



EMPRESAS PRIVADAS E MUNICÍPIOS

Dinâmicas e desempenhos

volume I

José Tavares

Ernesto Freitas

João Pereira dos Santos



Largo Monterroio Mascarenhas, n.º 1, 7.º piso
1099-081 Lisboa
Telf: 21 001 58 00
ffms@ffms.pt

© Fundação Francisco Manuel dos Santos
Abril de 2016

Director de Publicações: António Araújo

Título: Empresas Privadas e Municípios: dinâmicas e desempenhos

Autores: José Tavares
Ernesto Freitas
João Pereira dos Santos

Revisão do texto: Séfora Silva

Design: Inês Sena
Paginação: Guidesign

Impressão e acabamentos: Guide – Artes Gráficas, Lda.

ISBN: 978-989-8838-57-5

As opiniões expressas nesta edição são da exclusiva responsabilidade dos autores e não vinculam a Fundação Francisco Manuel dos Santos. Os autores desta publicação optaram por seguir o novo Acordo Ortográfico. A autorização para reprodução total ou parcial dos conteúdos desta obra deve ser solicitada aos autores e ao editor.

EMPRESAS PRIVADAS E MUNICÍPIOS

Dinâmicas e desempenhos

volume I

José Tavares

Ernesto Freitas

João Pereira dos Santos

EMPRESAS PRIVADAS E MUNICÍPIOS

Dinâmicas e desempenhos

volume I

ÍNDICE

Empresas Privadas e Municípios

13	Preâmbulo
15	Agradecimentos
17	Introdução
17	Instituições: o que são e para que servem?
	Capítulo 1
23	Instituições, crescimento económico e empresas
26	1.1. Os municípios como instituições
31	1.2. Municípios, dinâmica e desempenho das empresas
	Capítulo 2
39	Leituras empíricas
39	2.1. Dados e conhecimento
41	2.2. Criação, destruição criadora, aglomeração, dispersão e convergência
	Capítulo 3
47	Dinâmica e desempenho empresarial: um retrato
61	3.1. Dinâmica empresarial nos municípios
70	3.2. Desempenho das empresas, por município
	Capítulo 4
81	Correlatos da dinâmica e do desempenho das empresas
87	4.1. Dinâmica das empresas, por município
97	4.2. Desempenho das das empresas, por município
111	4.3. Regiões
	Capítulo 5
119	Causalidade
	Capítulo 6
131	Eficiência dos municípios: uma abordagem
	Capítulo 7
145	Conclusões
151	Referências Bibliográficas

*We cannot see, feel, touch, or even measure institutions;
they are constructs of the human mind.*

Douglas North (1990)

Preâmbulo

Este estudo aborda uma questão complexa e de suma relevância: conhecer de que forma a atuação das instituições municipais está associada ao nascimento, desempenho e morte das empresas privadas. A resposta que oferecemos recorre a um conjunto de dados muito alargado, em muitos casos tornados disponíveis e examinados de forma exaustiva pela primeira vez. Pretendemos contribuir para o conhecimento da relação entre municípios e atividade empresarial com uma abordagem ao mesmo tempo sugestiva e promotora do debate público. Julgamos poder apresentar quatro tipos distintos de contribuições. Em primeiro lugar, um retrato. A descrição, no espaço e ao longo do tempo, de uma paisagem municipal muito variada em termos de dinâmica e desempenho empresarial. Uma segunda contribuição é a divulgação e exposição de um conjunto de associações documentadas entre indicadores de contexto e as instituições municipais, por um lado, e a experiência das empresas privadas, por outro. Em terceiro lugar propomos testes concretos da relação causal entre instituições, dinâmica e desempenho das empresas. Isolamos e identificamos, de entre o extenso rol de informação, mecanismos concretos de causa e efeito. Por último, apresentamos vários *rankings* de eficiência institucional dos municípios portugueses, apropriadamente corrigidos para diferentes fatores de contexto. Uma ressalva, evidente mas necessária: o propósito das instituições públicas nunca se poderá reduzir à promoção da dinâmica empresarial privada ou sequer do crescimento económico. O equilíbrio entre progresso e equidade talvez nunca tenha sido tão urgente entre nós, portugueses. Mas a crise económica reacendeu no nosso País a urgência de oferecer oportunidades decentes de progresso a todos os seus cidadãos. Este trabalho é a nossa contribuição para entender como a variedade social, económica e institucional dos municípios portugueses pode estabelecer uma relação virtuosa com a vida das empresas e, por extensão, promover a prosperidade futura dos portugueses.

Agradecimentos

Gostaríamos de agradecer publicamente os comentários de António Tavares, Duarte Rodrigues, Elisabete Quintas, João Garcia, José Mata, Linda Veiga, Luís Catela Nunes, Manuel Coutinho Pereira, Maria João Valente Rosa, Nuno Martins, Paulo Trigo Pereira, Pedro Magalhães, Pedro Vicente, Susana Peralta e dois avaliadores anónimos. Ficamos devedores da preciosa ajuda de Teresa Lima, Marta Martins e da InformaDB, que generosamente compilaram e disponibilizaram os indicadores de desempenho das empresas.

Introdução

Instituições: o que são e para que servem?

A **qualidade das instituições** tem sido progressivamente reconhecida como **determinante para o crescimento económico** e a sua manifestação mais direta, a dinâmica e o desempenho empresarial. Este renovado interesse pelo papel das instituições na economia e na sociedade carece muitas vezes de uma análise cuidada, um abordagem para além do lugar-comum de apreciações benevolentes e generalistas. Para a insuficiência da discussão pública acerca do impacto social das instituições contribuem vários fatores, entre os quais:

- 1) **Essencialidade** – Independentemente da definição adotada, as instituições são vistas como um elemento fundamental do desempenho económico e social, tanto mais determinante quanto profundo, o que dificulta alcançar uma conclusão sobre o que são instituições e como se fazem sentir os seus efeitos.
- 2) **Omnipresença** – As instituições estão presentes em todos os aspetos da vida social, seja na sua encarnação formal como leis, regulamentos, organizações, seja na sua expressão enquanto hábitos, costumes, expectativas coletivas. No limite, as instituições são tudo e tudo são instituições, o que concorre para a dificuldade de análise.
- 3) **Invisibilidade** – Apesar da sua essencialidade e omnipresença, é consensual que o importante daquilo a que chamamos instituições e que lhes confere eficácia social não pode ser observado objetivamente, sendo por isso de difícil mensuração e avaliação.

Em resumo, tal como North (1993) apontou, as instituições são “construções da mente humana”. Qualquer estudo sério sobre a economia das instituições precisa de adotar estratégias apropriadas para ultrapassar as dificuldades associadas à natureza das instituições, tal como acima referidas. Essas estratégias de análise, adota-las-emos neste estudo de forma explícita.

Todas as dificuldades operacionais pressupõem uma questão anterior, ainda mais exigente, que é a **definição de instituições**. North (1990, p.3) definiu-as como *“restrições que estruturam os incentivos nas trocas políticas, sociais ou*

económicas”. É importante analisar os vários elementos desta definição, isto é, os vários papéis das instituições, enquanto instrumentos de:

- **Restrições**, ou seja, criando limitações à vontade e ao poder dos agentes económicos;
- **Estruturação dos incentivos nas trocas**, isto é, modificando o contexto, o mapa de incentivos – recompensas e penalizações – que guiam a atuação dos agentes no mercado;

E, por fim,

- **Atuação no campo económico, político e social**, ou seja, não se limitando, nem na sua origem, nem nas suas consequências, ao campo estritamente económico.

Em primeiro lugar, a ideia de **restrições que potenciam o desenvolvimento** apela a um mecanismo pouco comum na abordagem económica da sociedade, que tende a associar maior liberdade de transação a um maior incentivo para as trocas e o desenvolvimento económico. As instituições constituem por isso um dos casos em que, contrariando visões simplistas, a introdução de regras, restrições e constrangimentos, potencia o desenvolvimento colectivo. Um exemplo é o funcionamento das autoridades de regulação da concorrência. A regulação introduz, pela sua própria natureza, restrições ao livre arbítrio dos indivíduos e das empresas. No entanto, é absolutamente consensual que a promoção das regras de concorrência gera efeitos dinâmicos positivos que ultrapassam o custo das restrições introduzidas a curto-prazo, sobre a iniciativa individual. Por isso o *etos* das democracias liberais se tem progressivamente dirigido para a promoção da concorrência e não do *laissez-faire*, historicamente associado ao *laissez-passer*, ou seja, a não-regulação.

Em segundo lugar, as restrições derivadas da existência e bom funcionamento das instituições **estruturam os incentivos**. Esta é aliás uma condição *sine qua non* da eficiência das instituições: é precisamente porque as instituições criam incentivos, recompensas e penalizações, que se somam e às vezes se sobrepõem aos incentivos económicos e financeiros, políticos, ou meramente egotistas, que essas mesmas instituições conquistam relevância económica. Um exemplo: os organismos que atribuem patentes estruturam os incentivos para investigar e eventualmente explorar inovações de grande utilidade social. Fazem-no criando uma proteção, embora temporária, que impede a aplicação comercial livre dos resultados da inovação. Ou seja, ao conjunto das restrições – tecnológicas, ambientais, comportamentais – que afetam o funcionamento e a dinâmica de mercado, as instituições somam restrições que alteram os incentivos que norteiam a ação dos atores – indivíduos ou empresas. Em particular,

podem providenciar um quadro de maior estabilidade e previsibilidade para o cumprimento de contratos, formais ou informais.

Por fim, as instituições **têm um impacto transversal** por que produzem efeitos com relevância política, social e económica. O reconhecimento progressivo da relevância do político e do social para o desenvolvimento tornou ainda mais premente o estudo das instituições. Tanto nas causas que lhes dão origem, como nas suas consequências, as instituições têm de ser pensadas fora de uma matriz de análise estritamente económica. Pensar as instituições como meramente económicas corresponde, paradoxalmente, a comprometer sem remédio a análise do seu papel central na economia.

As instituições, como vimos, são úteis. Mas **são necessárias?** Num mundo sem “inércia”, sem “fricções”, no sentido em que as transações económicas se realizariam num contexto de mercados competitivos e na ausência de incerteza, as instituições tornar-se-iam redundantes. Assim o notou Coase (1960). Nesse mundo, a negociação direta entre indivíduos e entre empresas bastaria para alinhar os incentivos pessoais e coletivos, a curto e a longo-prazo. Na realidade, as trocas entre agentes realizam-se em contextos de informação imperfeita, incompleta ou assimétrica, com transações a materializarem-se em momentos distintos no tempo e envolvendo vários agentes que atuam com base numa diversidade de objetivos individuais ou de grupo, em resposta a incentivos económicos ou outros, variáveis e por vezes imprevisíveis. A presença destes custos de transação, associados à informação, negociação, contratação, e verificação dos contratos, torna a presença de instituições uma condição necessária ao funcionamento dos mercados. O chamado mercado livre não está nunca livre da presença e da necessidade de instituições.

Um modo de sistematizar a relevância das instituições é identificar o conjunto de **funções de relevância económica** que preenchem. Uma possível abordagem, sugerida em Tavares (2004), associa as instituições ao desempenho de uma ou mais das seguintes funções:

1) Criar e fazer cumprir regras – Quando o comportamento individualista não leva ao desempenho económico mais eficiente, a introdução de regras pode aumentar a eficiência mudando os incentivos e restringindo o conjunto de comportamentos económicos permitidos ou encorajados. Um possível exemplo é o caso de equilíbrios múltiplos, quando vários desfechos são possíveis, com utilidade social radicalmente diferente. No caso da provisão de bens públicos ou da correção de externalidades, a introdução de regras, a verificação de que são cumpridas, e a penalização do incumprimento só podem ser desempenhadas por instituições, quer chamemos a essas instituições Estado, executivo municipal, ou, de forma

demasiado simplista, cobrança de impostos para o financiamento de bens públicos.

2) Agregar informação e preferências – A provisão e o consumo de bens e serviços complexos – incluindo bens públicos e bens geradores de externalidades – é de difícil concretização pelos mecanismos de mercado. Quando os benefícios privados e sociais são diferentes e de complexa observação e avaliação, torna-se impossível ponderar os interesses em jogo, pois é impossível extrair a informação relevante sobre as preferências individuais. Neste caso, as instituições constituem um mecanismo de agregação de preferências que facilita a escolha. A democracia representativa, a nível local ou nacional, constitui uma dessas instituições que desempenha fundamentalmente o papel de facilitar decisões, envolvendo um grande número de agentes com preferências diferentes e, em muitos casos, divergentes.

3) Partilhar riscos e reduzir a incerteza – As instituições constituem mecanismos poderosos de partilha de riscos e de redução da incerteza. Por um lado, fornecem um contexto estável para um grande e variado número de transações, caso do império da lei e da manutenção da ordem pública como mínimo necessário à paz e prosperidade coletiva. Por outro lado, as instituições agregam os interesses de vários atores económicos, podendo diminuir a vulnerabilidade de cada um ao risco idiossincrático, como podemos comprovar através do papel do subsídio de desemprego e do acesso universal ao sistema de saúde público.

4) Otimizar a afetação de recursos – As instituições podem coordenar o uso de capacidades e recursos individuais de maneira a aumentar o produto da economia e o bem-estar social. Podem fazê-lo indo para além do que é possível através da interação individualista dos atores económicos. Um exemplo é a provisão dos chamados bens públicos, cuja quantidade produzida seria muito inferior e claramente insuficiente num sistema puro de mercado.

5) Redistribuir recursos – As instituições, pela legitimidade, autoridade e credibilidade de que beneficiam, podem conseguir uma redistribuição de recursos materiais diferente da resultante do livre funcionamento do mercado. A redistribuição de recursos é um ato politicamente sensível e potencialmente desagregador. As instituições, acompanhadas de um historial, regras, credibilidade e autoridade, podem canalizar recursos de forma a refletir anseios coletivos de solidariedade e amparo em relação a certos grupos – por exemplo, os idosos –, ou circunstâncias – por exemplo, o desemprego.

Como foi apontado acima, as instituições podem assumir uma **natureza formal ou informal**. Todas as instituições concretas são um agregado de características formais e informais. Na sua encarnação formal, as instituições envolvem um conjunto de regras e procedimentos explícitos, detalhados e codificados, e um campo concreto de aplicabilidade. Um exemplo é o código de sociedades comerciais ou o sistema eleitoral. No outro extremo, as instituições de natureza eminentemente informal reúnem um conjunto de convenções sociais e normas de comportamento que, apesar de evoluírem no tempo e variarem no espaço, demonstram um grau de estabilidade e originam um grau de adesão coletiva suficiente para serem eficazes, afetando os agentes económicos nas suas transações regulares.

Uma distinção importante é a aquela entre **organização e instituição**. Enquanto uma empresa é uma organização, o código que rege as relações contratuais entre as empresas, por exemplo, é uma instituição. As organizações tendem a prosseguir objetivos limitados mas mais circunscritos, interagindo com um subconjunto restrito de agentes económicos e versando um número limitado de questões. O impacto das instituições é mais difuso mas abrange um número mais alargado de recetores. Algumas organizações adquirem o estatuto de instituição, certamente, mas muitas instituições não precisam de serem acompanhadas por uma organização para exercerem uma enorme influência na vida pública.

Capítulo 1

Instituições, crescimento económico e empresas

A análise económica é há muito consciente da **relevância das instituições**. Para a figura tutelar e seminal de Adam Smith (1755, p. 322) “uma administração razoável da justiça,” em conjunto com paz e impostos baixos constituiriam o essencial para transportar um Estado “para o mais alto grau de opulência.” O interesse pelas instituições como motores últimos do desenvolvimento renasceu com North (1981), que o destaca como um sistema credível de direitos de propriedade que é requisito fundamental para o crescimento. Justiça, paz, impostos, propriedade, estes *inputs* do desenvolvimento são, por assim dizer, intensivos em instituições.

Uma forma simples de entender o papel das instituições no crescimento económico é a chamada “**contabilidade do crescimento**”. Nesta abordagem, o produto ou *output* é visto como o resultado da combinação de uma série de *inputs* – digamos terra, trabalho, capital físico e capital humano. A melhor forma de combinar os *inputs* para gerar o *output* pode ser condensada no que se designa por função de produção, uma “máquina” que transforma uns em outros. Instituições deficientes atrasam o crescimento porque aumentam os custos de transação e quanto mais elevados os custos de transação, mais difícil é combinar os *inputs*. Pelo contrário, instituições justas e eficientes encorajam a boa utilização dos fatores produtivos, aumentando a produtividade, a razão a que os *inputs* são transformados em produto.¹

¹ Ver North (1990, p. 28)

Uma segunda forma de abordar a relação entre instituições e crescimento económico é pensar nas **instituições como mecanismos que facilitam e encorajam a especialização**. North (1990) sublinhou como “a não especialização é uma forma de seguro quando os custos e as incertezas associados às transações são elevados. Quanto mais profunda a especialização das atividades económicas nas suas várias dimensões e atributos, maior a necessidade de instituições de confiança (...)”. Um seguro que pode custar caro em termos de bem-estar. A prosperidade implica especialização e comércio, dependentes da confiança que só as instituições colectivas podem garantir. A importância das instituições torna-se portanto evidente assim que reconhecemos o papel central que Adam Smith atribui à especialização da produção como mecanismo central

do desenvolvimento. Apoiando as transações, as instituições aumentam a dimensão do mercado e encorajam a especialização.

Por último, as instituições desempenham um terceiro papel chave no crescimento. Economias eficientes capazes de crescimento são economias que **evitam de forma eficaz a dissolução de recursos**, isto é, o desvio de recursos da produção para usos menos produtivos. As entidades coletivas, incluindo os governos, nas suas várias declinações de central a local, são potencialmente os melhores provedores de mecanismos que impeçam essa dissolução de recursos. Fazem-no diminuindo a insegurança e incerteza do contexto e encorajando a iniciativa privada, através da sua apropriação adequada dos resultados do esforço. Não que os governos sejam mais eficientes a “construir muros” que permitam a apropriação do esforço próprio. Isso pode fazer sentido numa economia fundiária, baseada na propriedade e exploração de bens imóveis. O comércio e as trocas são hoje os grandes geradores de prosperidade. Hoje os governos precisam de erigir “barreiras invisíveis”, as mais eficientes, a que chamamos instituições. Note-se o que os governos podem tornar-se, quando caracterizados por comportamento discricionário e predador, tributando a níveis inusitados ou favorecendo a instabilidade dos incentivos associados a propriedade ou ao trabalho. Nesses casos, são a própria origem do desinvestimento privado e fonte de estagnação económica.

Um dos estudos empíricos mais relevantes da relação entre instituições e desenvolvimento é o de Hall e Jones (1996), que aplica a abordagem de Solow ao crescimento económico de cada país, decompondo-o em aumento do capital humano ou do capital físico *per capita* e aumento de produtividade dos fatores. O aumento do produto *per capita* deriva de dois movimentos: o alargamento dos *inputs* disponíveis para a produção, que se reflete no montante de capital humano e capital físico disponível; e o progresso tecnológico, traduzido no aumento da produtividade, isto é, a razão entre *output* gerado e *inputs* utilizados. Hall e Jones demonstram que parte considerável das diferenças de produto *per capita* entre nações está associada ao que se chama de “infraestrutura governamental”, isto é, instituições. Melhores instituições fomentam o crescimento, tanto através do incentivo para a acumulação de *inputs* produtivos, capital humano e capital físico, como através do progresso tecnológico. Vários outros estudos recentes sublinham o efeito das instituições, em sentido lato, no crescimento económico.²

Além do impacto no desempenho médio das economias, **um bom quadro institucional também pode diminuir o risco a que estão expostos os agentes**, através da concertação social que facilita a redistribuição de recursos, permitindo uma reação apropriada a choques exógenos, isto é, choques de origem externa, normalmente inesperados e significativos. Rodrik (1997) sugere que

² Veja-se Aron (2000), Rodrik (2000) e Tavares e Wacziarg (2001).

a relação entre uma das instituições mais relevantes, a democracia, e o desempenho económico está associada a três fatores: uma redução da incerteza e da volatilidade, uma reação apropriada aos choques externos e uma melhor capacidade para distribuir recursos.³ Em Rodrik (1996), sugere-se que a relação entre instituições que encorajam a participação e a decisão coletiva e uma maior estabilidade económica é uma relação causal. Por outras palavras, melhores instituições geram menor instabilidade económica.

Um dos elementos fundamentais do bom desempenho de uma economia é a capacidade de **criar empresas capazes de sobreviver e crescer, com bom desempenho financeiro**. Na visão mais tradicional da teoria neoclássica, os gestores de empresas escolhem quantidades, preços e tecnologias de forma a maximizar o valor dos produtos que colocam nos mercados. Se as empresas atuarem num mercado de concorrência perfeita e informação completa, essas decisões de gestão são triviais e a gestão da empresa é uma função sem significado real. Coase (1937) demonstrou como, num tal contexto, em que inexistem custos de transação, não haveria razão para existirem empresas e todas as transações poderiam ser efetuadas entre agentes individuais, no mercado. Como vimos acima, também as instituições não teriam um papel a desempenhar nesse mundo “ideal”. No entanto, mesmo quando “(...) a produção possa ser desenvolvida de forma perfeitamente descentralizada através de contratos individuais, (...) vão surgir empresas (...) assim que os custos de organizar a produção sob a forma de empresas forem menores do que o custo de transação através do mercado.”⁴ Uma série de contratos com parceiros muito diversos e fora do alcance de uma monitorização adequada são substituídos por um contrato simples em que o trabalho e o capital se colocam sob o controlo da empresa e dos seus administradores. O trabalho e o capital perdem autonomia em troca de forma de organização com produtividade para os remunerar, pelo salário, juro ou dividendos, que não conseguiriam individualmente.

A empresa é uma organização no interior da qual o mecanismo de preços, tão caro ao funcionamento dos mercados, perde relevância. As escolhas quanto à organização do trabalho no interior da empresa são determinadas pelo juízo do empresário ou do conselho de administração e não pelos preços resultantes de um mercado. É o custo relativo da organização por empresas versus o custo de efetuar inúmeras transações dispersas no mercado que determina o que as empresas compram e vendem e o que produzem dentro de portas. É também esse custo relativo que determina o crescimento das empresas, na medida em que os custos de organização aumentam significativamente com o alargamento do âmbito da empresa. Em suma, as empresas surgem e desenvolvem-se até ao ponto em que deixa de ser vantajoso excluir transações do mercado para as abarcar dentro dos limites da organização, seja por razões

³ Rodrik sugere que estes resultados estão associados a três características da democracia: são menos discricionárias na prossecução de políticas económicas, integram melhor vozes dissidentes ou descontentes sem gerar conflitos graves e têm vantagem em não excluir da arena política, de forma liminar, os chamados “perdedores”. Todos estes mecanismos podem ser reinterpretados em função da presença de instituições apropriadas, regras que limitam as ações humanas de forma a promover um bom desempenho económico.

⁴ Coase (1988, p. 7).

de custo de monitorização, acompanhamento, ou outras. As instituições, pela sua qualidade e transparência, afetam este *take-off*, na medida em que tanto as transações internas na empresa como as transações no mercado dependem do cumprimento de regras e expectativas que geram confiança nas transações.

Uma visão alternativa que justifica a existência de empresas é a de Knight (1933). As empresas são vistas como organizações que transformam incerteza: os empregados trocam parte da sua autonomia por um rendimento fixo ou estável, enquanto o empresário combina todos os recursos obtendo um rendimento incerto do qual é o “*residual claimant*”, a última entidade a ser remunerada em caso de falência. A visão de Knight (1933) corresponde a um sistema económico onde “os confiantes e aventureiros assumem o risco e oferecem aos tímidos e cétricos um seguro sob a forma de um rendimento fixo (...)”. Tanto na visão Coasiana de uma empresa enquanto subtração eficiente das transações no mercado, ou na visão de Knight que considera a empresa um lugar de transação de diferentes apetências pelo risco, as instituições coletivas assumem papel preponderante. As empresas são organizações que, pela sua complexidade e pela extensão dos recursos que administram, se encontram dependentes de uma série de contratos que não seriam possíveis sem a confiança gerada por instituições sólidas e credíveis.

Apesar da relevância da perspetiva das empresas, **escasseiam ainda estudos empíricos convincentes, ao nível municipal**, relacionando a qualidade das instituições e a dinâmica e o desempenho das empresas. Como vimos acima, a natureza abstrata e difusa do conceito de instituição gera dificuldades em identificar e medir o ambiente institucional através de *proxies* apropriadas.⁵ Este estudo é uma tentativa de colmatar essa dificuldade, recorrendo a dados portugueses e ao quadro municipal como forma de gerar diversidade e variabilidade institucional, observáveis e apropriadas à obtenção de resultados empíricos consistentes.

⁵ Por *proxy* entendemos uma variável que, não medindo exatamente o conceito que pretendemos analisar, está suficientemente próxima desse conceito para ser usada como alternativa ao indicador ideal que não está disponível. As *proxies* podem ser especialmente úteis quando tratamos conceitos abstratos como capacidade institucional, onde que não há sequer consenso sobre a definição.

1.1. Os municípios como instituições

A atividade económica e o crescimento económico dependem muitas vezes em primeiro lugar de condições locais. Tanto o contexto económico e social, como o comportamento institucional dos executivos locais podem ser determinantes. Todas as empresas são criadas num lugar, e não em outro. A sua sobrevivência e desempenho financeiro dependem de acesso a recursos humanos, infraestruturas, capacidades coletivas, que variam consoante a localização. A variabilidade de contextos locais no espaço e a sua evolução temporal permitem a identificação empírica dos fatores determinantes associados à dinâmica a desempenho empresariais. No entanto, a esmagadora maioria dos

estudos que relacionam instituições e crescimento económico é conduzida ao nível internacional, através de comparações entre países que sofrem de óbvias limitações. A extrema variabilidade da amostra não permite o controlo apropriado para o contexto. Por outro lado, muito poucos estudos entretanto realizados a partir das experiências locais se debruçam sobre o desempenho das empresas privadas.

Os municípios portugueses são dirigidos por um executivo, tipicamente reunindo membros dos partidos vencedores e dos derrotados nas últimas eleições municipais. Esse executivo municipal é liderado por um presidente de Câmara, órgão unipessoal. O executivo responde perante uma Assembleia Municipal onde estão representados os partidos concorrentes às eleições municipais, distribuídos segundo o método de Hondt. Tanto a Assembleia Municipal como o executivo são eleitos em simultâneo, em eleições diretas e universais. Os municípios são detentores de poderes significativos ao nível do desenvolvimento de infraestruturas, regulação do uso da terra, licenciamento e outros aspetos. Não existe, no caso dos municípios de Portugal Continental, um nível de governo intermédio entre o município e o Governo Central, sendo por isso o presidente de Câmara quem negocia diretamente com o poder central formas de cooperação e desenvolvimento de políticas locais, que podem ou não ser coordenadas com outros municípios.⁶

Neste estudo analisamos como o contexto institucional, económico e social dos municípios portugueses está associado à entrada e saída de empresas privadas do mercado, assim como ao seu desempenho económico e financeiro. A Figura 1 abaixo ilustra as várias **categorias indicativas de capacidade institucional dos municípios**, ou seja:

- 1) **Desempenho orçamental** – Taxa de Derrama, Despesa Primárias *per capita*, Despesa Pessoal sobre Despesa Primária, Despesas Primárias sobre Despesa Total
- 2) **Planeamento territorial** – Área de Parque industrial, Área Reservada ao Turismo
- 3) **Presença de burocracia** – Rácio de Construção Não Planeada, Taxas e Multas *per capita*
- 4) **Acesso a Fundos Europeus** – Montante de Fundos Europeus *per capita*, Concentração de Fundos Europeus
- 5) **Capital político** – Alinhamento político, Maioria na Assembleia Municipal, Mandatos de partidos de esquerda

E, por fim,

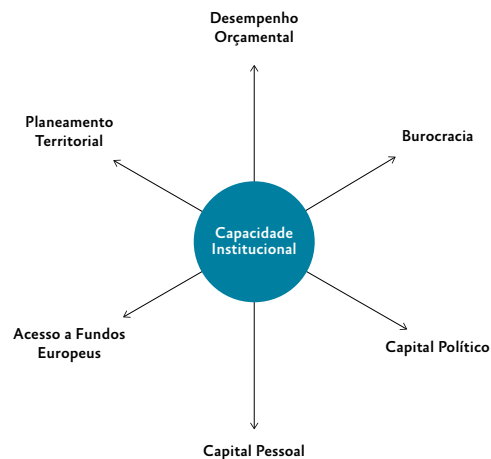
- 6) **Capital pessoal** – Idade do presidente, Longevidade Política como presidente

⁶. No caso das Regiões Autónomas dos Açores e da Madeira os governos regionais são preponderantes na definição de políticas locais e na negociação de políticas com o Governo Central da República. Por essa razão, decidimos neste estudo não analisar o caso dos municípios insulares, julgando que eles merecem uma atenção específica e dedicada, que leve em conta as suas especificidades.

