

UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA
INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO



I. S. E. G.	
Biblioteca	
Ec. I	
455-G.	37787

HD394.5.D5
M33
1991

RESERVADO

FACTORES DETERMINANTES DA DIFERENCIAÇÃO
TERRITORIAL NA CAPACIDADE DE INICIATIVA
EMPRESARIAL: O CASO PORTUGUÊS 1983/89

Tese de Mestrado em Economia
de:

Paulo José Lourenço A. Madruga

Orientador:

Professor Doutor Manuel Brandão Alves

Lisboa
Setembro de 1991



INTRODUÇÃO

1

CAPITULO 1 - A FORMAÇÃO E LOCALIZAÇÃO DE NOVAS EMPRESAS NO QUADRO DA TEORIA ECONÓMICA

5

- 1.1 A formação de novas empresas no âmbito da teoria neoclássica 5
- 1.2 A decisão de localização no quadro da teoria neoclássica 9
 - 1.2.1 A decisão de localização com base na minimização do custo de transporte
 - 1.2.2 A decisão de localização em concorrência espacial
- 1.3 A crítica à teoria neoclássica 16
 - 1.3.1 A formação de novas empresas em contexto de incerteza
 - 1.3.2 O papel do empresário
 - 1.3.3 A crítica aos comportamentos otimizadores das empresas

CAPITULO 2 - OS FACTORES GERADORES DE INICIATIVAS EMPRESARIAIS

27

- 2.1 Uma tipologia das iniciativas empresariais 27
- 2.2 O processo de geração de iniciativas empresariais endógenas 29
 - 2.2.1 A motivação pela actividade empresarial
 - 2.2.2 Da ideia à capacidade de construção de um projecto empresarial
- 2.3 A diferenciação territorial na capacidade de geração de iniciativas empresariais endógenas 37



CAPITULO 3 - A INICIATIVA EMPRESARIAL EM PORTUGAL

INTRODUÇÃO

3.1 Breve caracterização do tecido empresarial 41

3.2 Avaliação e caracterização da iniciativa empresarial 44

 3.2.1 As iniciativas empresariais exógenas

 3.2.2 As iniciativas empresariais endógenas

3.3 Os ambientes propícios à geração de iniciativas empresariais endógenas 61

CONCLUSÕES 75

BIBLIOGRAFIA 78

ANEXO I - METODOLOGIA UTILIZADA PARA A AVALIAÇÃO DA INICIATIVA EMPRESARIAL EM PORTUGAL 89

ANEXO II - DEFINIÇÃO DAS VARIÁVEIS E FONTES ESTATÍSTICAS UTILIZADAS 93

INTRODUÇÃO

Na sequência da crise económica registaram-se profundas alterações na estrutura industrial. Entre outros aspectos, assiste-se a um conjunto de efeitos negativos sobre diversas actividades industriais, com conseqüências para as regiões que possuíam níveis elevados de especialização produtiva nestes sectores. Desta forma, algumas das regiões mais desenvolvidas e com níveis de crescimento elevado, iniciaram uma fase de depressão, constituindo-se em verdadeiras *regiões-problema*. Estas transformações possuem uma dimensão sectorial tendo também reflexos na estrutura organizativa das empresas, na sua dimensão, repercutindo-se todas estas alterações na organização espacial do tecido industrial.

Neste sentido apontam diversos estudos desenvolvidos para as regiões da Europa, os quais salientam uma diminuição da concentração espacial da indústria. Neste processo de reorientação espacial podem detectar-se três grandes tendências. A primeira, prende-se com a deslocalização das empresas industriais dos grandes centros metropolitanos europeus para a sua periferia. A segunda, com o surgimento de um considerável número de estabelecimentos industriais nas zonas rurais, mesmo naquelas que não possuem tradição industrial. A última, com uma redução no número de novos estabelecimentos nos espaços com maior tradição industrial ¹.

Estas transformações implicam, como afirma Aydalot, que *"Tous les fondements d'une théorie du développement régional sont à revoir. Nous avons besoin d'une nouvelle théorie des migrations, d'une nouvelle théorie de la localisation, d'une théorie de la localisation des créations d'entreprises qui n'a encore jamais été proposée."* (Aydalot, 1986:42), assumindo, de novo, uma relevância fundamen-

¹Ver por exemplo CAMAGNI e CAPELLIN(1984), AYDALOT(1984) ou ROURA(1989).

tal o estudo das decisões de localização, nomeadamente a localização das novas empresas e a deslocalização das já existentes.

Do confronto entre a maioria dos modelos teóricos e os resultados da investigação empírica verifica-se uma grande divergência quanto aos principais factores explicativos da localização industrial. A decisão de localização, na maioria das explicações teóricas, tem subjacente a maximização da rendabilidade do investimento. Os estudos empíricos demonstram, por outro lado, que os factores de natureza económica tem uma incidência relativamente menor do que à partida se pensaria e que só numa pequena parte das decisões relativas à abertura de novos estabelecimentos se consideram diferentes hipóteses de localização. Consta-se, ainda, que o processo de decisão da localização é variável com as características da empresa, nomeadamente a dimensão e o facto de se tratar de uma empresa monoestabelecimento ou multiestabelecimento.

Neste quadro, a questão fundamental para compreender as diferentes dinâmicas territoriais não deverá incidir exclusivamente sobre a decisão de localização, mas tentar colocar-se num âmbito mais global, procurando compreender os factores que determinam a decisão de investir.

As decisões de investimento conducentes à formação de novas empresas, assumem em termos de criação de emprego um papel fundamental no crescimento e desenvolvimento económico. Neste contexto, ganha relevância o estudo dos factores geradores de iniciativas empresariais. A discussão desta problemática, no caso nacional, será o objectivo do presente trabalho.

No primeiro capítulo procura-se fazer uma revisão da teoria sobre a formação de novas empresas, dando particular atenção aos aspectos relacionados com a sua localização. Começa por analisar-se como se coloca a questão da formação de novas empresas (1.1) e a problemática da decisão de localização(1.2) no âmbito da teoria neoclássica. Contudo, o quadro de hipóteses em que assenta não atribui

relevância à função de gestão empresarial e ao problema da oferta de capacidade empresarial(1.3).

A teoria da empresa não admite ainda, por um lado, que os empresários possam tomar decisões em contexto de incerteza e, por outro, que os seus comportamentos possam não ter por objectivo a maximização do lucro.

A admissão da hipótese de decisão em contexto de incerteza permite concluir serem as empresas de maior dimensão ou multiestabelecimento as que apresentam maiores vantagens em proceder a uma mais intensa pesquisa de informação com vista à escolha da localização óptima (1.3.1).

A compreensão do fenómeno de formação de novas empresas passa, de algum modo, por entender a função e o papel do empresário no sistema económico. Assim, procura-se analisar alguns dos contributos que possibilitem a compreensão do papel do empresário na geração de uma nova empresa (1.3.2).

Por outro lado, diversos estudos sobre os comportamentos dos agentes económicos levam a admitir que as estratégias das empresas não visam a maximização do lucro. Estarão neste caso a generalidade das decisões de localização (1.3.3).

Desta forma importa procurar reflectir sobre as motivações subjacentes ao processo de geração das iniciativas empresariais, sendo o tratamento desta questão o objecto do segundo capítulo. Procura-se, em primeiro lugar, classificar as formas de iniciativas empresariais analisando a sua relevância actual (2.1). Seguidamente, estuda-se o seu processo de geração (2.2) e os factores explicativos da diferenciação territorial da capacidade empresarial (2.3).

No terceiro capítulo, pretende-se analisar a capacidade de iniciativa empresarial em Portugal, no período 1983/89. Após uma breve caracterização do tecido empresarial(3.1), desenvolve-se uma metodologia com o objectivo de avaliar o número de iniciativas geradas entre 1983 e 1989,(3.2) procurando uma diferen-

ciação entre iniciativas empresariais exógenas e endógenas. Por último, tenta-se identificar, para o caso português, quais os ambientes propícios à geração de iniciativas empresariais endógenas(3.3).

DA TEORIA ECONÓMICA

A formação de novas empresas é a problemática da localização no quadro da teoria económica não só porque se trata de duas direcções distintas. Uma, decorre da existência de custos de transacção e, portanto, a empresa surge como entidade optimizadora e outra, que é inerente a uma certa realidade real em virtude de diversos conflitos, com informação limitada e necessidade de decidir a existência de oportunidades não optimizadas.

A perspectiva desta questão constitui o problema, em termos económicos, sobre como se comporta a particular realidade, quando da decisão de localização das novas empresas.

1.1. A FORMAÇÃO DE NOVAS EMPRESAS NO ÂMBITO DA TEORIA NEOCLÁSSICA

Na perspectiva teórica, a criação de novas empresas é função da percepção das oportunidades e do nível de liquidez e outros recursos.

Resistência ao hipótese do mercado de concorrência perfeita:

- (1) existência de custos de transacção;
- (2) existência de custos de oportunidade;
- (3) existência de barreiras à entrada e saída;
- (4) existência de barreiras à saída e entrada;
- (5) existência de barreiras à saída e entrada;

CAPÍTULO 1

A FORMAÇÃO E LOCALIZAÇÃO DE NOVAS EMPRESAS NO QUADRO DA TEORIA ECONÓMICA

A formação de novas empresas e a problemática da localização no quadro da teoria económica têm sido equacionadas em duas direcções distintas. Uma, decorrente do desenvolvimento da teoria neoclássica, que conceptualiza a empresa como uma entidade optimizadora e outra, que a concebe como uma unidade caracterizada por diversos conflitos, com informação limitada o que conduz a admitir a existência de comportamentos não optimizadores.

A problemática deste capítulo consistirá em discutir, em termos teóricos, estas duas concepções dando particular realce à questão da decisão de localização das novas empresas.

1.1. A FORMAÇÃO DE NOVAS EMPRESAS NO ÂMBITO DA TEORIA NEOCLÁSSICA

Segundo esta teoria, a entrada de novas empresas é função da percepção dos lucros a obter e do nível de barreiras à entrada existente.

Recordemos as hipóteses do mercado de concorrência perfeita:

- i) produção de um único bem homogéneo;
- ii) um elevado número de compradores e vendedores;
- iii) preços dos factores inalteráveis com a expansão e contracção do mercado;

- iv) informação perfeita e sem custos sobre as condições de funcionamento do mercado por parte de compradores e vendedores;
- v) idêntico custo para os vendedores;
- vi) inexistência de barreiras à entrada e à saída.

Neste contexto, a entrada de novas empresas dar-se-á no caso de existirem sobrelucros, ou seja, numa situação em que os preços excedem o custo médio. A referida entrada terá, no entanto, como consequência a eliminação desses sobrelucros.

Observe-se o modo de funcionamento do mercado de concorrência perfeita representado na figura 1.1(a).

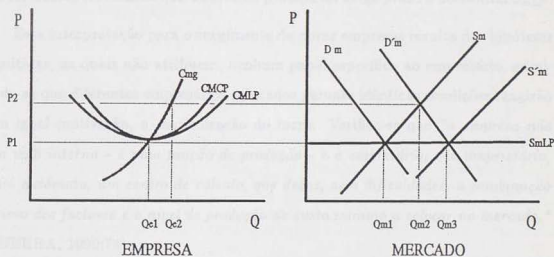


Fig. 1.1(a)

A quantidade de equilíbrio inicialmente produzida é Q_{e1} para as empresas e Q_{m1} para o mercado do bem. Para cada empresa, o custo médio de curto prazo

(CMCP) e de longo prazo (CMLP) são idênticos ao preço do bem P_1 , não existindo, por conseguinte, lucros anormais (o lucro normal encontra-se incluído no custo).

Um aumento da procura de D_m para D'_m terá implicações no preço que passará de P_1 para P_2 . A quantidade oferecida será agora maior Q_{m2} , com as empresas a aumentarem a sua produção até que $C_{mg} = P_2$, ou seja, produzindo Q_{e2} , o que lhes permite obterem sobrelucros.

Esta situação atrai novas empresas para o mercado do bem, aumentando a capacidade de produção e, provocando uma deslocação da curva da oferta para S'_m . Como consequência, o preço desce de novo para P_1 e deixa de se verificar uma situação de obtenção de lucros anormais. A quantidade produzida e procurada para o novo preço do bem, pelo conjunto das empresas do sector, é agora Q_{m3} .

Deste modo, conclui-se que a entrada de novas empresas no mercado elimina os sobrelucros resultando que a curva de procura de longo prazo é horizontal S_{mLP} .

Esta interpretação para o surgimento de novas empresas resulta das hipóteses admitidas, as quais não atribuem, nenhum papel específico ao empresário, admitindo-se que diferentes empresários colocados perante idênticas condições reagirão com igual motivação, a maximização do lucro. Verifica-se que *"a empresa não tem vida interna - é uma função de produção - e o empresário, seu proprietário, é um autómato, um centro de cálculo, que deduz, sem dificuldades, a combinação óptima dos factores e o nível de produção de custo mínimo a colocar no mercado."* (GUERRA, 1990:75)

Em concorrência imperfeita, onde as empresas possuem algum poder sobre os preços, a formação de novas empresas poderá ser dificultada ou mesmo impossível dado a existência de barreiras à entrada. Neste caso, verificar-se-á uma situação em que algumas empresas registarão lucros anormais.

São diversos os factores que poderão influenciar o nível de barreiras à entrada:

- i) diferenciação do produto;
- ii) controlo sobre a oferta de determinados inputs;
- iii) factores institucionais e legais como por exemplo, a existência de patentes;
- iv) grau de concentração de vendedores.

Esta situação, permite conceber a empresa como possuindo algum grau de autonomia na definição da sua estratégia de actuação nomeadamente, ao nível da diferenciação do produto (através da introdução de novos produtos e de campanhas publicitárias) e da construção de cenários quanto às reacções das empresas rivais, com reflexos na política de preços, permanecendo, no entanto, o princípio da maximização do lucro por parte da empresa.

Conclui-se, desta forma, que dois grandes factores determinam a entrada de novas empresas no mercado, a taxa de lucro e o nível de barreiras à entrada. MANSFIELD(1962), desenvolveu um trabalho empírico procurando estimar um modelo representativo da entrada de novas empresas no mercado com base nestes dois factores:

$$E_{it} = f(\Pi_{it}, C_{it} \dots)$$

onde E_{it} , corresponde à proporção do número de empresas entradas durante o período t no sector i , que se encontram em funcionamento no final do período, com as empresas existentes no sector i no início do período. C_{it} , o investimento necessário para formar uma empresa no sector i , no período t , com a dimensão mínima que a torne eficiente. Π_{it} , a taxa de lucro médio do sector i durante o período t . Os resultados obtidos revelam-se significativos e comprovam as hipóteses teóricas: a entrada de novas empresas no mercado é crescente com a taxa de lucro e decrescente com C_{it} , sendo esta variável uma *proxy* do nível de barreiras à entrada.

A forma de abordagem do problema da formação de novas empresas por parte da teoria neoclássica tem sido, contudo, objecto de múltiplas críticas, nomeada-

mente em relação ao conjunto de hipóteses e princípios em que assenta o seu desenvolvimento, os quais ao pretenderem simplificar o problema fazem com que o seu grau de aderência à realidade seja consideravelmente diminuto.

No entanto, antes de se aprofundarem estas críticas importa analisar o problema da decisão de localização da empresa no âmbito da teoria neoclássica.

1.2. A DECISÃO DE LOCALIZAÇÃO NO QUADRO DA TEORIA NEOCLÁSSICA

No contexto da teoria neoclássica, o problema da decisão de localização pela empresa tem merecido duas grandes vias de desenvolvimento (THISSE, 1987). Uma, assente no modelo de Launhardt-Weber, (WEBER, 1909) onde a localização óptima corresponde ao ponto de minimização dos custos de transporte. A segunda, admite que os factores produtivos são ubíquos e o problema da escolha de localização deve ser tratado como um problema de concorrência entre áreas de mercado.

1.2.1. A decisão de localização com base na minimização do custo de transporte

Suponha-se assim, seguindo de perto a formalização apresentada em BECK-MANN e THISSE (1986), que a empresa produz um único produto utilizando m inputs. As quantidades do bem produzido e dos inputs utilizados são fixos. A empresa vende o produto e adquire os inputs num conjunto de n locais dados, $X\{x_1...x_n\} \subset R^2$. Um ponto $x_i \in X$ pode ser simultaneamente um mercado de venda do produto e de compra de inputs. As quantidades do produto e dos inputs

transportados para e do mercado x_i são dadas e representadas respectivamente por $q(x_i), q_1(x_i) \dots q_m(x_i)$. O custo de transporte, por unidade de distância e de produto e(ou) input é constante e simbolizado respectivamente por t e $t_1 \dots t_m$.

Com base nestas hipóteses define-se o *peso ideal* de um determinado local, através das quantidades transportadas de e para x_i , ou seja a força de atracção do mercado x_i , em relação à localização da empresa,

$$w_i = tq(x_i) + \sum_{k=1}^m t_k q_k(x_i)$$

O peso ideal do mercado dá a intensidade das ligações deste mercado com a empresa e quanto maior for w_i assim a empresa tenderá a localizar-se mais próximo do mercado i .

O problema da determinação da localização óptima consiste então na minimização do custo total de transporte, $T(s)$ dado por

$$T(s) = \sum_{i=1}^n w_i d(x_i, s)$$

em que $d(x_i, s)$ representa a distância entre x_i e a localização da empresa s .

Este problema tem merecido algum desenvolvimento analítico nomeadamente ao admitir diferentes formas para a representação do espaço, importando sobretudo analisar, por uma maior aderência à realidade, a que conceptualiza o espaço como uma rede de transporte, através da qual se avaliam as distâncias a percorrer.

Uma rede de transporte caracteriza-se por: (BECKMANN e THISSE, 1986:55) i) um conjunto finito de arcos de extensão determinável; ii) se dois arcos se interceptam então fazem-no nas suas extremidades; iii) o conjunto formado pelos arcos da rede ser um conjunto conexo.

Admite-se que os *mercados* se encontram localizados em cruzamentos de arcos sendo os cruzamentos que não são mercados designados por *nós viários*.

O resultado fundamental nestas condições, conhecido como *teorema de Hakimi*¹, demonstra que existirá sempre uma solução ótima para a localização da empresa que coincidirá com um dos vértices da rede de transporte.

A partir deste resultado torna-se ainda possível deduzir outros dois resultados com consequências interessantes em relação à decisão de localização. Assim, em primeiro lugar, se se admitir a existência de consideráveis economias de escala no transporte dos inputs e do bem produzido, então os *nós viários* deixam de poder ser uma solução ótima para a localização da empresa, pelo que uma localização ótima da empresa coincidirá sempre com um dos *mercados*.

O segundo resultado decorre da intensidade da atracção dos diferentes mercados. Se existir um mercado em que se verifique que

$$w_j \geq \sum_{i=1, i \neq j}^n w_i$$

então o mercado x_j é designado por *mercado dominante* e a localização ótima corresponde à decisão de localização da empresa em x_j ².

Este conjunto de resultados permite limitar o número de alternativas de localização que as empresas deverão ter em consideração, já que a solução ótima do problema corresponde sempre a um conjunto finito de soluções, (*mercados* ou *nós viários*).

1.2.2. A decisão de localização em concorrência espacial

Na abordagem da problemática de localização com base na concorrência pelas áreas de mercado, o problema tem sido colocado em termos da decisão individual

¹Apresentado em HAKIMI(1964).

²Para a demonstração destes resultados ver, por exemplo, BECKAMN e THISSE (1986).

de localização das empresas e simultaneamente em termos de situação de equilíbrio de mercado.

Analise-se o equilíbrio de mercado em concorrência espacial, com livre entrada, primeiramente formalizado por LOSCH(1954), seguindo a formalização adotada em PONTES(1987).

Admita-se, assim, que as empresas produzem um bem homogêneo, para um mercado linear, com os consumidores uniformemente distribuídos ao longo do mercado, com uma densidade igual a A . Os consumidores possuem idênticas curvas de procura do bem, admitindo-se por simplificação que a função de procura é linear. O custo de transporte é função linear da distância e é suportado pelos consumidores. Pode-se, então, representar a curva de procura individual através de,

$$q = a - b(p + tr)$$

em que,

q - procura individual do bem

p - preço de mercado do bem

t - custo unitário de transporte

r - distância da empresa ao consumidor

$a, b > 0$

As empresas têm idênticas funções de custo, sendo que o custo médio é decrescente com a quantidade produzida. A função de custo de produção da empresa pode ser representada por,

$$C = F + cQ$$

em que,

C - custo total de produção

F - custo fixo

c - custo marginal (constante)

Q - quantidade produzida

O lucro para a empresa, admitindo um preço de mercado p e um raio de mercado R é dado por,

$$\pi(p, R) = (p - c)Q - F$$

sendo a procura agregada dirigida à empresa dada por

$$Q = 2A \int_0^R (a - b(p + tr)) \delta_r$$

$$Q = 2AR(a - bp - \frac{btR}{2})$$

pelo que a função lucro pode escrever-se,

$$\pi(p, R) = 2(p - c)AR(a - bp - \frac{btR}{2}) - F$$

Segundo Losch, o equilíbrio de mercado num determinado ramo de actividade, corresponde a uma situação em que todas as empresas instaladas maximizam o seu lucro, não existindo nenhuma empresa no mercado com lucros negativos. Verifica-se ainda que não existe nenhuma empresa que obtenha sobrelucros. Todas as empresas produzem a quantidade determinada pelo ponto em que a curva da procura agregada é tangente à curva de custo médio, pelo que as suas áreas de mercado têm a área mínima que viabiliza a sua existência.

Em termos algébricos esta situação é descrita por

$$\frac{\delta \pi(p, R)}{\delta p} = 0$$

no que respeita à maximização individual do lucro as empresas e por,

$$\pi(p, R) = 0 \Leftrightarrow 2(p - c)R(a - bp - \frac{btR}{2}) = \frac{F}{A}$$

no que concerne à anulação dos sobrelucros.

Admita-se, por simplificação que a , b e t tem valor unitário e que $c = 0$.

Desta forma, pode escrever-se

$$\pi(p, R) = 2pRA(1 - p - \frac{R}{2}) - F$$

e as condições de equilíbrio vem

$$\frac{\delta\pi(p, R)}{\delta p} = 0 \Leftrightarrow p = \frac{1}{2} - \frac{R}{4}$$

e

$$\pi(p, R) = 0 \Leftrightarrow 2pR(1 - p - \frac{R}{2}) = \frac{F}{A}$$

pelo que substituindo a penúltima na última expressão se obtém

$$\frac{R}{2} - \frac{R^2}{2} + \frac{R^3}{8} = \frac{F}{A}$$

Constata-se assim, que em situação de equilíbrio, a dimensão das áreas de mercado e, consequentemente a densidade de empresas existentes num determinado sector de actividade, é função do rácio custos fixos/densidade populacional. Em ramos de actividade onde os custos fixos sejam elevados, o número de empresas existentes em situação de equilíbrio será menor com maiores áreas de mercado individuais. Por outro lado, quanto maior a densidade populacional, maior é a procura agregada, menor será a área de mercado de cada uma das empresas e maior será o número de empresas que o mercado comportará em situação de equilíbrio.

Contudo, se se admitir que as empresas entram sequencialmente no mercado, o problema da anulação dos sobrelucros e a igualdade das áreas de mercado das

empresas instaladas dificilmente se verificará. Analise-se o problema, com base no exemplo apresentado em PONTES(1987:178).

Observe-se então a figura 2.2.2(a) representando parcialmente o mercado de um determinado bem, onde se encontram localizadas as empresas A , B , C , D separadas entre si pela distância $2R$. Seja E uma nova empresa que se pretende instalar no mercado. O raio de mercado para esta empresa, é igual a $R' = R/2$. Desta forma, o equilíbrio deixa de ser único podendo verificar-se situações em que existem empresas com sobrelucros.

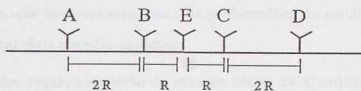


Fig. 2.2.2(a)

Admitindo que a área de mercado que viabiliza a existência de uma empresa é dada por 2α , tem-se que em situação de equilíbrio, $R \geq \alpha$, ou seja, não existem empresas no mercado com resultados negativos e ainda, que $R' \leq \alpha$, condição que garante a não existência de mais candidatos à entrada. Desta forma, o raio de mercado de equilíbrio pode variar entre

$$\alpha \leq R \leq 2\alpha$$

Este resultado permite concluir, por um lado, que o equilíbrio de mercado não é único, podendo registrar-se situações de equilíbrio em que existem empresas a realizarem sobrelucros ($R > \alpha$).

A análise da escolha da localização da empresa na óptica da teoria neoclássica, que se acaba de apresentar, admite que as empresas decidem com base no princípio da maximização do lucro. Importa, contudo, questionar a validade deste princípio, bem como de algumas das suas hipóteses, o que se procura fazer seguidamente.

1.3. A CRÍTICA À TEORIA NEOCLÁSSICA

A teoria neoclássica é passível de diferentes críticas nomeadamente em relação às hipóteses e princípios em que assenta a sua construção. Do ponto de vista da decisão de formação de novas empresas e da problemática da escolha da localização importa destacar dois grandes aspectos.

Em primeiro lugar, a omissão do lado da oferta na abordagem do problema da formação de novas empresas. Com efeito, nada é referido acerca da oferta de capacidade empresarial. Este facto resulta, em grande medida, da forma como é equacionado o papel e a acção do empresário, o qual é reduzido a uma função que se pretende maximizar, não se questionando a complexidade do processo de decisão e a possibilidade de existirem decisões conflituais.

Como afirma BAUMOL(1968), acerca do papel do empresário na teoria neoclássica *"The references are scanty and more often they are totally absent. The theoretical firm is entrepreneurless - the Prince of Denmark has been expunged from the discussion of Hamlet."* [BAUMOL 1968, 66]

Em segundo lugar, o facto de se admitir que as empresas possuem comportamentos optimizadores, os quais visam a simples maximização do lucro. Este aspecto tem sido objecto de dois tipos de crítica (HODGSON, 1988). Um, que resulta de um argumento teórico, nomeadamente no que diz respeito à complexidade e custo da informação, grau de incerteza e limitada capacidade de processamento

da informação por parte das empresas. O outro, fundamentado em estudos de natureza comportamental, que coloca em questão o facto dos agentes económicos não decidirem de acordo com princípios optimizadores e podendo contemplarem nas suas decisões outros aspectos de natureza não exclusivamente económica.

Seguidamente, abordar-se-ão estes aspectos nomeadamente procurando analisar a problemática da formação e localização de novas empresas em contexto de incerteza, a relevância do papel do empresário, tentando encontrar os elementos decisivos da capacidade empresarial e finalmente discutindo a validade do princípio da maximização do lucro na decisão de formação e localização de uma nova empresa.

1.3.1 A formação de novas empresas em contexto de incerteza

O problema da decisão em contexto de incerteza é consequência do desfazamento entre a avaliação ex-ante das condições de funcionamento do mercado, ou seja, a avaliação das expectativas de lucro, e a situação ex-post perante as condições de funcionamento do mercado. Interessa, assim, admitir que os promotores de iniciativas empresariais não possuem informação completa sobre as condições pós-entrada, não podendo, por isso, a decisão de formar uma nova empresa ser considerada como um processo automático, mas colocando algum grau de incerteza, risco, na tomada de decisão.

Uma empresa é colocada, em termos gerais, perante três possíveis factores de incerteza (WEBBER, 1984). O primeiro, resulta do facto de não dispôr de toda a informação que lhe permita tomar uma decisão sem qualquer nível de incerteza e ainda que a obtenção da informação tem custos. O segundo, decorre do facto das outras empresas, com as suas decisões (de localização, preços, inovação...) terem

influência no nível de lucros da empresa. Finalmente, e a mais evidente, resulta do facto de o futuro nunca poder ser previsto com inteira segurança.

Em relação às fontes de informação são diversos os elementos a que os potenciais promotores das novas empresas podem recorrer para basearem as suas decisões. Uma das possibilidades diz respeito à informação estatística publicada sobre o sector de actividade da empresa e, nomeadamente, os relatórios e contas das empresas já existentes. No entanto, esta fonte de informação não se revela com um grande grau de utilização, sendo sobretudo utilizada por promotores que apresentam maiores níveis de habilitações escolares.

Com maior relevância em termos de fonte de informação de apoio à decisão está a própria experiência profissional dos promotores das iniciativas, adquirida quer como empresários quer como trabalhadores por conta de outrem, a qual permite calcular custos e receitas previsionais da iniciativa a lançar ³.

Uma outra fonte de informação é a que resulta da observação quer da forma de funcionamento e resultados das empresas já existentes, quer dos estilos de vida dos empresários permitindo identificar e desencadear, através de um efeito de imitação, quais as iniciativas que se podem revelar com maior nível de rentabilidade.

O problema da incerteza assume particular relevância na tomada da decisão de localização, já que os níveis de investimento envolvidos e ainda os custos que comporta uma ulterior realocização, deverão levar os promotores da nova empresa a equacionar convenientemente a sua decisão.

O problema da procura de informação, no que respeita à decisão de localização, não tem merecido um tão grande desenvolvimento como os problemas relativos á pesquisa de informação por parte dos consumidores. O trabalho de

³Como realçaremos adiante são diversos os estudos que apontam para um grande número das iniciativas empresariais serem desencadeadas em sectores a que anteriormente os promotores já se encontravam ligados.

OSTER(1979) revela, no entanto, um considerável interesse na medida em que permite particularizar as vantagens decorrentes da procura de informação, na decisão de localização ⁴.

Considere-se o problema de localização formalizado por WEBER(1909), admitindo que a empresa produz um único produto (q), com base em dois inputs, q_1 e q_2 , para um mercado de procura ilimitada para um determinado preço. A produção assenta numa função de produção de coeficientes fixos. O custo de transporte por unidade de distância e quantidade do bem ou de inputs é constante e representado respectivamente por t e t_1, t_2 . As distâncias a percorrer entre a localização da empresa e o mercado do bem e dos inputs são representados por d e d_1, d_2

Com base nestas hipóteses, a localização óptima para a empresa tendo em conta as localizações das matérias-primas e do mercado, os preços dos inputs e os custos de transporte, corresponde à minimização de:

$$\text{Min } C = (p_1 + t_1 d_1) q_1 + (p_2 + t_2 d_2) q_2 + t d q$$

Admitindo que a empresa não possui informação sobre todas as localizações e preços das fontes de matérias-primas existentes, o ganho para a empresa da procura de informação é dado pelo valor esperado na redução dos preços dos inputs tendo em conta as quantidades utilizadas de cada input. Por outro lado, os custos de pesquisa dependem, em primeiro lugar, do número de locais sobre os quais a empresa investiga, admitindo-se que os custos médios são constantes ou decrescentes por número de locais pesquisados.

Os ganhos resultantes da procura de informação dependem assim da variação espacial do custo total de produção, os quais por sua vez dependem da variação dos preços das matérias primas no espaço:

⁴Uma abordagem mais geral desta problemática é efectuada, por exemplo, em WEBBER(1972).

$$\text{var } C = q_1 \text{var}(p_1 + t_1 d_1) + q_2 \text{var}(p_2 + t_2 d_2) + 2 \text{cov}(p_1 + t_1 d_1, p_2 + t_2 d_2)$$

onde $(p_1 + t_1 d_1)$ e $(p_2 + t_2 d_2)$ são variáveis aleatórias.

Conclui-se, desta forma, que a vantagem obtida com a procura de informação varia com o preço das matérias primas no espaço e com a dimensão da empresa, já que quanto maior for a sua dimensão (q_1 e q_2 mais elevados) então maior a variância de C , tornando-se, por conseguinte, mais vantajoso proceder à procura de informação sobre localizações de matérias-primas.

Oster verifica através de uma análise de regressão, efectuada para um conjunto de empresas dos EUA, que a probabilidade de uma empresa realizar algum estudo prévio ou pesquisa de apoio à decisão de localização, aumenta com a dimensão do estabelecimento, com o facto de se tratar de um estabelecimento de uma empresa multiestabelecimento, com o peso da mão-de-obra não qualificada no conjunto da mão-de-obra da empresa e com o facto de se tratar de um estabelecimento de um ramo de actividade com elevada concentração horizontal de mercado.

Por outro lado, a probabilidade de efectuar algum estudo prévio ou pesquisa de apoio à decisão de localização diminui, quando se está perante uma empresa que é propriedade de um empresário individual, quanto maior for a percentagem das vendas no mercado local e também a percentagem das matérias primas, adquiridas localmente.

Estes resultados conduzem à necessidade de, ao se estudarem as decisões de localização, se considerarem diferentes comportamentos de acordo com as características das empresas.

1.3.2. O papel do empresário

No quadro da teoria da empresa, como anteriormente se demonstrou, a função empresarial não é convenientemente valorizada. Como notam diversos autores ⁵, não se tem efectuado um grande esforço no sentido de integrar o comportamento e acção do empresário no quadro da teoria económica, constatando-se que é feita muitas vezes uma referência ao papel do empresário sem, contudo, se verificar uma sua posterior integração no âmbito da teoria económica.

Como afirma Baumol, o empresário *"is at the same time one of the most intriguing and one of the most elusive characters in the cast that constitutes the subject of economic analysis"* (BAUMOL, 1968:64). Contudo, poder-se-á procurar encontrar as principais componentes da acção do empresário a partir de alguns contributos que sobre aquela matéria tem sido desenvolvidos. Uma das principais componentes da acção empresarial tem a ver com o investimento e a avaliação do risco inerente a esta função. Esta componente é realçada nos primeiros contributos, em termos históricos, para a identificação e compreensão do papel do empresário na actividade económica. Neste contexto, o papel do empresário será o de suportar os riscos associados à incerteza. O seu rendimento, o lucro, parcela residual do rendimento gerado é por natureza incerto. Lucros positivos ocorrem se o empresário antecipar correctamente as condições de funcionamento do mercado.

Esta interpretação, primeiramente sugerida por CANTILLON(1755), encontrou em KNIGHT(1921) uma formulação mais rigorosa. Assim, para este autor a responsabilidade por suportar o risco e a incerteza leva a que o empresário tenha de controlar todo o processo de decisão, como forma de garantir que as suas expectativas sejam realizadas.

Com base nesta interpretação do papel do empresário, KIHLMSTROM e LAF-

⁵Como por exemplo, SUAREZ-VILLA(1988) e (1989) e BAUMOL(1968).

FONT(1979) desenvolvem um modelo de equilíbrio geral sobre a formação de novas empresas. Os indivíduos decidem entre serem empresários ou trabalhadores por conta de outrem, comparando os riscos do rendimento da actividade empresarial com o rendimento certo proveniente do salário determinado no mercado.

Contudo, em relação aos factores que influenciam esta opção limitam-se a admitir a hipótese de que os indivíduos podem ser hierarquizados de acordo com a sua aversão ao risco. É a partir desta hierarquia que encontram uma situação em que, com base nas condições de oferta e procura de trabalho, os indivíduos são divididos entre empresários e trabalhadores por conta de outrem.

Uma segunda componente da acção do empresário resulta da atribuição de uma maior relevância à actividade de coordenação e gestão do processo de produção, levando MARSHALL (1920) a admitir que "(...) *organization apart as a distinct agent of production*" (MARSHALL, 1920:115). Contudo, em relação ao conteúdo das funções do empresário, Marshall (1920) adopta uma concepção muito ampla. "*They "adventure" or "undertake" its risks; they bring together the capital and the labour required for the work; they arrange or "engineer" its general plan, and superintend its minor details*" (MARSHALL, 1920:244). No entanto, segundo Marshall, o empresário terá ainda de possuir "*power of forecasting the broad movements of production and consumption, of seeing where there is an opportunity for supplying a new commodity that will meet a real want or improving the plan of producing an old commodity*" (MARSHALL, 1920:248).

Esta última referência em relação às faculdades do empresário, aproxima-se da concepção de empresário de SCHUMPETER (1934), o qual realça a inovação como sendo a principal função do empresário. O empresário é, assim, um elemento fundamental em termos de crescimento económico através das inovações que introduz no processo produtivo. Schumpeter, contudo, possui uma aceção extremamente abrangente de inovação, englobando a introdução de um novo pro-

duto, uma nova tecnologia, um novo tipo de organização do processo produtivo, uma novo recurso, etc. A terceira grande concepção sobre o papel do empresário assenta, por conseguinte, na visão do empresário como agente introdutor da inovação.

Mais recentemente LEIBENSTEIN(1978), tenta reunir a forma de analisar o empresário de Marshall com a visão de Schumpeter, considerando dois tipos de função do empresário. A primeira, a actividade empresarial de rotina, a qual envolve a coordenação de empresas que produzem produtos estandardizados. Outra, em que é necessário impôr o produto. Nos dois casos, a actividade empresarial é encarada no sentido de ultrapassar os factores de ineficência que se colocam às empresas.

Estas abordagens demonstrando o papel e a relevância do empresário ao nível da actividade económica não são, no entanto, portadoras de contributos significativos para o conhecimento dos factores que determinam a oferta de capacidade empresarial os quais, como se verá no segundo capítulo, podem, contudo, beneficiar, para efeitos do seu equacionamento, das componentes de acção empresarial agora sistematizadas.

1.3.3. A crítica aos comportamentos otimizadores das empresas

A ideia de homem económico racional domina a teoria económica neoclássica. No centro está sempre a ideia de que os agentes maximizam algo, normalmente designado por utilidade.

O princípio da maximização do lucro pelas empresas tem sido objecto de diversas críticas. A primeira resulta do facto de se admitir que a função de utilidade da empresa possa assumir outro objectivo que não a maximização do lucro.

Poder-se-á, por exemplo, aceitar que a empresa atribua maior relevância à taxa de crescimento das vendas como meio de aumentar a sua quota de mercado procurando, deste modo, incrementar o seu poder de monopólio.

Contudo, uma das questões que têm sido colocadas prende-se com a dissociação entre a figura do proprietário ou accionista e a do gestor da empresa, reconhecendo-se a possibilidade de existirem divergências em relação aos objectivos de ambos. Os gestores estarão mais interessados com o *status* social, o seu poder pessoal, a sua remuneração e a segurança dos seus cargos de direcção. Pelo contrário, os proprietários visarão a maximização do lucro.

Esta distinção não é, contudo, considerada pelos defensores dos princípios neoclássicos já que o problema da função objectivo da empresa não deverá ser *personalizado*. O objectivo da empresa é apenas um: a maximização do lucro, sendo a sua prossecução a única garantia de sobrevivência a longo prazo. A diminuição da taxa de lucro implica não só a redução dos dividendos distribuídos aos accionistas mas também a redução dos lucros retidos, colocando em causa a capacidade de investimento futuro e, deste modo, a sobrevivência da empresa.

Uma outra crítica que tem sido apontada enraiza em estudos sobre psicologia económica ⁶, os quais admitem que as empresas não decidem com base na maximização global, procurando antes garantir um limiar de satisfação. Este aspecto resulta da falta de informação, da incapacidade do seu tratamento na totalidade e da incerteza com que os agentes económicos se defrontam.

Por outro lado, a hipótese de racionalidade económica conduz exclusivamente à consideração de variáveis económicas nas funções de preferência dos agentes constatando-se, contudo, através de estudos empíricos ⁷ que os factores de carácter puramente económico tem uma incidência menor do que à partida se pensaria. Um

⁶Ver, por exemplo, SIMON(1959) e SIMON(1979).

⁷Por exemplo, ROURA(1989) e GUDGIN(1978).

exemplo desta situação será a decisão de localização, a qual parece englobar outros aspectos para além dos relacionados com a rentabilidade do investimento.

Analisando a decisão de localização, nomeadamente a das pequenas e médias empresas, conclui-se que esta raramente corresponde a uma localização óptima, verificando-se que num grande número de casos não se consideraram hipóteses alternativas de localização. Com efeito, esta é, de algum modo, uma questão passiva para os promotores das iniciativas, correspondendo a localização de uma maneira geral à área de residência do empresário.

No caso português este aspecto pode ser confirmado por um estudo recente onde se conclui que 68% dos empresários e gestores exercem funções em empresas cuja sede social se localiza no distrito onde nasceram ⁸.