Os **indicadores** recolhidos têm naturezas várias mas são **registados em termos relativos**, sempre que isso faça sentido. Alguns são variáveis indicativas da presença de uma característica, como é o caso do Alinhamento Político, outras registam a Idade do presidente. Para os indicadores que dependem de quantias monetárias, optámos por denominar as variáveis em euros *per capita*, ou em percentagem de outra variável monetária, como é o caso, respetivamente, de Montante de Fundos Europeus, e Despesa em Pessoal por Despesa Primária. Outros, como a Área Reservada ao Turismo, são recolhidos em percentagem da área total do concelho. Assim, os indicadores têm sempre uma natureza relativa, de forma a não permitir que os resultados sejam distorcidos pelos municípios mais extensos, populosos, ou com produto mais elevado.

Os indicadores de **Desempenho Orçamental** pretendem recolher indicadores que sumarizem a posição orçamental do município: a Taxa de Derrama, que avalia em que medida o município onera e tributa as empresas locais; as Despesas Primárias *per capita*, uma medida relativa da dimensão do governo local; a Despesa com Pessoal sobre Despesa Primária, indicativa do peso relativo das despesas com pessoal, uma possível medida de eficiência na despesa; e, por fim, as Despesas Primárias sobre Despesa Total, uma medida reversa do endividamento municipal. A dimensão e alocação das despesas públicas municipais, assim como a intensidade da busca de receitas, têm o potencial de influenciar a atividade privada no município.

Figura 1 Categorias Institucionais



Os indicadores de **Planeamento Territorial** incluem a percentagem do território municipal reservada a parques industriais e a percentagem reservada a uso turístico. A concentração de atividade económica em parques industriais ou a reserva de áreas territoriais para um sector específico, como o turismo, podem gerar entrada de empresas em busca de *spillovers* de conhecimento ou a partilha de custos e serviços comuns.⁷ Esse foi o caso dos parques industriais e até das incubadores de empresas, um modelo disseminado pelo País. Por outro lado, estas iniciativas de atenção privilegiada a parte do tecido económico podem ter um efeito dissuasor sobre outros sectores.

⁷ Veja-se Audretsch et al. (2004).

A variável **Presença de Burocracia** é avaliada por dois indicadores. A diferença entre o tempo médio de duração de obras no município (privadas ou municipais) e a respetiva previsão, em percentagem da segunda; e o montante de taxas e multas cobradas, *per capita*. Embora vários fatores possam estar na origem de atrasos de obras em concreto, conjecturamos que uma parte desses atrasos terá a ver com exigências a nível de regulação e acompanhamento de obras a nível municipal, justificadas ou não. Por outro lado, o montante de taxas e multas cobradas pelo município é indicativo da intervenção reguladora do mesmo e pode resultar da eficiência do município em gerar um contexto dinâmico para as empresas ou o contrário. As barreiras burocráticas à entrada e à atividade das empresas podem ser elementos inibidores do desempenho económico local. O licenciamento, em particular, uma função dos municípios, tem o potencial de influenciar a entrada de novas empresas no mercado.⁸

⁸ Como sugerido, por exemplo, em Wagner e Sternberg (2004).

O **Acesso a Fundos Europeus** é, nesta análise, medido pelo montante angariado pelo município, por habitante e pelo número de programas europeus a que o município acedeu. E também estes aspetos podem estar relacionados com a dinâmica e o desempenho das empresas. Por um lado, o montante de fundos angariados pode ter um impacto na quantidade e qualidade das infraestruturas disponíveis e no nível de serviço oferecido pelos municípios. Por outro, a diversidade de programas europeus com os quais o município se envolveu pode ser um indicador da sofisticação institucional do município, passível de se refletir por várias vias na atividade empresarial local. A complexidade e o quadro regulador exigente no acesso a estes fundos, em paralelo com a sua atratividade e omnipresença, sugerem que municípios com maior acesso relativo a Fundos Europeus ou a um conjunto diversificado de fundos demonstram capacidade institucional que se pode refletir em melhores condições de contexto para as empresas privadas que já estejam instaladas ou pretendam vir a exercer atividade no município.

O **Capital Político** mede a capacidade do presidente da Câmara poder capitalizar a partir de uma identidade política específica, associada ao pensador ideológico do seu partido de origem, a sua proximidade com o executivo

⁹ Segundo Reynolds et al. (1994), partidos de direita tendem a desenvolver atitudes mais favoráveis ao empresariado.

nacional, e a proximidade potencial de uma maioria de apoio na Assembleia Municipal. A identidade ideológica pode estar associada a atitudes em relação à iniciativa privada que se refletem na propensão para a entrada de empresas no mercado. ⁹ O benefício de gozar de maioria no executivo municipal e a proximidade ideológica com o executivo nacional também reforçam a possível influência do presidente da Câmara e podem refletir-se na sua capacidade de promover a atividade económica no município.

Por fim, recolhemos também indicadores do **Capital Pessoal** do presidente da Câmara, a sua idade e o número de mandatos cumpridos na liderança do executivo municipal. Estes indicadores registam características pessoais que podem reforçar a posição do presidente da Câmara e a sua capacidade de intervenção.

A Tabela 1 abaixo sugere uma correspondência entre os indicadores de capacidade institucional acima descritos adotados neste estudo e as funções das instituições a que estão possivelmente associados. Assim, e por exemplo, o Planeamento Territorial está associado à criação e implementação de regras e à agregação de informação e preferências, nomeadamente definindo o uso do solo e encorajando a localização específica de certas atividades económicas. E está também associado à otimização da alocação de recursos, através da promoção de partilha de serviços comuns e a promoção de *spillovers* de conhecimento entre organizações privadas, isto é, transferência não onerosa de conhecimento com impacto na capacidade produtiva. Esta Tabela 1 pretende ser ilustrativa e não uma proposta normativa. Cada indicador é passível de medir a capacidade institucional de várias formas e assim cumprir estas ou outras funções enquanto instituição.

Tabela 1 Indicadores Institucionais e Funções Institucionais

	Criar e Fazer Cumprir Regras	Agregar Informação e Preferências	Partilhar Riscos e Reduzir a Incerteza	Otimizar a Alocação de Recursos	Redistribuir Recursos
Desempenho Orçamental		X	X	X	X
Planeamento Territorial	X	X		X	
Acesso a Fundos Europeus	X			X	X
Burocracia	X	X	X	X	X
Capital Político	X	X			X
Capital Pessoal	X	X	X		

1.2. Municípios, dinâmica e desempenho das empresas

A dinâmica empresarial é crucial para entender o desenvolvimento de nações e regiões. Apesar de toda a discussão da economia do virtual, o desenvolvimento ainda hoje se materializa fundamentalmente num território concreto. Uma vez que o contexto económico e social, assim como as instituições locais variam no território, é hipótese de trabalho natural associar características locais e desenvolvimento local. As instituições locais, em particular, podem ser determinantes para constituírem com a dinâmica empresarial uma realidade virtuosa, no sentido de umas e outras, entidades públicas e empresas privadas, potenciarem o desempenho e o desenvolvimento comum. Sem prejuízo da importância inegável do quadro nacional para a criação de empresas e para o seu crescimento sustentável, várias razões concorrem para que o paradigma local assuma uma importância crescente. Na análise da vida das empresas, tal como espelhada na literatura económica, **vários fatores sugerem o enfoque local** como o mais apropriado:

- 1) A existência de grandes disparidades ao nível da criação e destruição de empresas, tanto a nível bruto, de número de empresas criadas, como a nível líquido, número de empresas criadas por empresas existentes, ou por habitante. Esta variabilidade, dentro de um mesmo país, persiste ou até se agrava quando examinamos a distribuição sectorial, por dimensão de empresa, e por presença de capital estrangeiro;
- 2) A transformação das economias desenvolvidas no sentido de padrões de produção intensivos em conhecimento, que beneficiam da concentração de empresas num determinado território, sobre a forma de *clusters* sectoriais ou outros;
- 3) O peso crescente dos serviços na economia, potenciando a associação entre a sua natureza não transaccionável e o território;
- 4) A tendência para os empreendedores localizarem as suas empresas perto da sua área de residência, associando assim o contexto local, incluindo a qualidade de vida, à dinâmica das empresas;
- 5) O efeito potencialmente determinante que diferenças de dinâmica e desempenho empresarial entre regiões têm no ritmo de desenvolvimento económico e social;

O estudo do contexto e políticas locais na criação e destruição de empresas insere-se no campo da geografia económica, que versa a distribuição da atividade económica pelo território. Esta disciplina conheceu avanços significativos desde os anos 90, quando a chamada “**nova geografia económica**” recentrou a atenção no fenómeno persistente da desigualdade da distribuição

espacial da atividade económica. As previsões dos modelos de localização da produção – e consumo – tornaram-se a principal fonte de inspiração teórica para vários trabalhos empíricos identificando os incentivos fundamentais em presença. Por outras palavras, entender de que forma o contexto local e as instituições locais se constituem em mecanismos de atração ou repulsão de atividade – produtiva ou de consumo.

O ponto de partida da análise da relação entre território e atividade pode ser apontado ao trabalho de Alfred Marshall, desenvolvido na viragem do século XIX para o século XX. Marshall debruçou-se sobre a concentração da produção de certos mercados em torno de núcleos territoriais definidos. Ao conjunto desses fatores Marshall chamou **economias externas**, no sentido em que os benefícios da concentração não são inteiramente apropriados pelos indivíduos ou as empresas, consideradas atomisticamente. Marshall (1890) apontava entre as vantagens da aglomeração geográfica fatores muito diversos, como:

- 1) A formação de mercados de trabalho especializado;
- 2) A produção eficiente usando fatores de produção específicos não transacionáveis;
- 3) A partilha de conhecimento entre a comunidade empresarial local.

Um século depois de Marshall, o estudo da concentração produtiva tomou novas direções. Foi reconhecida a importância de **fatores “pecuniários” nos mecanismos de concentração**, isto para além dos já reconhecidos, mas meramente “tecnológicos”. Se quisermos, trata-se agora de efeitos externos locais ao nível dos preços de *inputs* ou *outputs*, e não apenas da quantidade de fatores disponíveis, entre eles, informação. Esta nova perspetiva tem origem em Krugman (1991), que analisou em simultâneo as condições que levam à concentração da produção e da procura, sublinhando as relações de interdependência entre oferta e procura. Indivíduos e empresas são, simultaneamente, “produtores” e “consumidores” e os dois elementos de atividade económica não podem ser compreendidos fora do seu contexto de interdependência. No trabalho de Krugman as economias de escala são causa determinante da concentração da atividade industrial, sendo que a localização concreta da produção depende também dos custos de transporte e da localização geográfica dos consumidores. No caso da produção industrial os *inputs* são mais facilmente relocados do que, por exemplo, nas atividades agrícolas. Assim, à medida que a indústria ganha protagonismo na economia e as vias de comunicação existentes permitem a circulação barata de mercadorias, a atividade económica concentra-se em centros urbanos, que reúnem ao mesmo tempo produção industrial e população, ficando o resto do território entregue à atividade agrícola de

pequena densidade. Com adaptações, os serviços caracterizam-se por uma necessidade de se localizarem próximos das populações que servem.

A chave para descobrir a importância do contexto e das instituições locais para dinâmica empresarial passa pela identificação das áreas de intervenção das administrações locais. Um bom ponto de partida é notar como **a população total, assim como a sua densidade e poder de compra são relevantes** em termos de mercado. A presença de muitos, com elevado poder de compra, concentrados no espaço é um forte incentivo para os potenciais empreendedores. Armington e Acs (2002) documentam, para o caso de regiões dos Estados Unidos, uma relação fortemente positiva entre a taxa de criação de empresas e as taxas de crescimento da população e do rendimento disponível dos particulares. Combes e coautores (2008) descobrem, num estudo que se foca nas diferenças inter-regionais dos salários dos trabalhadores franceses, que os indivíduos mais produtivos e mais qualificados estão concentrados em regiões propícias a salários mais elevados e que o principal fator por detrás das vantagens salariais dessas regiões é a sua densidade populacional.

A densidade e a dimensão da população estão também associadas a uma miríade de incentivos positivos à atividade económica, como a disponibilidade de infraestruturas, serviços especializados e capital. No caso português, como documentado em Arouca (2013), o crescimento e a densidade populacional num município estão positivamente associados ao número de empresas criadas. A aglomeração da atividade económica parece também estar associada a efeitos de longo prazo. Conforme documentado em Batista e Preto (2011) para o caso português, a criação de empresas leva a um crescimento no nível de emprego no longo prazo, principalmente (mas não exclusivamente) nas regiões altamente aglomeradas e em sectores intensivos em tecnologia.

Também **a estrutura etária e educacional** da população podem ter impacto na dinâmica empresarial. As novas empresas tendem a ser tecnologicamente acima da média, são normalmente fundadas por empreendedores relativamente jovens e revelam necessidade de mão-de-obra qualificada, com competências adquiridas há não muito tempo. Uma maior prevalência da população ativa representa um universo maior de potenciais empreendedores. Fritsch e Falk (2007) revelam uma associação positiva entre população ativa e o número de empresas criadas em regiões administrativas da Alemanha Ocidental. No que diz respeito à estrutura etária, Santos (2015) mostra que os municípios portugueses com uma maior taxa de dependência da população – valor mais baixo da população ativa sobre a população total, tendem a ser mais ineficientes na criação líquida de empresas. Relativamente à estrutura educacional, Armington e Acs (2002) revelam uma relação positiva entre a percentagem de pessoas com qualificações académicas e a taxa de criação de

¹⁰. Veja-se, para os municípios suecos, Daunfeldt e coautores (2013).

empresas regional.¹⁰ Já Glaeser e Kerr (2008) têm como variável mais significativa na explicação de padrões de criação de empresas de várias cidades americanas um índice que mede a adequabilidade do cariz ocupacional dos trabalhadores de uma cidade aos vários sectores. Isto é, existe uma maior dinâmica empresarial em cidades e sectores onde a oferta de trabalho é mais adequada, em termos de competências, às necessidades das empresas, não de um, mas de vários sectores.

Olhando agora diretamente para as **empresas, o seu grau de concentração inicial** surge como a variável mais consensual enquanto fator determinante da criação de novas empresas. As empresas já presentes são uma *proxy* para o efeito das economias de aglomeração acima referidas, na sua dimensão tecnológica e pecuniária. Vários trabalhos traçam a distinção entre o efeito da especialização – concentração de empresas do mesmo sector – e o da diversificação – presença equilibrada de empresas num conjunto de sectores. Fritsch e Falk (2007) identificam uma relação significativamente positiva entre o número de empresas criadas num dado sector e a percentagem do emprego desse sector na região. Esta relação é explicada como evidência de economias de aglomeração “Marshallianas”, mas também reflete o facto de os empreendedores tenderem a usar a sua experiência prévia de trabalho dependente para criar empresas na mesma região.¹¹ Holl (2004b) conclui que a diversidade ocupacional do emprego nos municípios portugueses influencia positivamente a taxa de criação de empresas locais, sendo o impacto da especialização negativo ou irrelevante. Holl (2004a) constata que a diversificação é importante para a criação de empresas, ao passo que a especialização impacta positivamente o número de empresas que muda para um dado município vindo de outro. Ou seja, a importância relativa de um ou outro fator muda consoante o momento do ciclo de vida da empresa: para uma *start-up* é mais relevante aprender sobre um vasto conjunto de procedimentos operacionais versus uma aprendizagem específica ao sector, mais valiosa quando o processo de negócio está mais maduro.

¹¹. Tal relação positiva entre aglomeração sectorial e criação de empresas é também observada para os Estados Unidos por Brown e coautores (2009), que também a observam para a extinção de empresas, assim como Glaeser e Kerr (2008).

¹². Sectores caracterizados por grande intensidade de Investigação e Desenvolvimento (I&D) tendem a concentrar-se geograficamente, o que explica a concentração geográfica da emissão de patentes, como em Audretsch e Feldman (1996). Fritsch e Falk (2007) mostram que a própria distribuição geográfica do registo de patentes ajuda a explicar diferenças regionais na taxa de criação de empresas.

O debate acerca da concentração empresarial serve de introdução ao papel que podem ter na criação de empresas as variáveis sob o controlo direto das administrações infranacionais. Um exemplo é o **estabelecimento de zonas dedicadas** ao uso industrial. Arouca (2013) demonstra que a percentagem da área de um município reservada a zonas industriais é um fator importante na geração de *start-ups*, presumivelmente porque promove a aglomeração empresarial pela difusão e expansão do *stock* local de conhecimento.¹²

Um segundo mecanismo importante é a **gestão financeira do município**. Para Portugal existe já evidência, em Arouca (2013), de que municípios com maiores despesas com pessoal *per capita* têm menor probabilidade de

testemunhar criações de empresas. Santos (2015) mostra que os municípios mais independentes do ponto de vista financeiro são mais eficientes na criação de condições de contexto favoráveis à criação líquida de empresas. A da relação positiva entre o desempenho financeiro das administrações locais e a dinâmica empresarial pode residir no facto dessa relação ser um indicador da qualidade institucional. Por outro lado, a maior cobertura das despesas pelas receitas e a menor dependência das despesas com pessoal pode sinalizar menor necessidade futura de tributação. Este efeito positivo de taxas de imposto mais baixas – atuais ou futuras, pode fazer-se sentir no número de empresas criadas, assim como no número de empresas que migram para um dado município, como sugerido em Daunfeldt e coautores (2013).¹³ Fölster e Peltzman (2010) mostram que os governos locais na Suécia com menores taxas de imposto sobre o rendimento, e que são tidos como mais *business-friendly* por parte dos empresários, estão associados a maior rendimento disponível dos particulares e das empresas e a uma maior percentagem de emprego no sector privado.

Uma variável que surge na literatura com um efeito ambíguo na criação líquida de empresas é a **orientação política da administração local**. Em abstrato, a expectativa é a de que executivos identificados como de direita tendem a adotar uma postura mais favorável à criação de empresas privadas, até porque os trabalhadores por conta própria tendem a fazer parte da base política desses partidos.¹⁴ Para Portugal, Arouca (2013) não encontra nenhuma associação estatística relevante entre a criação de empresas e a percentagem de votos atribuídos a partidos da esquerda política. Já Santos (2015) obtém um resultado que sugere que municípios em que os partidos de direita estão em maioria são mais eficientes na criação líquida de empresas privadas.¹⁵ Ainda no que respeita à orientação política dos executivos municipais, Santos (2015) demonstra que executivos politicamente alinhados com o poder central são mais eficientes na criação líquida de empresas.¹⁶

Existem ainda **políticas diretamente endereçadas à criação líquida de empresas**, geralmente focadas em sectores tidos como de maior potencial inovador. Kline (2010) advoga que políticas que visam favorecer locais específicos (*Place Based Policies*) têm efeitos tão diversos no bem-estar dos agentes económicos quanto diversas são essas mesmas políticas. Os investimentos na produtividade regional beneficiam os trabalhadores dessa região, na medida em que os seus salários reais sobem. Mas beneficiam também os detentores de outros bens na economia, como os proprietários de bens imóveis como habitação, que vêm os preços subir.¹⁷ Por outro lado, subsídios ao trabalho ou ao capital numa região levam à mesma reorientação da atividade económica

¹³ Brown e coautores (2009) revelam, para o caso dos Estados Unidos, uma associação positiva entre um índice composto de ambiente fiscal local e a criação de empresas, assim como entre este índice e a extinção de empresas.

¹⁴ Ver Bertrand e Kramarz (2001).

¹⁵ Esta ambiguidade também se verifica para os municípios suecos. Enquanto Fölster e Peltzman (2010) mostram que os governos locais com uma maior presença dos partidos da direita política experienciaram taxas de crescimento do produto maiores ao longo da década seguinte às eleições analisadas, Daunfeldt e coautores (2013) estimam que o número de empresas criadas seja menor quando o governo local não é de esquerda.

¹⁶ No que diz respeito à postura de autoridades políticas infranacionais face à iniciativa empresarial, Holmes (1998) define fronteiras entre estados americanos com e sem uma postura *business-friendly* – identificados pela existência ou não, de uma lei proibindo a existência de empresas em que seja obrigatório os trabalhadores serem sindicalizados (*Lei right-to-work*). Verifica que os condados do lado *business-friendly* da fronteira apresentam um maior crescimento do emprego na indústria da manufatura entre 1947 e 1992 e uma maior percentagem de emprego nesse sector para o último ano da amostra, comparativamente com os condados do lado do Estado sem uma *Lei right-to-work*.

¹⁷ Ao mesmo tempo, a atração de população para a região alvo da política prejudica os proprietários de inputs em outras regiões devido à redução na procura que enfrentam.

em direção à região favorecida, mas com a perda de eficiência tipicamente inerente à aplicação de um subsídio.

A literatura existente que avalia **os impactos das políticas de incentivo** direto ao empreendedorismo localizado – como sendo o fomento de *clusters* industriais através dos mecanismos fiscais de governos infranacionais, tende a avaliar negativamente tais programas, caso de Andersson e Henrekson (2014) e Chatterji e coautores (2013). A percepção generalizada é a de que as autoridades dificilmente possuem conhecimento das condições de sucesso económico dos sectores locais potencialmente promissores. Assim, o foco na criação de condições de contexto “genericamente favoráveis” ao empreendedorismo é tido como o mais eficiente dos esforços da política local. Por exemplo, um estudo de Busso e coautores (2010) analisa os ganhos de bem-estar da política que favorece zonas carenciadas de algumas das maiores cidades dos Estados Unidos, as chamadas *Empowerment Zones*. Estas políticas combinam créditos fiscais à contratação com subsídios ao investimento em infraestruturas e à formação dos trabalhadores, entre outros. Busso e coautores (2010) constatam que o programa teve um elevado retorno social devido aos aumentos de produtividade oriundos do investimento subsidiado, que constitui, assim, o fator crítico que pode compensar as ineficiências causadas pelo subsídio à contratação.

Por fim, importa também olhar para a relação entre a **dinâmica empresarial local e instituições informais**, que vêm sendo agregadas na literatura sob a denominação de “cultura de empreendedorismo”. Estas são normas e valores que realçam positivamente o individualismo e a independência, mas também a capacidade de organização e de cooperação. A existência de tal cultura incentiva a criação de novas empresas, como sugerido por Westlund e coautores (2014). Este efeito, aliado ao facto de as instituições informais variarem lentamente ao longo do tempo, como sublinhado em North (1994), explica a grande persistência dos padrões de dinâmica empresarial observados em várias economias desenvolvidas.¹⁸

Um aspeto que surge da literatura é a prevalência dos estudos sobre a criação bruta de empresas, em contraste com estudos dirigidos à **criação líquida de empresas**. A exceção surge em trabalhos como o de Fotopoulos e Spence (2001), para o Reino Unido, Brown e coautores (2009), para os Estados Unidos e Santos (2015), para Portugal. O primeiro trabalho regista como as regiões e sectores que contribuem decisivamente para a variação na taxa de criação de empresas são em larga medida as mesmas com valores mais elevados da variação da taxa de extinção de empresas. O segundo estudo, que estima um modelo em que criação e extinção de empresas se influenciam mutuamente, mostra que os fatores com influência estatisticamente significativa para a criação de empresas têm um impacto qualitativamente semelhante para a extinção de

¹⁸. Em dois estudos para regiões administrativas da antiga Alemanha Ocidental, Fritsch e Wyrwich (2014a,b) observam que uma maior percentagem da população ativa a trabalhar por conta própria em 1925 está inequivocamente associada a uma maior taxa de criação de empresas regional em 1976 e, conseqüentemente, a um maior crescimento do emprego entre esse ano e 2008. Num outro estudo – Fritsch e coautores (2014) –, o caso ainda mais extremo da Alemanha de Leste demonstra que a cultura de empreendedorismo das regiões sujeitas ao regime comunista, explicitamente hostil à iniciativa privada, resistiu a esse choque, assim como às disrupções económicas da crise dos anos 20 e 30, e da 2ª Guerra Mundial. Veja-se também Fritsch e Falk (2007), Fotopoulos e Spence (2001), Holl (2004a,b) e Holmes(1998).

empresas. Por fim, o terceiro estudo apresenta conclusões qualitativamente semelhantes a outros estudos da realidade portuguesa, que se debruçaram apenas sobre a criação bruta de empresas.¹⁹

Em suma, a resenha da literatura feita permite-nos antever o efeito de variáveis definidas ao longo de duas dimensões, **o contexto económico e social e a influência das instituições locais**:

- 1) Fatores sociais e demográficos, como a dimensão, crescimento, e densidade da população – ou das empresas existentes, assumem um papel preponderante nas diferenças regionais de dinâmica empresarial. A relação de causalidade mútua existente entre população e criação de empresas deixa uma margem reduzida para intervenção institucional. Uma cultura local de valorização da iniciativa privada pode ter um efeito adicional;
- 2) A principal forma de influência das instituições locais na entrada de novas empresas reside na criação de condições propícias à transmissão de conhecimento e a promoção de um ambiente fiscal e regulamentar favorável à atividade económica. Algumas áreas de “intervenção” local diretas, como a execução de políticas localizadas, têm um impacto duvidoso na dinâmica empresarial.

¹⁹ Mata e coautores (1995) mostram que a probabilidade de extinção de uma empresa decresce com a idade da empresa, assim como a taxa de criação de empresas no mesmo sector de atividade. Assim, regiões com uma taxa de criação bruta de empresas elevada – especialmente empresas com um cariz tecnológico acentuado – tendem a gerar inicialmente destruição de emprego, antes de levar ao seu crescimento. É o aumento da concorrência dirigida às empresas incumbentes que gera o decréscimo inicial no emprego, que só recupera mais tarde, por via dos efeitos benéficos do aumento da produtividade, tal como o trabalho de Batista e Preto (2011) sugere.

Capítulo 2

Leituras empíricas

Nesta secção oferecemos uma discussão da natureza da informação de base empírica para fornecer as chaves de leitura e análise dos resultados empíricos apresentados neste estudo. Por um lado, discutimos o que se pode – ou não – inferir a partir das relações entre dados, tal como são expressas por diferentes métodos estatísticos. Por outro, sugerimos diferentes narrativas alternativas que ajudam a interpretar essas mesmas relações entre os dados.

2.1. Dados e conhecimento

É importante perceber as possibilidades e as limitações associadas à medição como forma de compreender os fenómenos económicos e sociais. Medir é importante. Relacionar diferentes medidas de forma a propor relações de causa e efeito credíveis é uma tarefa difícil. Os números não mentem mas as pessoas podem mentir de forma conveniente usando números. Aqui ilustramos os vários passos até poder chegar à afirmação “isto causa aquilo”. Ou, pelo menos, ficar lá perto.