Diversas tem sido as hipóteses avançadas para explicar este tipo de comportamento. Por um lado, a minimização dos riscos subjacentes ao início de uma nova actividade pode, de algum modo, ser conseguida com a qualificação e utilização do *know-how* adquiridos pelo promotor, o que conduzirá ao seu estabelecimento em sectores onde os seus conhecimentos sobre as condições de trabalho e de funcionamento do mercado são elevados. O conhecimento dos mercados locais e os contactos pessoais já estabelecidos, constituem-se como uma das principais vantagens conducentes ao êxito da iniciativa.

Por outro lado, a escassez de capital para o arranque leva a que o empresário sinta necessidade de não dispersar parte desse recurso limitado com uma deslocação da sua residência.

Por outro lado ainda, o empresário com o objectivo de reduzir o risco poderá iniciar a actividade em part-time. Neste caso, a sua localização será necessariamente o local onde desempenha a sua actividade principal.

⁸SILVA(1989).

Finalmente, e contrariamente ao que a teoria de localização sugere, devido ao facto de existir um certo grau de incerteza associado à dimensão do futuro output e à localização de futuros mercados, o empresário não dispõe de uma base segura, fidedigna, para procurar uma localização alternativa mais lucrativa.

Este conjunto de considerações leva a que se tente desenvolver uma diferente abordagem do problema da formação de novas empresas, procurando analisar os factores geradores de iniciativas empresariais, aspecto que constitui o objectivo do próximo capítulo.

Uma das distinções mais importantes a fazer é considerar dois tipos de iniciativas empresariais: a primeira corresponde à abertura de novos estabelecimentos por parte de empresas já existentes. A segunda, a decisão de relocalização dos estabelecimentos de já existentes já existentes, corresponde a uma nova iniciativa para a região de destino. Actualmente a maioria das empresas é formada de novas empresas independentes.

Esta distinção leva naturalmente a identificar os dois primeiros tipos como iniciativas de carácter original (e a saber se a abertura de novos estabelecimentos possa ser realizada por empresas regionais) e a terceira como iniciativas de carácter migração.

Durante grande período de tempo, a maior consideração atribuída foi dada ao problema de carácter técnico, procurando explicar o seu impacto no desenvolvimento da região, e sua importância para a dinamização e a estabilização da estrutura produtiva, bem como os factores que influenciam a escolha da localização destas iniciativas.

Actualmente, contudo, tem-se assistido a um crescimento do número de pequenas empresas sendo diversos os factores que contribuem para isso. Por um lado, a melhoria de condições económicas da cidade de 30 e início de 80, no aumento e nível de desemprego obriga a que diversos indivíduos procurem de lançamento de uma iniciativa empresarial e emprego e rendimento que lhes permita a sobrevivência ou garantia mais regular estabilidade em relação ao seu emprego.

CAPÍTULO 2

OS FACTORES GERADORES DE INICIATIVAS EMPRESARIAIS

2.1. UMA TIPOLOGIA DAS INICIATIVAS EMPRESARIAIS

A formação de novas empresas pode assumir diferentes formas. Do ponto de vista espacial, uma das distinções normalmente avançada considera três tipos de iniciativas empresariais. A primeira corresponde à abertura de novos estabelecimentos por parte de empresas já existentes. A segunda, à decisão de realocização dos estabelecimentos ou de empresas já existentes (corresponde a uma nova iniciativa para a região de destino) e finalmente a terceira diz respeito à formação de novas empresas independentes.

Esta distinção leva normalmente a identificar, os dois primeiros tipos como iniciativas de carácter exógeno (se bem que a abertura de novos estabelecimentos possa ser realizada por empresas regionais) e o terceiro como iniciativas de carácter endógeno.

Durante grande período de tempo uma considerável atenção foi dada às iniciativas de carácter exógeno, procurando avaliar o seu impacto no desenvolvimento da região, o seu contributo para a dinamização e diversificação da estrutura produtiva, bem como os factores que influenciam a escolha da localização destas iniciativas.

Actualmente, contudo, tem-se assistido a um incremento do número de pequenas empresas sendo diversos os factores que explicam esta tendência. Por um lado, a conjuntura de recessão económica da década de 70 e início de 80, ao aumentar o nível de desemprego *obriga* a que diversos indivíduos procurem no lançamento de uma iniciativa empresarial o emprego e rendimento que lhes permita a sobrevivência ou garanta uma maior estabilidade em relação ao seu emprego.

Por outro, a recessão económica leva a um esforço de racionalização e de contenção das grandes empresas, provocando a suspensão de algumas das suas actividades menos rentáveis, criando desta forma, nichos de mercado que podem ser aproveitados por empresas de menor dimensão, mais flexíveis, com maior nível de especialização e com menores custos médios de produção. Esta estratégia pode ainda conduzir ao estabelecimento de acordos de subcontratação com pequenas empresas formadas, por exemplo por antigos trabalhadores.

Outra estratégia possível é a constituição de pequenas empresas subsidiárias, que possibilitam uma maior flexibilidade na sua gestão e um maior grau de estabilidade nas relações laborais.

Um segunda justificação para a maior relevância das PME's resulta do aumento do rendimento per capita nos últimos trinta anos, sobretudo na Europa, o que originou uma alteração nos padrões de consumo, levando à introdução de novos bens com um maior grau de diversificação e sofisticação, não permitindo a manutenção da produção estandardizada e em grande escala. Esta alteração vem proporcionar o surgimento de empresas de pequena dimensão, que se direccionam para segmentos específicos do mercado.

Finalmente, as alterações tecnológicas com a introdução da micro-electrónica provocam um conjunto de mudanças organizacionais que têm como consequência a redução da dimensão óptima das empresas.

Subjacente a este incremento nas PME's está também associado um maior aprofundamento das relações inter-empresas, nomeadamente entre pequenas e grandes empresas e o desenvolvimento de estratégias de grupo.

Estas relações abarcam uma grande variedade de práticas, desde a subcontratação ao *franchising* passando pelas redes de concessionários, as quais determinam a existência de diferentes graus de cooperação e dependência entre as empresas.

Do que foi exposto anteriormente, resulta que as iniciativas empresariais poderão ser identificadas a partir de três características fundamentais:

- i) a origem geográfica dos promotores, a qual permite diferenciar uma iniciativa entre endógena e exógena;
- ii) a dimensão, distinguindo PME's e grandes empresas;
- iii) o grau de dependência das iniciativas, nomeadamente novos estabelecimentos de empresas já existentes, inserção em grupos económicos, participação no capital social por outras empresas e a existência de outro tipo de ligações (subcontratação, franchising...).

Esta tipologia encontra-se exemplificada no quadro 2.1.1.

Procura-se, seguidamente, discutir o processo de geração de iniciativas empresariais estando no centro da reflexão as de carácter endógeno, de pequena e média dimensão e com menor grau de dependência admitindo, no entanto, que a discussão possa nalguns aspectos abarcar a globalidade das iniciativas.

2.2. O PROCESSO DE GERAÇÃO DE INICIATIVAS EMPRESARIAIS ENDÓGENAS

A geração de uma iniciativa empresarial é um processo complexo em que os seus promotores consideram uma multiplicidade de aspectos em relação à tomada de decisão. O estudo e reflexão desenvolvido sobre esta problemática, permite destacar os elementos fundamentais que influenciam o surgimento de iniciativas empresariais ¹.

¹Veja-se por exemplo BAPTISTA(1985), KEEBLE e WEVER(1986), SHAPERO(1983) e FISCHER(1988)

Quadro 2.1.1. Tipos de Iniciativa Empresarial

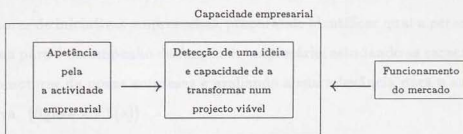
Implantação Territorial	Dimensão	Grau de independência	Exemplos	
Endógena	Pequena e Média	Maior independência	-Criação de uma nova empresa independente -Criação de uma nova empresa para produzir sobre licença um bem ou comercializar uma marca já existente (franchising)	
		Menor independência	-Criação de uma nova empresa para produzir em regime de subcontratação para uma outra empresa -Criação de uma nova empresa subsidiária de uma grande empresa (ou grupo económico) regional	
	Grande	Maior independência	-Criação de uma nova empresa de agentes regionais -Criação de um grupo económico regional	
		Menor independência	-Criação de um novo estabelecimento de uma grande empresa (ou grupo económico) regional	
	Exógena	Pequena e Média	Maior independência	-Empresário independente, localiza a empresa numa região diferente da sua anterior residência -Localização de uma empresa subsidiária de empresa ou grupo económico não regional
			Menor independência	-Localização de um estabelecimento de uma empresa cuja a sede se encontra noutra região
Grande		Maior independência	-Localização da sede de uma empresa de âmbito nacional	
		Menor independência	-Instalação da sede ou de um estabelecimento de uma empresa multinacional -Localização de um estabelecimento de uma empresa de âmbito nacional	

Por um lado, existirão factores que determinam a maior ou menor *vocação empresarial* dos indivíduos e a sua disponibilidade para assumir o risco associado ao lançamento de uma iniciativa empresarial. Por outro, tem-se as condições de funcionamento do mercado as quais condicionam as oportunidades de negócio quer em termos presentes quer em termos futuros.

Contudo, para além da motivação pela actividade empresarial, os promotores da iniciativa terão de conseguir detectar uma ideia e possuir a capacidade para a transformar num projecto que se revele economicamente viável.

A geração de uma iniciativa pode assim ser considerada como o resultado de três factores. A apetência pela actividade empresarial, a capacidade de detectar uma ideia e de a transformar num projecto economicamente viável e as condições de funcionamento do mercado (figura 2.2.(a)).

Fig. 2.2(a) O processo de formação de uma nova empresa



Importa, no entanto, diferenciar estes três factores. Assim, enquanto os dois primeiros se referem à *oferta de capacidade empresarial*, o último corresponde à *procura de iniciativa empresarial* gerada no mercado, ou seja, elemento que se pode considerar exógeno ao promotor da iniciativa. Esta distinção permite identificar a apetência pela actividade empresarial e capacidade de construção de

um projecto como os elementos determinantes da *capacidade empresarial*. Procura-se, seguidamente, reflectir sobre os dois últimos aspectos, nomeadamente a sua influência na geração de iniciativas empresariais.

Figura 2.2.1(a) Características de Personalidade dos Promotores de PME's

2.2.1. A motivação pela actividade empresarial

São diversos os factores que determinam a motivação pela actividade empresarial. Um primeiro elemento de motivação prende-se com o desejo de realização e afirmação individual. A *necessidade de realização*,² está relacionada com a personalidade do indivíduo e com o meio sócio-cultural em que se encontra inserido.

No caso português, constata-se que a "*vontade de provar a sua própria capacidade (vontade de afirmação)*" (IAPMEI, 1986:25), é uma das motivações dominantes para a geração de uma iniciativa empresarial.

Diversos estudos³ têm procurado analisar alguns dos atributos individuais dos promotores de iniciativas empresariais, procurando identificar qual a *personalidade adequada* para o desempenho da função de empresário, estudando as características dos promotores de novas empresas e avaliando a sua relevância para o sucesso da iniciativa. (figura 2.2.1(a))

Outro factor que origina uma maior apetência pela actividade empresarial resulta do *reconhecimento social* obtido com o lançamento de uma iniciativa empresarial. KEEBLE e WEVER(1986) notam que em ambientes onde o emprego na administração pública confere um elevado reconhecimento social é menor a atracção pela actividade empresarial. Por outro lado, considerações de natureza politico-ideológica tem influência na estima e reconhecimento social dos promo-

²n-achievement, needs for achievement, McCLELLAND(1961).

³Ver, por exemplo, KLANDT(1987).

tores de iniciativas empresariais, já que se reflectem na forma de valorizar o papel do empresário no desenvolvimento económico e social.

Figura 2.2.1(a) Características de Personalidade dos Promotores de PMES

Características	Comparação dos promotores das PMES com resto da População	Relevância para o sucesso da iniciativa
Tendência a dominar	elevada	relevante (+)
Entusiasmo	elevada	não relevante
Consciencioso	baixa	não relevante
Iniciativa Social	elevada	relevante (+)
Individualismo	elevada	não relevante
Auto-confiança	média	relevante (+)
Auto-suficiência	média	relevante (-)
Disciplina	muito baixa	não relevante

Fonte: KLANT(1987)

Uma maior apetência pela actividade empresarial, poderá também ser resultado da normalidade do sucesso, ou insucesso, a qual para além de poder desencadear fenómenos de imitação, tem ainda reflexos na valorização social do papel do empresário.

Do ponto de vista da motivação e apetência pelo risco empresarial um outro elemento relevante é a capacidade de reunir os recursos financeiros necessários ao lançamento da iniciativa. Normalmente, os promotores de novas empresas tem dificuldade em obter os meios necessários ao início da actividade junto das organizações financeiras dada a sua incapacidade em conseguir satisfazer as garantias exigidas por estas instituições. Este facto, leva a que a capacidade de poupança e os capitais próprios acabem por ter grande relevância no financiamento da iniciativa. Por outro lado, o facto do promotor possuir outras fontes de rendimento significativas no seu agregado familiar, leva a que exista uma maior predisposição

para avançar com a nova empresa, uma vez que está assegurado um limiar de rendimento em caso de insucesso da nova empresa.

Outro factor de motivação poderá ser, exclusivamente, a necessidade de sobrevivência, a qual *empurra* um indivíduo para formar uma nova empresa como única forma, dada a impossibilidade de conseguir um emprego, de garantir um rendimento que lhe permita a sua subsistência. Este factor, leva a admitir que existirá um número significativo de iniciativas empresariais lançadas por indivíduos que se encontravam anteriormente numa situação de desemprego. Assim maiores taxas de desemprego, implicariam maiores taxas de iniciativas empresariais (MASON, 1989).

No caso português, esta relação não possui relevância. Em estudo recente de avaliação das iniciativas locais de emprego (ILE), constata-se que *"apesar da frequência do desemprego entre os promotores, a criação da ILE corresponde em primeiro lugar a um objectivo de valorização pessoal em termos profissionais e só depois a uma forma específica de solucionar o problema do desemprego"* (HENRIQUES, BAPTISTA e LOPES, 1991:47).

FISCHER(1988), considera que este tipo de motivação está ainda associado a grupos sociais, que sejam deslocados por motivos políticos da região onde viviam. Um dos exemplos referidos por este autor é o caso dos cidadãos regressados após o 25 de Abril com a independência dos países de língua oficial portuguesa, muitos dos quais lançaram a sua própria empresa, como forma de conseguir o rendimento que lhes permitisse a sua sobrevivência.

Por último, como factor de motivação, estarão os apoios concedidos para levar a cabo a iniciativa, nomeadamente os apoios financeiros ao investimento, as facilidades fiscais e os apoios ao nível da consultoria, etc.

2.2.2. Da ideia à capacidade de construção de um projecto empresarial

A capacidade de gerar uma ideia e de a transformar num projecto é um factor determinante na geração de uma iniciativa.

No caso português, a "*consciência de ter descoberto uma boa oportunidade técnica e comercial*" (IAPMEI, 1986:5), é apresentada como um dos aspectos decisivos na formação de uma nova empresa.

Este aspecto está intimamente relacionado com o grau de formação e informação dos promotores da iniciativa. FERRÃO e BAPTISTA(1989), identificam, para o caso português *duas vias* para a génese de iniciativas empresariais endógenas. Uma apoiada nos conhecimentos adquiridos no ensino formal de nível médio e superior que designam de *via técnica* e outra, *via empírica*, baseada num processo de aprendizagem assente na experiência adquirida pela prática ao longo tempo em que trabalharam por conta de outrém. Este último aspecto é, de algum modo, confirmado pelo facto de as novas empresas surgirem, geralmente, em sectores aos quais os promotores das iniciativas já se encontravam anteriormente ligados ⁴.

O sucesso de uma iniciativa depende assim do nível de formação e preparação dos promotores, o qual engloba dois aspectos fundamentais [OAKLEY(1986)] O primeiro, tem a ver com a formação ou *capacidade técnica* dos promotores da iniciativa. O segundo, relaciona-se com a sua *capacidade para o negócio*.

Pode, assim, procurar-se representar os diferentes tipos de formação dos promotores da iniciativa empresarial (figura 2.2.2(a)).

⁴Neste sentido aponta, por exemplo, o trabalho de JOHNSON e CATHCART(1979a) e CROSS(1981) e para o caso português, IAPMEI(1986).

Figura 2.2.2(a) O grau de preparação dos promotores de iniciativas empresariais

		Capacidade Técnica	
		-	+
Capacidade para o negócio	-	A	B
	+	C	D

A capacidade para o negócio poderá ser importante em determinadas actividades especialmente em alguns sectores industriais onde a tecnologia já se encontra banalizada e as margens de lucro são baixas. Nestas circunstâncias, a capacidade para negociar bons contratos de compra e venda, bem como conseguir uma gestão adequada da mão-de-obra poderá ser particularmente importante e decisiva. Neste caso, a capacidade técnica é menos relevante uma vez que a tecnologia já se encontra banalizada, (situação *C*).

Para processos de produção baseados em tecnologias avançadas a capacidade técnica parece ser mais decisiva, já que as barreiras técnicas à entrada impedem que outros produtores com elevada capacidade para o negócio mas sem formação técnica possam lançar-se na actividade. Desta forma, uma fraca capacidade para o negócio pode ser encoberta. (situação *B*).

Um promotor com reduzida preparação técnica e simultaneamente fraca capacidade para o negócio (situação *A*) origina que, na maioria dos casos, a iniciativa empresarial não seja bem sucedida tendo, por conseguinte, a empresa uma reduzida esperança de vida. Este facto resulta, por um lado, da incapacidade negocial, não permitindo uma gestão com possibilidade de reduzir os custos e(ou) a celebração de bons contratos de venda e, por outro, da reduzida formação técnica que não possibilita o desenvolvimento de inovações tecnológicas que permitam aumentar a

competitividade da empresa.

Por último, o promotor com maiores possibilidades de sucesso será aquele que reúna as duas capacidades (situação *D*).

2.3. A DIFERENCIAÇÃO TERRITORIAL NA CAPACIDADE DE GERAÇÃO DE INICIATIVAS EMPRESARIAIS ENDÓGENAS

A constatação da existência de diferentes dinâmicas territoriais na capacidade empresarial tem sido referida por diversos estudos, sobretudo em relação à iniciativa empresarial na indústria.

Em termos gerais, KEEBLE e WEVER(1986) identificam três grandes situações. Por um lado, a elevada taxa de iniciativa empresarial e o grande número de novas empresas nas grandes áreas metropolitanas europeias e nas suas zonas periféricas. Por outro, elevadas taxas de formação de novas empresas, apesar do baixo número de iniciativas, em diversas regiões rurais que anteriormente possuíam uma incipiente estrutura industrial. Finalmente, baixas taxas e baixo número de iniciativas empresariais em regiões de antiga especialização industrial, baseada em sectores em declínio.

Observam, contudo, a possibilidade de existir algumas excepções a estas situações, nomeadamente no caso de espaços rurais mais periféricos, que mantêm uma baixa taxa de iniciativa empresarial e um reduzido número de novas empresas.

A existência de diferentes dinâmicas de iniciativas empresariais poderá ser entendida com base nas especificidades sócio-económicas regionais. Desta forma, importará identificar os *ambientes* propícios ao desenvolvimento da iniciativa empresarial.

É possível diferenciar o território em relação a um conjunto diversificado de aspectos que têm repercussões no nível de iniciativa empresarial.

Um primeiro grupo de factores relaciona-se com as características do tecido empresarial regional. O facto de uma determinada região possuir um tecido empresarial baseado em PME's cria condições favoráveis ao surgimento de novas empresas ⁵.

As pequenas empresas revelam-se como meios incubadores de novas iniciativas empresariais, na medida em que possibilitam um melhor conhecimento de todas as áreas da empresa, existindo um contacto mais estreito com a direcção, o que proporciona uma maior experiência de gestão. Pelo contrário, as grandes empresas, com maiores níveis de organização hierárquica e maior divisão do trabalho, não permitem aos trabalhadores um conhecimento global da sua gestão, revelando-se desta forma, com menor capacidade de gerar novas iniciativas por parte dos seus trabalhadores.