No princípio é o **valor**. Medimos, recolhemos informação, obtemos um número associado a um determinado evento social, económico ou outro. Muitas vezes esta primeira medida tem um significado muito limitado e isso é evidente para todos. Ilustremos com um exemplo. As empresas que entram no mercado num município, num determinado ano. Um número importante, mas quase todos reconhecerão imediatamente que esse número significa algo muito diferente consoante a dimensão do município. O que precisamos é de obter um **valor relativo**. Ou seja, o número de empresas criadas deve ser medido em relação a um outro valor que reflita a dimensão do município. O rácio dos dois valores aponta para uma informação mais útil. Há vários candidatos, a população, o rendimento, o número de empresas existentes, até a área do município. Nenhum é, por princípio, melhor ou pior. Depende do que se pretende salientar. Se o interesse do estudo for explicar como as empresas ocupam o território, talvez as empresas criadas por km² seja o indicador apropriado. Se, como é o caso neste estudo, pretendemos medir o

dinamismo na criação de empresas, o número de empresas criadas comparado com o número de empresas existentes nesse mesmo município é mais apropriado. Os valores relativos, na medida em que produzem um rácio entre dois valores, já são parte de uma narrativa, já dependem do critério do observador. Mas constituem um passo de gigante em relação à medida crua, sem escala, sem comentário.

O passo seguinte é relacionar dois valores relativos, no sentido de medidas significativas de dois fenómenos distintos. Essa relação, que pode ser representada de forma muito sugestiva num gráfico a duas dimensões, chamado gráfico xy, permite observar ou medir se esses dois fenómenos tendem a aumentar e diminuir de valor a par, ou, pelo contrário, o aumento do valor de um deles tende a ser associado à queda do valor de outro. Essa relação entre fenómenos observados no comportamento conjunto dos seus valores chama-se **correlação**. Falamos então de correlação positiva, correlação negativa ou não correlação – também chamada correlação zero. A correlação é um passo de gigante no sentido de construir uma “história” que une as duas variáveis. Mas, um mantra que ouvirá muitas vezes repetido quem se envolve com estatística, correlação não é causalidade. Isto é, que dois fenómenos se expressem da mesma forma ou de forma oposta consistentemente não indica de nenhuma forma que há uma relação profunda, de causa e efeito, entre as variáveis. Uma correlação forte – claramente diferente de zero – pode dever-se ao facto de as duas variáveis dependerem em conjunto de uma terceira, que podemos chamar variável omitida, mas também pode ser pura coincidência ou pode, simplesmente, dever-se a outras razões.

A avaliação estatística da força da correlação, que não a mera verificação visual da relação, pode ser obtida através de um teste estatístico criado através de uma **regressão univariável**. A estatística obtida depende do número de observações, da variabilidade das duas séries e da forma como os valores das duas séries se acompanham, num sentido ou no outro, ou em nenhum. Embora este teste estatístico seja rigoroso, há um problema grave de especificação quando tentamos avaliar a relação entre duas variáveis observando apenas essas duas variáveis. Como facilmente reconhecemos a realidade é complexa também no sentido que cada variável depende de muitas outras e afeta muitas outras. As relações biunívocas raramente são exclusivas. A realidade é complexa e multivariável. Focarmo-nos apenas no comportamento estatístico de duas variáveis ignorando tudo o resto é olhar para uma expressão de equilíbrio parcial, em vez de equilíbrio geral, em que tentamos considerar todas as variáveis e todas as relações relevantes. Em alguns casos, analisar um subsistema das duas variáveis pode fazer sentido. Mas em geral a realidade é multivariável e resulta de um equilíbrio geral, que não é a mera soma de equilíbrios parciais.

Uma forma de considerar as variáveis omitidas é proceder a uma **regressão multivariável**, em que várias variáveis são usadas em simultâneo para se avaliar o co-movimento de cada uma com uma variável a explicar. Medimos assim o efeito de cada variável explicativa na variável explicada depois de considerados todos os efeitos parciais das outras variáveis explicativas em análise. Como se pode facilmente inferir, este é outro passo de gigante na construção de uma história que liga cada variável explicativa à variável explicada. Uma dificuldade: seleccionar as variáveis que são relevantes e que têm de ser introduzidas na análise de regressão multivariável. É impossível expressar toda a realidade através de medidas de todos os seus fenómenos. Além disso, é impossível analisar um sistema empírico que inclua todas as expressões valoradas da realidade. Ou seja, necessariamente, um sistema de regressão multivariável padece de variáveis omitidas. Esta falha está sempre presente, o que varia é o seu grau e o que pretendemos é que o sistema se aproxime de uma representação completa e coerente da realidade.

Mesmo naqueles casos em que o teste à relação entre uma variável explicativa e a explicada sobreviva a uma bateria de co-variáveis, esse facto não permite concluir pela existência de uma **relação causal** entre aquela explicativa e a explicada. Também aqui a correlação, mesmo quando sobrevive à presença de muitas variáveis, não é causalidade. A causalidade pode não existir, ou pode acontecer que a explicada cause a explicativa, e não o contrário, um caso de causalidade reversa. Para tentar inferir validamente a causalidade existe uma série de métodos empíricos especiais. São métodos criativos e poderosos, mas não infalíveis. Permitem, com grande grau de confiança, apontar a presença de causalidade, mas necessitam da ocorrência de determinadas categorias de eventos para se poderem aplicar. O método que empregaremos é o *Difference in Differences*, tal como explicado na Secção 5, abaixo. A inferência de causalidade baseia-se na comparação entre os valores observáveis de uma variável para um grupo de tratamento – sujeito a um evento específico – e um grupo de controlo – não sujeito a esse evento. A pertença a um outro grupo deve ser independente do evento em si, e poder-se-á controlar para um conjunto de variáveis que afetem o desempenho de forma autónoma do evento em si.

2.2. Criação, destruição criadora, aglomeração, dispersão e convergência

Apresentamos agora algumas formas alternativas de leitura dos resultados, todas legítimas, mas que precisam de ser tornadas explícitas para se entender toda a riqueza dos resultados empíricos a ser apresentados abaixo.

Quando concebemos uma dinâmica empresarial virtuosa é natural pensarmos na importância da **entrada de novas empresas no mercado**. A entrada

de empresas é sinónimo da presença de expectativas positivas em relação ao futuro, seja quanto ao alargamento dos mercados atuais, seja quanto à possibilidade de criação de novas oportunidades de mercado. Se essas expectativas positivas forem não apenas individuais, mas partilhadas pelos agentes de um determinado território, a entrada de empresas pode atingir um dinamismo considerável. Nesse caso, é sensato investigar se as características do município em causa, ou a forma de agir das suas instituições municipais é parte da explicação desse dinamismo empresarial.

Mas a criação de empresas depende em parte, isto é, não pode existir, sem a saída de empresas. A entrada e saída de empresas correlacionam-se porque nos anos iniciais as novas empresas têm uma mortalidade maior que o normal, fruto do processo de tentativa e erro e da conciliação das expectativas empresariais com a realidade de mercado. Mas há também saída de empresas pela substituição de produtos, processos e métodos de gestão anquilosados pela oferta proporcionada pelas novas empresas. A saída de empresas do mercado pode ser encarada como o “outro lado do espelho” do desaparecimento de empresas, num processo dinâmico integrado. **Criação e destruição de atividade** são, neste caso, complementares: as empresas menos sustentáveis vão sendo eliminadas por falta de capacidade concorrencial, má adaptação aos desenvolvimentos tecnológicos ou a mudanças na procura. O que um sistema dinâmico deve garantir é um contexto em que novas empresas, mais sólidas e sustentáveis, podem substituir empresas moribundas. Este segundo conceito relaciona-se com a chamada *destruição criadora*. Este conceito foi sugerido pela primeira vez pelo sociólogo Joseph Schumpeter (1942). A ênfase deve residir na capacidade de transformação e criatividade e não na destruição ou desaparecimento de empresas, embora ambas façam parte de todos os processos económicos.²⁰ A expressão “destruição criadora” foi proposta por Joseph Schumpeter no seu clássico “Capitalism, Socialism, and Democracy”, de 1942. Aparentemente derivada da sua análise da visão marxista do capitalismo, a expressão descreve o processo disruptivo de incorporação da inovação, associado à entrada de novas empresas e à saída de empresas estabelecidas:

²⁰. Uso a expressão “destruição criadora” em lugar da comumente utilizada “destruição criativa”, num esforço de, sendo ambas corretas, evitar a expressão mais vulgarizada, que tende a ser confundida pelos incautos como fazendo a apologia da destruição, por um qualquer elemento perverso de criatividade a ela associada.

“Capitalism [...] is by nature a form or method of economic change and not only never is but never can be stationary. [...] The fundamental impulse that sets and keeps the capitalist engine in motion comes from the new consumers’ goods, the new methods of production or transportation, the new markets, the new forms of industrial organization that capitalist enterprise creates. [...] The opening up of new markets, foreign or domestic, and the organizational development from the craft shop and factory to such concerns as U.S. Steel illustrate the same process

of industrial mutation [...] that incessantly revolutionizes the economic structure from within, incessantly destroying the old one, incessantly creating a new one. This process of Creative Destruction is the essential fact about capitalism. It is what capitalism consists in and what every capitalist concern has got to live in.”

Este processo seria fundamental para o crescimento económico, criando valor, ao mesmo tempo que destrói parte do valor das companhias estabelecidas, vistas como beneficiárias de rendas associadas à exploração de tecnologias e modos de organização entretanto ultrapassados. Essa melhor “qualidade” das empresas que entram no mercado, seja a nível interno, organizacional ou tecnológico, seja a nível externo, de uma melhor adequação à procura, é chamada de *destruição criativa* e é parte integrante do crescimento económico e do aumento da produtividade.

Sendo assim, este estudo abordará a dinâmica empresarial nos municípios através do exame de três indicadores complementares:

- **A entrada de empresas;**
- **A saída de empresas;**
- **A entrada líquida de empresas.**

É importante constatar que, de uma perspetiva do conceito de destruição criadora, uma alta taxa de saída de empresas pode não ser, por si, um mau indicador, em particular quando liberta recursos para a futura entrada de novas empresas, em número considerável. Uma alta taxa de saída de empresas pode sinalizar um processo de ajustamento sectorial, em que os recursos das empresas de um sector em declínio estão em migração para um sector em expansão, possivelmente mais produtivo. Um bom quadro institucional está normalmente associado à criação de um número de empresas superior ao número das empresas que é destruído. Mas por outro lado, as entradas líquidas não contam toda a história, e um bom quadro institucional é aquele que promove um grande movimento de criação mas também de fecho de empresas, sendo que as empresas criadas são, de alguma forma, mais capazes, mais resilientes e mais produtivas que as empresas destruídas. Dessa diferença qualitativa entre empresas criadas e empresas que desaparecem resulta, quase sempre, o desenvolvimento económico e social.

Uma segunda linha de interpretação para os diferentes fatores associados à da dinâmica empresarial divide-os em **fatores de aglomeração ou dispersão** da atividade no espaço. Esta abordagem é típica da nova geografia económica. Por um lado, quando regiões com mais atividade são, por isso mesmo, mais atrativas observa-se um efeito de aglomeração. Pode acontecer que uma

diferença inicial, mesmo que reduzida, na densidade de atividade económica local favoreça a região com maior atividade, resultando na atração de mais empresas e mais trabalhadores. Estas circunstâncias produzem um efeito de “bola de neve”, que leva à progressiva concentração da atividade naquele espaço.²¹ A dimensão do mercado local, a quantidade e variedade de produtos e de trabalhadores disponíveis, são outros aspetos que podem concorrer para a aglomeração. As externalidades positivas na produção e no conhecimento são um fator adicional a contribuir para a aglomeração.

²¹ Ver Krugman (1991).

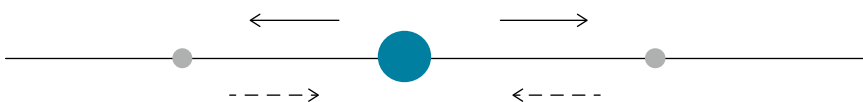
Os **custos de transporte** têm um papel significativo na propensão de uma economia à concentração ou à dispersão. Quando reduzidos, os custos de transporte reforçam a concentração da produção num ponto geográfico; quando significativos, tendem a promover a dispersão geográfica da produção e a autarcia, a produção para os consumidores locais. A relativa concentração da indústria e a relativa dispersão dos serviços sugerem a diferente relevância dos custos de transporte para os dois sectores, com muitos serviços a necessitarem de maior proximidade aos consumidores.

A nova geografia económica valoriza a **importância das condições económicas iniciais**, isto é, a relativa concentração ou dispersão inicial da atividade económica. Também enfatiza a possibilidade de múltiplos equilíbrios, isto é, diferentes resultados em termos de aglomeração e dispersão para valores intermédios de custo de transporte. A existência de múltiplos equilíbrios também sugere a importância de olhar para fatores como a capacidade institucional enquanto instrumento de atração de atividade económica e como forma de contrariar as tendências para a aglomeração. Como sugerido por Myrdal (1957), “Within broad limits, the power of attraction of a centre has its origin mainly in the historical accident that something was once started there, and not in a number of other places where it could equally well have been started, and that start met success.”²²

²² Myrdal (1957, pp. 26–27).

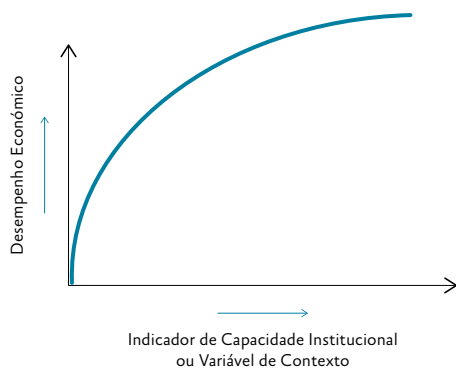
A aglomeração é um efeito de forças de mercado, que atuam no mercado de produto e no mercado de trabalho, e pode ser contrariada por políticas públicas, se for considerada nociva à coesão económica e social. Pode também acontecer que a aglomeração dê origem ao seu próprio antídoto, se a competição entre as empresas, no mercado de produto, ou a concorrência pela atração de trabalhadores levarem a processos de congestão, aumento dos salários e dos preços de certos *inputs*, como o uso da terra. A intensidade relativa dos efeitos de sinal contrário, de aglomeração ou de dispersão, é fundamental para interpretar a variação da dinâmica das empresas entre as diferentes geografias municipais.

Figura 2 Aglomeração ou Dispersão



Uma outra forma de abordar o impacto das instituições locais na entrada de empresas é o **conceito de convergência**, oriundo da teoria do crescimento económico. A ideia é de que a uma melhoria na capacidade institucional das jurisdições menos bem dotadas tem um impacto maior na dinâmica empresarial. Por outras palavras, a capacidade institucional tem rendimentos marginais decrescentes. Esta abordagem é apelidada de efeito de “*catch-up*” no crescimento económico. Sugere a possibilidade de os países “pobres”, menos dotados dos *inputs* necessários ao crescimento, tenderem a crescer a ritmo mais elevado uma vez que o retorno do investimento é mais elevado que nos países ditos “ricos”. A esta ideia contrapõe-se a **ideia de divergência**, pela qual os municípios com maior capacidade institucional têm uma vantagem inultrapassável uma vez que, quanto maior a capacidade institucional, maior o efeito de acréscimos dessa capacidade na dinâmica empresarial.

Figura 3 Convergência



Capítulo 3

Dinâmica e desempenho empresarial: um retrato

Este estudo debruça-se sobre a dinâmica das empresas e o desempenho empresarial nos municípios portugueses. O objeto de interesse inclui dois conjuntos distintos de variáveis dependentes: indicadores da dinâmica das empresas, nomeadamente a entrada e saída de empresas, por ano e por município; e indicadores financeiros reveladores do desempenho das empresas. As variáveis dependentes são por vezes denominadas como variáveis “a explicar”. É importante esclarecer que tomamos a sua “explicação” no sentido de caracterização geral do seu movimento conjunto com uma série de indicadores institucionais, referidos na Secção 2 acima, e indicadores do contexto económico e social dos municípios, que apresentaremos adiante. Nesta secção oferecemos um retrato da dinâmica e desempenho das empresas privadas, ao longo do tempo, para um conjunto de subamostras de interesse definidas segundo:

- 1) o sector de atividade: primário, secundário ou terciário;
- 2) a dimensão da empresa: medida pelo seu número de trabalhadores;
- 3) a presença e peso de capital estrangeiro na estrutura acionista da empresa.

Para o primeiro conjunto de variáveis a explicar, seja, **a dinâmica das empresas**, recolhemos informação anual quanto ao número de entradas e saídas, assim como entradas líquidas, de empresas privadas, para cada município português. Estes dados serão todos analisados em termos relativos, isto é, considerados em proporção do número de empresas existentes no mesmo município, no ano anterior. O âmbito geográfico do trabalho inclui todos os municípios de Portugal Continental e o período de análise estende-se de 2003 a 2012. Os dados a partir dos quais definimos entradas e saídas de empresas privadas a nível municipal têm origem nos Quadros de Pessoal, uma recolha exaustiva de informação sobre empresas, estabelecimentos e trabalhadores na economia portuguesa. A resposta aos Quadros de Pessoal é obrigatória para as entidades com pelo menos um trabalhador, ocorrendo em outubro de cada ano, todos os anos.

Dado o nosso interesse pela dinâmica da atividade empresarial e não mera criação e extinção formal de empresas, adotámos um conjunto de critérios para apurar a amostra a considerar, definindo entrada e saída de empresas da seguinte forma:

- 1) Entradas de empresas no município** – Corresponde à presença de um código de estabelecimento no município que não está presente nos dois anos anteriores;
- 2) Saída de empresas no município** – Corresponde ao caso em que um código de estabelecimento, presente num determinado ano, não está presente nos dois anos posteriores. Esta definição de saída, que requer o uso de informação dois anos após o ano em causa, limita a nossa amostra de saídas aos anos de 2003 a 2010, ao contrário das entradas, que nalguns casos poderemos analisar para os anos de 2003 a 2012.
- 3) Entrada Líquida de empresas no município** – Corresponde à diferença entre a primeira e a segunda variáveis definidas acima.

Assim, e apesar de nos referirmos a empresas, a nossa unidade de observação no que se refere aos Quadros de Pessoal é a empresa. Todas as variáveis de dinâmica usadas no estudo são medidas em proporção das empresas – estabelecimentos – existentes no município.

No caso das **variáveis de desempenho** recolhemos informação anual do conjunto de Informação Empresarial Simplificada, (IES), entre os anos de 2007 e 2012.²³ Exploramos variáveis de desempenho que estão associadas ao volume de negócios e resultados, assim como variáveis de desempenho que medem a taxa de rentabilidade das empresas. Naturalmente, dada a possível imprecisão na medição dos capitais totais e capitais próprios associados aos estabelecimentos, julgamos que as variáveis de rentabilidade estão sujeitas a maiores erros de medição. De qualquer forma, é útil apresentar esta informação, desagregada a nível municipal, que julgamos não ter sido disponibilizada em nenhum estudo anterior. As variáveis de desempenho recolhidas e analisadas incluem:

- 1) Volume de Negócios** – Corresponde ao total das vendas ou receitas, avaliadas em euros, de todos os estabelecimentos localizados no município em causa, num determinado ano, divididos pelo número de habitantes do município nesse mesmo ano;
- 2) Valor Acrescentado Bruto (VAB)** – O valor em euros da soma do valor acrescentado bruto de todos os estabelecimentos localizados no município, num determinado ano, a dividir pelo número de habitantes do município nesse mesmo ano. O valor acrescentado bruto corresponde à remuneração do trabalho e do capital, isto é, grosso modo, ao que a empresa gasta em remunerações do trabalho e distribui como lucros e dividendos;

²³ Nos anos entre 2003 e 2006 o número e âmbito das empresas com informação completa na IES é bastante incompleta e não representativa do universo.

3) Resultados Líquidos – O valor em euros da soma dos resultados líquidos de todos os estabelecimentos localizados no município, num determinado ano, a dividir pelo número de habitantes do município no mesmo ano. Os resultados líquidos remuneram o capital, próprio ou alheio, e resultam da subtração da remuneração do trabalho ao valor acrescentado;

4) Rentabilidade do Ativo – A divisão dos resultados líquidos pelo montante do ativo, isto é, pela soma do capital próprio e o capital alheio.

5) Rentabilidade dos Capitais Próprios – A divisão dos resultados líquidos pelo capital próprio.

As primeiras três variáveis de desempenho são medidas em euros e depois divididas pelo número de habitantes do município, com a unidade resultante avaliada em euros *per capita*. As taxas de rentabilidade, por outro lado, constroem-se como um rácio entre duas grandezas em euros, sendo por isso apresentadas como percentagens. Um valor mais elevado de qualquer das variáveis de desempenho pode ser associado a um melhor desempenho médio das empresas privadas presentes no município. No caso da IES, a unidade de observação é a empresa, uma vez que a informação financeira está disponível empresa a empresa e não para os vários estabelecimentos de uma mesma empresa. Por esta razão, e uma vez que não queremos enviesar o universo de observações por uma grande fração das empresas com maior número de estabelecimentos estarem localizadas em Lisboa ou no Porto, no caso das variáveis de desempenho limitámo-nos a recolher informação para empresas com apenas um estabelecimento. Assim, e estritamente, as amostras originárias dos Quadros de Pessoal e do IES, não são diretamente comparáveis.

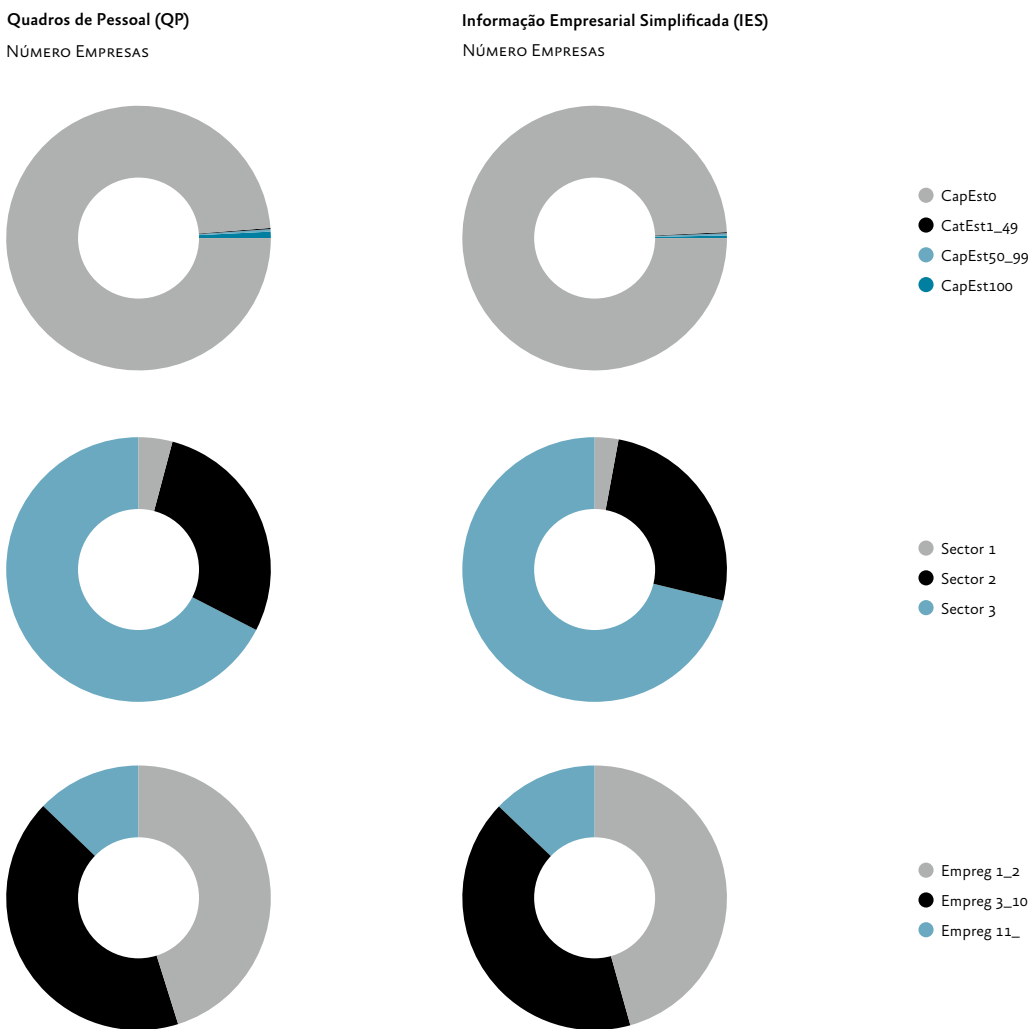
A Tabela 2 e a Figura 4 abaixo apresentam **o número de entidades constitutivas das amostras** dos Quadros de Pessoal e da IES usadas neste estudo, assim como nas respectivas subamostras. Como verificamos, apesar das diferenças de definição de empresa que foi necessário acomodar, a proporção entre o número de estabelecimentos por subamostra é bastante semelhante nas duas fontes.

Tabela 2 Universo de Empresas

	Dados QUADROS DE PESSOAL	Dados INFORMAÇÃO EMPRESARIAL SIMPLIFICADA
Capital Estrangeiro 0	2742876	703393
Capital Estrangeiro < 49	3899	1849
Capital Estrangeiro 50 A 99	8670	4025
Capital Estrangeiro 100	22604	4595
Dimensão 1-2	1293057	663825
Dimensão 3-10	1214017	603258
Dimensão > 10	367667	187253
Sector 1	119050	42191
Sector 2	810702	376314
Sector 3	1948807	1035831

* Os dados para capital estrangeiro nas empresa só estão disponíveis nos dados da Informação Empresarial Simplificada (IES) a partir do ano de 2010. Ver texto para uma apresentação das bases de dados dos Quadros de Pessoal e IES

Figura 4 Distribuição das Empresas por Presença de Capital Estrangeiro, Dimensão e Sector de Atividade



A Tabela 3 abaixo apresenta uma breve **definição das variáveis**. O conjunto de empresas estudadas abarca vários tipos jurídicos, desde sociedades anónimas e sociedades por quotas e empresas em nome individual. As empresas detidas, no todo ou em parte, por entidades públicas, foram excluídas da nossa amostra. O que pretendemos é analisar a forma como o contexto e as instituições municipais afetam os incentivos privados associados à entrada e saída de empresas do mercado, assim como o seu desempenho. As empresas com capital público, dada a sua relação mais ou menos próxima com entidades públicas da esfera do governo central ou local, têm uma natureza específica, fontes de financiamentos, formas de regulação, obrigações especiais perante as autoridades públicas que merecem tratamento autónomo e aprofundado,

não sendo esse o nosso objeto. Também foram eliminadas da nossa amostra quaisquer registos associados a empresas que, embora presentes na base de dados dos Quadros de Pessoal, têm em todos anos um volume de vendas registadas de 0. No caso da informação proveniente da IES o sector financeiro não foi incluído na amostra, tanto por razões de compatibilidade da informação contabilística, como pela existência de vários estabelecimentos por empresa.

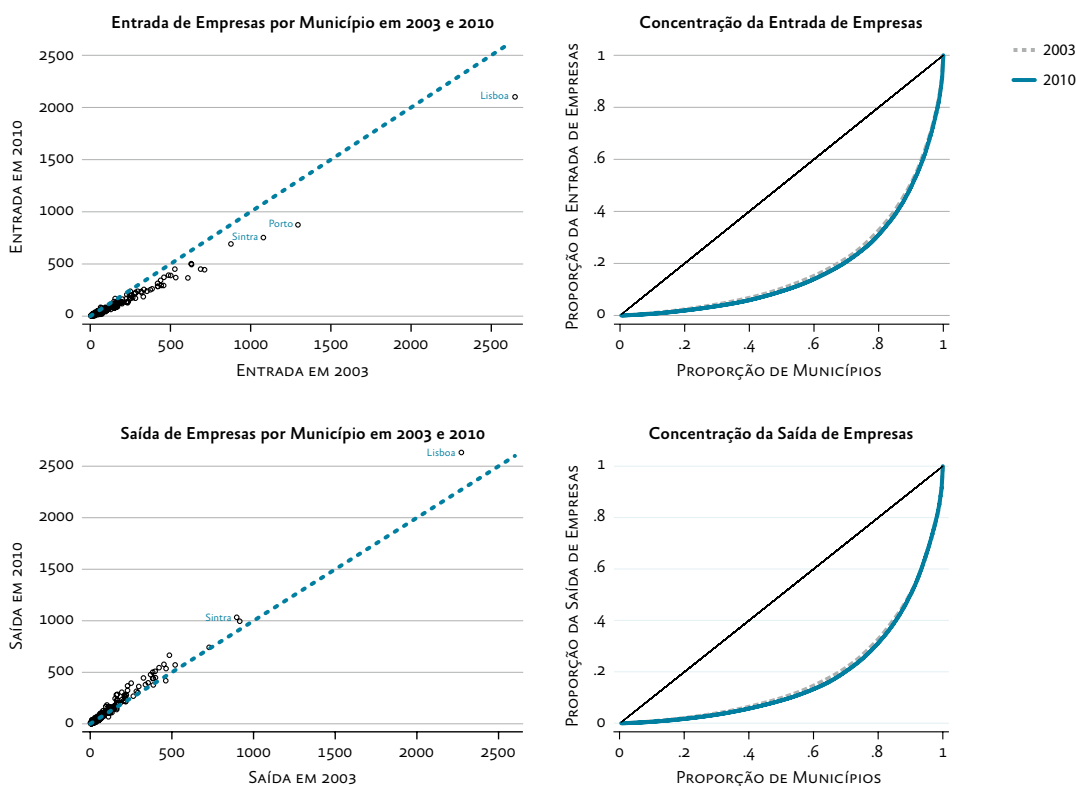
Tabela 3 Universo das Variáveis Dependentes

Variável	Definição
	Anos do Estudo: 2003 a 2013; Localização: Portugal Continental
EMPRESAS	Natureza Jurídica: sociedade anónima (31), sociedade em comandita (32), sociedade por quotas (33), pessoa singular (51), empresa estrangeira (71), empresário em nome individual (81), estabelecimento individual de responsabilidade limitada (83 a partir de 2010) e sociedade unipessoal por quotas (93)
	Notas: 1) Eliminamos todas as empresas com algum capital público 2) Eliminamos empresas com atividade zero em todos os anos da amostra
Subdivididas em	
CAPITAL ESTRANGEIRO 0	Empresas sem nenhum capital estrangeiro (empresas 100% nacionais)
CAPITAL ESTRANGEIRO < 49	Empresas com minoria de capital estrangeiro (menos do que 50%)
CAPITAL ESTRANGEIRO 50 a 99	Empresas com maioria de capital estrangeiro (mais do que 50%)
CAPITAL ESTRANGEIRO 100	Empresas de capital exclusivamente estrangeiro (0% de capital português)
DIMENSÃO 1-2	Empresas com apenas um ou dois trabalhadores
DIMENSÃO 3-10	Empresas com três a dez trabalhadores
DIMENSÃO > 10	Empresas com onze ou mais trabalhadores
SECTOR 1	Empresas pertencentes ao primeiro sector de atividade: agricultura, pesca e indústrias extrativas
SECTOR 2	Empresas pertencentes ao segundo sector de atividade: indústrias transformadoras, produção e distribuição de eletricidade, gás e água
SECTOR 3	Empresas pertencentes ao terceiro sector de atividade: comércio, reparação de veículos automóveis, alojamento e restauração, transportes, armazenagem e comunicações, atividades financeiras, atividades imobiliárias, educação, saúde e ação social e outras

Durante parte do período em consideração Portugal, como outros países, foi atingido por uma **crise económica e financeira** de proporções consideráveis. Esse facto será útil, nomeadamente na investigação de relações causais entre as variáveis na Secção 5. A Figura 5 abaixo apresenta, num gráfico xy, as entradas e as saídas de empresas, em 2003 e em 2010. Estes anos correspondem aos de início da amostra e a um ano em que o País se debatia com a crise

económica. Tal como seria de esperar, as entradas em 2010 estão abaixo das entradas em 2003, e o contrário acontece com as saídas. Uma possível preocupação seria a evidência de um comportamento dramaticamente diferente das empresas nos anos de crise. Na Figura 5 verificamos que as entradas e as saídas de empresas, por município, estão altamente correlacionadas nos dois anos, mesmo quando o segundo dos anos é afetado por uma crise económica pronunciada. A grande concentração de entradas e saídas nos municípios de Lisboa, Porto e Sintra é evidente, mas não se altera no ano de crise. À direita de cada imagem apresentamos a curva de Lorenz para as entradas e saídas de empresas, representativa da desigualdade na distribuição de entradas e saídas. Quanto maior a convexidade da curva de Lorenz, isto é, quanto mais ela se afasta da linha diagonal a 45 graus, mais desigual a distribuição da variável considerada. Da Figura 5 podemos extrair três conclusões: existe um elevado nível de desigualdade entre municípios quanto ao número bruto de entradas e de saídas; essa desigualdade é semelhante para entradas e saídas; altera-se de forma muito marginal com a emergência da crise económica.

Figura 5 Entrada e Saída de Empresas 2003 e 2010



A Tabela 4 abaixo apresenta vários **índices de dispersão para as variáveis** que medem a dinâmica empresarial, as entradas, saídas e entradas líquidas, e o desempenho empresarial, o volume de negócios, valor acrescentado bruto e resultados líquidos, assim como os dois indicadores de rentabilidade das empresas. Além do índice de Gini, que varia entre 0 e 1, com 1 correspondendo ao máximo possível de desigualdade, apresentamos três rácios entre percentis distintos e representativos da distribuição: $p90/p10$, que representa a razão entre o valor do decil mais elevado e o decil mais baixo; e dois outros rácios, $p90/p50$ e $p50/p10$. Realçamos como o valor absoluto das entradas brutas de empresas tem uma distribuição intermunicipal muito desigual, com um índice de Gini de 0,64 e um rácio $p90/p10$ superior a 26. Como sabemos, esta variável reflete a grande diversidade de dimensão e população entre municípios, com alguns, poucos, municípios do Continente a serem palco da atividade de uma parcela substancial deste universo. Quando corrigimos as entradas pelo número de empresas Empresa Existentes verificamos uma descida dramática da desigualdade intermunicipal. O Gini cai para menos de um terço e a desigualdade entre os decis extremos cai para menos de um décimo do respeitante ao valor bruto de entradas. É de salientar como o valor do Gini e o dos outros indicadores é semelhante para entradas e saídas por empresa existente. Mais uma vez se demonstra como este reescalonamento das medidas de dinâmica empresarial é fulcral para qualquer análise sensata dos dados. Por fim, os indicadores de desigualdade das entradas líquidas por empresa existente exibem um valor do Gini mais elevado, de 0,45. Esta maior desigualdade ao nível das entradas líquidas por empresa existente contrasta com as entradas por empresa existente, e sugere que a dimensão dos municípios realmente não explica tudo: há movimentos muito desiguais de entrada líquida, que podem corresponder a diferenças de contexto municipal e de capacidade institucional. Por fim, é interessante notar como as variáveis de desempenho exibem um nível de desigualdade intermunicipal razoável, maior ao nível dos resultados das empresas que ao nível do valor acrescentado e das vendas. Os indicadores de rentabilidade também apresentam grande variabilidade entre municípios. Em resumo, depois de corrigir para o efeito dimensão municipal, quanto mais os indicadores refletem possíveis diferenças de contexto, capacidade institucional ou qualidade de gestão, mais variabilidade observamos nos dados.

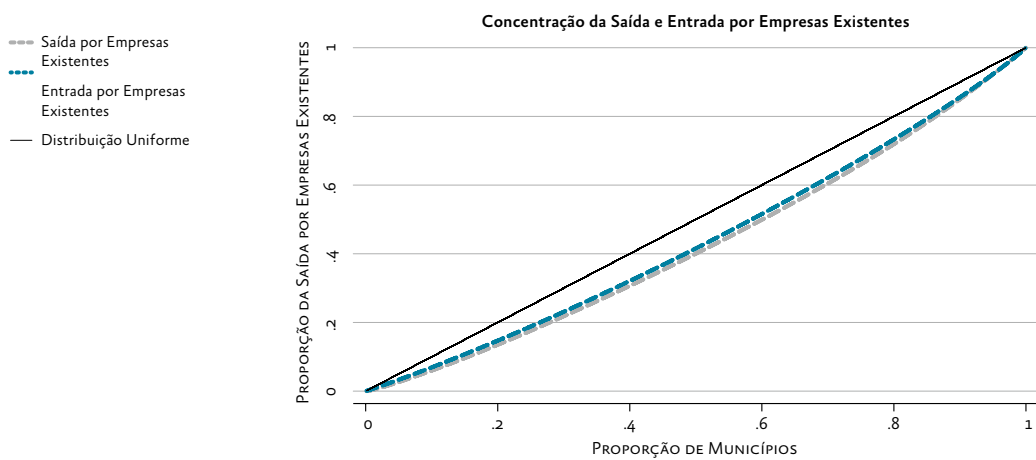
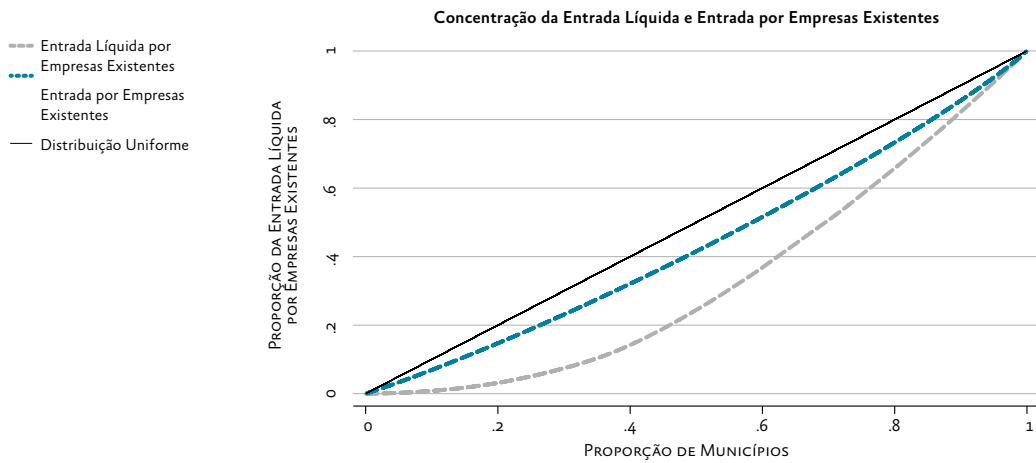
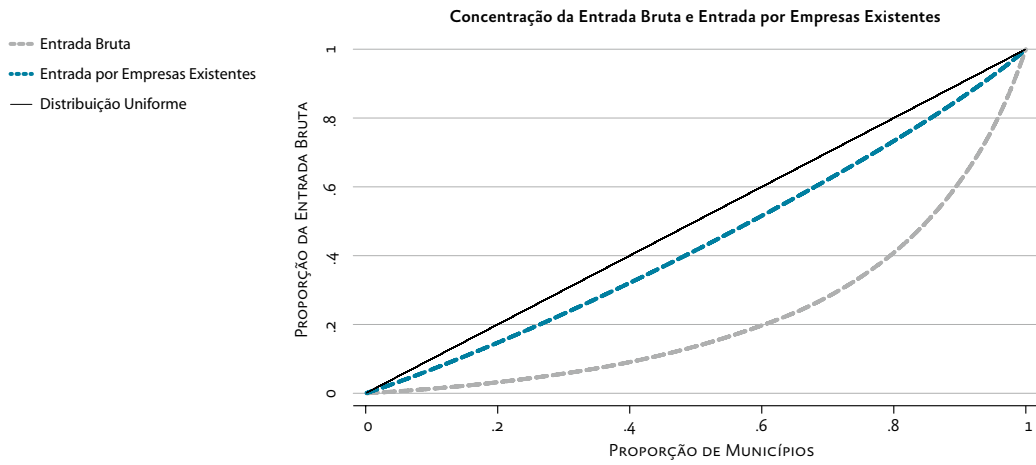
Tabela 4 Dispersão das Variáveis Dependentes – Dinâmica e Desempenho Empresarial

	Coefficiente de Gini	p90/p10	p90/p50	p50/p10
2003-2010				
Entrada	0,64	26,27	6,15	4,27
Entrada por Empresas Existentes	0,17	2,08	1,43	1,45
Saída por Empresas Existentes	0,18	2,14	1,60	1,34
Entrada Líquida por Empresas Existentes	0,45	11,66	2,81	4,15
2007-2010				
Vendas	0,30	4,57	2,10	2,18
VAB	0,29	4,20	2,02	2,08
Resultados Líquidos	0,45	16,35	3,01	5,43
Rentabilidade do Ativo	0,37	10,18	2,09	4,88
Rentabilidade dos Capitais Próprios	0,35	9,25	2,05	4,52

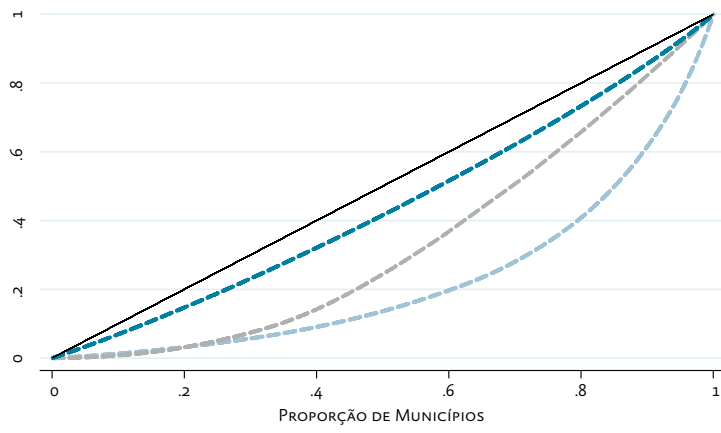
A Figura 6 abaixo representa graficamente, através das respectivas curvas de Lorenz, **os níveis de desigualdade intermunicipal para as diversas variáveis de dinâmica e desempenho** das empresas. Em todas está presente, como referência, a curva de Lorenz respeitante às entradas de empresas em percentagem face ao número de empresas existente no município. Notamos a menor desigualdade das entradas de empresas por empresa existente em relação ao número de entradas de empresas medido em termos absolutos. As variáveis de desempenho, quer em termos Volume de Negócios e similares, quer os indicadores de rentabilidade, exibem uma distribuição bastante mais desigual que a das entradas de empresas por empresa existente, como confirmado na Tabela 3.

A Figura 7 representa a relação entre a média por município dos indicadores de desempenho das empresas e as entradas por empresas existentes. Tal como se esperava, refletindo a Tabela 4, as variáveis de desempenho apresentam níveis de dispersão superiores aos das entradas por empresas existentes.

Figura 6 Entrada de Empresas por Empresas Existentes e Outras Variáveis de Dinâmica e de Desempenho

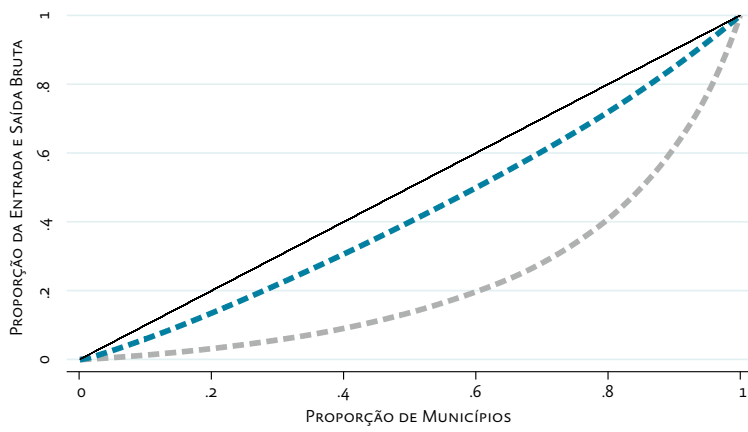


Concentração da Entrada Bruta, Entrada e Entrada Líquida por Empresas Existentes



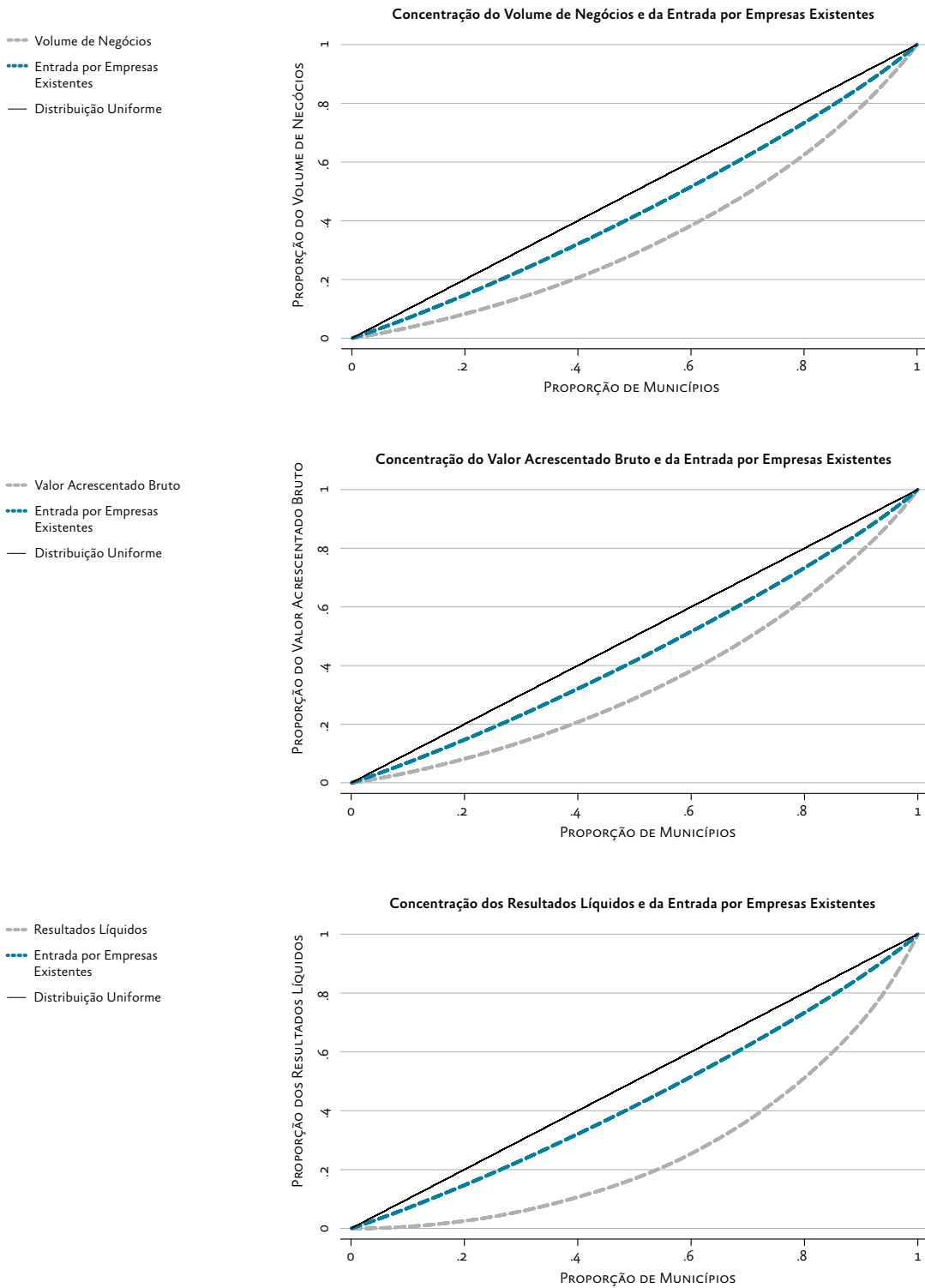
- Entrada Bruta
- Entrada Líquida por Empresas Existentes
- Entrada por Empresas Existentes
- Distribuição Uniforme

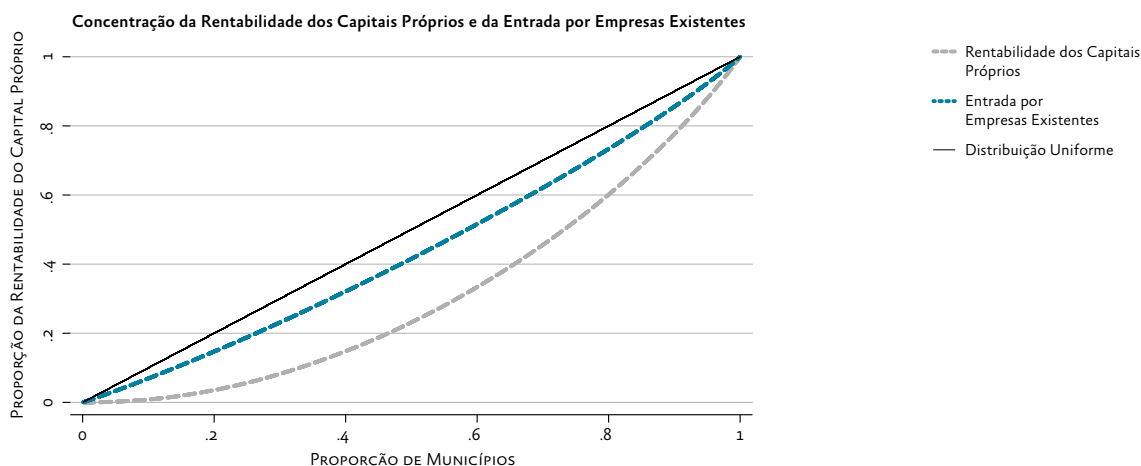
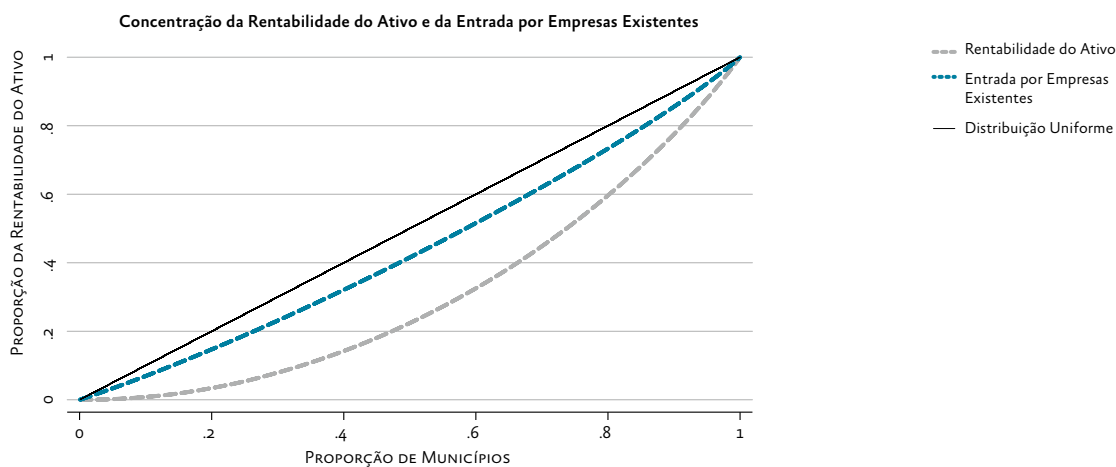
Concentração da Entrada e Saída Bruta



- Entrada Bruta
- Saída Bruta
- Distribuição Uniforme

Figura 7 Entrada de Empresas por Empresas Existentes e Variáveis de Desempenho





Na Tabela 5 apresentamos a **correlação simples entre os vários indicadores** de dinâmica e desempenho das empresas e verificamos:

- Uma correlação elevada entre as vendas *per capita*, por município, e o correspondente valor acrescentado e uma correlação bastante mais baixa (mas significativa) entre aqueles dois indicadores e os resultados líquidos;
- Uma correlação baixa e estatisticamente indistinta de 0 entre o Volume de Negócios e o VAB, por um lado e os indicadores de rentabilidade assim como as diferentes variáveis de dinâmica empresarial, por outro;
- Uma correlação positiva alta e estatisticamente significativa entre os resultados líquidos, a rentabilidade do ativo e a rentabilidade dos capitais próprios;
- Os resultados líquidos e os dois indicadores de rentabilidade estão negativamente correlacionados com as saídas por empresa existente e

positivamente relacionados com as entradas líquidas por empresa existente, com valores baixos mas estatisticamente significativos;

- A entrada por empresa existente está negativamente correlacionada com a saída e positivamente correlacionada com a entrada líquida, mas não correlacionada com nenhum dos indicadores de desempenho;
- A saída por empresa existente e a entrada líquida por empresa existente estão negativa e fortemente correlacionadas.

Em resumo, **o sinal das correlações cruzadas** indicia a razoabilidade dos indicadores escolhidos, patente, por exemplo, na associação positiva e negativa dos resultados líquidos com, respetivamente, as entradas líquidas e saídas por empresa existente. Os indicadores mais diretamente representativos do desempenho das empresas, avaliando resultados e taxas de rentabilidade, apresentam associações entre si, mas não com os indicadores de volume de negócios ou de valor acrescentado. Este facto sugere que objetivos que visem atrair empresas como meras geradoras de vendas ou de valor acrescentado no município podem estar bastante distantes de objetivos que pretendam promover empresas com resultados positivos e rentabilidades elevadas. Por outro lado, quanto aos indicadores de dinâmica empresarial, é notório como as entradas líquidas parecem aproximar-se mais do comportamento das saídas de empresas do que das entradas. As saídas por empresa existente também estão associadas, com sinal negativo, aos indicadores de resultados e rentabilidade das empresas. O mesmo não acontece com as entradas por empresas existentes, sugerindo que a dinâmica das saídas está mais intimamente relacionada com o desempenho.

Tabela 5 Tabela de Correlações Variáveis de Dinâmica e de Desempenho

	Vendas	VAB	Resultados Líquidos	Rentabilidade do ativo	Rentabilidade dos Capitais Próprios	Entrada por Empresas Existentes	Saída por Empresas Existentes
VAB	0,915*	1					
Resultados Líquidos	0,231*	0,252*	1				
Rentabilidade do Ativo	0,016	0,042	0,860*	1			
Rentabilidade dos Capitais Próprios	0,028	0,05	0,850*	0,972*	1		
Entrada por Empresas Existentes	0,055	0,056	0,07	0,046	0,047	1	
Saída por Empresas Existentes	-0,009	0,036	-0,187*	-0,189*	-0,184*	-0,200*	1
Entrada Líquida por Empresas Existentes	0,03	-0,007	0,185*	0,177*	0,174*	0,572*	-0,918*

(*) Significativamente diferente de 0 a 5 por cento

3.1. Dinâmica empresarial nos municípios

Abaixo esboçamos um retrato da **dinâmica de entrada e saída das empresas privadas em três dimensões**: através do universo dos municípios portugueses; ao longo do tempo e para as diferentes subamostras de empresas de interesse, classificadas segundo o sector, a dimensão e a presença de capital estrangeiro. Fazemo-lo através de gráficos que descrevem a evolução temporal das entradas e saídas de empresas, assim como das entradas líquidas, por tipo de empresa. Também apresentamos mapas ilustrativos da intensidade de entradas, saídas e entradas líquidas, município a município e ano a ano. Todas as variáveis são definidas como rácio em percentagem das empresas existentes no município respetivo aquando do registo da entrada ou da saída. Desta forma, espelhamos a intensidade da atividade empresarial a nível municipal, corrigindo para a dimensão do próprio município.