Esta linha de argumentação, pode também ser o resultado de uma maior facilidade à entrada, dado existir uma especialização produtiva baseada em sectores de baixo nível de barreiras à entrada, o que vem de encontro ao trabalho de MANSFIELD(1962).

Importa também realçar, a este nível, o grau de autonomia regional do tecido empresarial, já que o facto de uma menor relevância de estabelecimentos cuja sede social se encontra noutra região leva a que determinadas funções, nomeadamente de direcção, concepção, marketing, não possuam uma considerável relevância na região, o que não permite uma percepção e formação da mão-de-obra em termos de preparação para o desenvolvimento do seu próprio projecto empresarial (JONHSON e CATHCART, 1979a), (O'FARREL e CROUCHLEY, 1984) e

⁵Apontam para esta hipótese, entre outros, os trabalhos de JONHSON E CATHCART(1979b), GUDGIN e FOTHERGILL(1984) e STOREY(1982) e (1986).

(TODTLING, 1984).

Outro aspecto que tem merecido alguma verificação empírica, resulta da maior capacidade de iniciativa em regiões onde o tecido empresarial possui uma menor idade média o que origina maior nível de sinergias, criando desta forma uma dinâmica empresarial superior (O'FARREL e CROUCHLEY, 1984).

Esta hipótese pode também ser interpretada como significando a existência de um stock de capital fixo mais recente. Este aspecto decorre de novos desenvolvimentos na teoria do ciclo de vida do produto, a qual apontava originalmente (VERNON, 1966) para a concentração das indústrias inovadoras no centro e uma deslocalização da produção estandardizada para espaços periféricos. Contudo verifica-se que este tipo de movimentação tem levado a uma maior capacidade de inovação na periferia (NORTON e REES, 1979) já que as gerações de capital aí instaladas, caracterizam-se por serem mais recentes, permitindo uma maior aprendizagem pela prática, o que origina que os novos processos produtivos sejam instalados nestas regiões (PONTES, 1989), criando, por esta via, uma maior dinâmica em termos de iniciativa empresarial.

Um segundo grupo de aspectos que influencia o nível de iniciativa empresarial regional, à qual também se encontra ligada a última interpretação avançada, relaciona-se com as características do sistema produtivo regional. O facto de existir uma estrutura produtiva mais diversificada, possibilita um maior número de oportunidades de negócio quer pelas ligações que se estabelecem entre empresas quer por uma maior circulação de informação que proporciona um clima de maior dinâmica empresarial. Por outro lado uma estrutura sectorial muito concentrada tem normalmente associada a existência de maiores níveis de barreiras à entrada (GAROFOLI, 1988).

Um terceiro grupo de factores está associado às características da mão-de-obra. Uma estrutura de qualificação da mão-de-obra mais elevada e a experiência

profissional em cargos de gestão revela-se como um factor que influencia a capacidade de iniciativa empresarial na medida em que proporciona uma melhor capacidade na detecção e concepção de um projecto economicamente viável. Por outro lado regiões onde exista um elevado peso de trabalhadores por conta própria origina normalmente o desenvolvimento de uma maior cultura empresarial. (GOULD e KEEBLE, 1984)

Outro aspecto que assume alguma relevância ao nível do lançamento de novas empresas é a forma de financiamento constatando-se que a capacidade de poupança influencia a geração de iniciativas empresariais. (CROSS, 1981) e (STOREY, 1982).

Para as iniciativas empresariais endógenas, onde o problema da escolha da localização raramente contempla uma alteração da residência dos promotores, um dos aspectos que acaba por assumir alguma relevância ao nível das oportunidades de negócio, tem a ver com o crescimento da procura, até porque estas iniciativas destinam-se, pelo menos numa primeira fase, ao mercado da região (CROSS, 1981) e (STOREY, 1982).

	1987	1988	1989	1993	1994	1995
Empresas	191428	191034	191903	192710	193570	194384
Nº estabelecimentos	198930	197911	198750	199510	199960	200820
Nº empresas	20000	20100	20200	20300	20400	20500
Empresas por 100 habitantes	1,14	1,13	1,14	1,15	1,16	1,17
Nº estabelecimentos por empresa	1,20	1,20	1,21	1,21	1,22	1,22

Fonte: Instituto Nacional de Estatística, Anuário Estatístico de Portugal, 1988, 1989 e 1990.
 Instituto Nacional de Estatística, Anuário Estatístico de Portugal, 1993, 1994 e 1995.
 Anuário Estatístico de Portugal e Engenharia Social, Direcção de Estatística, 1988, 1989 e 1990.

Observamos, ainda, que a importância do emprego nas pequenas empresas tem aumentado, verificando-se que as pequenas e médias empresas empregam 40% do emprego na indústria e 52,1% no comércio totalizado (3.1.3)

CAPÍTULO 3

A INICIATIVA EMPRESARIAL EM PORTUGAL

3.1. BREVE CARACTERIZAÇÃO DO TECIDO EMPRESARIAL

Antes de se proceder à avaliação e caracterização das novas empresas, importa referenciar alguns elementos que caracterizam o tecido empresarial português. É com este objectivo que se apresentam seguidamente, e de uma forma sumária, alguns dos principais traços da estrutura do tecido empresarial português.

A estrutura empresarial portuguesa assenta, sobretudo, em empresas de pequena e média dimensão verificando-se mesmo uma diminuição da dimensão média das empresas, entre 1983 e 1989 (quadro 3.1.1).

Quadro 3.1.1 Características do Tecido Empresarial

	Emprego Total ¹			Emprego na Indústria		
	1983	1986	1989	1983	1986	1989
Emprego	1849839	1801535	2059902	860321	852570	951021
Nº estabelecimentos	108586	117512	146550	25810	27506	33850
Nº empresas	90493	98102	125271	23614	25086	31470
Dimensão média das empresas	20.44	18.36	16.44	36.43	33.99	30.22
Nº médio de estab. por empresa	1.20	1.20	1.17	1.09	1.10	1.07

(1) Não inclui o emprego em empresas sem trabalhadores por conta de outrém, o emprego na Administração Pública e o emprego na Agricultura, Silvicultura Caça e Pesca

Fonte: Ministério do Emprego e Segurança Social, Quadros de Pessoal 1983, 1986 e 1989

Observa-se, ainda, que a importância do emprego nas pequenas empresas tem aumentado, verificando-se que as pequenas e muito pequenas empresas empregam 49% do emprego na indústria e 62,1% do emprego total.(quadro 3.1.2).

Quadro 3.1.2 Dimensão do Tecido Empresarial

	% Emprego Total			% Emprego na Indústria		
	1983	1986	1989	1983	1986	1989
Muito Pequenas Empresas (0 a 5 trabalhadores)	9.3%	10.7%	11.7%	3.4%	3.8%	4.3%
Pequenas Empresas (6 a 99 trabalhadores)	47.1%	48.0%	50.4%	39.9%	41.6%	44.7%
Médias Empresas (100 a 499 trabalhadores)	25.2%	25.3%	23.7%	32.7%	33.5%	32.4%
Grandes Empresas (mais de 500 trabalhadores)	18.4%	16.0%	14.2%	24.0%	21.1%	18.6%

Fonte: Ministério do Emprego e Segurança Social, Quadros de Pessoal 1983, 1986 e 1989

Por outro lado, o fenómeno do multi-estabelecimento não tem grande expressão existindo 1.07 estabelecimento por empresa na indústria transformadora e 1.17 para a totalidade dos sectores, constando-se ainda que este fenómeno tem vindo a perder relevância ao longo dos últimos anos.

Ao nível da qualificação da mão-de-obra, observa-se que entre 1983 e 1989 não se regista uma grande alteração, sendo, contudo, de notar um ligeiro aumento da percentagem dos profissionais não qualificados (quadro 3.1.3).

Quadro 3.1.3 Estrutura de Qualificação da mão-de-obra

	% Emprego Total			% Emprego na Indústria		
	1983	1986	1989	1983	1986	1989
Quadros superiores	2.1%	2.3%	2.1%	1.2%	1.2%	1.2%
Q. médios, encarregados e prof altamente qualif.	9.2%	9.3%	9.5%	8.3%	7.9%	8.0%
Profissionais qualificados	37.9%	37.7%	37.0%	36.5%	36.4%	36.4%
Profissionais semiquualificados (especializados)	18.8%	18.5%	18.0%	24.9%	23.5%	23.2%
Profissionais não qualificados e aprendizes	31.9%	32.2%	33.4%	29.0%	31.0%	31.2%

Fonte: Ministério do Emprego e Segurança Social, Quadros de Pessoal 1983, 1986 e 1989

Ainda no que respeita à mão-de-obra, verifica-se que a sua estrutura etária tem evoluído no sentido de uma diminuição do peso dos trabalhadores com mais

de 50 anos (11.14% em 1986 e 8.6% em 1989).

Quadro 3.1.4 Emprego por sectores de actividade

Sector	Actividade	1983		1989	
		Total ¹	%	Total ¹	%
2	Indústria Extractiva	16649	0.9%	16479	0.8%
31	Indústrias alimentação	96192	5.2%	101965	4.95%
32	Indústrias têxteis	271926	14.7%	370782	18%
33	Indústrias da madeira	75843	4.1%	84456	4.1%
34	Indústrias do papel	46246	2.5%	47378	2.3%
35	Indústrias Químicas	72144	3.9%	65917	3.2%
36	Indústrias dos produtos minerais	66594	3.6%	65917	3.2%
37	Indústrias metalúrgicas	24048	1.3%	20599	1.0%
38	Fabricação produtos metálicos	207181	11.2%	195691	9.5%
39	Outras Indústrias transformadoras	9249	0.5%	10300	0.5%
4	Electricidade, Gás e Água	22198	1.2%	22659	1.1%
5	Construção e obras públicas	188684	10.2%	180241	8.75%
61	Comércio por Grosso	146137	7.9%	154493	7.5%
62	Comércio a retalho	140588	7.6%	181271	8.8%
63	Restaurantes e hotéis	73994	4.0%	100935	4.9%
7	Transportes e armazenagem	144287	7.8%	142133	6.9%
8	Bancos e outras Instituições	96192	5.2%	129774	6.3%
9	Outros serviços	151687	8.2%	168912	8.2%
Continente		1849839	100.0%	2059902	100.0%

(1) Não inclui o emprego em empresas sem trabalhadores por conta de outrém,
o emprego na Administração Pública e na Agricultura, Siviltura, Caça e Pesca

Fonte: Ministério do Emprego e Segurança Social, Quadros de Pessoal 1983 e 1989

Em termos de perfil de especialização (quadro 3.1.4), e com base no emprego, verifica-se em alguns ramos dos serviços, nomeadamente *Bancos e outras Instituições Monetárias e Financeiras (81)*, *Comércio e Retalho (62)* e *Restaurantes e Hóteis (63)* um aumento do emprego. Na Indústria Transformadora, este aspecto é particularmente relevante nas *Indústrias Têxteis, do Vestuário e do Couro*

(32), sobretudo pelo aumento do emprego no Vestuário e Calçado. Por outro lado, constata-se a diminuição significativa do emprego no sector de Fabricação de produtos metálicos, sobretudo devido à diminuição nos ramos da *Fabricação de material de transporte (384)* e *Fabricação de máquinas não eléctricas (382)*, resultado da profunda reestruturação e alteração da procura internacional nestes ramos. Verifica-se ainda, uma diminuição do emprego na *Construção e Obras Públicas*.

3.2. AVALIAÇÃO E CARACTERIZAÇÃO DA INICIATIVA EMPRESARIAL

A avaliação das iniciativas empresariais em Portugal, defronta-se com diversos problemas dada a inexistência de uma base de informação construída de forma a possibilitar a análise da trajectória de uma empresa desde a sua constituição ao seu encerramento. Este facto, originou que a avaliação das iniciativas empresariais fosse efectuada com recurso a algumas hipóteses que se explicam em anexo ao trabalho (Anexo I).

Desta forma são consideradas novas iniciativas todas as empresas ou estabelecimentos surgidos entre 1983 e 1989 e que se encontravam em funcionamento no ano de 1989.

Contudo, a distinção das iniciativas empresariais não pode ser efectuada de acordo com a tipologia definida no ponto 2.1. A diferenciação possível permitiu apenas distinguir entre iniciativas empresariais juridicamente independentes, que se classificaram como iniciativas empresariais endógenas e estabelecimentos de de empresas já constituídas, que se classificaram como iniciativas empresariais exógenas.

Esta classificação leva a que, por exemplo, o estabelecimento de uma empresa multinacional seja classificado como uma iniciativa empresarial endógena já que corresponde a uma iniciativa empresarial juridicamente independente. Na mesma situação estarão as novas empresas ligadas a grupos económicos, as quais serão neste caso consideradas como iniciativas empresariais endógenas, quando poderão corresponder a iniciativas empresariais exógenas.

Apesar destas limitações, pensa-se, no entanto, que estes casos não tenham um peso significativo no número total de novas empresas. Por exemplo, em relação às empresas multinacionais CARRIÉRE e REIX(1989), com base em dados do Instituto de Investimento Estrangeiro referenciam 1471 empresas, cuja participação no seu capital social por parte de empresas ou grupos internacionais, é superior a 20%, afirmando que este número corresponde a cerca de 75% do montante global do capital social de empresas estrangeiras registadas em Portugal, nos finais de 1985. Contudo, este número de empresas corresponde a apenas cerca de 3% do número de novas empresas surgidas em Portugal entre 1983 e 1989, pelo que o seu reflexo na taxa de iniciativa empresarial não é muito relevante.

3.2.1. As Iniciativas Empresariais Exógenas

Em relação à abertura de estabelecimentos dependentes de empresas já existentes observa-se que o fenómeno é reduzido, 6301 novos estabelecimentos no total dos quais 552 na indústria, entre 1983 e 1989. Estes valores correspondem, respectivamente, a apenas 13.2% e 5.0% do número de novas empresas criadas em idêntico período para o conjunto dos sectores de actividade e para a indústria (quadro 3.2.1.1).

Quadro 3.2.1.1 Novos Estabelecimentos, surgidos entre 1983 e 1989, dependentes de empresas já existentes

	Iniciativa Global ¹	Iniciativa Indústria
Emprego	27514	6324
Nº estabelecimentos	6301	552
Dimensão média dos estabelecimentos	4.4	11.5
% do emprego criado em relação ao emprego nas novas empresas	8.2%	4.4%
% do nº estab. em relação ao nº de novas empresas	13.2%	5.0%

(1) Não inclui o emprego em empresas sem trabalhadores por conta de outrém,
o emprego na Administração Pública e na Agricultura, Sívicultura, Caça e Pesca

Fonte: Ministério do Emprego e Segurança Social, Quadros de Pessoal 1983, 1986 e 1989

Analisando as alterações de localização de estabelecimentos entre regiões (NUTS-III), de 1983 para 1989, observa-se que o fenómeno tem uma reduzida relevância quer em termos do número de estabelecimentos, 0.5%, dos estabelecimentos totais e 0.3% dos estabelecimentos industriais existentes em 1989, quer em termos de emprego, 0.8% do emprego total e 0.5% do emprego industrial em 1989 (quadro 3.2.1.2).

Quadro 3.2.1.2 Relocalização de estabelecimentos entre 1983 e 1989

	Relocalizações Totais	Relocalizações na Indústria
Emprego	15967	4279
% em relação ao emprego em 1989	0.8%	0.5%
Nº estabelecimentos	658	104
% em relação ao nº estab em 1989	0.5%	0.3%

Fonte: Ministério do Emprego e Segurança Social, Quadros de Pessoal 1983 e 1989

É possível ainda observar-se o sentido destas realoizações. Assim, verifica-se que as realoizações correspondentes a saídas das áreas da Grande Lisboa e do Grande Porto registam um elevado crescimento no emprego, (respectivamente mais 103,2% e 141,0% para o total dos estabelecimentos deslocalizados), o que provavelmente poderá ser reflexo da necessidade de uma expansão de instalações (quadro 3.2.1.3). Por outro lado, as realoizações para a região da Grande Lisboa e do Grande Porto verificam-se em estabelecimentos onde existem simultaneamente uma considerável diminuição da mão-de-obra e uma alteração significativa da sua qualificação, com um incremento da mão-de-obra mais qualificada.

Outra forma de procurar avaliar a relevância das iniciativas empresariais exógenas pode ser efectuada através da análise das empresas multiestabelecimentos e simultaneamente multiregionais. Assim, analisando o controle de emprego por parte de empresas cuja sede se encontra noutra região (quadro 3.2.1.4), verifica-se que este fenómeno não adquire grande relevância, assistindo-se mesmo a uma diminuição em termos relativos e absolutos do emprego nesta situação entre 1983 e 1989, quer no que respeita ao emprego total (de 14% para 12.3%) quer ao emprego industrial (de 10.3% para 7.6%).

Quadro 3.2.1.4 Estabelecimentos controlados por empresas multiregionais
cuja sede não se encontra na região

	Total		Indústria	
	1983	1989	1983	1989
Emprego nos estabel. controlados	259640	252681	88330	72150
% no emprego total	14.0%	12.3%	10.3%	7.6%
Número de estabelecimentos	7712	9801	838	1005
% do n ^o de estabelecimentos	7.1%	6.7%	3.2%	3.0%

Fonte: Ministério do Emprego e Segurança Social, Quadros de Pessoal 1983 e 1989

Quadro 3.2.1.3 Relocalização de estabelecimentos entre 1983 e 1989 por regiões

Regiões	Deslocalização da região				Deslocalização para a região			
	Total		Indústria		Total		Indústria	
	Nº	ΔEmp	Nº	ΔEmp	Nº	ΔEmp	Nº	ΔEmp
Minho-Lima	7	-35.4%	1	-62.5%	9	-40.4%	0	0.0%
Cávado	21	60.4%	7	58.6%	15	109.9%	3	298.1%
Ave	20	24.4%	3	28.6%	33	151.7%	7	217.9%
Grande Porto	74	141.0%	13	176.8%	93	133.0%	15	125.8%
Tâmega	25	-25.3%	5	-67.8%	36	139.6%	6	20.3%
Entre Douro e Vouga	20	6.3%	3	117.0%	14	-21.9%	6	22.3%
Douro	6	134.5%	0	0.0%	11	96.7%	0	0.0%
Alto Trás-os-Montes	5	-44.9%	0	0.0%	7	-64.3%	0	0.0%
Baixo Vouga	15	94.2%	8	22.1%	34	22.7%	5	177.1%
Baixo Mondego	30	43.2%	4	89.9%	26	-1.0%	1	14.9%
Pinhal Litoral	20	7.3%	6	40.4%	17	70.8%	5	120.6%
Pinhal Interior Norte	12	-55.8%	2	-38.4%	11	49.2%	4	22.7%
Pinhal Interior Sul	4	3.3%	2	7.0%	3	-41.6%	0	0.0%
Dão-Lafões	9	41.4%	1	128.6%	9	-9.6%	2	-8.6%
Serra da Estrela	0	0.0%	0	0.0%	4	-55.8%	1	-37.9%
Beira Interior Norte	7	1.1%	2	-23.9%	4	-35.9%	1	-30.0%
Beira Interior Sul	7	-38.5%	3	-30.7%	13	-23.0%	3	-4.4%
Cova da Beira	6	11.4%	2	-18.8%	5	43.1%	0	0.0%
Oeste	43	-16.5%	8	55.2%	38	23.2%	10	48.5%
Grande Lisboa	193	103.2%	20	168.6%	119	-28.6%	19	-56.0%
Península de Setúbal	40	4.8%	5	-47.8%	46	149.5%	6	983.3%
Médio Tejo	16	-45.4%	5	-52.6%	17	38.7%	2	6.8%
Lezíria do Tejo	25	11.7%	3	-53.3%	19	10.0%	4	41.7%
Alentejo Litoral	20	10.4%	0	0.0%	6	-31.2%	1	-22.6%
Alto Alentejo	5	-91.5%	1	-94.7%	10	-25.0%	1	-30.7%
Alentejo Central	9	-31.9%	0	0.0%	4	-63.4%	1	600.0%
Baixo Alentejo	7	34.9%	0	0.0%	10	107.2%	0	0.0%
Algarve	12	182.5%	0	0.0%	45	34.8%	1	-55.7%

No que concerne aos estabelecimentos nestas circunstâncias, constata-se que o seu número aumenta ligeiramente verificando-se, no entanto, que a sua importância relativa no tecido empresarial decresce de 7.1% para 6.7% do total do número de estabelecimentos.