A Figura 8 mostra uma relativa estabilidade das entradas líquidas por município até ao ano de 2006, uma progressiva diminuição das entradas e subida das saídas entre 2006 e 2008, ano em que as entradas líquidas se tornam em média negativas. No ano de 2009, um ano de claro afundamento na crise económica e financeira, assiste-se a uma notória subida das saídas, só parcialmente revertida em 2010, assim como uma diminuição – menos pronunciada – das entradas. De notar que a quantidade das saídas em 2009 diminui consideravelmente o *stock* de empresas em risco de saída, pelo que os números para 2010 refletem em parte essa alteração de estado. Apesar disso, no ano de 2010 as entradas líquidas continuam a ser claramente negativas. Nas Figuras 9 e 10 apresentamos as entradas e saídas para os vários subgrupos de empresas considerados. Estes subgrupos apresentam comportamentos similares, com as empresas baseadas apenas em capital nacional, as com menos de três empregados e as empresas do sector terciário a dominarem a amostra.

Figura 8 Entrada e Saída de Empresas

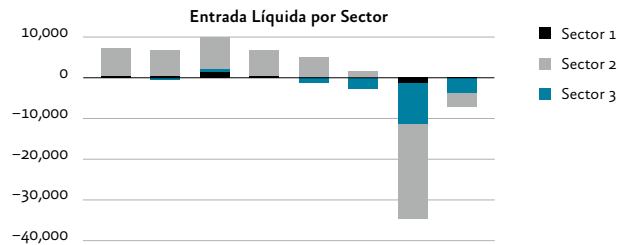
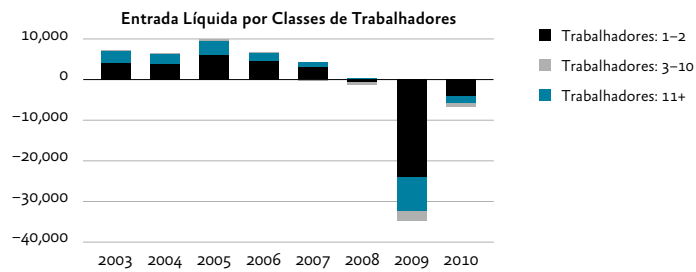
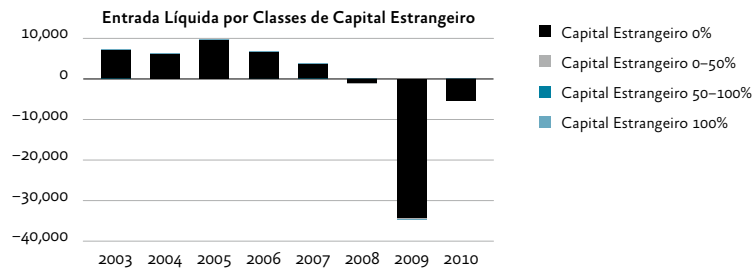
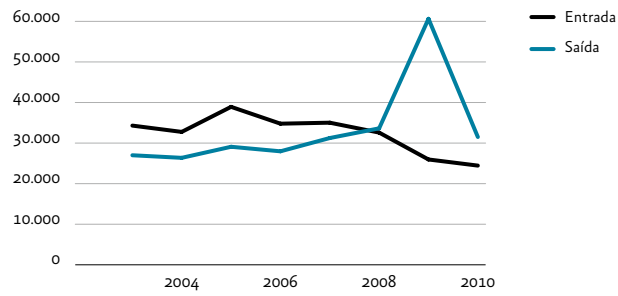


Figura 9 Entrada de Empresas

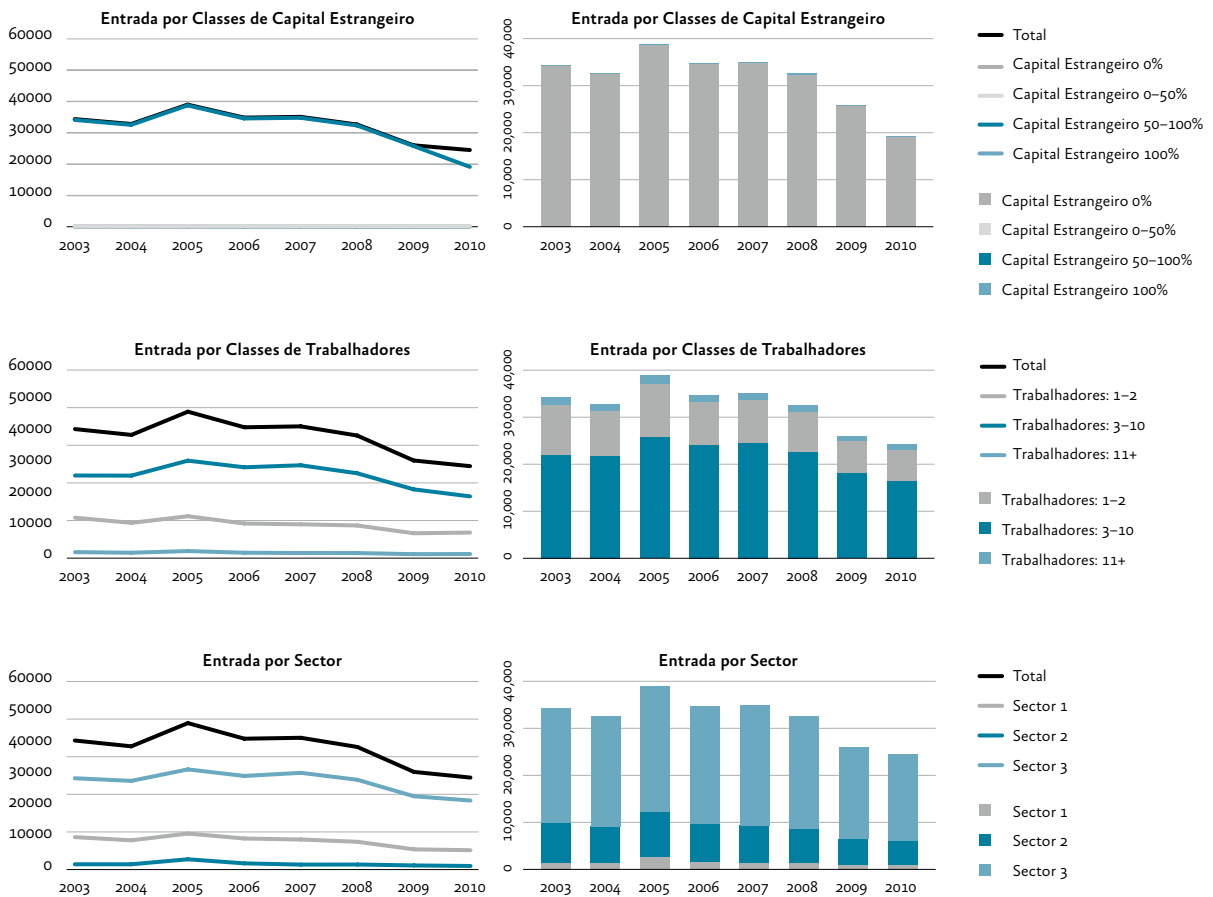
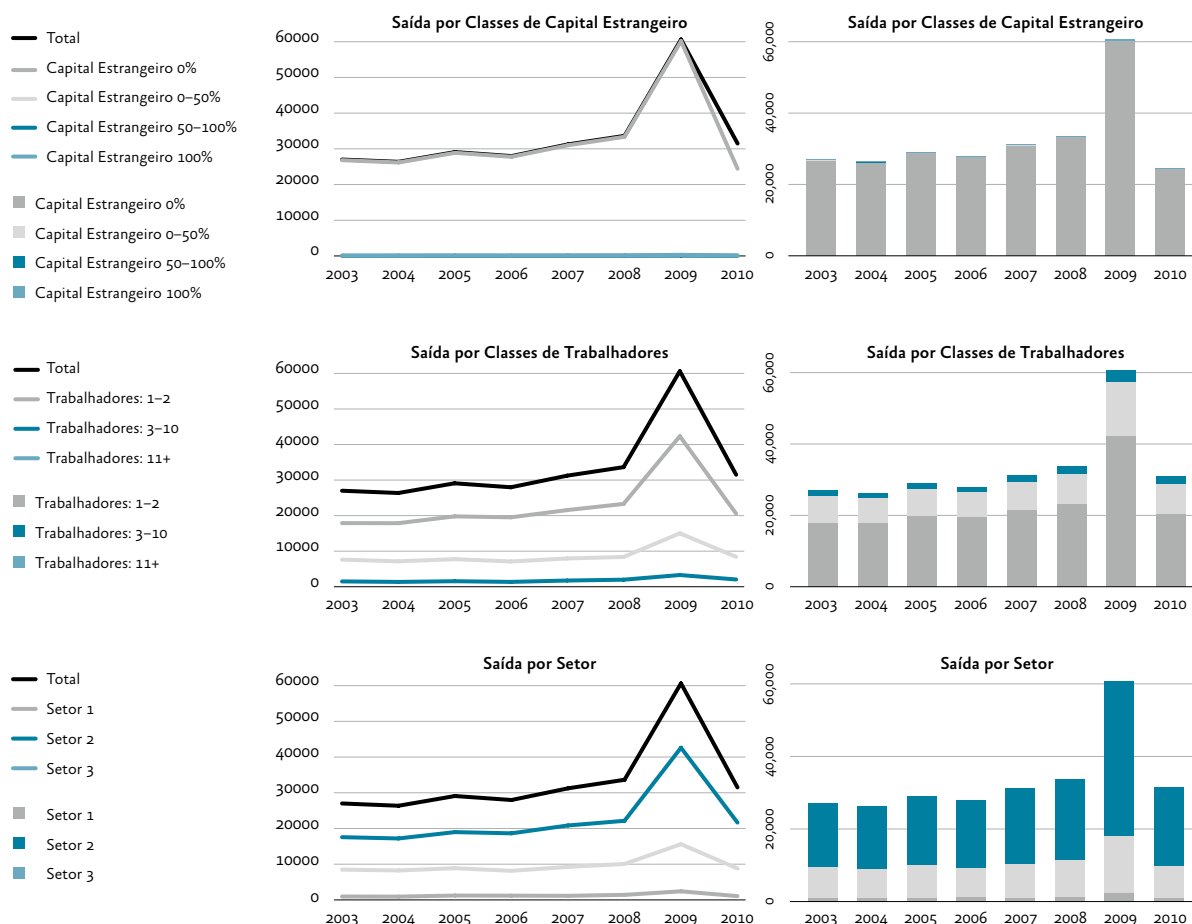


Figura 10 Saída de Empresas



Na Figura 11 apresentamos os *kernels* de densidade para a entrada e saída de empresas por empresa existente, para todos os municípios, para o ano de 2003, anterior à crise económica e para os anos de 2008 a 2010. A Figura 12 apresenta uma animação em que se sucedem os *kernel* de entradas e saídas para cada um dos anos da amostra. O primeiro facto a notar é o comportamento aproximadamente normal das duas distribuições, com uma moda – valor mais frequente, muito bem definida. Em segundo lugar, para os anos de 2008, 2009 e 2010 a entrada de empresas (representada a azul), é em média menos intensa que a saída de empresas (representada a azul). De notar como nos anos de crise de 2009 e 2010 a distribuição de saídas se tornou mais achatada, refletindo uma realidade municipal mais diversa no que diz respeito a este indicador. O mesmo acontece com o *kernel* de entradas, embora não de forma tão pronunciada. Assim, a crise económica não só teve um efeito ao nível dos valores médios de entradas e saídas – e, por isso, das entradas líquidas – como alterou a própria dispersão desses valores entre municípios. Isto sugere a presença de

fatores – de contexto ou institucionais – que levaram os municípios a viverem experiências marcadamente diferentes em resposta à crise económica.

Figura 11 Densidades Estáticas Entrada e Saída de Empresas

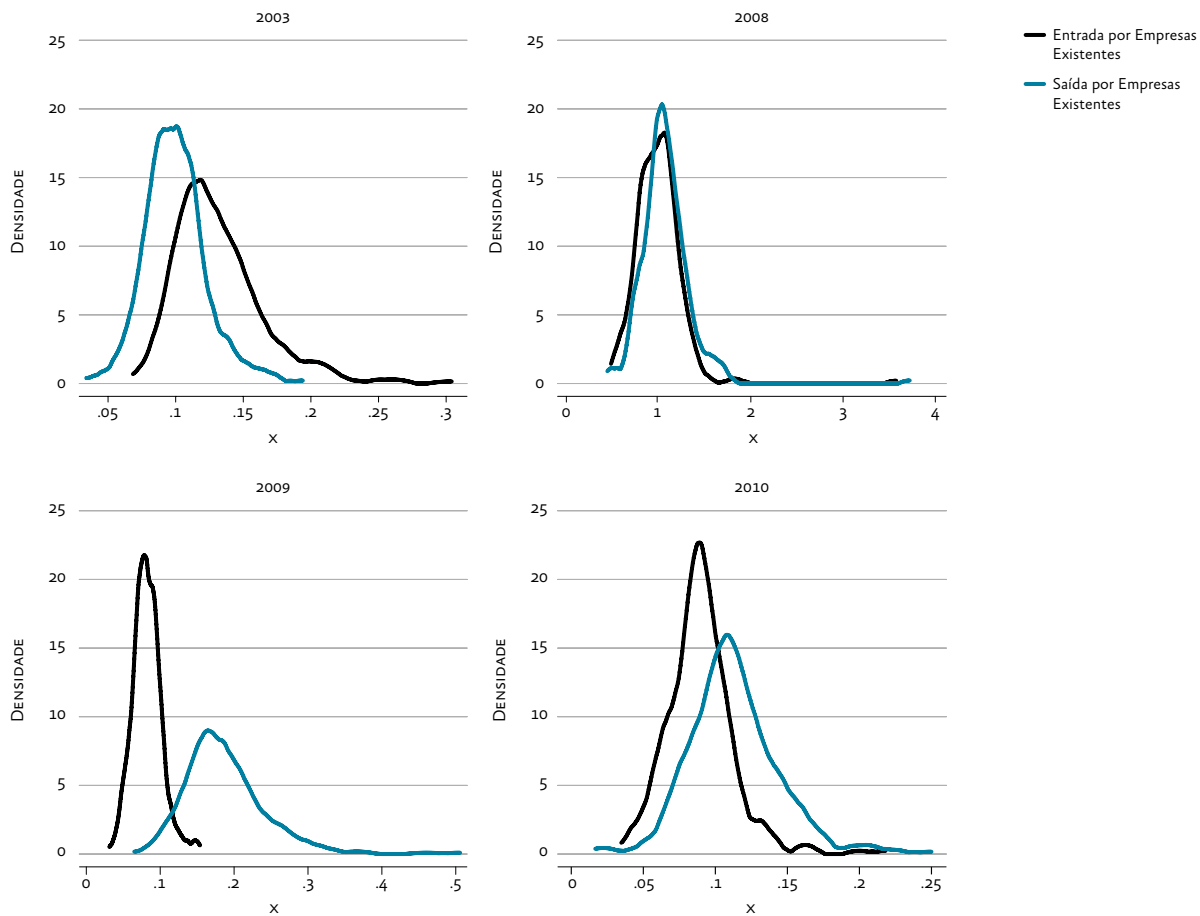
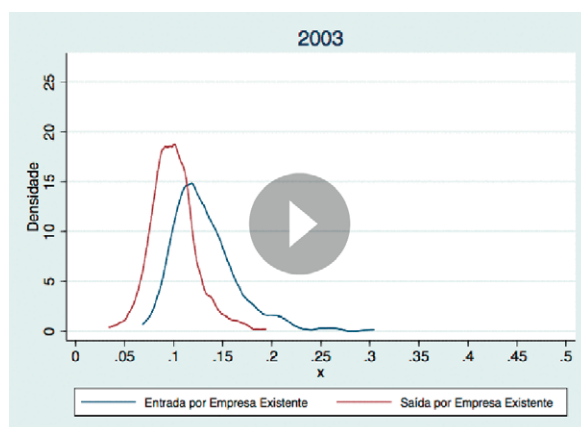


Figura 12 Animações Entrada e Saída de Empresas



[clique para visualizar](#)

As Figuras 13 e 14 abaixo revelam a **variação geográfica e temporal da entrada de empresas** nos municípios portugueses. As Figuras 15 e 16 apresentam a mesma informação para as entradas líquidas por empresa existente. Aí se pode identificar, município a município, o sinal e a intensidade da entrada líquida de empresas. É notória a grande variabilidade no espaço, por um lado, sem dicotomias geográficas nítidas, quer entre o Litoral e o Interior, quer entre o Norte e o Sul. Nem sequer as áreas metropolitanas se destacam de forma inusual do resto do território, o que encaramos como revelador da importância de considerar as entradas líquidas por empresas existentes, e não em absoluto. Por outro lado, são evidentes tanto o efeito devastador da crise no ano de 2009, como a recuperação, parcial, em 2010. Em 2009 a quase totalidade dos municípios revela entrada líquida negativa de empresas, ou seja, destruição. Mas também nos anos de 2009 e 2010 uma narrativa simplista com bases geográficas é desmentida pelos factos.

Figura 13 Entradas por Empresa Existente

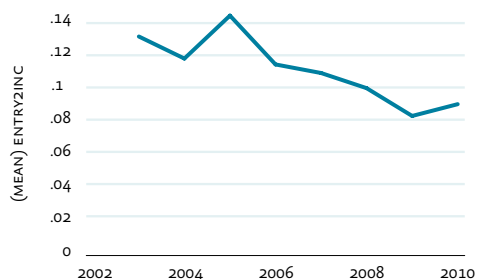


Figura 14 Mapas Anuais de Entrada por Empresas Existentes

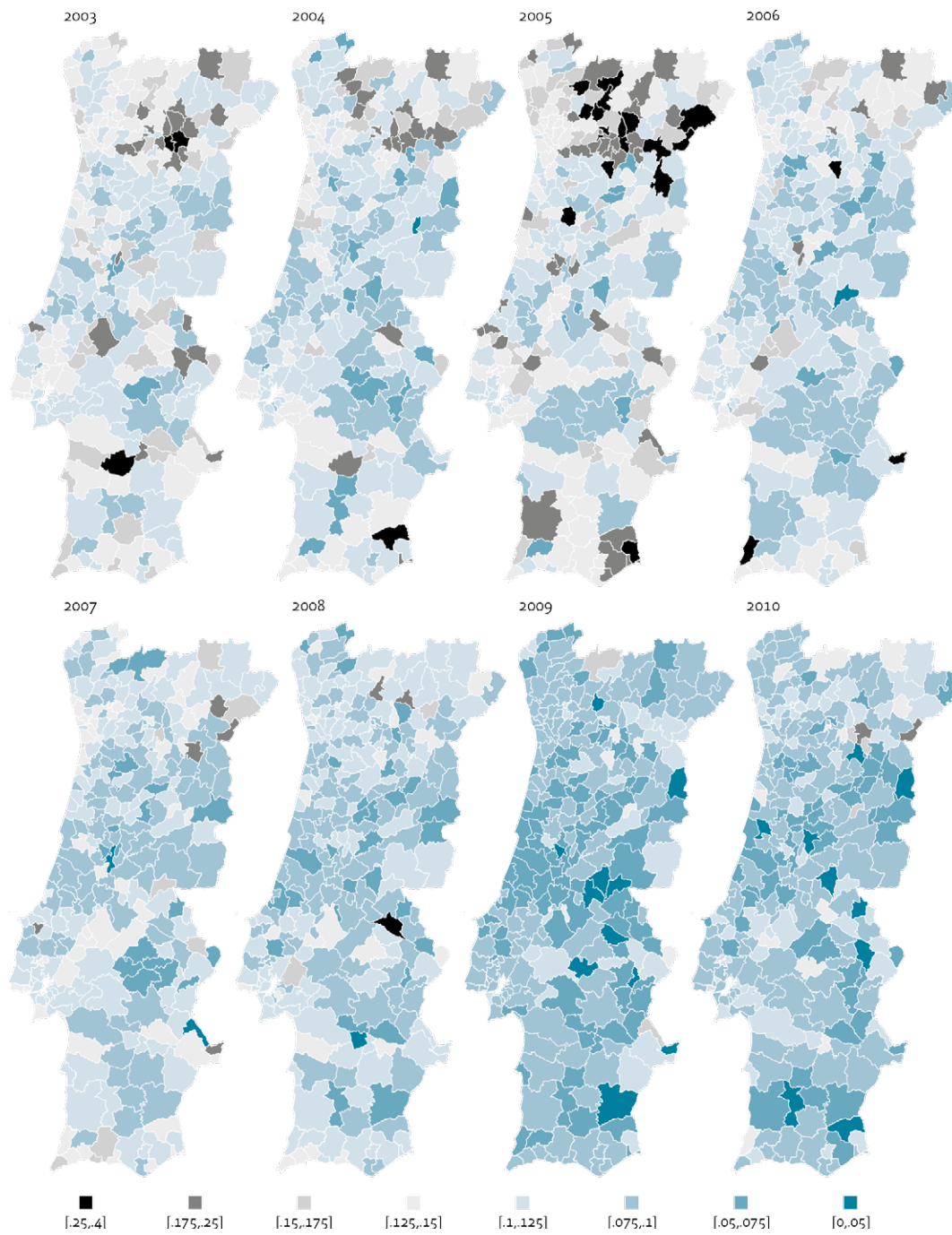
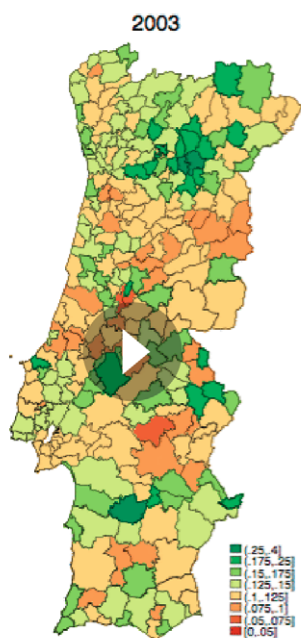
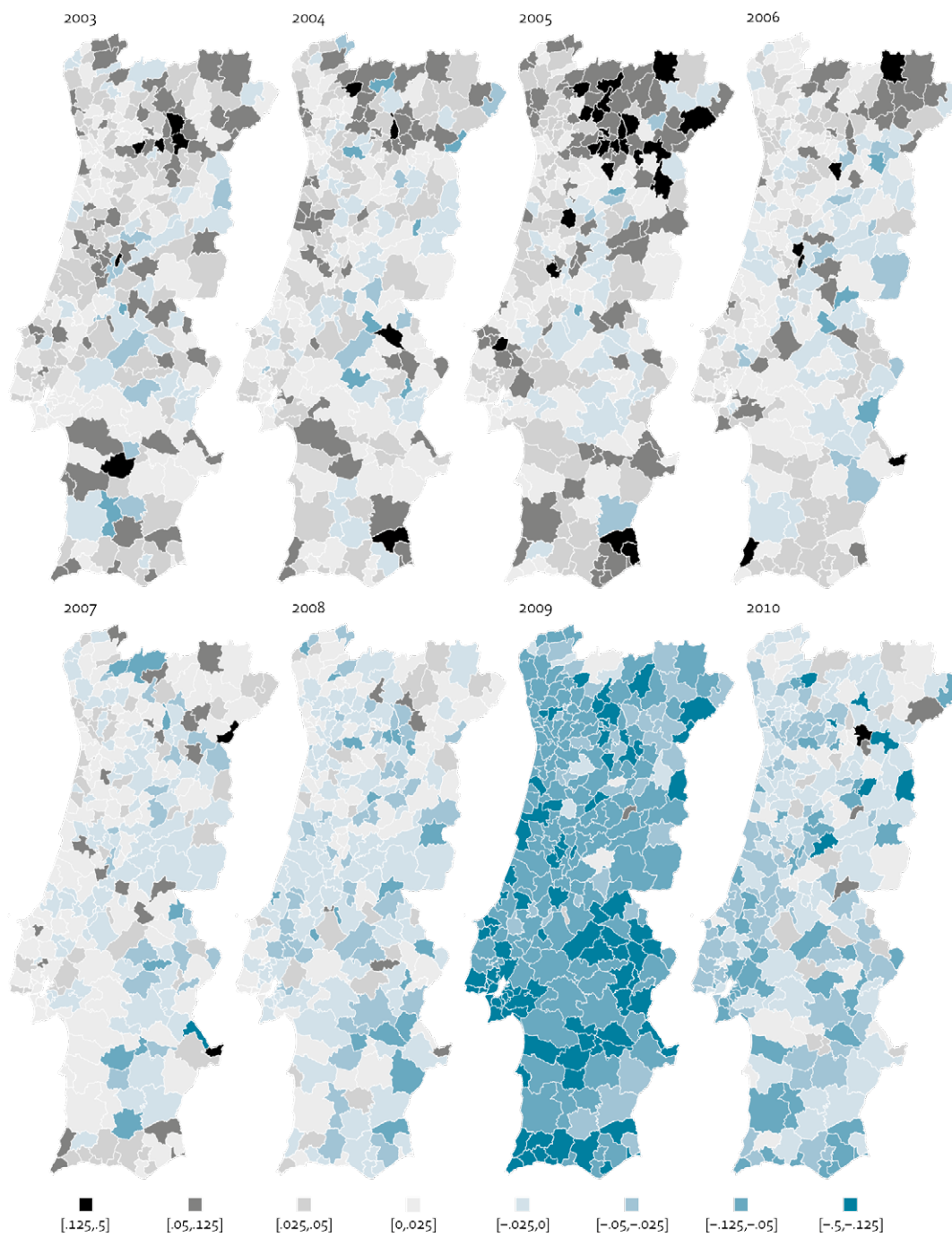


Figura 15 Mapa Animado Entrada Líquida por Empresas Existentes – 2003 a 2010



[clique para visualizar](#)

Figura 16 Mapas Anuais Entrada Líquida por Empresas Existentes – 2003 a 2010



3.2 Desempenho das empresas, por município

As Figuras 17 a 21 ilustram a evolução dos vários **indicadores de desempenho** das empresas, por município, para o total da amostra e para as diferentes categorias. Para o caso das vendas, valor acrescentado e resultados líquidos, nas Figuras 17 a 19, podemos resumir o observado da seguinte forma:

- Uma grande estabilidade do valor das vendas *per capita* e do valor acrescentado *per capita*, por município, ao longo do tempo;
- Uma oscilação do valor dos resultados *per capita* entre 2007 e 2012, com quebra em 2008, recuperação em 2009 e 2010 depois queda sucessiva em 2011 e 2012;
- A importância equilibrada dos sectores secundário e terciário na geração de vendas e valor acrescentado e a relativa menorização do sector primário;
- A extrema importância das empresas sem presença de capital estrangeiro na geração de vendas e valor acrescentado, aproximando-se de 5/6 do total;
- A importância das grandes empresas, e logo a seguir das médias, como geradoras de vendas e de valor acrescentado, respetivamente com cerca de dois terços e um terço do total. Isto apesar do seu reduzido número, quando comparado com a quantidade de pequenas empresas;
- Quanto aos resultados líquidos, a situação é mais difícil de caracterizar, com as diferentes categorias de dimensão e sectores a variarem de importância ao longo do tempo.²⁴

²⁴ De notar que a desagregação por presença de capital estrangeiro só está disponível a partir de 2010, ano a partir do qual toda as categorias vivem uma diminuição dos resultados líquidos, fruto da crise económica e financeira.

Figura 17 Desempenho das Empresas – Volume de Negócios

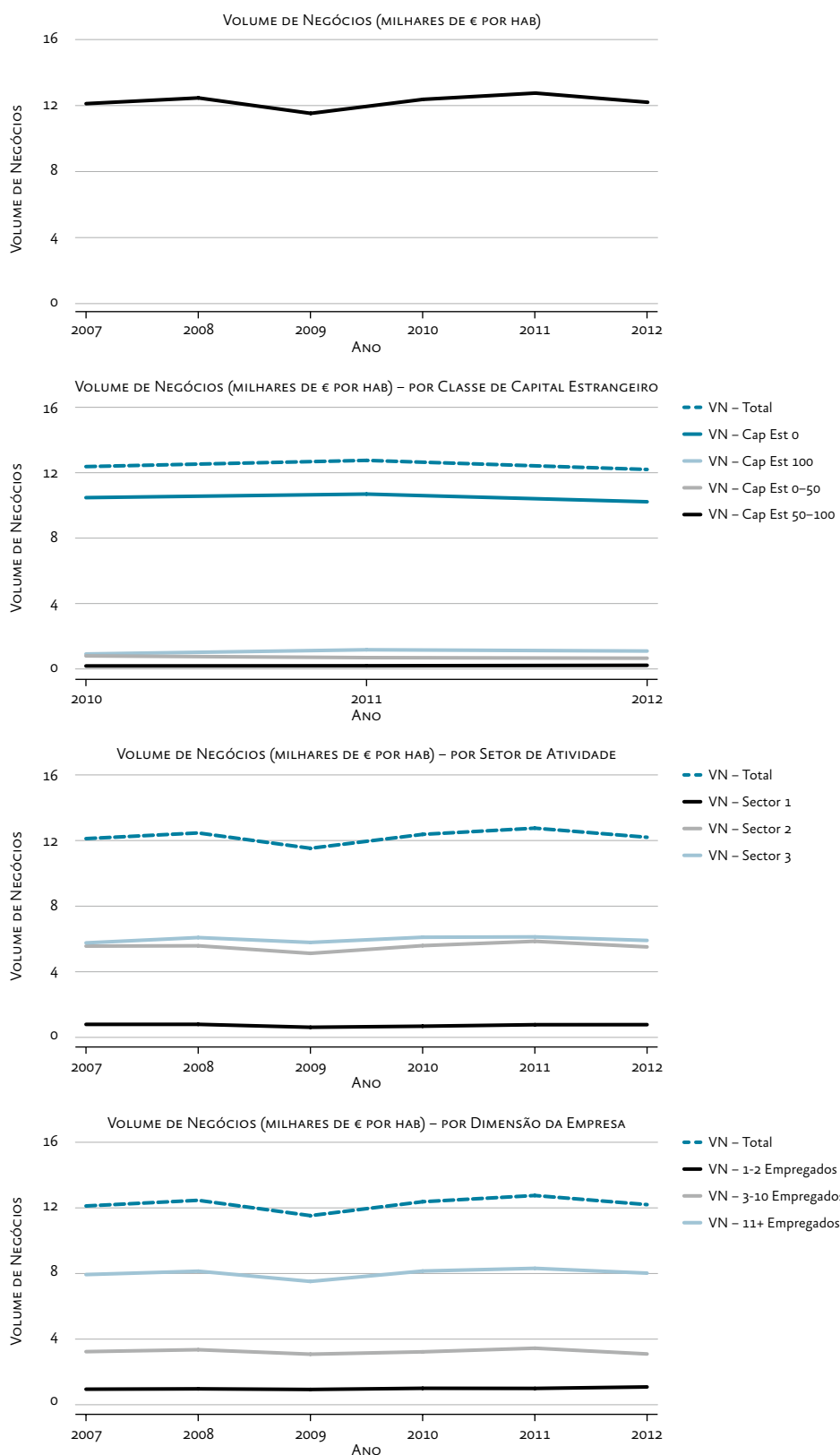


Figura 18 Desempenho das Empresas Valor Acrescentado Bruto

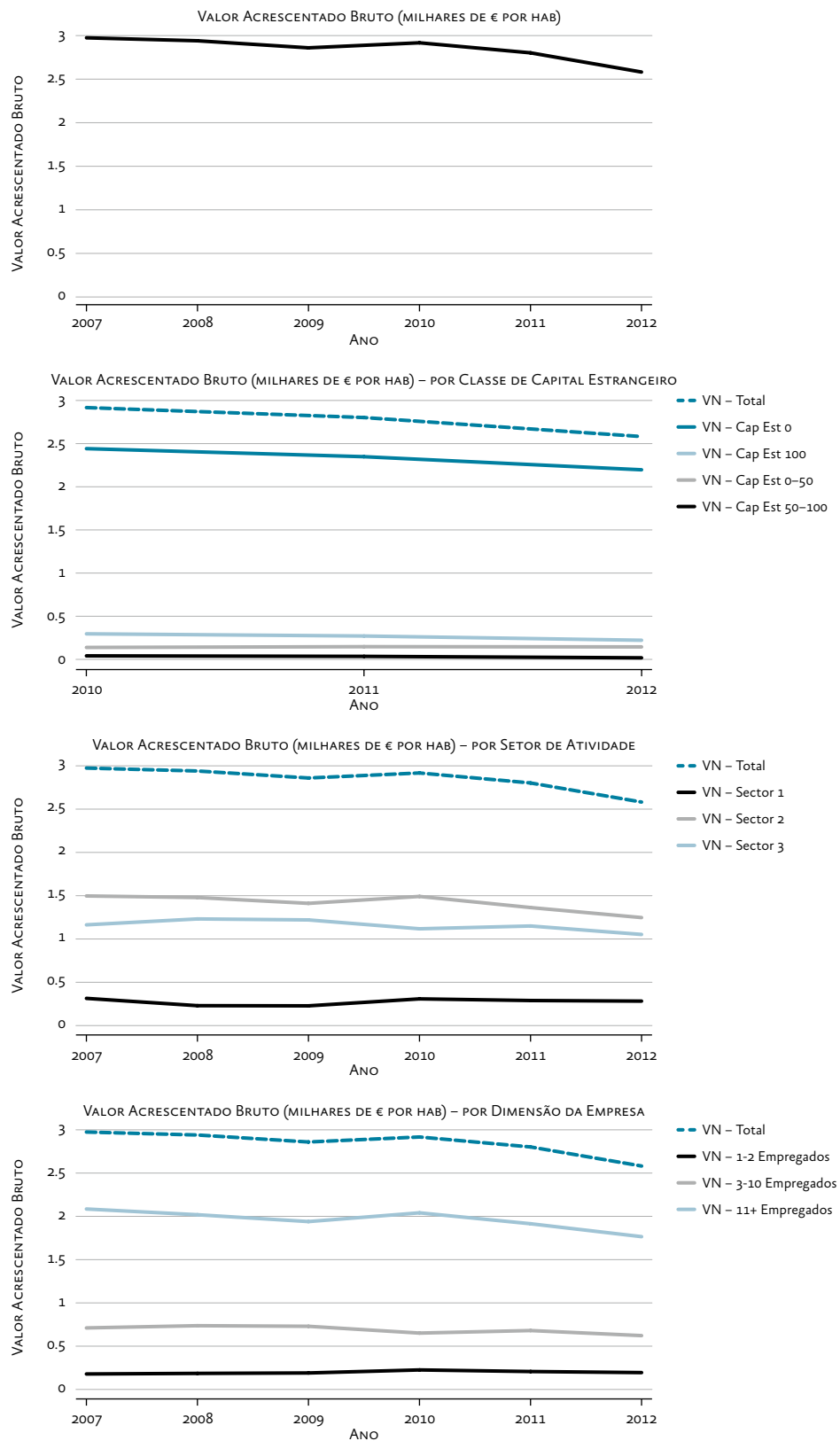
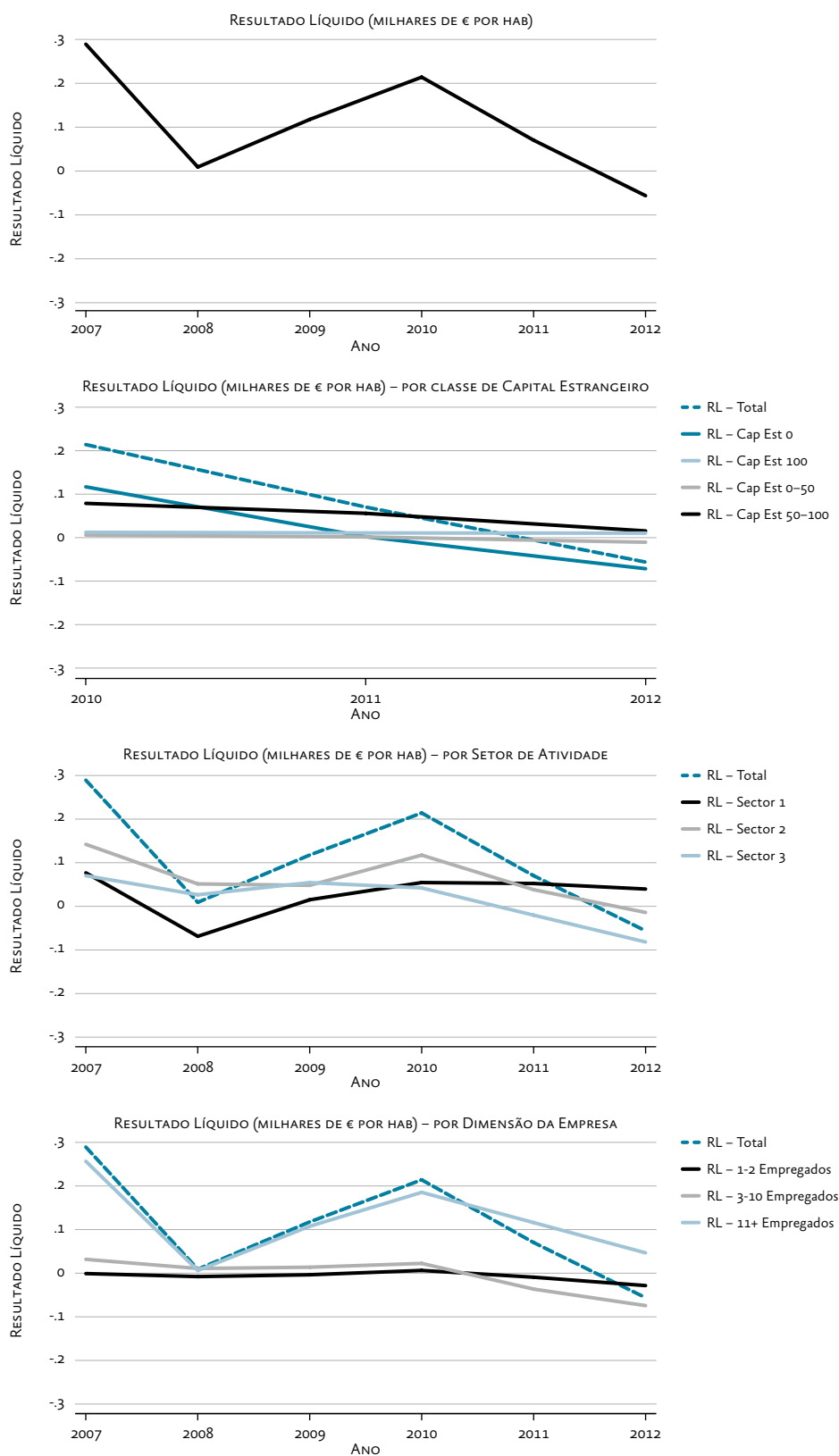
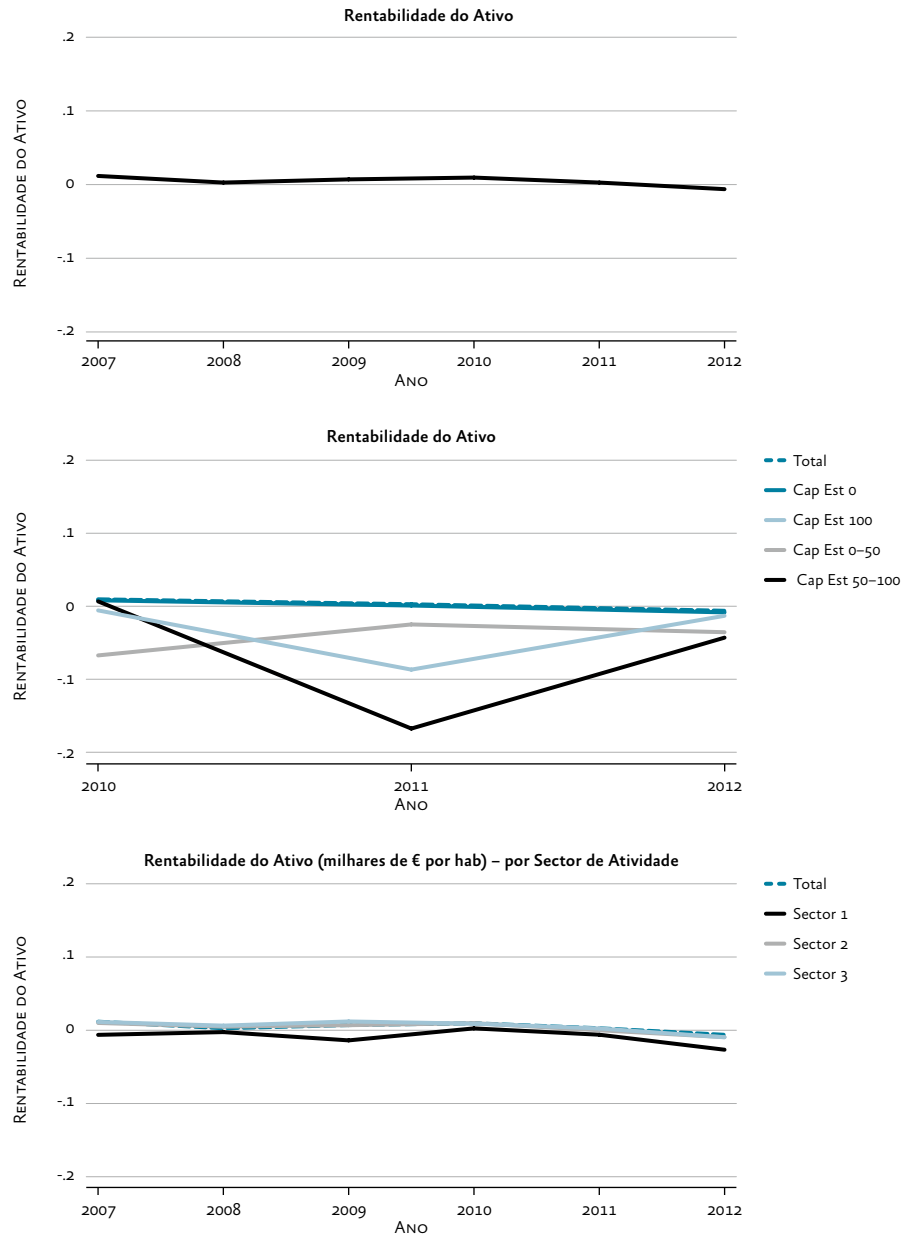


Figura 19 Desempenho das Empresas Resultados Líquidos



As Figuras 20 e 21 ilustram a evolução dos **indicadores de rentabilidade**. Observa-se uma relativa estabilidade dos valores de rentabilidade do ativo e dos capitais próprios, quer para o total, quer para as categorias de dimensão e diferentes sectores.

Figura 20 Desempenho das Empresas Rentabilidade do Ativo



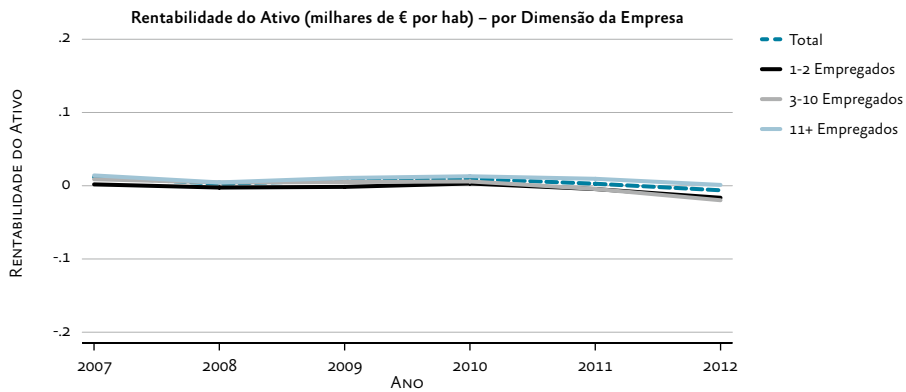
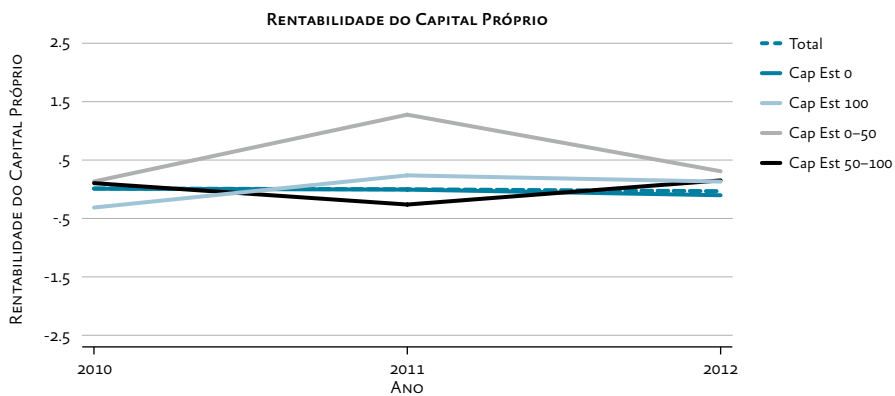
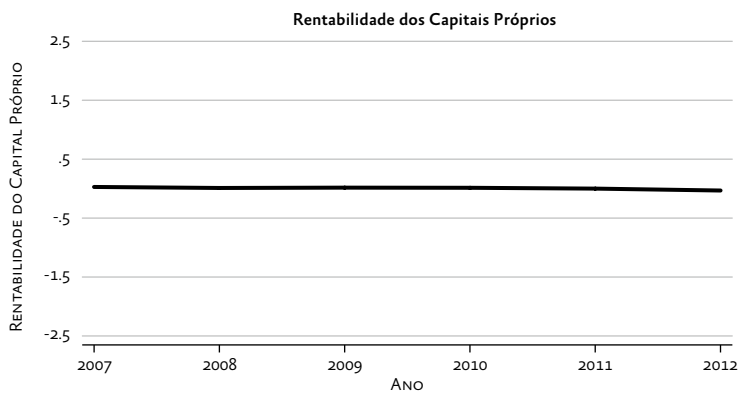
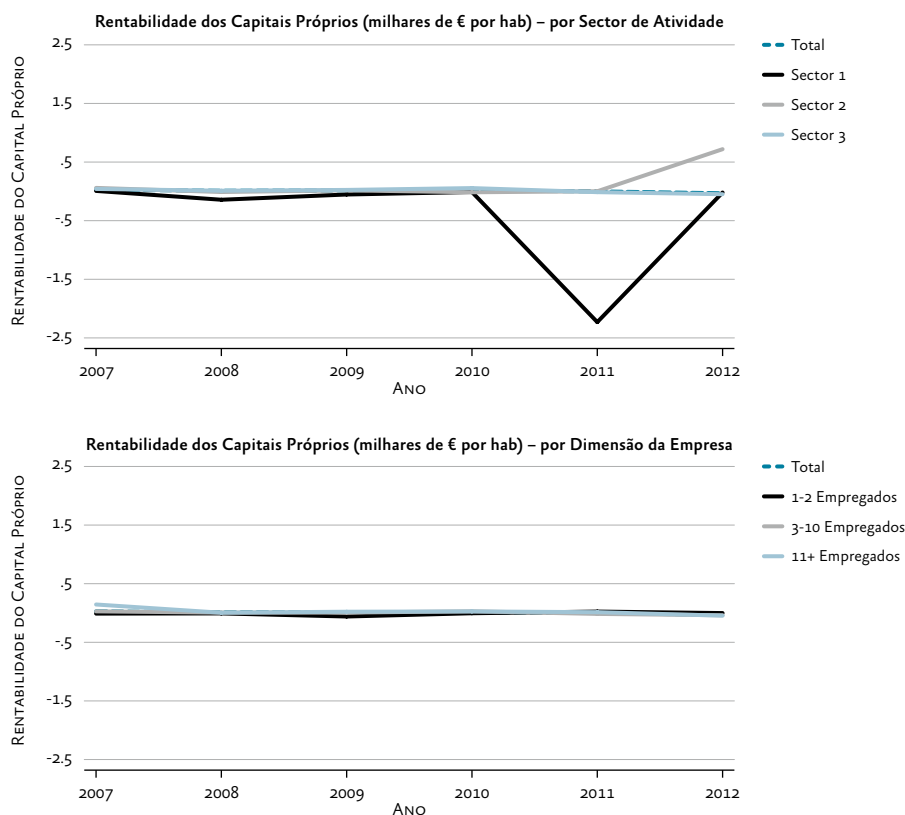


Figura 21 Desempenho das Empresas Rentabilidade dos Capitais Próprios





A seguir mapeamos os valores para as **variáveis de desempenho ao longo do tempo**. As figuras 22 e 24 apresentam os mapas animados da evolução das cinco variáveis, enquanto as Figuras 23 e 25 apresentam os dados ano a ano, para o caso do Valor Acrescentado bruto e da Rentabilidade do Ativo. Em todos os casos parecem emergir padrões geográficos relativamente estáveis, com poucas alterações anuais e relativa estabilidade dos valores para cada município. Ao contrário do que se passava com os indicadores de dinâmica empresarial, aqui sim, parece haver uma clara propensão dos municípios do litoral entre Lisboa e Braga para exibirem um Volume de Negócios e VAB *per capita* relativamente elevados. O mesmo padrão, embora substancialmente mitigado, pode ser identificado nos resultados líquidos. É de notar a relativa estabilidade dos valores médios do Volume de Negócios, Valor Acrescentado Bruto e Resultados para os anos de crise, que agora podemos acompanhar até a 2012. Este padrão pode indiciar que o ajustamento do tecido empresarial durante a crise se fez principalmente por diminuição das entradas e aumento das saídas de empresas no mercado, não tanto pela alteração do desempenho das empresas que sobreviveram.

No caso da rentabilidade do ativo e rentabilidade dos capitais próprios os anos de crise já se fazem notar mais claramente. Talvez mais relevante, seja o padrão que mostra como as empresas dos municípios a Sul, isto é Alentejo e Algarve, e, em parte, no interior – apresentam desempenhos de rentabilidade menos notáveis. Emerge assim, o esboço de algum padrão geográfico no desempenho das empresas, que não tem equivalente, como vimos, na dinâmica de entradas e saídas.

Figura 22 Mapas Animados Volume de Negócios, Valor Acrescentado Bruto e Resultados Líquidos – 2007 a 2012

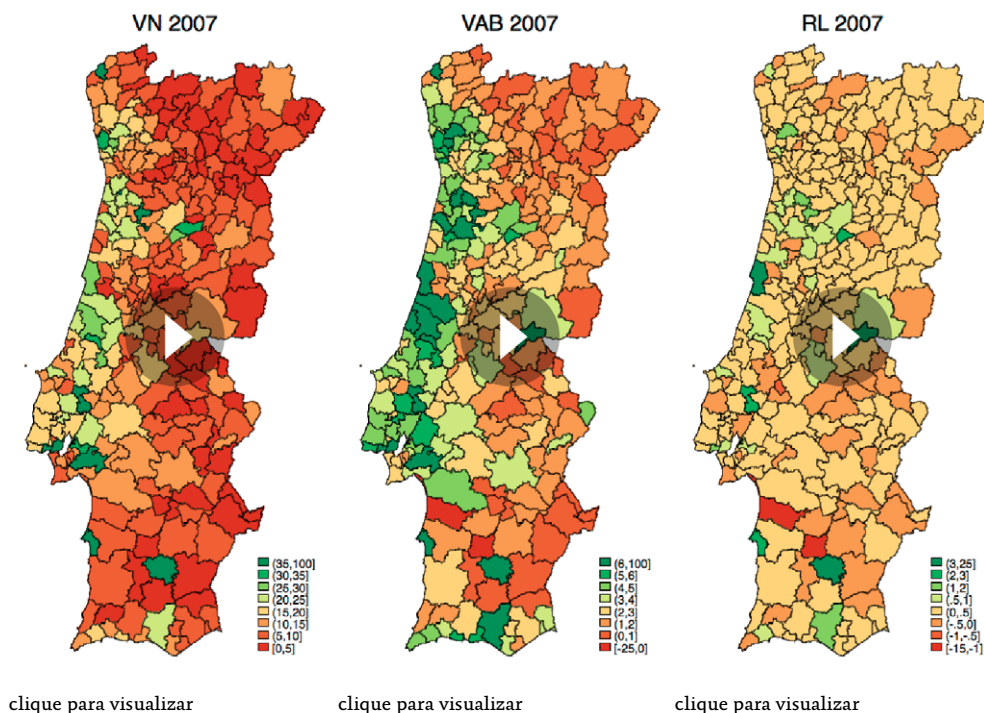


Figura 23 Mapas Anuais Valor Acrescentado Bruto – 2007 a 2012

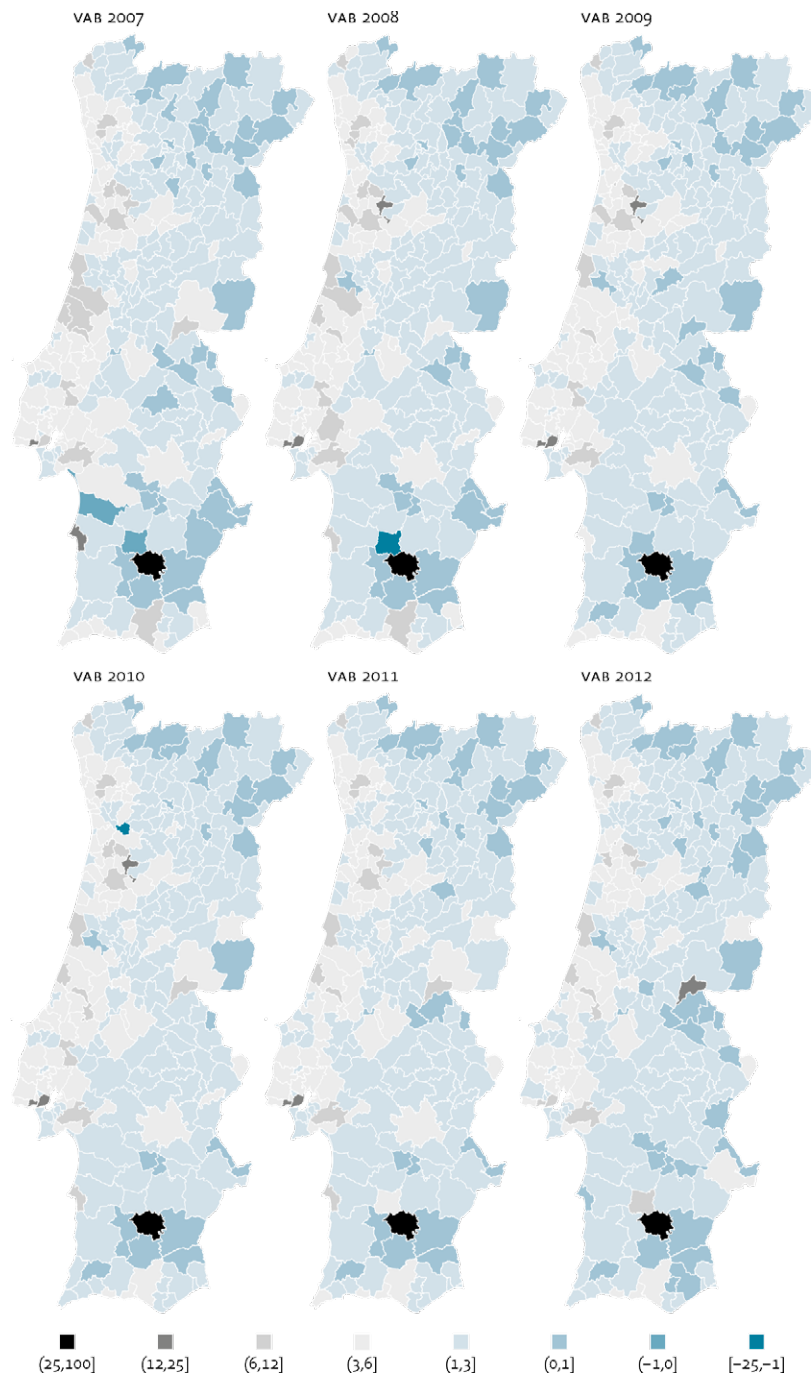
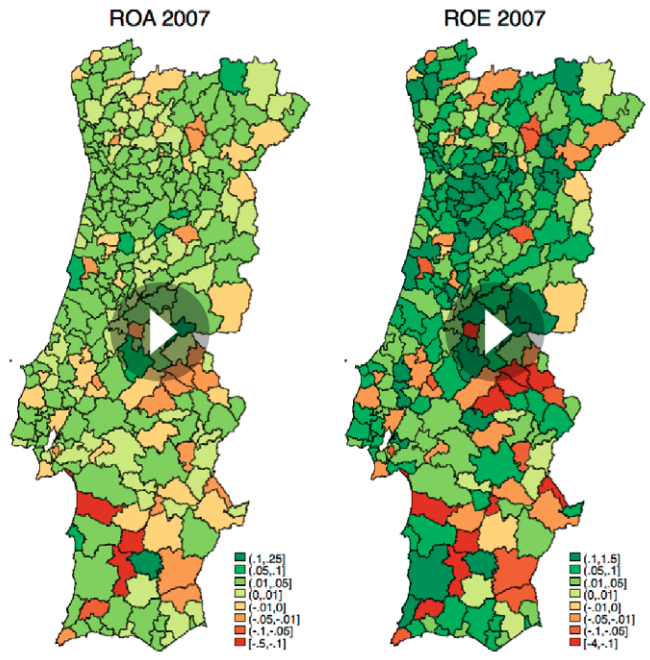