Da conjugação destes dois aspectos conclui-se por uma significativa redução do emprego nestes estabelecimentos, os quais tinham a particularidade de apresentar uma dimensão média muito elevada. Este factor indicia a existência de um processo de reestruturação que poderá ter levado a uma autonomização de partes do estabelecimento em novas empresas de menor dimensão ou à cessação de algumas das suas actividades secundárias, cujos serviços passam a ser contratados a empresas especializadas.

Em relação às regiões que possuem maior controle do emprego em estabelecimentos cuja sede se encontra no exterior, sobressaem as regiões da Grande Lisboa e Grande Porto com respectivamente, 77,9% e 13,4% do emprego total e 77,4% e 12,9% dos estabelecimentos nesta situação (quadro 3.2.1.5).

3.2.2. As Iniciativas Empresariais Endógenas

Quanto às iniciativas empresariais juridicamente independentes surgidas entre 1983 e 1989, verifica-se que estas são responsáveis por 16.3% do emprego total e por 15.2% do emprego industrial. Observa-se ainda, que as novas empresas surgidas após 1983 representam 38.0% do total de empresas existentes em 1989, sendo este valor de 35.2% para a indústria (Quadro 3.2.2.1).

Quadro 3.2.1.5 Emprego em Empresas Multiregionais em 1983 e 1989



Regiões	Emprego Total				Emprego na Indústria			
	% do emprego reg. controlado por empresas com sede no exterior		% do emprego em empresas multiregionais com sede na região		% do emprego reg. controlado por empresas com sede no exterior		% do emprego em empresas multiregionais com sede na região	
	1983	1989	1983	1989	1983	1989	1983	1989
	Minho-Lima	15.9%	16.0%	0.1%	0.1%	10.6%	7.8%	0.1%
Cávado	11.0%	8.7%	0.2%	0.4%	3.9%	2.2%	0.2%	0.4%
Ave	5.1%	4.5%	0.2%	0.3%	3.2%	2.0%	0.2%	0.3%
Grande Porto	14.2%	13.5%	12.7%	13.4%	5.6%	4.8%	10.8%	12.9%
Tâmega	8.9%	6.7%	0.8%	0.6%	3.2%	2.7%	0.4%	0.3%
Entre Douro e Vouga	5.0%	4.5%	0.3%	0.4%	1.6%	1.7%	0.6%	1.2%
Douro	35.3%	25.6%	0.1%	0.2%	21.2%	9.5%	0.0%	0.0%
Alto Trás-os-Montes	36.3%	25.6%	0.0%	0.1%	1.8%	2.1%	0.0%	0.4%
Baixo Vouga	24.2%	19.1%	0.5%	0.5%	21.1%	16.2%	0.6%	1.1%
Baixo Mondego	27.8%	25.7%	0.7%	0.9%	14.3%	14.8%	0.6%	1.2%
Pinhal Litoral	13.2%	11.7%	0.4%	0.5%	7.5%	5.5%	0.4%	0.4%
Pinhal Interior Norte	19.1%	14.9%	0.0%	0.1%	9.3%	9.1%	0.0%	0.0%
Pinhal Interior Sul	38.4%	23.5%	0.0%	0.0%	21.5%	4.9%	0.0%	0.0%
Dão-Lafões	15.6%	12.7%	0.3%	0.4%	9.8%	3.4%	0.1%	0.3%
Serra da Estrela	10.0%	8.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%	0.0%
Beira Interior Norte	23.2%	20.6%	0.0%	0.0%	12.4%	11.6%	0.0%	0.0%
Beira Interior Sul	28.9%	29.1%	0.1%	0.1%	19.6%	25.3%	0.1%	0.1%
Cova da Beira	8.5%	7.0%	0.1%	0.1%	0.6%	1.1%	0.1%	0.1%
Oeste	17.9%	15.4%	0.4%	0.5%	10.8%	9.5%	0.5%	0.6%
Grande Lisboa	3.1%	3.6%	79.4%	77.9%	2.0%	2.2%	81.6%	77.4%
Península de Setúbal	42.5%	31.6%	1.0%	1.6%	48.3%	37.0%	0.8%	0.9%
Médio Tejo	25.4%	25.9%	1.1%	0.9%	18.4%	19.0%	1.9%	1.1%
Lezíria do Tejo	24.4%	22.7%	0.3%	0.4%	18.0%	13.1%	0.3%	0.5%
Alentejo Litoral	60.8%	43.4%	0.0%	0.1%	63.7%	51.9%	0.0%	0.2%
Alto Alentejo	23.8%	25.4%	0.1%	0.2%	5.4%	14.6%	0.0%	0.1%
Alentejo Central	35.1%	31.9%	0.1%	0.1%	29.9%	30.1%	0.1%	0.1%
Baixo Alentejo	31.7%	24.5%	0.1%	0.1%	17.5%	12.4%	0.0%	0.0%
Algarve	34.0%	31.0%	0.9%	0.3%	18.0%	18.5%	0.5%	0.4%

Quadro 3.2.2.1 Características das Iniciativas Empresariais

Endógenas surgidas entre 1983 e 1989

	Iniciativa Global	Iniciativa Indústria
Emprego	335605	144622
N ^o estabelecimentos	49907	11349
N ^o empresas	47684	11088
% do n ^o de estab. em 1989	38.0%	35.2%
% do emprego em 1989	16.3%	15.2%
Dimensão média das empresas	7.04	13.04
N ^o médio de estab. por empresa	1.05	1.02

Fonte: Ministério do Emprego e Segurança Social,

Quadros de Pessoal 1989

As novas empresas possuem uma dimensão média inferior à globalidade das empresas, resultante do facto de se encontrarem ainda em fase de crescimento. Verifica-se que só 8 das 11088 novas empresas industriais tem mais de 500 postos de trabalho, e que o fenómeno do multi-estabelecimento é ainda mais reduzido.

As novas empresas mantêm um perfil de especialização semelhante ao das empresas já existentes apresentando, contudo, uma estrutura de qualificação da mão-de-obra com um maior peso dos profissionais não qualificados.

Interessa ainda realçar que as novas empresas apresentam uma estrutura etária da mão-de-obra mais rejuvenescida. Apenas 5% do emprego possui mais de 50 anos, enquanto que para o total das empresas este valor é de 11.1%.

Procurando analisar o crescimento das novas empresas, constata-se que as surgidas antes de 1986, registam um significativo crescimento do emprego (taxa média de crescimento anual de 19,7%), revelando ainda uma considerável alteração na qualificação da mão-de-obra a qual regista um maior nível. Este facto permite

verificar que as empresas possuem, numa fase inicial, um reduzido número de trabalhadores com elevado nível de qualificação, recorrendo provavelmente a trabalho familiar não remunerado, e que à medida que se vão consolidando se observa um natural crescimento do emprego a que corresponde também uma maior necessidade de pessoal mais qualificado.

Quadro 3.2.2.2 Estrutura de qualificação da mão-de-obra

	Emprego Total	Emprego na Indústria
Quadros superiores	1.7%	0.7%
Q. médios, encarregados e prof altamente qualif.	7.7%	9.5%
Profissionais qualificados	43.6%	40.4%
Profissionais semiquualificados (especializados)	35.1%	21.0%
Profissionais não qualificados e aprendizes	12.9%	27.4%

Fonte: Ministério do Emprego e Segurança Social, Quadros de Pessoal 1989

Em relação à diferenciação territorial na iniciativa empresarial, importa tentar analisar a hipótese da existência de diferentes níveis de iniciativas, bem como procurar compreender a orientação sectorial das novas empresas.

No entanto, antes de se proceder a esta análise será importante questionar o modo de se medir a iniciativa empresarial para uma dada região. O indicador mais adequado para este fim, será aquele que relaciona o número de novas empresas surgidas com o número total de potenciais promotores de iniciativas, pelo que a população activa no início do período poderá ser tomada como uma variável aproximada daquele número.

Contudo, em relação à iniciativa empresarial na indústria algumas reservas se colocam. Diversos estudos realizados, utilizam o emprego na indústria como variável de standardização da iniciativa empresarial. A justificação para este facto

residirá, de algum modo, na conclusão de que as novas iniciativas na indústria são normalmente geradas por indivíduos que já se encontram ligados ao sector. A utilização deste indicador, conduz a que em regiões onde o emprego na indústria seja reduzido se observem elevadas taxas de iniciativa empresarial, pese embora o reduzido número de iniciativas.

Por outro lado, como referem GUDGIN e FOTHERGILL (1984), muitas das iniciativas surgidas nessas regiões são dinamizadas por indivíduos sem qualquer ligação anterior ao sector. Este facto, leva estes autores a sugerirem que a taxa de iniciativa empresarial na indústria deva ser calculada em relação ao emprego na indústria acrescido de uma percentagem correspondente ao emprego nos outros sectores. Neste caso, será então preferível calcular a taxa de iniciativa empresarial na indústria em relação à população activa total, já que é relativamente difícil indicar um valor para a percentagem do emprego dos outros sectores a considerar.

A observação do quadro 3.2.2.3, permite ilustrar esta divergência na forma de calcular a taxa de iniciativa empresarial na indústria para o caso português. Assim, as regiões que apresentam maiores taxas de iniciativa empresarial calculadas em relação ao emprego na indústria (TIEI-X), são aquelas que observam os valores mais baixos na taxa de iniciativa empresarial na indústria calculada com base na população activa (TIEI), (Douro, Alto Trás-os-Montes e Baixo Alentejo).

Este resultado leva, por conseguinte, a se questionarem, como adiante se verá, algumas das conclusões que se obtém da análise da iniciativa empresarial na indústria quando se tem por base o emprego existente no sector. Desta forma, será então preferível interpretar a taxa de iniciativa empresarial na indústria com base na população activa (TIEI), comparando-a em relação à taxa de iniciativa empresarial global (TIEG).

A observação dos valores da taxa de iniciativa empresarial global e da indústria permite constatar uma variação regional relativamente acentuada (de 6.88 novas

Quadro 3.2.2.3 Taxas de Iniciativa Empresarial

Regiões	TIEG	TIEI	TIEI-X
Minho-Lima	11.40	2.17	20.22
Cávado	16.37	7.67	29.37
Ave	15.17	7.43	11.98
Grande Porto	14.24	3.56	10.29
Tâmega	14.59	7.17	34.09
Entre Douro e Vouga	16.46	7.92	14.96
Douro	6.88	1.05	32.22
Alto Trás-os-Montes	8.32	1.36	38.33
Baixo Vouga	10.29	2.83	8.27
Baixo Mondego	8.82	1.40	8.52
Pinhal Litoral	16.65	4.98	16.65
Pinhal Interior Norte	8.83	2.02	12.30
Pinhal Interior Sul	6.99	1.60	17.02
Dão-Lafões	10.63	2.09	22.27
Serra da Estrela	7.16	1.77	6.40
Beira Interior Norte	10.23	1.72	19.28
Beira Interior Sul	13.20	2.13	14.34
Cova da Beira	11.50	2.68	8.37
Oeste	10.34	2.53	13.89
Grande Lisboa	14.62	1.70	9.34
Península de Setúbal	12.46	1.74	7.26
Médio Tejo	11.72	2.39	10.23
Lezíria do Tejo	9.09	1.99	14.29
Alentejo Litoral	7.38	0.85	6.86
Alto Alentejo	9.23	1.23	11.61
Alentejo Central	10.62	1.78	19.17
Baixo Alentejo	7.62	1.23	40.48
Algarve	22.62	1.87	28.60
Continente	13.97	3.44	13.21

$$TIEG = \frac{n^{\circ} \text{ total de iniciativas}}{\text{popul. activa total}} \times 1000$$

$$TIEI = \frac{n^{\circ} \text{ de iniciativas na industria}}{\text{popul. activa total}} \times 1000$$

$$TIEI-X = \frac{n^{\circ} \text{ de iniciativas na industria}}{\text{total do emprego na industria}} \times 1000$$

empresas por 1000 activos na Região do Douro a 22.62 na Região do Algarve em relação à iniciativa global e de 0.85 iniciativas por 1000 activos no Alentejo Litoral a 7.92 na Região de Entre o Douro e Vouga na indústria) sendo, por conseguinte, visíveis diferentes intensidades regionais em ambos os casos (figuras 3.2.2(a) e 3.2.2(b)). Face ao anteriormente exposto, procura-se estabelecer uma tipologia regional através da análise destes dois indicadores (Quadro 3.2.2.4).

Quadro 3.2.2.4 Tipologia regional com base na TIEG e TIEI

T. de Iniciativa Empresarial na Indústria (TIEI)	Taxa de Iniciativa Empresarial Global (TIEG)					
	Muito Fraca	Fraca	Média Fraca	Média Forte	Forte	Muito Forte
Muito Fraca	Douro, Alto Trás-os-Montes Baixo Mondego, Alentejo Litoral, Alto Alentejo, Baixo Alentejo					
Fraca	Pinhal Interior Norte, Pinhal Interior Sul, Lusitânia do Tejo, Serra da Estrela	Minho-Lima, Beira Interior Norte, Dão-Lafões, Alentejo Central	Beira Interior Sul, Península Setúbal	Grande Lisboa		Algarve
Média Fraca		Baixo Vouga, Oeste, Médio Tejo, Cova da Beira				
Média Forte				Grande Porto		
Forte					Pinhal Litoral	
Muito Forte				Ave, Tâmega	Oávado, Entre Douro e Vouga	

A partir da taxa de iniciativa empresarial global e na indústria, procedeu-se ao agrupamento das regiões procurando encontrar semelhanças nos níveis e ori-

Figura 3.2.2.(a) Taxa de Iniciativa Empresarial Geral (TIEG)

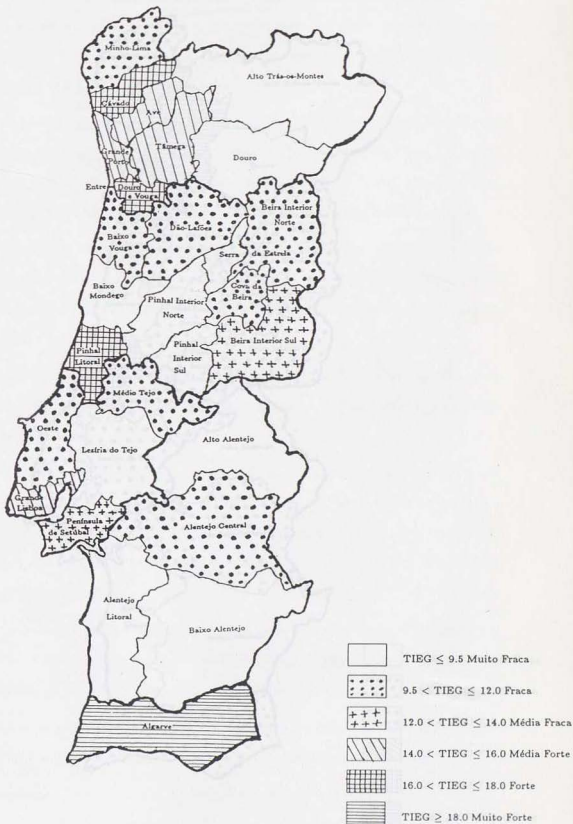
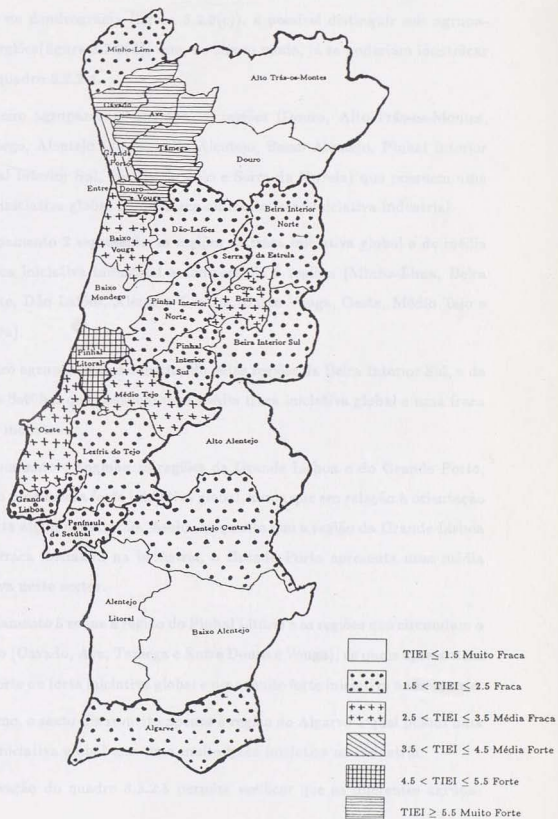


Figura 3.2.2.(b) Taxa de Iniciativa Empresarial na Indústria (TIEI)



entação sectorial da iniciativa empresarial. Do resultado da *análise de clusters* apresentado no dendrograma (figura 3.2.2(c)), é possível distinguir seis agrupamentos de regiões (figura 3.2.2(d)) que, de algum modo, já se poderiam identificar a partir do quadro 3.2.2.4.

O primeiro agrupamento engloba 10 regiões (Douro, Alto-Trás-os-Montes, Baixo Mondego, Alentejo Litoral, Alto Alentejo, Baixo Alentejo, Pinhal Interior Norte, Pinhal Interior Sul, Lezíria do Tejo e Serra da Estrela) que possuem uma muito fraca iniciativa global e uma fraca ou muito fraca iniciativa industrial.

O agrupamento 2 representa as regiões de fraca iniciativa global e de média fraca ou fraca iniciativa industrial e compreende 8 regiões (Minho-Lima, Beira Interior Norte, Dão Lafões, Alentejo Central, Baixo Vouga, Oeste, Médio Tejo e Cova da Beira).

O terceiro agrupamento é constituído pelas regiões da Beira Interior Sul, e da Península de Setúbal que possuem uma média fraca iniciativa global e uma fraca iniciativa na indústria.

O agrupamento 4 engloba as regiões da Grande Lisboa e do Grande Porto, apresentando uma média forte iniciativa global, ainda que em relação à orientação sectorial exista alguma distinção. Assim, enquanto que a região da Grande Lisboa possui uma fraca iniciativa na indústria, o Grande Porto apresenta uma média forte iniciativa neste sector.

O agrupamento 5 reúne a região do Pinhal Litoral e as regiões que circundam o Grande Porto (Cavado, Ave, Tamega e Entre Douro e Vouga), as quais apresentam uma média forte ou forte iniciativa global e uma muito forte iniciativa na indústria.

Por último, o sexto diz respeito apenas à região do Algarve a qual possui uma muito forte iniciativa global mas uma muito fraca iniciativa na indústria.