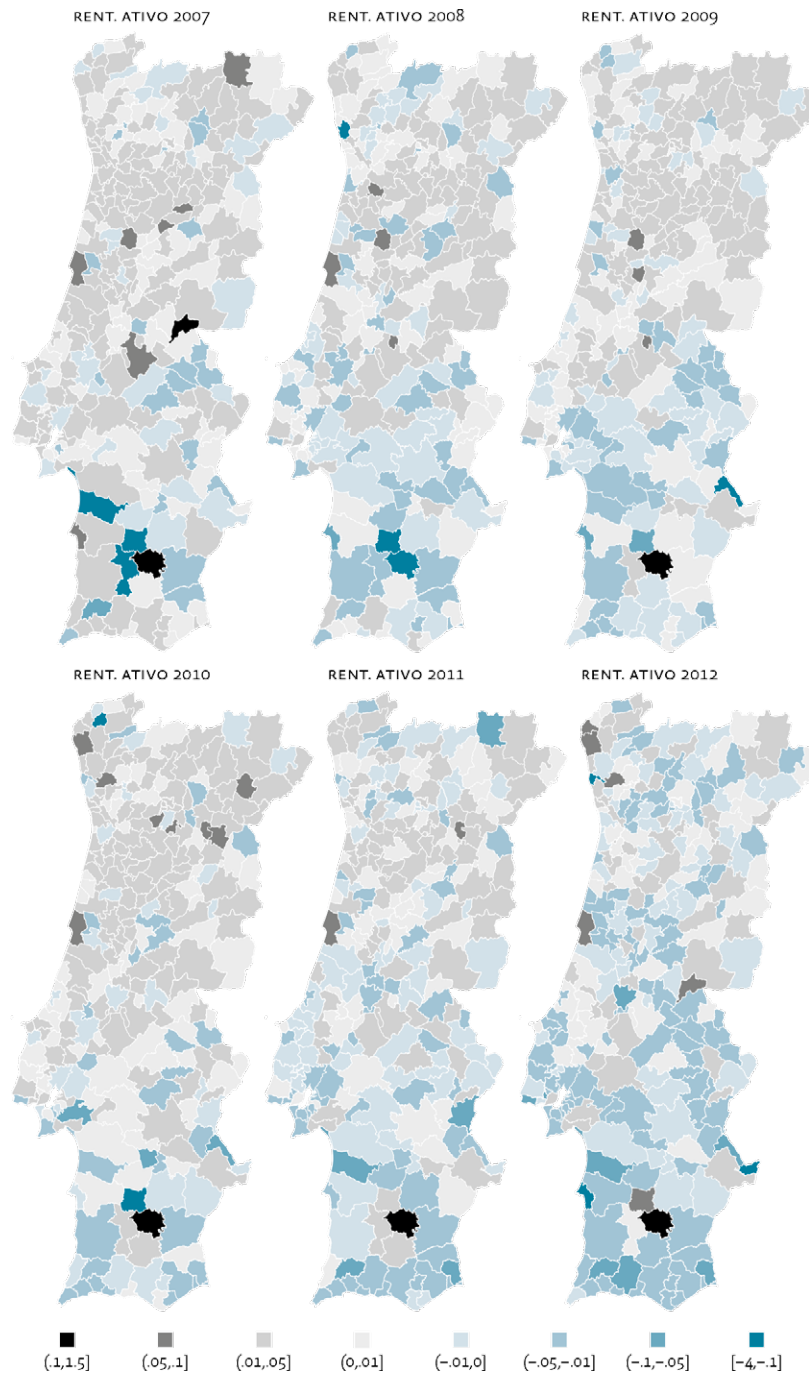
Figura 24 Mapas Animados Rentabilidade do Ativo e Rentabilidade dos Capitais Próprios – 2007 a 2012



[clique para visualizar](#)

[clique para visualizar](#)

Figura 25 Mapas Anuais Rentabilidade do Ativo – 2007 a 2012



Capítulo 4

Correlatos da dinâmica e do desempenho das empresas

Nesta secção avançamos no sentido de **relacionar as variáveis independentes com a entrada e saída de empresas**. Por variáveis independentes entendemos, por um lado, os vários indicadores de capacidade institucional, tal como descritos acima na Secção 1, e, por outro, os indicadores económicos e sociais que retratam o contexto socioeconómico do município. A Tabela 6 abaixo descreve precisamente os indicadores selecionados para caracterizar esse contexto. As Tabelas 7 a 9 apresentam as estatísticas descritivas de todas as variáveis utilizadas no estudo.

É importante sublinhar o que *não* fazemos nesta secção. Não pretendemos discutir a **possível relação causal** entre variáveis independentes. Esse exercício, muito mais exigente, será abordado na Secção 5. O que pretendemos aqui é apenas relevar a possível associação entre a variável de interesse e a entrada líquida de empresas. Essa associação pode acontecer porque há uma relação causal entre as duas, isto é, um “mecanismo” e uma “história” plausível que permita crer que o comportamento da variável independente determina, pelo menos em parte, a entrada líquida de empresas. Mas a associação entre duas variáveis, negativa ou positiva, pode também ser resultado de as duas variáveis serem determinadas, em conjunto, por uma terceira variável, omitida ou até desconhecida. Uma outra possibilidade é que a variável dependente determine a variável de interesse, e não o contrário. Nesse caso falaríamos de causalidade reversa, e embora uma ideia de causalidade esteja também presente, a direção dessa causalidade não é a que pretendemos identificar. Por fim, a associação entre duas variáveis pode ser absolutamente fortuita, isto é, uma mera coincidência que ocorre nos dados e que não sugere nenhuma associação causal, profunda, entre as variáveis. Como veremos, dada a natureza das variáveis recolhidas, é natural pensar em “histórias” plausíveis que relacionam essas variáveis e a dinâmica ou o desempenho empresarial. Mas uma história sugestiva e até plausível fica sempre muito aquém do ónus de prova, que só pode ser ultrapassado por métodos estatísticos apropriados à investigação da causalidade, que empreendemos na Secção 5.

O outro aspeto da abordagem que é de sublinhar, pelo menos no conjunto de análises inicial, é a **não consideração em simultâneo dos vários fatores** que podem afetar a variável dependente. Por outras palavras, nas tabelas e gráficos iniciais consideramos de forma isolada a associação direta entre cada variável de interesse e a dinâmica empresarial. Esse elemento, que limita a interpretação dos resultados, só será ultrapassado quando estimarmos especificações multivariável. Nesse caso a associação individual de cada variável à variável dependente é filtrada, omitindo-se a associação entre esta última e as outras variáveis de interesse.

Os **indicadores de capacidade institucional** serão objeto de atenção especial, uma vez que espelham as opções de política económica e posicionamento político diretamente associadas ao governo do município. Mas essas políticas e características do governo exercem influência sobre a atividade económica das empresas num contexto socioeconómico que, por seu lado, também influencia as decisões das empresas. Não considerar ou considerar insuficientemente o contexto socioeconómico levar-nos-ia a incorrer em enviesamento por omissão de variáveis, atribuindo erradamente a políticas e características do governo municipal efeitos que derivam de outras condicionantes, muitas vezes para além de qualquer controlo por parte das autoridades locais. Seja, por exemplo, a orografia do concelho, ou a circunstância de o concelho ser, ou não, atravessado por uma autoestrada.

Quanto às **variáveis de contexto**, importa esclarecer como foram selecionadas. A seleção dos vários fatores passíveis de afetar a variável de interesse, neste caso as variáveis de dinâmica e desempenho empresarial, encontra vários obstáculos. O primeiro é a impossibilidade de ser exaustiva. É impossível identificar o conjunto completo de variáveis que faz sentido considerar explicitamente no exercício estatístico, por insuficiência e parcialidade do conhecimento teórico. Por outro lado, algumas variáveis que deviam ser consideradas têm um tal grau de comovimento entre si que, a serem consideradas em simultâneo, não é possível identificar a correlação parcial de cada uma com a variável dependente. A este problema chama-se multicolinearidade. Sendo assim, o método para a seleção das variáveis de contexto foi o seguinte:

1) Identificação de grandes áreas que caracterizam o contexto económico e social do município, nomeadamente: o número de estabelecimentos presentes no município, a distribuição espacial e etária da população, o tipo de profissionais presentes nas empresas do município; indicadores do grau educacional no município, indicadores de capacidade económica e diversidade do tecido produtivo, presença de tribunal e nível de litigância, acesso a comunicações terrestres e um indicador da orografia do município;

2) Para cada grupo temático de variáveis de contexto procurámos integrar as variáveis que nos pareceram relevantes, excluindo aquelas **cujo grau de correlação com outras variáveis seleccionadas é bastante elevado. Neste caso**, aquelas que apresentavam um coeficiente de correlação superior a 0,7. Por essa razão acabámos por abandonar a população em números absolutos, optando por manter como variável de controlo o número de empresas no município, que nos parece potencialmente mais relevante para a dinâmica e o desempenho empresarial.

Deste processo resultou a inclusão das seguintes variáveis de contexto: a distribuição espacial e etária da população – Densidade Populacional, População Acima 65 e População Abaixo 15; o tipo de profissionais presentes nas empresas do município – Profissões Liberais e Profissões Técnicas; indicadores do nível educacional no município – Alunos no Superior e Educação Secundária; indicadores de capacidade económica e diversidade do tecido produtivo – Valor Prédios Transacionados, Salário Médio, Taxa de Desemprego, Herfindahl Sectores – um índice cujo valor aumenta com a concentração da atividade económica, em termos sectoriais; presença de tribunal e nível de litigância – Tribunais de Primeira Instância e Taxa de Litigância, acesso a comunicações terrestres – Autoestradas, e um indicador da orografia do município – Desnível Altitude. As variáveis independentes são medidas um ano antes das variáveis dependentes. Além disso, incluímos uma variável *dummy* que identifica a região NUTS3 em que está incluído o município, de forma a controlar para efeitos fixos ao nível da região.

Tabela 6 – Definição das Variáveis Institucionais e de Contexto

Variável	Definição Operacional	Fonte
Área Industrial	Percentagem da área municipal que abrange as zonas designadas nos PMOT como indústria existente proposta e extrativa (%).	DGOTDU
Área Turismo	Percentagem da área municipal que abrange as zonas designadas nos PMOT como turismo, turismo existente e turismo proposto(%).	DGOTDU
Prontidão da Construção	Diferença média entre tempo previsto e tempo efetivo para obras de construção no município, dividido pelo tempo efetivo.	INE b)
Taxas e Outros	Montante, em milhares de euros por habitante, que o município recolhe em taxas, multas e outras penalidades.	INE a)
IMI Urbanos	Taxa de Imposto Municipal sobre Imóveis dos prédios urbanos não avaliados pelo novo código do IMI, fixada anualmente, em pontos percentuais.	DGAL
Taxa Derrama	Taxa de Imposto Municipal fixada anualmente que incide sobre o lucro tributável das pessoas coletivas.	DGAL
Despesa Primária pc	Montante da despesa anual total menos os encargos com pagamento de juros em cada município, em milhares de euros por habitante.	INE a)
Despesa Pessoal/Despesa Primária	Relação entre a despesa corrente com pessoal e a despesa primária anual total do município.	INE a)
Despesa Primária / Despesa Total	Relação entre a despesa anual total menos os encargos com pagamento de juros e a despesa anual total do município.	INE a)
Alinhamento Político	Variável binária que toma o valor um se o primeiro-ministro e o presidente da Câmara pertencem ao mesmo partido político.	DGAL
Maioria	Variável binária que toma o valor um se o presidente da Câmara tiver maioria absoluta de vereadores na Câmara Municipal.	DGAL
Idade do presidente	Idade do presidente de Câmara no final de cada ano.	DGAI
Mandatos de Esquerda	Percentagem de mandatos na Câmara Municipal de partidos ou coligações de partidos de esquerda (PS, CDU e BE) (%).	INE a)

Variável	Definição Operacional	Fonte
Longevidade presidente	Número de anos consecutivos em que a Câmara Municipal foi governada pelo mesmo presidente.	DGAL
Montante Fundos Europeus	Custo total, em milhares de euros por habitante, dos projetos com Fundos Europeus associados a cada município.	AD&C
Rubricas Fundos Europeus	Número de áreas consideradas a que se destinam os Fundos Europeus associados a cada município.	AD&C
Firmas	Logaritmo natural do número de empresas privadas existentes em cada município.	Quadros de Pessoal
Densidade Populacional	Relação entre o número de habitantes de uma área territorial determinada e a superfície desse território (número habitantes por km ²).	INE a)
População Acima 65	Percentagem ocupada pela população idosa (65 ou mais anos) em cada município.	INE a)
População Abaixo 15	Percentagem ocupada pela população jovem (15 ou menos anos) em cada município.	INE a)
Profissões Liberais	Esta classe engloba todos os engenheiros, matemáticos, físicos, cientistas sociais e profissões liberais (%).	Quadros de Pessoal
Profissões Técnicas	Esta classe engloba todos os profissionais que desempenham funções intermédias nos domínios da engenharia, saúde e estatística (%).	Quadros de Pessoal
Educação Secundária	Percentagem dos trabalhadores empregados em cada município que completaram a educação secundária.	Quadros de Pessoal
Alunos do Superior	Logaritmo natural do número de alunos a estudar no ensino superior em cada município.	DGEEC
Valor Prédios Transacionados	Valor médio dos bens imóveis transacionados em cada município num dado ano, em milhares de euros.	INE a)
Salário Médio	Valor médio do salário pago a trabalhadores, incluindo trabalhos a tempo inteiro e a tempo parcial.	Quadros de Pessoal
Taxa de Desemprego	Percentagem do número de inscritos nos centros de emprego em relação à população ativa de cada município.	INE a) e IEFPP
Herfindahl Sectores	Índice de Herfindahl das empresas existentes em cada sector de atividade, por município.	Quadros de Pessoal
Taxa de Litigância	Centenas de processos que entram (não transitados) por ano num tribunal de primeira instância em relação à população da comarca.	Banco de Portugal
Tribunais Primeira Instância	Número de tribunais de primeira instância no município.	INE a)
Autoestrada	Variável binária que toma o valor um se existir pelo menos uma autoestrada que passe no município.	INE a)
Desnível Altitude	Diferença entre a altitude máxima e a altitude mínima, em cada município.	INE a)

Notas: INE a) Anuários Estatísticos Regionais; INE b) Estatísticas de Construção e Habitação; DGOTDU Direção Geral do Território; DGAL Direção Geral das Autarquias Locais – Portal Autárquico (contas de gerência e outras rubricas); DGAJ Direção Geral da Administração Interna – Núcleo Jurídico e de Estudos Eleitorais; DGEEC Direção Geral das Estatísticas da Ciência e Educação; IEFPP Instituto de Emprego e Formação Profissional; AD&C – Agência para o Desenvolvimento e Coesão

Tabela 7 Estatísticas Descritivas Variáveis de Dinâmica Empresarial – 2003 a 2010

Amostra 2003-2010	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
Entrada por Empresas Existentes	0,111	0,038	0,017	0,395
Saída por Empresas Existentes	0,111	0,042	0,000	0,506
Entrada Líquida por Empresas Existentes	-0,000	0,061	-0,459	0,261

Tabela 8 Estatísticas Descritivas Variáveis de Desempenho Empresarial – 2007 a 2012

Amostra 2007-2012	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
Volume de Negócios	9,922	4,439	2,163	24,287
VAB	2,366	1,411	-22,499	6,590
Resultados Líquidos	0,074	0,215	-1,895	1,138
Rentabilidade dos Ativos	0,007	0,016	-0,173	0,075
Rentabilidade dos Capitais Próprios	0,019	0,061	-0,712	0,192

Tabela 9 Variáveis Institucionais e de Contexto – 2003 a 2010

Área Industrial	0,014	0,023	0,000	0,150
Área Turismo	0,003	0,012	0,000	0,105
Prontidão da Construção	-0,234	0,108	-0,541	0,094
Taxas e Outros	0,018	0,020	0,001	0,590
IMI Urbanos	0,689	0,109	0,400	0,800
Taxa Derrama	0,029	0,040	0,000	0,100
Despesa Primária pc	0,926	0,458	0,197	4,633
Despesa Pessoal/Despesa Primária	0,305	0,083	0,090	0,649
Despesa Primária / Despesa Total	0,981	0,016	0,821	1,000
Alinhamento Político	0,407	0,491	0,000	1,000
Majoria	0,894	0,308	0,000	1,000
Mandatos de Esquerda	0,547	0,253	0,000	1,000
Idade presidente	52,090	8,003	27,000	75,000
Longevidade presidente	9,597	6,967	1,000	34,000
Montante Fundos Europeus	0,000	0,000	0,000	0,002
Rubricas Fundos Europeus	1,822	1,355	0,000	8,000
Firmas	6,189	1,196	3,555	10,191
Densidade Populacional	0,312	0,849	0,005	7,582
População Acima 65	0,225	0,068	0,090	0,444
População Abaixo 15	0,142	0,025	0,060	0,219
Profissões Liberais	0,028	0,017	0,000	0,189
Profissões Técnicas	0,052	0,027	0,000	0,219
Educação Secundária	0,141	0,048	0,023	0,610
Alunos do Superior	1,247	2,865	0,000	11,369

Área Industrial	0,014	0,023	0,000	0,150
Valor Prédios Transacionados	5,807	4,742	0,172	63,741
Salário Médio	744,598	178,517	339,073	1.867,762
Taxa de Desemprego	6,317	2,251	1,439	16,933
Herfindahl Sectores	0,489	0,082	0,334	0,824
Taxa de Litigância	10,711	20,253	0,484	201,635
Tribunais Primeira Instância	1,096	1,360	0,000	14,000
Autoestradas	0,532	0,499	0,000	1,000
Desnível Altitude	0,553	0,362	0,017	1,818

Nota: Em anexo apresentamos as estatísticas descritivas das variáveis institucionais e de contexto para os anos entre 2007 e 2012, tal como a amostra disponível de variáveis de desempenho.

4.1 Dinâmica das empresas, por município

Nesta secção abordamos a correlação entre diferentes indicadores de capacidade institucional e variáveis de contexto, ao nível do município, com indicadores de entradas e saída de empresas. Fazemo-lo recorrendo à análise de regressão simples, multivariável e à sua apresentação gráfica. A apresentação das correlações simples entre variáveis é delegada para anexo. Como explicitado, não se trata aqui de abordar a questão da causalidade mas caracterizar o comportamento conjunto de variáveis.

Em seguida apresentamos resultados preliminares para a estimação conjunta da relação entre os indicadores institucionais e as variáveis controle, por um lado, e a entrada, saída ou entrada líquida de empresas, por outro. O método de estimação adotado é o dos Mínimos Quadrados Ordinários, ou OLS.²⁵ O valor do coeficiente relacionando uma variável institucional ou de contexto e qualquer das variáveis de dinâmica é calculado tomando em linha de conta as correlações de todas as outras variáveis independentes, entre si e com a variável dependente. Ou seja, um coeficiente positivo entre, por exemplo, a área do município dedicada ao turismo e a entrada de empresas, como na segunda linha da Tabela 10, indica-nos que, depois de considerados todos os comovimentos entre esta variável e as outras variáveis independentes, bem como a associação entre estas últimas e a entrada de empresas, mesmo assim sobrevive estatisticamente uma associação positiva entre Área Turismo e Entradas. Este é um teste muito mais exigente que a mera significância da correlação simples. Uma forma de o ilustrar é a passagem de uma análise parcial, que leva em conta apenas duas variáveis e o seu comportamento, para uma análise geral, que leva em conta um conjunto, que se pretende alargado e representativo, de variáveis de interesse.

As variáveis independentes, quer as de capacidade institucional, quer as de contexto, são medidas no ano anterior à observação do valor das variáveis de

²⁵ Da sigla em inglês Ordinary Least Squares.

²⁶. São as chamadas *self-fulfilling expectations*.

entradas, saídas ou entradas líquidas. Por esta via, aproximamo-nos da investigação de uma relação causal, uma vez que, por hipótese, o que se observa para um certo ano afeta a entrada e saída de empresas no ano seguinte. No entanto, esta interpretação deve ser encarada com extrema cautela. Em primeiro lugar, em economia, nem sempre o que vem antes causa o que vem depois. Os agentes económicos podem reagir racional e antecipadamente ao que esperam que se verifique no futuro, e que, confirmando essas expectativas, venha realmente a verificar-se, no todo ou em parte.²⁶ Por outro lado, algumas das variáveis de interesse alteram-se muito pouco ou muito lentamente, o que torna inferências causais baseadas num mero desfazar dessas variáveis, ainda assim, problemáticas.

De notar que o que apresentamos na Tabela 10 e em todas as que, de ora em diante, apresentam resultados das especificações multivariáveis, é o impacto na variável dependente do aumento de um desvio padrão da variável independente, tal como calculado a partir da amostra. Por outras palavras, o coeficiente reportado nas tabelas diz-nos qual o aumento no valor da variável dependente quando cada variável independente aumenta pelo montante que é “típico” para a amostra que temos presente. Esta é uma medida sensata do potencial impacto quantitativo das variáveis institucionais e de contexto nas entradas e saídas de empresas. Entre outras vantagens, permite avaliar a importância relativa das várias variáveis independentes e de contexto, de maneira independente face às várias unidades de medida.

De forma sumária, os resultados apontam para os seguintes factos gerais:

- Um grande número de variáveis independentes vê a sua associação com a variável dependente perder significância estatística. Por outras palavras, uma correlação significativa tal como reportada na Tabela 10 é facilmente diluída quando se considera todas as relações entre as variáveis analisadas.
- Em geral, o valor quantitativo da associação entre as variáveis é baixo mas relevante. Por exemplo, a variação típica do Valor dos Prédios Transacionados tem associado um coeficiente de 0,004, ou seja, um pouco mais de 10 por cento do valor de 0,038 para o desvio padrão da entrada de empresas por empresa existente, tal como reportado na Tabela 6.

Quanto a resultados concretos, respeitantes à entrada de empresas, como explicitados nas Tabelas 7, 8 e 9, e Figuras 30 a 34, salientamos:

- O número de empresas existentes tem a associação significativa mais relevante do ponto de vista quantitativo, com os municípios em que mais empresas estão presentes a atrárem relativamente menos novas empresas;
- Com uma associação positiva e significativa encontramos, por ordem decrescente de relevância quantitativa, o Valor dos Prédios Transacionados, a presença de autoestradas e de profissionais liberais nas

empresas dos municípios, e depois Área Turismo e presença de Tribunais de Primeira Instância;

- Com uma associação negativa e significativa, também por relevância quantitativa decrescente, encontramos o tempo de Prontidão da Construção, a Despesa Primária *per capita* e a percentagem da Despesa de Pessoal na Despesa Primária e depois a Taxa de Derrama, a Despesa Primária sobre a Despesa Total e o Salário Médio. Isto claro, sem contar com o já referido efeito da presença de firmas no município, o mais importante quantitativamente.

A Figura 26 apresenta os resultados para as três variáveis independentes, Entradas, Saídas e Entradas Líquidas, todas medidas em percentagem das Empresas Existentes. A azul escuro são indicados os coeficientes estatisticamente significativos. Esta figura revela como o sinal da associação de uma determinada variável tende a ser comum para entradas e entradas líquidas. No entanto, como se pode verificar, em vários casos também as saídas partilham do mesmo sinal de associação, como no caso importante da presença de firmas no município. No entanto, a dimensão do coeficiente de associação tende a ser menor no caso das entradas líquidas que no caso das entradas e esses coeficientes são significativos com menos frequência.

As Figuras 27 a 31 apresentam resultados para as Entradas, para o caso da amostra como um todo, e, comparativamente, para subamostras específicas. Quanto aos resultados para as subamostras, podemos evidenciar o seguinte:

- A associação negativa entre a presença de empresas no município e a entrada de novas empresas está presente em todos os sectores, para as empresas de 1 a 2 ou de 3 a 10 trabalhadores e as empresas com capital inteiramente nacional. As maiores empresas e as com presença de capital estrangeiro não parecem associadas a este possível efeito de convergência, quando decidem a sua localização;
- O tempo de Prontidão da Construção está negativamente associado a todos os sectores, mas mais o sector primário, apenas a empresas pequenas ou médias e sem presença de capital estrangeiro;
- Da mesma forma, e salvo raras exceções, as associações significativas identificadas para a mostra como um todo estão presentes apenas no caso das pequenas ou pequenas e médias empresas, e empresas de capital inteiramente nacional;
- Os sectores apresentam resultados diferenciados, embora não quanto à presença de efeitos significativos no caso de Firmas, Prontidão da Construção, Despesa Pessoal/Despesa Primária e Despesa Primária/

Despesa Total, Valor dos Prédios Transacionados, Herfindahl Sectores, Tribunais de Primeira Instância e presença de autoestradas.

Tabela 10 Entrada, Saída, e Entrada Líquida de Empresas por Empresas Existentes
– Variação Associada ao Aumento de um Desvio Padrão na Variável Independente

	Entrada	Saída	Entrada Líquida
Área Industrial	0,0003	0,0014**	-0,0011
Área Turismo	0,0016**	0,0013**	0,0003
Prontidão da Construção	-0,005***	-0,001*	-0,003**
Taxas e Outros	0,0005	-0,0006	0,0010
IMI Urbanos	0,0002	0,0003	-0,0001
Taxa Derrama	-0,002**	-0,001	-0,001
Despesa Primária pc	-0,004**	-0,001	-0,003
Despesa Pessoal/Despesa Primária	-0,004***	-0,001	-0,004**
Despesa Primária / Despesa Total	-0,0017**	-0,0021**	0,0004
Alinhamento Político	0,0007	0,0009	-0,0003
Majoria	0,00002	0,00008	-0,00006
Mandatos de Esquerda	0,0015	0,0013	0,0002
Idade presidente	0,0013	0,0011	0,0001
Longevidade presidente	-0,001	-0,002**	0,001
Montante Fundos Europeus	-0,001	-0,002*	0,001
Rubricas Fundos Europeus	-0,001	0,002*	-0,002**
Firmas	-0,018***	-0,006**	-0,011***
Densidade Populacional	0,0003	0,0009	-0,0006
População Acima 65	-0,001	0,004	-0,006
População Abaixo 15	0,002	0,007***	-0,005
Profissões Liberais	0,0028*	0,0004	0,0024
Profissões Técnicas	0,0017	0,0004	0,0013
Educação Secundária	-0,001	0,001	-0,002
Alunos do Superior	0,0011	-0,0002	0,0013
Valor Prédios Transacionados	0,004**	0,004***	0,001
Salário Médio	-0,0023*	-0,0026*	0,0002
Taxa de Desemprego	0,002	0,002**	-0,001
Herfindahl Sectores	-0,0010	-0,0005	-0,0005
Taxa de Litigância	-0,001	-0,002**	0,001
Tribunais Primeira Instância	0,0020*	0,0003	0,0016
Autoestradas	0,003***	0,001	0,002
Desnível Altitude	0,0004	-0,0019*	0,0023*

Nota – Grau de significância: (***) 1%, (**) 5% e (*) 10%.