A observação do quadro 3.2.2.5 permite verificar que os diferentes agrupa-

Figura 3.2.2.(c) Dendrograma

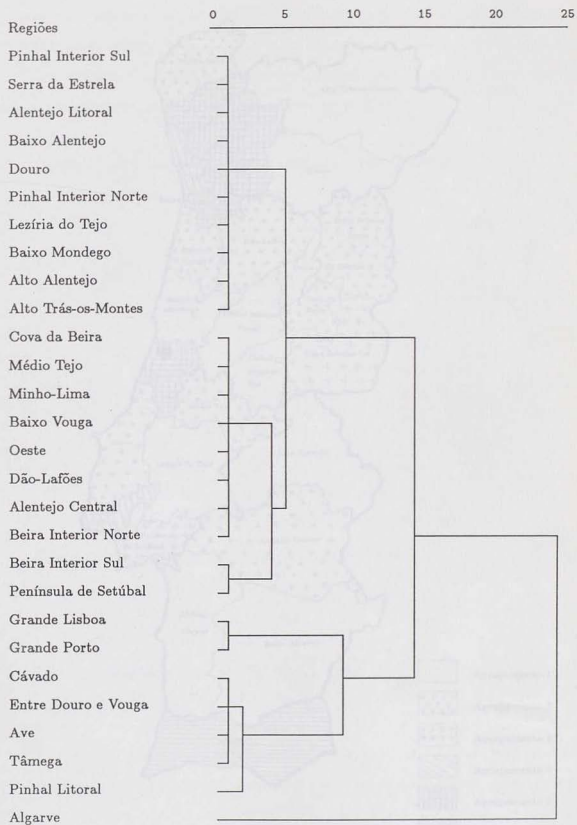
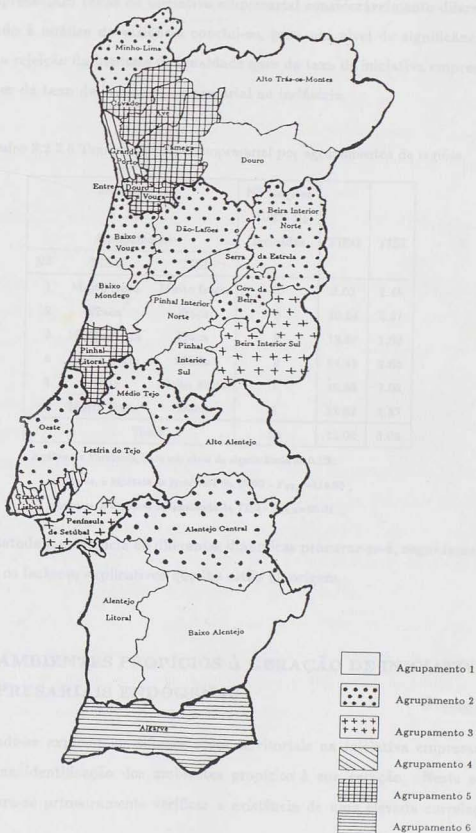


Figura 3.2.2.(d) Agrupamento de Regiões



mentos apresentam taxas de iniciativa empresarial consideravelmente diferentes. Procedendo à análise de variância conclui-se, para um nível de significância de 0.1%, pela rejeição da hipótese de igualdade quer da taxa de iniciativa empresarial global quer da taxa de iniciativa empresarial na indústria.

Quadro 3.2.2.5 Taxa de iniciativa empresarial por agrupamentos de regiões

Identificação do Agrupamento			Nº Regiões NUTS-III Incluídas	TIEG	TIEI
Nº	TIEG	TIEI			
1	Muito fraca	Muito fraca	10	8.03	1.45
2	Fraca	Fraca	8	10.84	2.27
3	Média Fraca	Fraca	2	12.83	1.93
4	Média Forte	Média	2	14.43	2.63
5	Forte	Muito Forte	5	15.85	7.03
6	Muito Forte	Fraca	1	22.62	1.87
Total			28	13.02	3.03

Análise de Variância, para um nível de significância de 0.1%:

- rejeita-se, a hipótese de igualdade da TIEG - $F_{22,5}=114.86$

- rejeita-se, a hipótese de igualdade da TIEI - $F_{22,5}=50.01$

Constatada a existência de diferentes dinâmicas procurar-se-á, seguidamente, identificar os factores explicativos que lhe estão na origem.

3.3. OS AMBIENTES PROPÍCIOS À GERAÇÃO DE INICIATIVAS EMPRESARIAIS ENDÓGENAS

Pretende-se explicar as diferenciações territoriais na iniciativa empresarial com base na identificação dos ambientes propícios à sua geração. Neste sentido, procura-se primeiramente verificar a existência de uma elevada correlação

entre a iniciativa empresarial global e na indústria e algumas especificidades sócio-económicas regionais.

Através da observação do quadro 3.3.1 é possível constatar, por exemplo, que o coeficiente de correlação entre a taxa de iniciativa empresarial na indústria (calculada em relação à população activa), TIEI, e a percentagem do emprego em estabelecimentos com menos de 10 trabalhadores apresenta um valor negativo significativo. Este mesmo coeficiente de correlação apresenta, no entanto, um valor positivo se a taxa de iniciativa empresarial utilizada tiver tido como base o emprego na indústria (TIEI-X).

Este facto vem, assim, retomar a problemática do indicador a utilizar para a avaliação da iniciativa empresarial na indústria relativizando, por este motivo, algumas das conclusões que tem sido avançadas sobre os ambientes propícios à geração de iniciativas empresariais quando se utiliza TIEI-X.

Feita esta ressalva, importa analisar a validade de algumas das características diferenciadoras da iniciativa empresarial em relação a Portugal. Assim, com base nas hipóteses avançadas em 2.3 procurou-se encontrar variáveis ou indicadores que permitissem confirmar a sua validade no caso português. Seleccionou-se um conjunto de dez variáveis (assinaladas com # no quadro 3.3.1),¹ que apresentam coeficientes de correlação significativos com a taxa de iniciativa empresarial global (TIEG) ou com a taxa de iniciativa empresarial na indústria (TIEI).

Verifica-se, no entanto, que estas variáveis apresentam elevadas correlações entre si (quadro 3.2.2), o que coloca problemas ao desenvolvimento de um estudo de regressão. Deste modo, recorreu-se à análise factorial, método das componentes principais, para representar cada uma das regiões através de um conjunto mais reduzido de factores independentes.

¹O número de variáveis seleccionadas está condicionado pela metodologia a utilizar (análise factorial) e pelo número de regiões consideradas.

Quadro 3.3.1. Coeficientes de correlação entre as taxas de iniciativa empresarial e potenciais variáveis explicativas

Variáveis	Coeficiente		
	Correlação TIEG	Correlação TIEI	Correlação TIEI-X
i) Dimensão das empresas incubadoras das iniciativas empresariais			
1. % do emprego em estabelecimentos, em 1983, com menos de 10 trabalhadores.	-0.3394 *	-0.4745 **	0.6093 ***
2. % do emprego em estabelecimentos industriais, em 1983, com menos de 10 trabalhadores.	-0.3602 *	-0.3361 *	0.6722 ***
# 3. % do emprego em estabelecimentos com mais de 20 e menos de 100 trabalhadores. (EMP-PEQ)	0.3611 *	0.3771 *	0.1327
4. % do emprego em estabelecimentos com mais de 500 trabalhadores.	-0.0284	-0.0612	-0.5267 **
ii) Grau de autonomia do tecido empresarial regional			
# 5. % do emprego total, em 1983, em estabelecimentos cuja a sede se situa no exterior da região (EMP-EXT)	-0.4070 *	-0.6170 ***	-0.1055
6. % dos estabelecimentos da região dependentes de empresas cuja a sede situa noutra região, em 1983.	-0.4161 *	-0.6744 ***	-0.0803
iii) Mortalidade no tecido empresarial regional			
7. % do emprego total em estabelecimentos que encerraram entre 1983/89, em relação ao emprego em 1983.	0.1200	-0.2743	0.2146
# 8. % dos estabelecimentos que encerraram entre 1983 e 1989 em relação aos estabelecimentos existentes em 1983 (EMP-ENC).	-0.4516 *	-0.3633 *	-0.2451
9. Taxa de desemprego em 1981	-0.1816	-0.1453	0.0971

(Continua)

Quadro 3.3.1. Coeficientes de correlação entre as taxas de iniciativa empresarial e potenciais variáveis explicativas

(Continuação)

Variáveis	Coefficiente	Coefficiente	Coefficiente
	Correlação TIEG	Correlação TIEI	Correlação TIEI-X
iv) Antiguidade do tecido empresarial regional			
# 10. % do emprego total, em 1983, com mais de 8 anos de antiguidade na empresa (ANT>8)	-0.3676 *	-0.4423 *	-0.5975 ***
11. % do emprego industrial com mais de 8 anos de antiguidade na empresa	-0.0088	-0.3483 *	-0.5191 **
v) Nível de especialização produtiva			
12. Índice de diversificação, em 1983.	-0.2084	-0.0595	0.2013
13. Índice de diversificação industrial, em 1983.	-0.1368	-0.0224	-0.0434
vi) Nível de barreiras à entrada			
14. % do emprego na Indústria Química.	-0.1104	-0.2036	-0.3809 *
15. % do emprego no ramo 384 <i>Construção de material de transporte</i>	-0.0223	-0.1995	-0.2297
vii) Nível de habilitações escolares e experiência em funções de gestão			
# 16. % da população activa com profissão com habilitações iguais ou superiores à licenciatura (%LICENC)	0.3618 *	0.0109	-0.3288
17. % do emprego por conta própria	-0.1011	-0.1511	0.6260 ***

(Continua)

Quadro 3.3.1. Coeficientes de correlação entre as taxas de iniciativa empresarial e potenciais variáveis explicativas

(Continuação)

Variáveis	Coeficiente		Coeficiente
	Correlação TIEG	Correlação TIEI	Correlação TIEI-X
viii) Nível de rendimento/poupança da população			
# 18. Imposto automóvel per capita (IMP-AUT)	0.4328 **	0.0071	-0.3266
19. Depósitos a prazo per capita, em 1986	0.0776	0.0384	0.2917
# 20. % da população residente com mais de 65 anos (POP>65)	-0.3566 *	-0.5904 ***	-0.0697
ix) Dimensão do mercado regional			
# 21. Variação na população residente, entre 1970 e 1981, (Δ POPUL)	0.3853 *	0.2441	-0.1106
# 22. Densidade populacional em 1981 (DENS-POP)	0.3560 *	0.1342	-0.2386
x) Nível de desenvolvimento económico			
# 23. % de população activa no sector primário (%POP-PRIM)	-0.5985 ***	-0.4392 **	0.3886 *

NOTA: Sobre as fontes estatísticas e outros aspectos metodológicos ver ANEXO II

* significativo a 5%; ** significativo a 1%; *** significativo a 0.1%

variável considerada na análise factorial.

Entre parentesis a designação abreviada da variável

Quadro 3.3.2 Matriz das correlações entre as variáveis explicativas

Variáveis	POP>65	EMP-ENC	%LICENC	PEQ-EMP	EMP-EXT	ANT>8	ΔPOPUL	DENSPOP	P-PRIM	IMP-AUT
POP>65	1.000									
EMP-ENC	-0.035	1.000								
%LICENC	-0.045	-0.020	1.000							
PEQ-EMP	-0.054	0.155	-0.252	1.000						
EMP-EXT	0.392	0.454	-0.186	-0.159	1.000					
ANT>8	0.107	-0.375	0.282	-0.630	-0.310	1.000				
ΔPOPUL	-0.803	0.213	0.175	0.012	-0.140	-0.038	1.000			
DENSPOP	-0.297	-0.079	0.815	-0.175	-0.382	0.250	0.330	1.000		
P-PRIM	0.472	0.090	-0.558	0.120	0.428	-0.399	-0.542	-0.670	1.000	
IMP-AUT	-0.100	0.020	0.896	-0.166	-0.292	0.292	0.238	0.816	-0.695	1.000

Como critério de extracção das componentes principais, considerou-se que os seus contributos para a variância do conjunto das variáveis originais fossem superiores a 1, isto é, que as componentes principais a considerar contribuissem para o conjunto da variância com um valor superior ao de cada uma das variáveis individualmente ².

Dos resultados apresentados no quadro 3.3.3, constata-se que foram consideradas as quatro primeiras componentes principais, as quais explicam 86.6% do conjunto da variância das 10 variáveis retidas. Observa-se ainda que, a variação das variáveis originais captadas pelas quatro componentes principais oscila entre o valor máximo de 0.937 para IMP-AUT e o valor mínimo de 0.7707 para EMP-ENC.

Com a finalidade de permitir uma melhor interpretação das componentes principais consideradas, procedeu-se a uma rotação do sistema de eixos factoriais, com base no critério VARIMAX, que associa cada uma das variáveis originais a uma das componentes principais. Os valores obtidos, que se apresentam no quadro 3.3.3, permitem interpretar cada uma das quatro componentes principais consideradas.

²Como as variáveis originais se encontram estandardizadas, a sua variância é igual a 1.

Quadro 3.3.3. Análise Factorial - Método das componentes principais

Variáveis	Componentes Principais Rotação do tipo Varimax				Variação considerada pelos três factores
	1	2	3	4	
1 POP>65	-0.0439	0.9393	-0.0800	0.1030	0.9012
2 EMP-ENC	0.0697	-0.1492	0.2444	0.8269	0.7707
3 %LICENC	0.9409	0.0184	-0.1496	0.0228	0.9086
4 PEQ-EMP	-0.0992	-0.0150	0.9397	-0.1147	0.9064
5 EMP-EXT	-0.2658	0.2164	-0.1320	0.8411	0.8425
6 ANT>8	0.2210	0.0430	-0.8003	-0.3857	0.8400
7 ΔPOPUL	0.1795	-0.9266	0.0070	0.1173	0.9048
8 DENSPOP	0.8793	-0.2270	-0.0706	-0.1488	0.8519
9 P-PRIM	-0.6547	0.3254	0.1674	0.2483	0.7944
10 IMP-AUT	0.9612	-0.0678	-0.0832	-0.0386	0.9370
% da variância	39.5%	20.3%	14.8%	12.0%	
% da variância acumulada	39.5%	59.8%	74.6%	86.6%	

A primeira componente, está directamente associada às variáveis percentagem da população activa com curso superior (% LICENC), densidade populacional (DENSPOP), imposto automóvel por mil habitantes (IMP-AUT) e inversamente relacionada com a população activa no sector primário (P-PRIM). Em termos gerais, esta componente pode ser interpretada como indicador do nível de desenvolvimento económico-social das regiões.

Da observação da figura 3.3(a), conclui-se que são as regiões de maior taxa de iniciativa empresarial aquelas que apresentam valores mais elevados nesta componente.

A segunda componente, está positivamente relacionada com o peso da população com mais de 65 anos (POP>65) e inversamente associada com a variação

da população (Δ POPUL). Desta forma, pode considerar-se este factor como uma medida inversa do potencial demográfico o qual pode ser entendido como uma aproximação à variação da procura regional criando, desta forma, condições para um aumento das oportunidades de negócio. A observação dos valores assumidos por esta componente nas diferentes regiões (figura 3.3(b)), evidencia que são as regiões de mais forte iniciativa empresarial as que apresentam os valores mais baixos para este factor.

A terceira componente, reflecte determinadas características do tecido empresarial regional, nomeadamente em termos de dimensão e de antiguidade dos estabelecimentos de uma região. Está positivamente correlacionada com a percentagem do emprego em empresas de pequena dimensão (PEQ-EMP) e inversamente associada com o peso do emprego com mais de 8 anos de antiguidade na empresa ($ANT > 8$).

Da observação dos valores constantes na figura 3.3(c) para as diferentes regiões, ressalta o facto de serem as regiões que possuem forte iniciativa empresarial quer global quer na indústria as que apresentam valores mais elevados para este factor.

O quarto factor, representa ainda algumas características do tecido empresarial, nomeadamente no que respeita ao grau de dependência do exterior (EMP-EXT) e à mortalidade das empresas (EMP-ENC). Esta componente permite associar uma elevada dependência do exterior ou uma maior taxa de encerramento dos estabelecimentos a uma menor capacidade de iniciativa empresarial sendo, por conseguinte, os valores mais baixos para esta componente observados nas regiões de forte iniciativa global e industrial (figura 3.3(d)).

Com o objectivo de se procurar aprofundar a relação entre os quatro factores e a taxa de iniciativa empresarial global e na indústria, efectuou-se um estudo de

Figura 3.3.(a) Componente 1

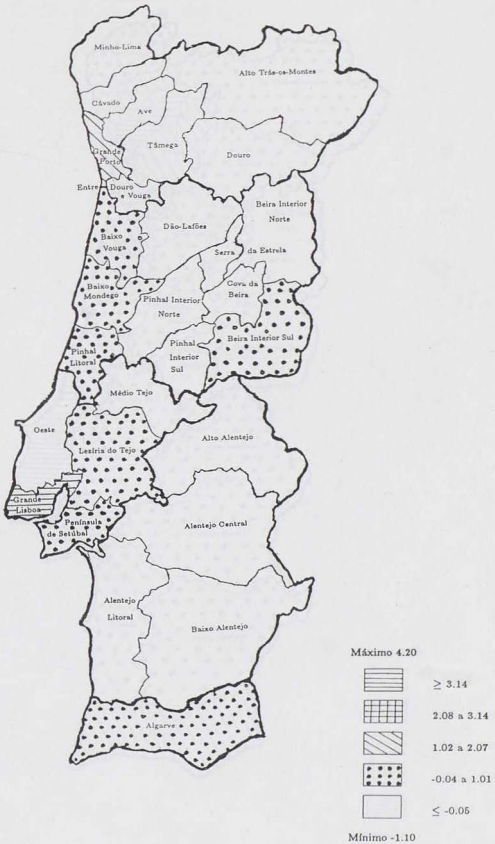


Figura 3.3.(b) Componente 2

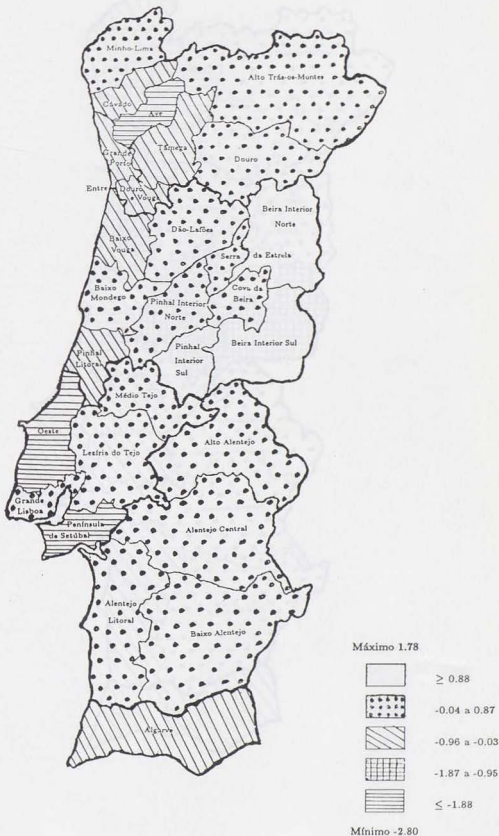


Figura 3.3.(c) Componente 3

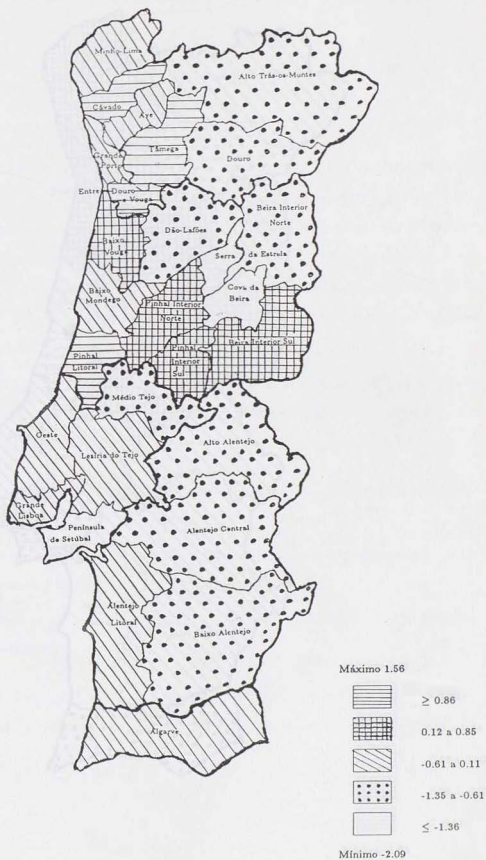
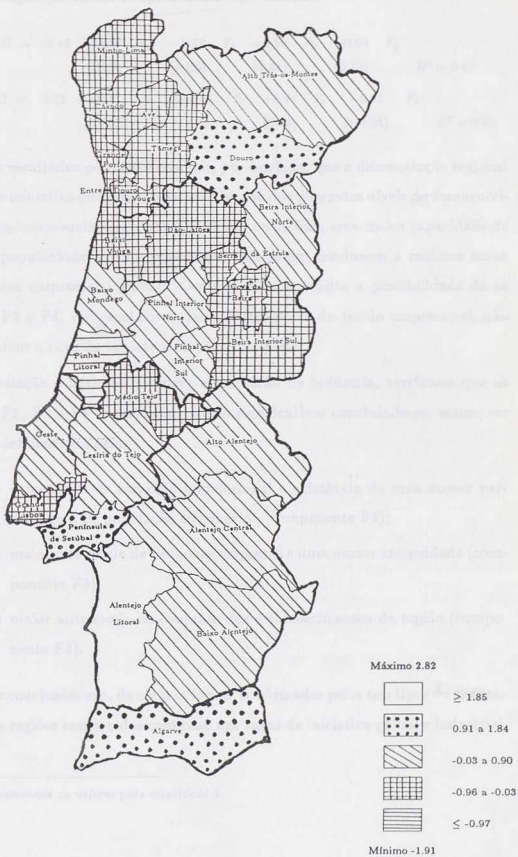


Figura 3.3.(d) Componente 4



regressão cujos resultados se apresentam seguidamente: ³

$$\begin{array}{rcccccccc} TIEG = & 9.45 & +2.29 & F_1 & -1.85 & F_2 & +0.92 & F_3 & +0.53 & F_4 & \\ & & (3.23) & & (-2.6) & & (1.31) & & (0.78) & & R^2 = 0.47 \\ TIEI = & 2.12 & +0.11 & F_1 & -0.76 & F_2 & +0.44 & F_3 & -0.67 & F_4 & \\ & & (0.747) & & (-4.78) & & (2.78) & & (-4.25) & & R^2 = 0.68 \end{array}$$

Estes resultados permitem concluir, por um lado, que a diferenciação regional na taxa de iniciativa empresarial global é função dos diferentes níveis de desenvolvimento económico-social existentes (F1) e por outro que, uma maior capacidade de atracção populacional e uma população mais jovem conduzem a maiores taxas de iniciativa empresarial global. Contudo, não se rejeita a possibilidade de as variáveis F3 e F4, representativas das características do tecido empresarial, não influenciarem a taxa de iniciativa empresarial global.

Em relação à taxa de iniciativa empresarial na indústria, verifica-se que as variáveis F2, F3 e F4 apresentam valores significativos concluindo-se, assim, ser esta taxa influenciada pela:

- i) capacidade de atracção populacional e existência de uma menor percentagem de população envelhecida (componente F2);
- ii) maior relevância de pequenas empresas e uma menor antiguidade (componente F3);
- iii) maior autonomia do conjunto dos estabelecimentos da região (componente F4).

Estas conclusões são, de alguma forma, confirmadas pelos seis tipos de agrupamentos de regiões construídos com base nas taxas de iniciativa global e industrial.

³Entre parentesis os valores para estatísticas t

Quadro 3.3.4 Características dos Agrupamentos de Regiões

	Conjunto das Regiões			Agrupamento de Regiões					
	Média	Desvio	Coef.	1 Muito Fraca	2 Fraca	3 Média Fraca	4 Média Forte	5 Forte	6 Muito Forte
1 POP>65	13.41	3.99	29.75	15.61 *	13.38	10.02 *	11.64	8.94 **	15.92 *
2 EMP-ENC	13.00	3.00	23.08	14.01	12.22	12.11	13.22	13.57	19.45 **
3 %LICENC	0.41	0.38	92.68	0.35	0.31	0.32	1.46 ***	0.27	0.39
4 PEQ-EMP	29.36	4.75	16.18	27.91	29.95	35.51 **	26.66 *	32.81 *	30.94
5 EMP-EXT	23.00	13.00	56.52	31.21 *	21.45	13.67 *	9.44 **	9.12 **	34.56 *
6 ANT>8	45.20	5.95	13.16	44.84	45.61	43.32	50.53 *	42.96	40.14 *
7 ΔPOPUL	8.94	15.46	172.93	0.44 *	9.98	12.85	18.24 *	14.46	20.71 *
8 DENSPOP	229.58	418.01	182.08	53.21	95.60	127.72	1643.83 ***	259.92	69.11
9 P-PRIM	30.31	14.94	49.29	39.92	35.49	22.85	2.73 **	19.88 *	25.01
10 IMP-AUT	0.10	0.06	60.00	0.08	0.09	0.13	0.25 ***	0.10	0.14 *

* desvio em relação à média das 28 regiões superior a meio desvio padrão

** desvio em relação à média das 28 regiões superior a um desvio padrão

*** desvio em relação à média das 28 regiões superior a dois desvios padrões

Da análise do quadro 3.3.4 observa-se, por exemplo, que o agrupamento 1, constituído pelas regiões de muito fraca iniciativa empresarial global apresenta, em comparação com o valor médio das 28 regiões, um maior peso da população com mais de 65 anos (POP>65), uma menor autonomia no tecido empresarial (EMP-EXT) e uma menor variação na população (ΔPOPUL).

Pelo contrário, por exemplo, o agrupamento 5 que engloba as regiões de média forte ou forte iniciativa global e de forte ou muito forte iniciativa industrial apresenta, também em relação à média, menor percentagem de população com mais de 65 anos (POP>65), maior peso de pequenas empresas (PEQ-EMP), menor dependência do exterior e menor antiguidade do tecido empresarial.



CONCLUSÕES

Ao longo deste trabalho procurou estudar-se a problemática relacionada com a geração de iniciativas empresariais sobretudo tentando encontrar factores que possam estar na base da existência de diferentes níveis territoriais de iniciativa empresarial.

Em termos de conclusões um primeiro aspecto que importa realçar é a relativa fragilidade da teoria económica neoclássica na abordagem desta problemática. Tal facto resulta, como se demonstrou, das hipóteses e princípios em que assenta. Verifica-se ainda que, de uma forma geral, o problema da geração de iniciativas empresariais não encontra grande desenvolvimento na análise económica já que " ... on formal analysis deals, by and large with the way in which these inputs are used, and tells us relatively little about where they come from " (BAUMOL, 1968:69). Desta forma a oferta de capacidade empresarial é considerado um problema exógeno, o que limita qualquer explicação para os factores determinantes da geração de iniciativas empresariais.

Apesar destas limitações procurou-se, com base na reflexão teórica e na investigação empírica existente nesta área, encontrar um conjunto de factores que estarão na origem da geração de iniciativas empresariais. A apetência pela actividade empresarial e a capacidade de detectar uma ideia e de a transformar num projecto economicamente viável, por um lado e as oportunidades de negócio geradas pelo mercado, por outro, serão os principais determinantes do surgimento de iniciativas empresariais.

A partir destes factores explicativos foi então possível avançar algumas hipóteses para a existência de diferenciações territoriais na capacidade de iniciativa empresarial e testar a sua validade no caso português. Assim, consideraram-se à partida como hipóteses explicativas, as características do tecido empresarial re-

gional, nomeadamente em termos de dimensão, antiguidade, mortalidade e grau de dependência externa, o grau de diversificação da estrutura produtiva, o nível de qualificação da mão-de-obra, a capacidade de poupança e a dimensão do mercado regional.

Em relação à avaliação da iniciativa empresarial em Portugal, começou por observar-se a pouca relevância, das iniciativas empresariais exógenas, verificando-se mesmo que as empresas multiregionais e multiestabelecimento têm vindo a perder importância em termos de emprego. Foi também possível constatar a reduzida dimensão da realocização de estabelecimentos entre as 28 regiões consideradas.

Observou-se ainda, para o caso português, a existência de níveis bastante contrastados de iniciativa empresarial endógena, tendo sido possível, a partir da taxa de iniciativa empresarial global e na indústria, identificar diferentes tipos de regiões.

Por outro lado, concluiu-se que a iniciativa empresarial global é mais elevada nas regiões que apresentam, maior crescimento e densidade populacional, uma população mais jovem e com maior nível de habilitações escolares.

Já em relação à iniciativa empresarial na indústria verificou-se que são as regiões de maior crescimento populacional, com um tecido empresarial mais recente, baseado em pequenas empresas, apresentando menores taxas de mortalidade de estabelecimentos e menor dependência do exterior, os ambientes propícios ao desenvolvimento deste tipo de iniciativa empresarial.

Estas conclusões se permitem, por um lado, verificar a existência de diferenciações territoriais na capacidade de iniciativa empresarial e identificar algumas das características das regiões com maior dinâmica empresarial, implicam, por outro, o desenvolvimento de diversos estudos.

Em primeiro lugar, importará proceder à avaliação da iniciativa empresarial tendo por base outro horizonte temporal, provavelmente efectuando a avaliação da iniciativa empresarial em todos os anos, permitindo, por esta via, captar todas as iniciativas empresariais independentemente do seu sucesso e permanência no mercado, contribuindo para a compreensão das causas do insucesso empresarial e da sua relação com a capacidade de iniciativa.

Em segundo lugar, será interessante aprofundar o estudo da diferenciação da capacidade de iniciativa empresarial, de forma a permitir um melhor distinção das iniciativas empresariais, nomeadamente no que diz respeito às relações que estabelecem com outras empresas e à sua inserção em grupos económicos.

Por último, este trabalho permitiu realçar a importância das especificidades socioculturais regionais na geração de iniciativas empresariais, o que implica a necessidade de aprofundar a compreensão dos factores determinantes da iniciativa empresarial, a partir do desenvolvimento de estudos, de carácter multidisciplinar, para contextos regionais determinados.

BIBLIOGRAFIA

- Amblu, A. & Coiffard, J. (1986) (eds.), *Technological Change, Industrial Restructuring and Regional Development*, London: Unwin Hyman.
- Aydalot, P. (1984), *A la Recherche des Nouveaux Dynamismes Spatiaux*.
— Aydalot, P. (ed.) *Croisé-Espace*, Paris: Economica: 25-69.
- Aydalot, P. (1984) (ed.), *Cités et Terrains*, Paris: Economica.
- Aydalot, P. (1986), *L'Aptitude des Milieux Locaux à Produire des Innovations*,
Feierbach, G. & Joffe, H. (eds), *Technologie Nouvelle et Espace Européen*,
Paris: Economica.
- BIBLIOGRAFIA**
- Baptista, A. (1982), *As Novas Estratégias Empresariais Alentejo*, Congresso
Internacional Alentejo, Évora.
- Baumol, W. (1968), *Entrepreneurship in Economic Theory*, *American Economic Review*, 58:61-71.
- Beckman, M. & Thelen, J. (1986), *The Location of Production Activities*,
Sjogren, P. (ed.) *Handbook of Regional and Urban Economics*, 2:1-28.
- Bosley, M. & Harrison, E. (1980), *Birth and Death of Manufacturing Firms in the Spatial Region*, *Regional Studies*, 10(4):331-43.
- Cérony, G. & Cappello, E. (1984), *Changement Structurel et Croissance de la Production dans les Espaces Européens*, *Revue d'Economie Industrielle et Urbaine*, 2(1):7-15.
- Castillon, R. (1736), *Essai sur le Polaire de Commerce en Général*, Paris: 1733
(édition de 1882).

BIBLIOGRAFIA

- Amin, A. e Goddard, J. (1986)(eds.), *Technological Change, Industrial Restructuring and Regional Development*, London: Unwin Hyman.
- Aydalot, P. (1984), *A la Recherche des Nouveaux Dynamismes Spatiaux*,
Aydalot, P. (ed.) *Crise et Espace*, Paris: Economica: 39-60.
- Aydalot, P. (1984)(ed.), *Crise et Espace*, Paris: Economica.
- Aydalot, P. (1986), *L'Aptitude des Milieux Locaux à Promouvoir L'Innovation*,
Federwisch, J.e Zoller, H. (eds), *Technologie Nouvelle et Rupture Regionales*,
Paris: Economica: 41-58.
- Baptista, A.(1985), *As Novas Iniciativas Empresariaisno Alentejo*, Congresso
sobre o Alentejo, Évora.
- Baumol, W. (1968), *Entrepreneurship in Economic Theory*, *American Economic Review*, 58:64-71.
- Beckman, M. e Thisse, J. (1986), *The Location of Production Activities*,
Nijkamp, P. (ed.) *Handbook of Regional and Urban Economics*, 21-95.
- Beesley, M. e Hamilton, R. (1986), *Births and Deaths of Manufacturing Firms
in the Scottish Regions*, *Regional Studies*, 20(4):281-88.
- Camagni, R. e Cappellin, R. (1984), *Changement Structural et Croissance de
la Productivité dans les Regions Europeenes*, *Revue d'Economie Regionale et
Urbaine*, 2:177-215.
- Cantillon, R. (1755), *Essai sur le Nature du Commerce en Général*, Paris:INED
(edição de 1952).

- Carrière, J. e Reix, V. (1989), *Investissements Etrangers et Disparités Régionales: Le Cas du Portugal*, Estudos de Economia, X(1):51-73.
- Casson, M. (1982), *The Entrepreneur: An Economic Theory*, Oxford: Martin Robertson.
- Cole, A. (1968), *The Entrepreneur Introductory Remarks*, American Economic Review, 58:60-63.
- Cross, M. (1981), *New Firm Formation and Regional Development*, Hants: Gower Aldershot.
- Devin, J.M e Lefebvre, G. (1985), *Comportement des Établissements et Étrangers dans leurs Régions d'Implantation 1974-1982/3*, Revue d'Economie Industrielle, 33:74-86.
- Drucker, P. (1985), *Inovação e Espírito Empreendedor, Prática e Princípios*, S. Paulo: Livraria Pioneira Editora.
- Federwisch, J. e Zoller, H. (1986), (eds), *Technologie Nouvelle et Ruptures Regionales*, Paris:Economica.
- Ferrão, J. (1982), *Variação Regional das Taxas de Lucro da Indústria Transformadora em Portugal*, Finisterra, XVII:111-152.
- Ferrão, J. (1985), *Indústria e Valorização do Capital. Uma Análise Geográfica*, Lisboa: Faculdade de Letras.
- Ferrão, J. e Jensen-Butler, C. (1986), *Desenvolvimento Industrial e Diferenças Regionais em Portugal, Durante a Década de 70*, Finisterra, XXI:203-238.
- Ferrão, J. (1988), *A Indústria em Portugal: Estruturas produtivas e Sociais em Contextos Regionais Diversificados*, Finisterra, XXIII:29-54.

- Ferrão, J. e Baptista, A. (1989), *Industrialização e Desenvolvimento Endógeno em Portugal: Problemas e Perspectivas*, Sociologia, 7:43-64.
- Firn, J. e Swales J., (1978), *The Formation of New Manufacturing Establishments in the Central Clydeside and West Midlands Conurbations 1963 - 1972: A Comparative Analysis*, Regional Studies, 12:199-213.
- Fischer, M. (1988), *Business Formation and Regional Development: Some Major Issues*, Giaoutzi, M., Nijkamp, P. e Storey, D.(eds), Small and Medium Enterprises and Regional Development, London: Routledge.
- Garofoli, G. (1988), *Formazione di Nuove Imprese e Sviluppo Locale* Istituto Guglielmo Tagliacarne, Le Politiche di Sviluppo Locale.
- Gerardin, B. (1980), *Creation et Localization d'Établissements Industriels dans les Bas-Dauphine de 1972 à 1978*, Revue d'Economie Regionale et Urbaine, 4:285-9.
- Giaoutzi, M., Nijkamp, P. e Storey, D.(1988)(eds), Small and Medium Enterprises and Regional Development, London: Routledge.
- Goffee, R. e Scase, R.(1987), *Entrepreneurship in Europe*, Kent: Croom Helm.
- Gould, A. e Keeble, D. (1984), *New Firms and Rural Industrialization in East Anglia*, Regional Studies, 18(3):189-201.
- Gudgin, G. (1978), *Industrial Location Processes and Regional Employment Growth*, Farnborough: Saxon House.
- Gudgin, G. e Fothergill, S. (1984), *Geographical Variation in the Rate of Formation of New Manufacturing Firms*, Regional Studies, 18(3):203-206.
- Guerra, A. (1990), *Formas e Determinantes do Envolvimento Externo das Empresas*, Tese de Doutoramento, Lisboa:ISEG

- Hakimi, S. (1964), *Optimum Location of Switching Centers and the Absolute Centers and Medians of a Graph*, *Operations Research*, 12:450-459.
- Hamilton, F. (1974), (ed.), *Spatial Perspectives on Industrial Organization and Decision-Making*, London: John Wiley and Sons.
- Hamilton, F. (1978), *Aspects of Industrial Mobility in the British Economy*, *Regional Studies*, 12:153-165.
- Henriques, J., Baptista, A. e Lopes, R. (1991), *Estudo de Avaliação do Programa ILE em Portugal*, Lisboa: CIRIUS.
- Hodgson, G. (1988), *Economics of Institutions*, Cambridge: Polity Press.
- Hountondji, G. (1988), *Concurrence Sectorielle et Demographie des Firmes Industrielles Regionales: Une Etude Econométrique sur la Region Provence-Alpes- Côte d'Azur* *Revue d' Economie Industrielle*, 45:58-68.
- Howells, J. (1984), *The Location of Research and Development: Some Observations and Evidence from Britain*, *Regional Studies*, 18(1):13-30.
- IAPMEI (1986), *O Empresário PME. Um perfil Lisboa*.
- Istituto Guglielmo Tagliacarne (1988), *Le Politiche di Sviluppo Locale*, Milano: Franco Agnelli Libri.
- Johnson, P. e Cathcart, D. (1979a), *New Manufacturing Firms and Regional Development: Some Evidence from the Northern Region*, *Regional Studies*, 13:269-80.
- Johnson, P. e Cathcart, D. (1979b), *The Founders of New Manufacturing Firms: A Note on the Size of Their Incubator Plants*, *Journal of Industrial Economy*, 28:219-24.

- Jonhson, P. (1986), *New Firms an Economic Perspective*, London: Allen & Unwin.
- Keeble, D. e McDermott, P. (1978)(ed), *Organization and Industrial Location in the United Kingdom*, Regional Studies, 12(2).
- Keeble, D. e Weber, E. (1986), *Introduction*, Keeble, D. e Weber, E. (1986)(eds.), *New Firms and Regional Development*, Kent: Croom Helm: 1-34.
- Keeble, D. e Weber, E. (1986)(eds.), *New Firms and Regional Development*, Croom Helm.
- Kihlstrom, R. e Laffont, J. (1979), *A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of New Firm Formation on Risk Aversion*. *Journal of Political Economy*, 87(4):719-48.
- Klandt, H. (1987), *Trends in Small Business Start-Up in West Germany*, Goffee, R. e Scase, R. (ed), *Entrepreneurship in Europe*, New York:Croom Helm.
- Knight, F. (1921), *Risk, Uncertainty and Profit*, Boston:Houghton Mifflin.
- Leibenstein, H. (1968), *Entrepreneurship and Development*, *American Economic Review*, 58:72-83.
- Leibenstein, H. (1978), *General X-Efficiency Theory and Economic Development*, New York:Oxford University Press.
- Leone, R. e Struyk, R. (1976), *The Incubator Hypothesis: Evidence from Five SMSA 'S*. *Urban Studies*, 13(3):325-332.
- Lloyd, P. e Mason, C. (1984), *Spatial Variations in New Firm Formation in United Kingdom: Comparative Evidence from Mersyside, Great Manchester and South Hampshire*, *Regional Studies*, 18(3):207-220.

- Losch, A. (1954), *The Economics of Location*, (traduzida da 2ª edição alemã) New Haven:Yale University Press.
- Mansfield, E. (1962), *Entry, Gibrats Law, Innovation and the Growth of Firm*, *American Economic Review*, 52:1023-51.
- Marco, L. e Rainelli, M. (1986), *Les Disparitions de Firmes Industrielles en France: Un Modele Économétrique* *Revue d'Economie Industrielle*, 36:1-13.
- Marshall, A. (1920), *Principles Of Economics*, (8ª edição) London:Macmillan Press.
- Marshall, J. (1979), *Ownership, Organisation and Industrial Linkage: A Case Study in the Northern Regional of England*, *Regional Studies*, 13:531-77.
- Mason, C. (1989), *Explaining Recent Trends In New Firm Formation in the UK: Some Evidence From South Hampshire*, *Regional Studies*, 23:331-46.
- Mayo, J. e Flynn, J. (1989), *Firm Entry and Exit: Causality Tests and Economic-Base Linkages*, *Journal of Regional Science*, 29(4):645-62.
- McClelland, D. (1961), *The Achieving Society* Princeton:Van Nostrand.
- McDermott, P. e Keeble, D.(1978), *Manufacturing Organisation and Regional Employment Change* *Regional Studies*, 12:247-66.
- Mignolet, M. (1986), *Innovation Technologique et Redeploiement Industriel Regional: Un Outil d' Evaluation et d' Analyse*, Namur: Presses Universitaires de Namur.
- Molle, W (1988), *Industry and Services*, Molle, W. e Capellin, R. (eds.), *Regional Impact of Community Policies in Europe*, Vermont: Gower Publishing: 45-64.

- Molle, W. e Cappellin, R. (1988), (eds.), *Regional Impact of Community Policies in Europe*, Vermont:Gower Publishing.
- Moyes, A. e Westhead, P. (1990), *Environments for New Firms Formation in Great Britain*, *Regional Studies*, 24(2):123-36.
- Nijkamp, P. (1986) (ed), *Handbook of Regional and Urban Economics*, Amsterdam:North Holland.
- Norton, R. e Rees, J. (1979), *The Product Cycle and the Spatial Decentralization of American Manufacturing*, *Regional Studies*, 13:141-151.
- Oakey, R. (1984), *Innovation and Regional Growth in Small High Technology Firms: Evidence from Britain and the USA*. *Regional Studies*, 18(3):237-51.
- Oakey, R. e Rothwell, R. (1986), *High Technology Small Firms and Regional Industrial Growth*, Amin, A. e Goddard, J. (eds.).*Technological Change, Industrial Restructuring and Regional Development*, London: Unwin Hyman.
- Oakey, R. e Cooper, S. (1989), *High Tecnology Industry, Agglomeration and the Potencial for Peripherally Sited Small Firms*, *Regional Studies*, 23(4):347-60.
- O'Farrel, P. e Crouchley (1979), *The Locational Pattern of New Manufacturing Establishments: An Application of Discriminant Analysis*. *Regional Studies*, 13:39-59.
- O'Farrel, P. e Crouchley (1984), *An Industrial and Spacial Analysis of New Firm Formation in Ireland*, *Regional Studies*, 18(3):221-236.
- Oster, S. (1979), *Industrial Search for New Locations:An Empirical Analysis*, *The Review of Economics and Statistics*, LXI(2):288-92.

- Pontes, J. (1987), *Concorrência Espacial e Política Regional*, Tese de Doutorado apresentada na Universidade Técnica de Lisboa.
- Pontes, J. (1989), *Uma Teoria da Semi-Industrialização*, Estudos de Economia, X(1):23-30.
- Roura, J. (1989), *Facteurs de Localisation Industrielle.Nouvelles Tendances.*, Revue d'Economie Regionale et Urbaine, 3:471-490.
- Schumpeter, J. (1934), *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital Credit, Interest and Business Cycle*, Cambridge, Mass:Harvard University Press.
- Shapero, A. (1983), *New Business Formation*, Enschede.
- Silva, M. (1989)(cord.), *Empresários e Gestores da Indústria em Portugal*, Lisboa:CISEP.
- Simon, H. (1959), *Theories of Decision-Making in Economic and Behavioral Sciences*, American Economic Review, 49:253-83.
- Simon, H. (1979), *Rational Decision Making in Business Organizations*, American Economic Review, 69:493-513.
- Soltow, J. (1968), *The Entrepreneur in economic Theory*, American Economic Review, 58:84-92.
- Spanger, V. e Treuner, P. (1975), *Statistical Analysis of Location Determinants*, Papers of the Regional Science Association, 35:143-56.
- Storey, D. (1981), *New Firm Formation, Employment Change and the Small Firm: The Case of Cleveland County*. Urban Studies, 18:335-45.
- Storey, D. (1982), *Entrepreneurship and the New Firm*, London: Croom Helm.

- Storey, D. (1985), *The Problems Facing New Firms*, Journal of Management Studies, 22(3):327-345.
- Storey, D. (1986), *The Economic of Smaller Businesses: Some Implications for Regional Economic Development*, Amin, A. e Goddard, J. (1986)(eds.), Technological Change, Industrial Restructuring and Regional Development, 215-32.
- Suarez-Villa, L. (1988), *Innovation, Entrepreneurship and the Role of Small and Medium Size Industries: A Long Term View*, Giadutzi, M., Nijkamp, P. e Storey, D. (eds.) Small and Medium Size Enterprises in Regional Development London:Routledge.
- Suarez-Villa, L. (1989), *The Evolution of Regional Economies: Entrepreneurship and Macroeconomic Change*, New York: Praeger Publishers.
- Thisse, J. (1987), *Location Theory, Regional Science and Economics*, Journal of Regional Science, 27 (4):519-528
- Todtling, F. (1984), *Organizational Characteristics of Plants in Core and Peripheral Regions of Austria*, Regional Studies, 18(5):397-412.
- Tran, D. (1986), *Locational Factors in the Declining Industrial Competitive Advantage of the New York Urban Region*, Journal of Regional Science, 26(1):121-39.
- Turok, I. e Richardson, P. (1991), *New Firms and Local Economic Development: Evidence From West Lothian*, Regional Studies, 25(1):71-86.
- Vernon, R. (1966), *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, Quarterly Journal of Economics, LXXX:190-207.

- Walker, R. e Calzonetti, (1990), *Searching for New Manufacturing Plant Locations: a Study of Location Decisions in Central Appalachia*, *Regional Studies*, 24(1):15-30.
- Webber, M. (1972), *Impact of Uncertainty on Location*, Cambridge: Mit Press.
- Webber, M. (1984), *Industrial Location*, Beverly Hills: Sage Publication.
- Webber, M. e Foot, S. (1988), *Profitability and Accumulation*, *Economic Geography*, 64:335-51.
- Weber, A. (1909), *The Theory of the Location of Industries* (tradução inglesa) Chicago: University Press.
- Whitelegg, J. (1976), *Births and Deaths of Firms in the Inner City*. *Urban Studies*, 13:333-38.
- Whittington, R. (1984), *Regional Bias in New Firm Formation in the UK*, *Regional Studies*, 18(3):253-256.
- Wood, P. (1978), *Industrial Organisation, Location and Planning*, *Regional Studies*, 12:143-52.
- Young, R. (1986), *Industrial Location and Regional Change: The United States and New York State*, *Regional Studies*, 20(4):341-69.

Metodologia utilizada na avaliação da taxa de iniciativas empresariais em Portugal

A avaliação das novas empresas em Portugal, é um processo complexo dada a existência de uma base de informação que permite seguir a trajectória de uma iniciativa desde a sua formação ao eventual desenvolvimento. Por outro lado, as fontes de informação que de algum modo permitem a avaliação das novas empresas são escassas e dispersadas através de fontes. Da pesquisa efectuada, destacaram-se duas bases de informação positivas para avaliar o fenómeno em questão.

Por um lado, base de informação do Serviço Nacional de Passivos Colectivos (SNPC), do Ministério da

ANEXO I

METODOLOGIA UTILIZADA PARA AVALIAÇÃO DA INICIATIVA EMPRESARIAL EM PORTUGAL

Por outro lado, base de informação do Serviço Nacional de Passivos Colectivos (SNPC), do Ministério da Economia e Segurança Social. Esta base apresenta a vantagem de permitir acompanhar a evolução das iniciativas. Por outro lado, a base de informação do Serviço Nacional de Passivos Colectivos (SNPC), do Ministério da Economia e Segurança Social, apresenta a vantagem de permitir acompanhar a evolução das iniciativas. Por outro lado, a base de informação do Serviço Nacional de Passivos Colectivos (SNPC), do Ministério da Economia e Segurança Social, apresenta a vantagem de permitir acompanhar a evolução das iniciativas.

A segunda base de informação resulta do Serviço de Quadros de Pessoal do Ministério da Economia e Segurança Social. Esta base apresenta a vantagem de permitir acompanhar a evolução das iniciativas. Por outro lado, a base de informação do Serviço Nacional de Passivos Colectivos (SNPC), do Ministério da Economia e Segurança Social, apresenta a vantagem de permitir acompanhar a evolução das iniciativas.

Concluído, a partir dos quadros de pessoal existentes em 1977, logo que permite avaliar quais as novas empresas formadas. Assim, cruzaram-se os quadros dos anos de 1977 e 1978, permitindo estudar as empresas que se encontravam no domínio de 1977 e surgidas em 1978. No entanto, porque algumas fontes

Metodologia utilizada na avaliação da taxa de iniciativa empresarial em Portugal

A avaliação das novas empresas em Portugal, é um processo complexo dada a inexistência de uma base de informação que permita seguir a trajectória de uma empresa desde a sua formação ao eventual encerramento. Por outro lado, as fontes de informação que de algum modo permitem a avaliação das novas empresas são escassas e apresentam algumas limitações. Da pesquisa efectuada, detectaram-se duas bases de informação possíveis para avaliar o fenómeno pretendido.

Por um lado a base de informação do **Registo Nacional de Pessoas Colectivas (RNPC)**, do Ministério da Justiça, a qual regista todas as iniciativas empresariais formadas. Contudo, esta fonte apresenta algumas limitações.

Em primeiro lugar, o facto de serem registadas todas as iniciativas independentemente de poderem ou não vir a entrar em funcionamento. Por outro lado o facto de a informação existente sobre as características da iniciativa serem relativamente escassas, para além de não permitir acompanhar a evolução da iniciativa. Por fim colocava-se o problema de só ser possível obter informação sobre o ano de constituição para as iniciativas surgidas após 1987.

A segunda fonte de informação resulta da utilização dos **Quadros de Pessoal** do Ministério do Emprego e Segurança Social. Esta base apresenta a vantagem de possuir maior número de informação para as empresas registadas, além de permitir acompanhar a sua evolução. No entanto, não possui a informação exacta do ano de constituição da empresa, para além de não cobrir o universo das empresas, pois não inclui as empresas sem trabalhadores por conta de outrem.

Contudo, a partir dos Quadros de Pessoal construiu-se uma metodologia que permite analisar quais as novas empresas formadas. Assim, cruzaram-se os ficheiros dos anos de 1983 e 1989, permitindo apurar as empresas que se encontravam no ficheiro de 1989 e ausentes em 1983. No entanto porque algumas destas

empresas poderiam não corresponder a empresas surgidas após 1983, já que por qualquer razão não figuravam neste ficheiro, fez-se uma segunda *passagem* seleccionando as que não possuíam nenhum indivíduo ao serviço com mais de seis anos de antiguidade na empresa.

O resultado final corresponde a uma boa aproximação às iniciativas surgidas após 1983 e que ainda se encontravam em funcionamento em 1989.

Analisando os resultados obtidos, com base nos Quadros de Pessoal, para a taxa de iniciativa empresarial global e na indústria, por regiões, ¹ e comparando com os valores obtidos a partir do Registo Nacional de Pessoas Colectivas, com base nas sociedades, constituídas após 1987, verifica-se que as variações regionais em relação ao valor médio nacional permitem observar desvios regionais semelhantes utilizando qualquer uma das fontes, com excepção das regiões do Tâmega e do Ave na iniciativa global e do Baixo Vouga na iniciativa global e na indústria (quadro A.1).

Região	Média Pessoal	Média PSC	Média Pessoal	Média PSC
Região Interior Sul	Muito Poca	Muito Poca	Pouca	Muito Poca
Alentejo	Pouca	Muito Pouca	Pouca	Muito Pouca
Beira da Grande	Muito Pouca	Muito Pouca	Pouca	Pouca
Beira Interior Norte	Pouca	Muito Pouca	Pouca	Muito Pouca
Beira Interior Sul	Muito Pouca	Muito Pouca	Pouca	Muito Pouca
Centro da Beira	Pouca	Pouca	Muito Pouca	Pouca
Centro	Pouca	Muito Pouca	Muito Pouca	Muito Pouca
Centro Litoral	Muito Pouca	Pouca	Pouca	Muito Pouca
Centro de Beira	Muito Pouca	Pouca	Pouca	Pouca
Centro Tejo	Pouca	Pouca	Muito Pouca	Pouca
Centro de Tejo	Muito Pouca	Muito Pouca	Pouca	Pouca
Alentejo Litoral	Muito Pouca	Muito Pouca	Muito Pouca	Muito Pouca
Alentejo Interior	Muito Pouca	Muito Pouca	Muito Pouca	Muito Pouca
Alentejo Litoral	Muito Pouca	Muito Pouca	Muito Pouca	Muito Pouca
Alentejo Interior	Pouca	Muito Pouca	Pouca	Muito Pouca
Centro Alentejo	Muito Pouca	Muito Pouca	Muito Pouca	Muito Pouca
Alentejo	Muito Pouca	Muito Pouca	Pouca	Pouca

¹Número de iniciativas a dividir pela população activa

Quadro A.1. Taxas de Iniciativa Empresarial

Regiões	Iniciativa Global		Iniciativa Industrial	
	Q. Pessoal	RNPC	Q. Pessoal	RNPC
Minho-Lima	Fraca	Fraca	Fraca	Fraca
Cávado	Forte	Média Forte	Muito Forte	Muito Forte
Ave	Média Forte	Média Fraca	Muito Forte	Muito Forte
Grande Porto	Média Forte	Forte	Média Forte	Forte
Tâmega	Média Forte	Fraca	Muito Forte	Muito Forte
Entre Douro e Vouga	Forte	Forte	Muito Forte	Muito Forte
Douro	Muito Fraca	Muito Fraca	Muito Fraca	Muito Fraca
Alto Trás-os-Montes	Muito Fraca	Muito Fraca	Muito Fraca	Muito Fraca
Baixo Vouga	Fraca	Média Forte	Média Fraca	Forte
Baixo Mondego	Muito Fraca	Muito Fraca	Muito Fraca	Muito Fraca
Pinhal Litoral	Forte	Forte	Forte	Muito Forte
Pinhal Interior Norte	Muito Fraca	Muito Fraca	Fraca	Muito Fraca
Pinhal Interior Sul	Muito Fraca	Muito Fraca	Fraca	Muito Fraca
Dão-Lafões	Fraca	Muito Fraca	Fraca	Muito Fraca
Serra da Estrela	Muito Fraca	Muito Fraca	Fraca	Fraca
Beira Interior Norte	Fraca	Muito Fraca	Fraca	Muito Fraca
Beira Interior Sul	Média Fraca	Muito Fraca	Fraca	Muito Fraca
Cova da Beira	Fraca	Fraca	Média Fraca	Fraca
Oeste	Fraca	Média Fraca	Média Fraca	Média Fraca
Grande Lisboa	Média Forte	Forte	Fraca	Média Fraca
Península de Setúbal	Média Fraca	Fraca	Fraca	Fraca
Médio Tejo	Fraca	Fraca	Média Fraca	Fraca
Lezíria do Tejo	Muito Fraca	Muito Fraca	Fraca	Fraca
Alentejo Litoral	Muito Fraca	Muito Fraca	Muito Fraca	Muito Fraca
Alto Alentejo	Muito Fraca	Muito Fraca	Muito Fraca	Muito Fraca
Alentejo Central	Fraca	Muito Fraca	Fraca	Muito Fraca
Baixo Alentejo	Muito Fraca	Muito Fraca	Muito Fraca	Muito Fraca
Algarve	Muito Forte	Muito Forte	Fraca	Fraca

Variáveis ou Indicatores	Fonte de Informação
1. % de empresas em estabelecimento, em 1973, com menos de 10 trabalhadores	Ministério do Trabalho e Segurança Social, Quadro de Censos
2. % de empresas em estabelecimento industrial, em 1973, com menos de 10 trabalhadores	Ministério do Trabalho e Segurança Social, Quadro de Censos
3. % de empresas em estabelecimento comercial, em 1973, com menos de 10 trabalhadores	Ministério do Trabalho e Segurança Social, Quadro de Censos
4. % de estabelecimentos de refinação de petróleo em operação por unidade ativa desde o início em 1964	Ministério do Trabalho e Segurança Social, Quadro de Censos
5. % de empresas total em 1973, em estabelecimento cuja a sede estava no exterior do país (EMP-EST)	Ministério do Trabalho e Segurança Social, Quadro de Censos
6. % de estabelecimentos que empregam menos de 1000 em relação aos estabelecimentos operando em 1973 (EMP-1000)	Ministério do Trabalho e Segurança Social, Quadro de Censos
7. % de empresas total em estabelecimentos que empregam mais de 1000 em relação ao emprego em 1973	Ministério do Trabalho e Segurança Social, Quadro de Censos
8. % de estabelecimentos que empregam mais de 1000 em relação aos estabelecimentos operando em 1973 (EMP-1000)	Ministério do Trabalho e Segurança Social, Quadro de Censos
9. Data de desligamento em 1973	IBR, Departamento Geral de Estatística

(Continua)

1980000

Variáveis e indicadores utilizados e respectivas fontes de informação

Variáveis ou Indicadores	Fonte de Informação
1 % do emprego em estabelecimentos, em 1983, com menos de 10 trabalhadores.	Ministério do Emprego e Segurança Social, Quadros de Pessoal
2 % do emprego em estabelecimentos industriais, em 1983, com menos de 10 trabalhadores.	Ministério do Emprego e Segurança Social, Quadros de Pessoal
3 % do emprego em estabelecimentos com mais de 20 e menos de 100 trabalhadores. (EMP-PEQ)	Ministério do Emprego e Segurança Social, Quadros de Pessoal
4 % do emprego em estabelecimentos com mais de 500 trabalhadores.	Ministério do Emprego e Segurança Social, Quadros de Pessoal
5 % do emprego total, em 1983, em estabelecimentos cuja a sede se situa no exterior da região (EMP-EXT)	Ministério do Emprego e Segurança Social, Quadros de Pessoal
6 % dos estabelecimentos da região dependentes de empresas cuja a sede situa noutra região, em 1983.	Ministério do Emprego e Segurança Social, Quadros de Pessoal
7 % do emprego total em estabelecimentos que encerraram entre 1983/89, em relação ao emprego em 1983.	Ministério do Emprego e Segurança Social, Quadros de Pessoal
8 % dos estabelecimentos que encerraram entre 1983 e 1989 em relação aos estabelecimentos existentes em 1983 (EMP-ENC).	Ministério do Emprego e Segurança Social, Quadros de Pessoal
9 Taxa de desemprego em 1981	INE, Recenseamento Geral da População

(Continua)

Variáveis e indicadores utilizados e respectivas fontes de informação

Variáveis ou Indicadores	Fonte de Informação
10 % do emprego total, em 1983, com mais de 8 anos de antiguidade na empresa (ANT>8)	Ministério do Emprego e Segurança Social, Quadros de Pessoal
11. % do emprego industrial com mais de 8 anos de antiguidade na empresa	Ministério do Emprego e Segurança Social, Quadros de Pessoal
12. Índice de diversificação, em 1983.	Ministério do Emprego e Segurança Social, Quadros de Pessoal
13. Índice de diversificação industrial, em 1983.	Ministério do Emprego e Segurança Social, Quadros de Pessoal
14. % do emprego na Indústria Química.	Ministério do Emprego e Segurança Social, Quadros de Pessoal
15. % do emprego no ramo 384 <i>Construção de material de transporte</i>	Ministério do Emprego e Segurança Social, Quadros de Pessoal
16. % da população activa com profissão com habilitações iguais ou superiores à licenciatura (%LICENG)	INE, Recenseamento Geral da População
17. % do emprego por conta própria	Ministério do Emprego e Segurança Social, Quadros de Pessoal

(Continua)

Variáveis e indicadores utilizados e respectivas fontes de informação

Variáveis ou Indicadores	Fonte de Informação
18. Imposto automóvel per capita, em 1981 (IMP-AUT)	Direcção Geral das Contribuições e Impostos
19. Depósitos a prazo per capita, em 1986	Banco de Portugal
20. % da população residente com mais de 65 anos (POP>65)	INE, Recenseamento Geral da População
21. Variação na população residente, entre 1970 e 1981, (Δ POPUL)	INE, Recenseamento Geral da População
22. Densidade populacional em 1981 (DENS-POP)	INE, Recenseamento Geral da População
23. % de população activa no sector primário (%POP-PRIM)	INE, Recenseamento Geral da População