Figura 26 Entrada, Saída e Entrada Líquida

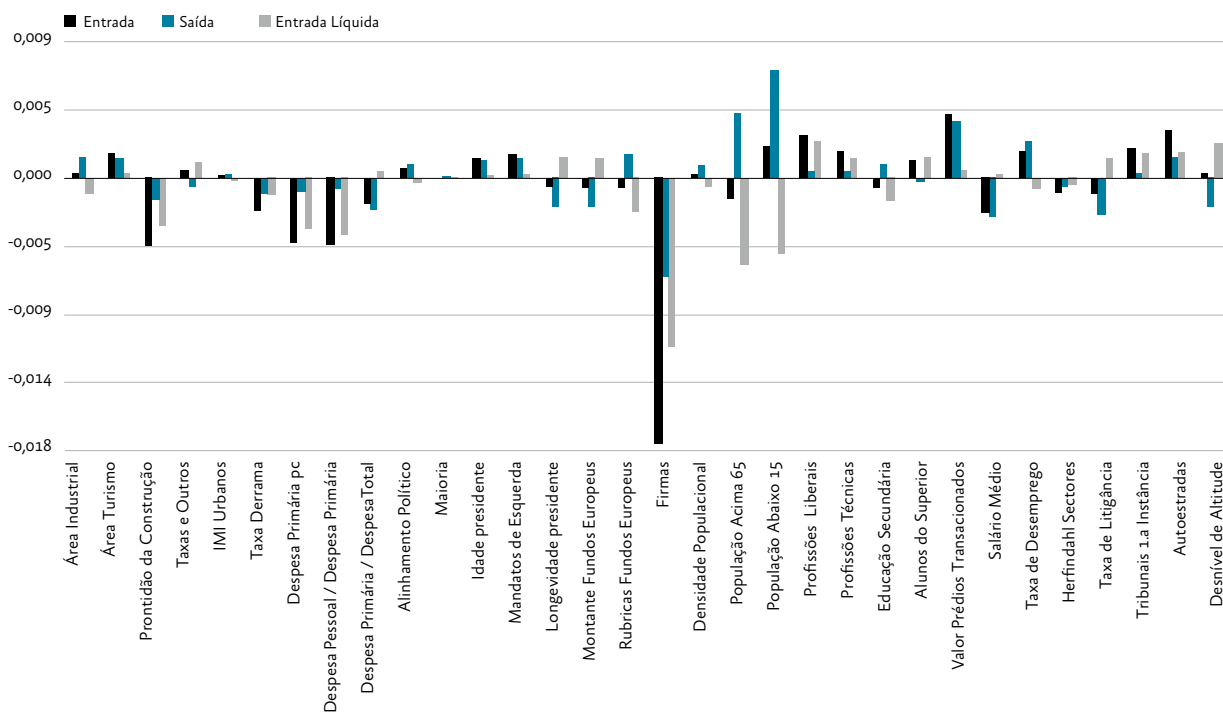


Figura 27 Entrada por Empresas Existentes

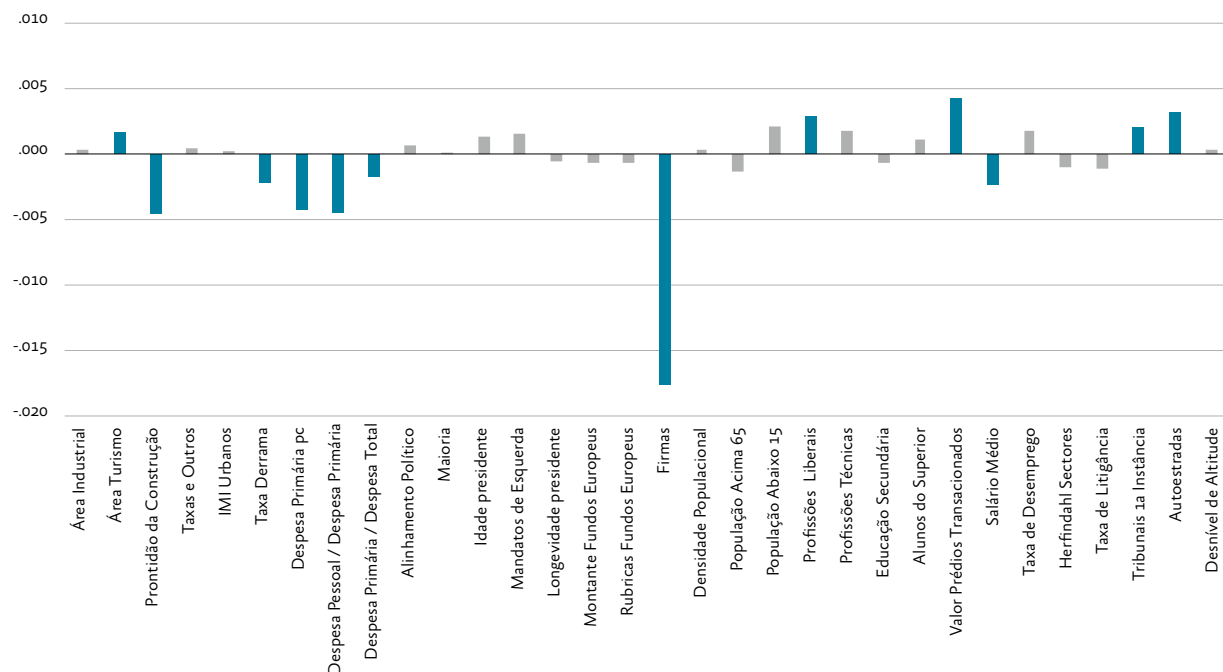


Figura 28 Entrada por Empresas Existentes na Indústria

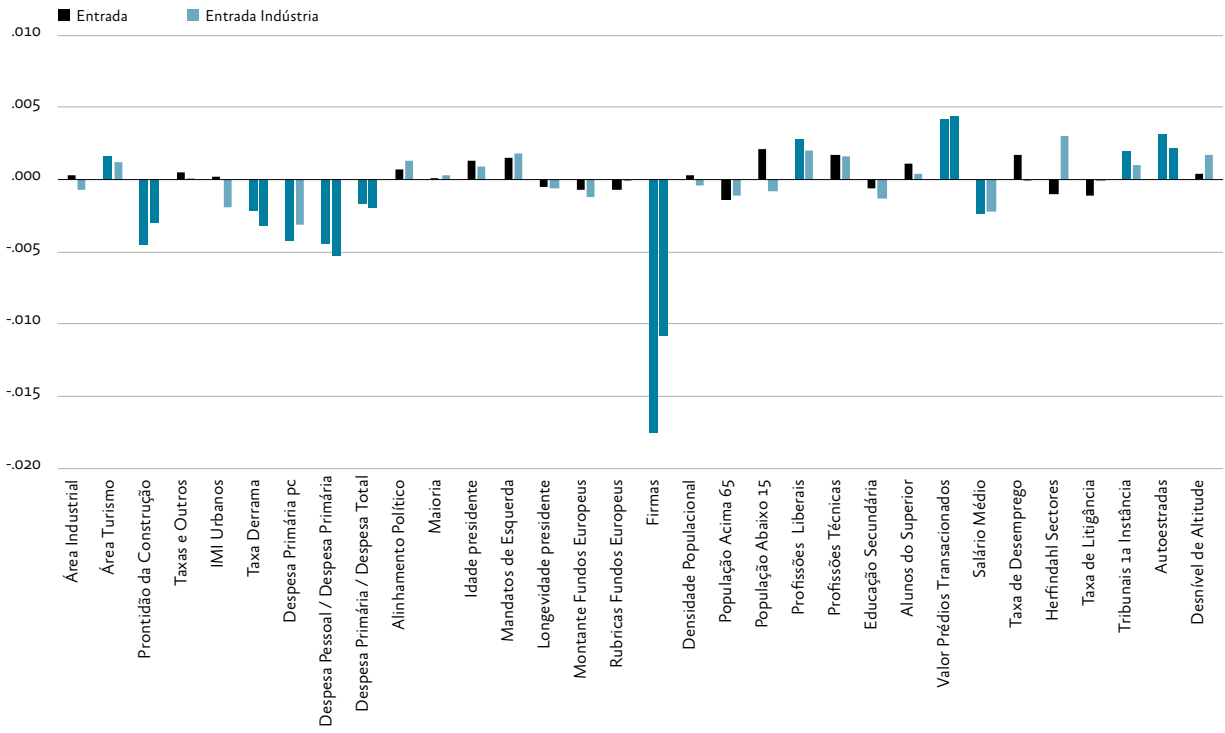


Figura 29 Entrada por Empresas Existentes nos Serviços

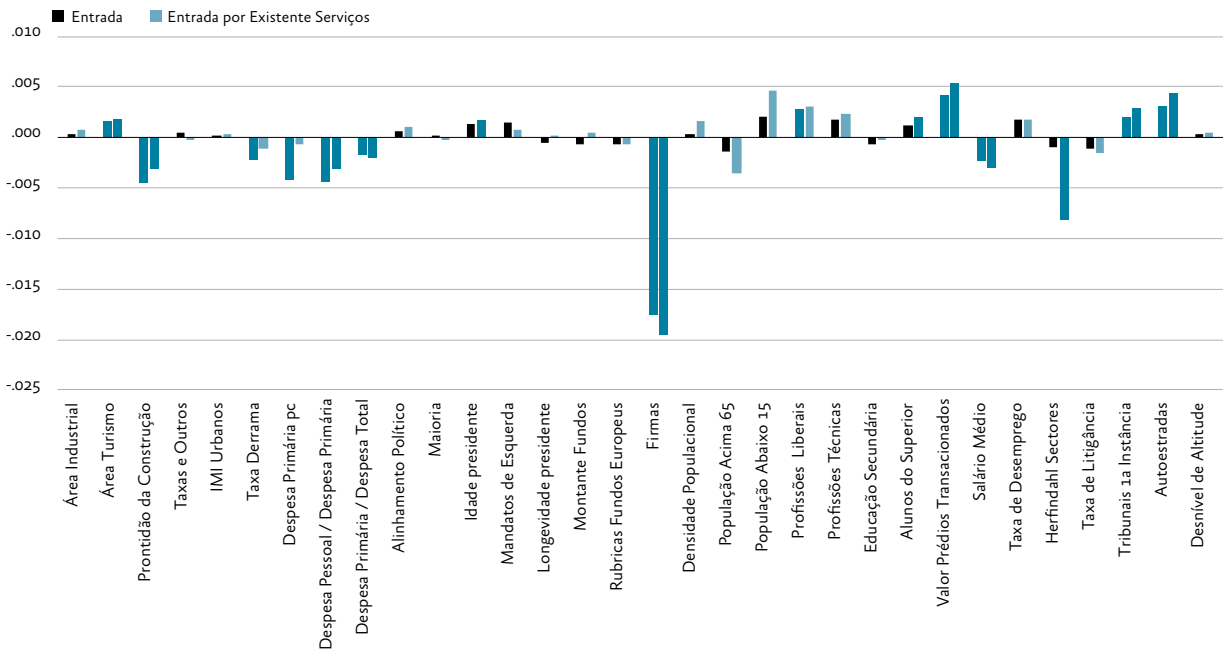


Figura 30 Entrada por Empresas Existentes nas Pequenas Empresas

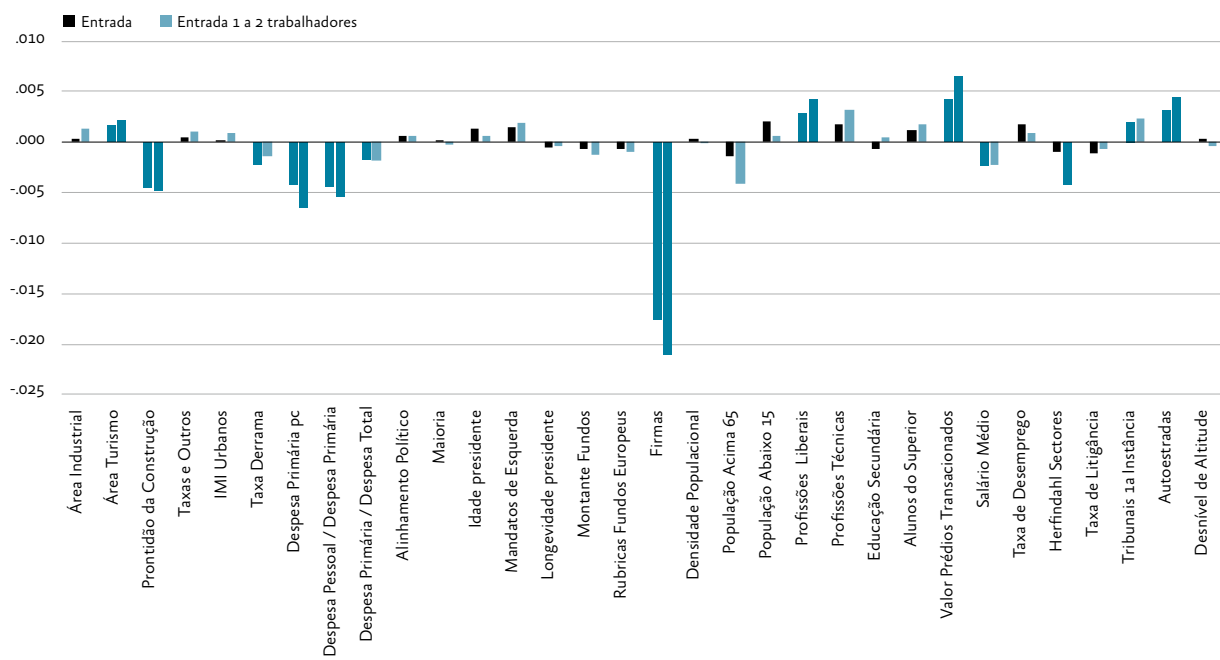
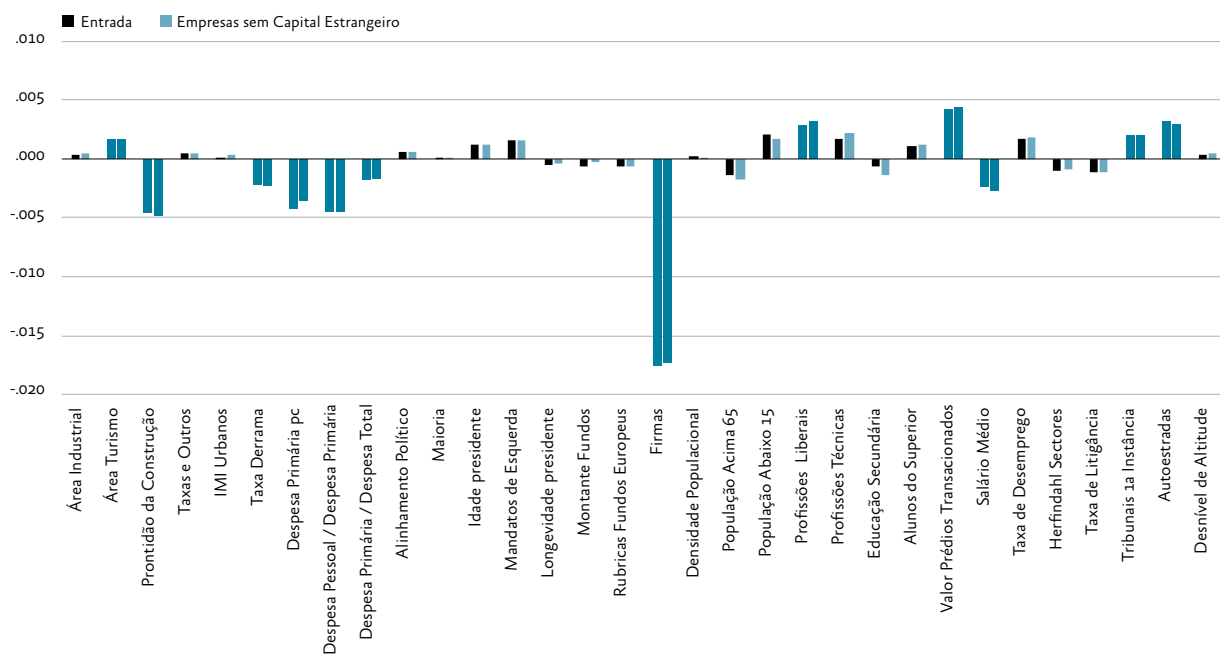


Figura 31 Entrada por Empresas Existentes – Empresas Sem Capital Estrangeiro



As Figuras 32 a 36 apresentam os resultados para a Saída de Empresas, para o caso da amostra completa – como apresentado na Tabela 10, ou para subamostras selecionadas. Os resultados sugerem-nos as seguintes associações:

- O número de empresas existentes tem uma associação negativa e significativa muito relevante, mas não a mais relevante em termos quantitativos. Tal como no caso das entradas, a presença de empresas está associada a menos saídas, o que sugere que os municípios com mais empresas presentes tendem a reter melhor essas empresas. A presença de empresas parece estar apenas positivamente associada à saída de empresas no sector terciário;
- A associação quantitativamente mais relevante é entre a População Abaixo dos 15 Anos e a saída de empresas;
- Também relevantes e significativas, quanto a associações positivas, temos o Valor Prédios Transacionados, a Taxa de Desemprego e o número de Rubricas de Fundos Europeus, a Área Industrial e a Área Turismo;
- Em termos de associações negativas, temos por ordem decrescente de relevância, o Salário Médio, o Montante de Fundos Europeus, a Longevidade do presidente, a Taxa de Litigância, o Desnível Altitude e a Prontidão da Construção.
- Tal como no caso da entrada de empresas, há alguma diversidade de associações para diferentes sectores de atividade. Os efeitos mais transversais estão presentes no caso da Taxa de Litigância, Valor dos Prédios Transacionados, População Abaixo 15, a Longevidade do presidente e a Área Industrial, que está associada a saída nos sectores primário e terciário.
- Também aqui são as empresas pequenas ou médias que têm associações mais significativas com as variáveis de interesse. As exceções são a Área Industrial, que está positivamente associada a mais saída de empresas, independentemente da sua dimensão. Também a Despesa Primária/Despesa total, isto é, o inverso do endividamento, parece dissuadir a saída de empresas pequenas e grandes. A associação negativa da presença de firmas é com empresas médias e grandes, assim como a Densidade Populacional, a População Abaixo 15 e a presença de autoestradas.
- Em termos de presença de capital estrangeiro, também as empresas integralmente detidas por entidades nacionais são as que estão mais de perto associadas com as variáveis de interesse. Exceções: o Imposto Municipal sobre Imóveis sobre prédios urbanos – nos quadros: IMI Urbanos – dissuade apenas a saída de empresas com algum capital estrangeiro.

Figura 32 Saída por Empresas Existentes

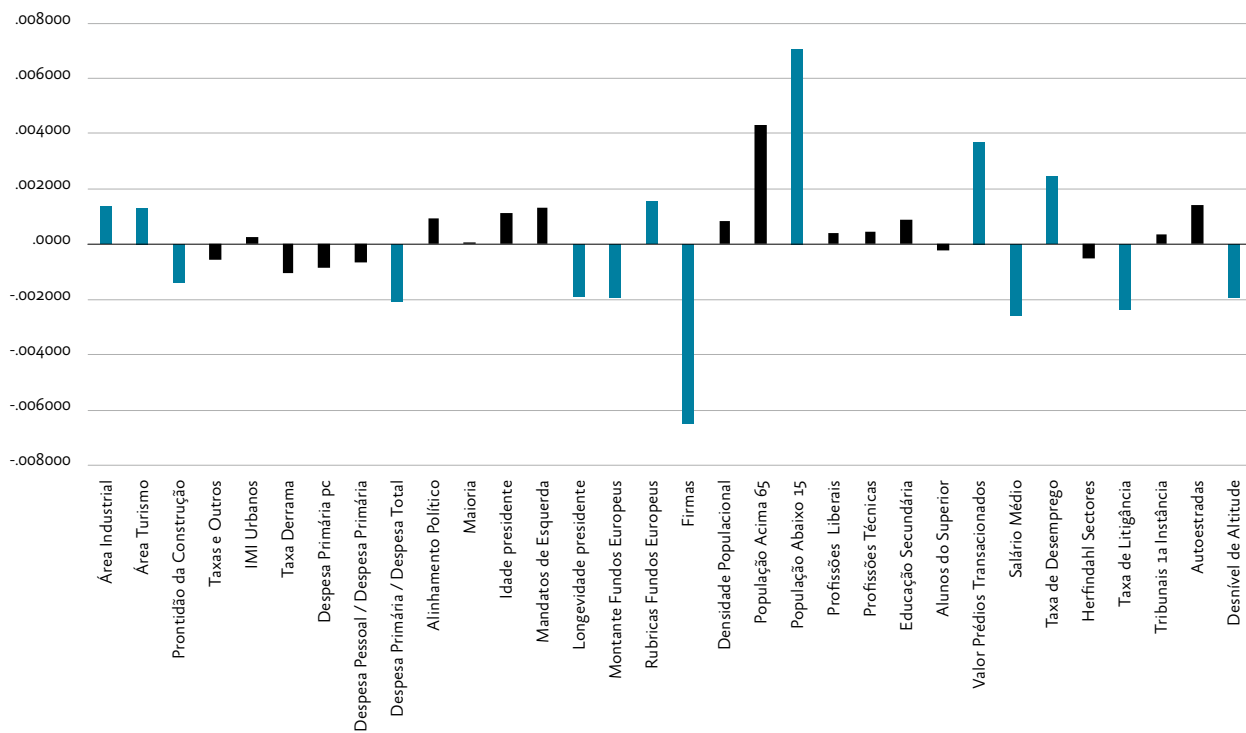


Figura 33 Saída por Empresas Existentes na Indústria

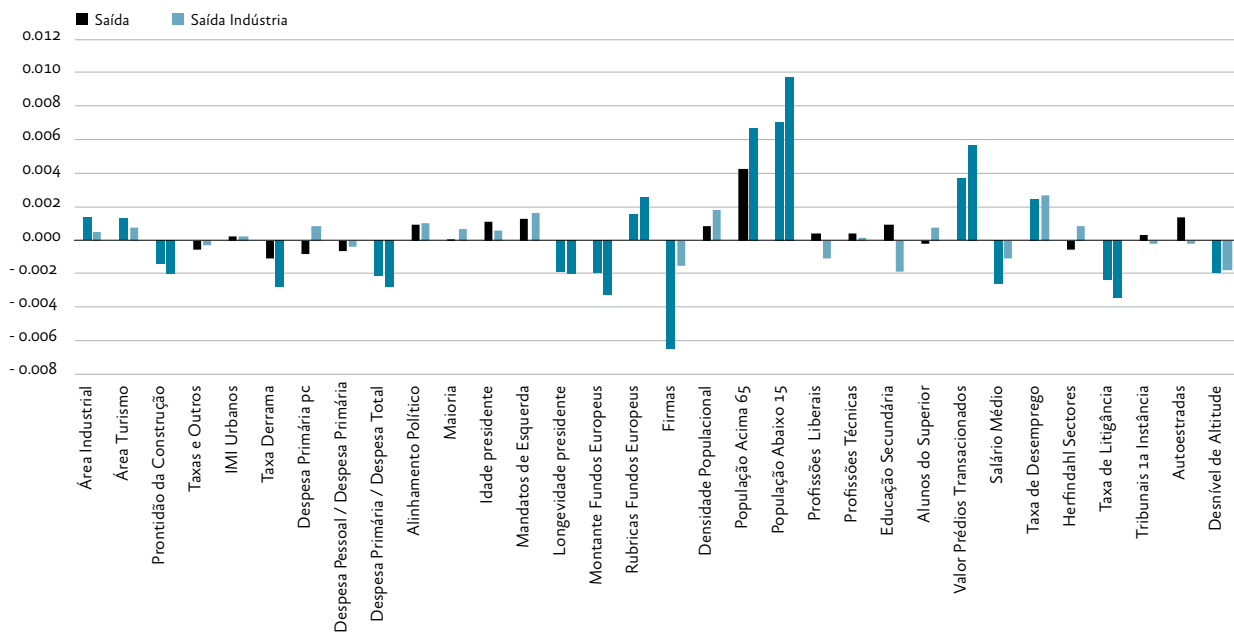


Figura 34 Saída por Empresas Existentes nos Serviços

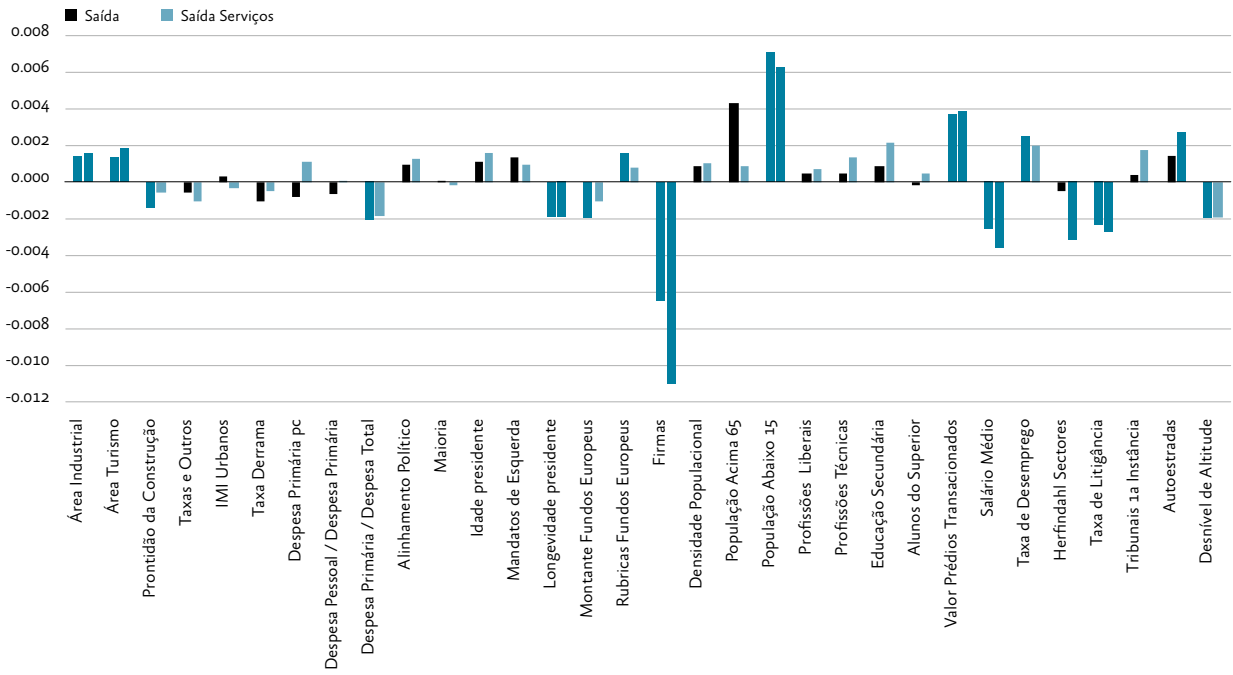


Figura 35 Saída por Empresas Existentes e Pequenas Empresas

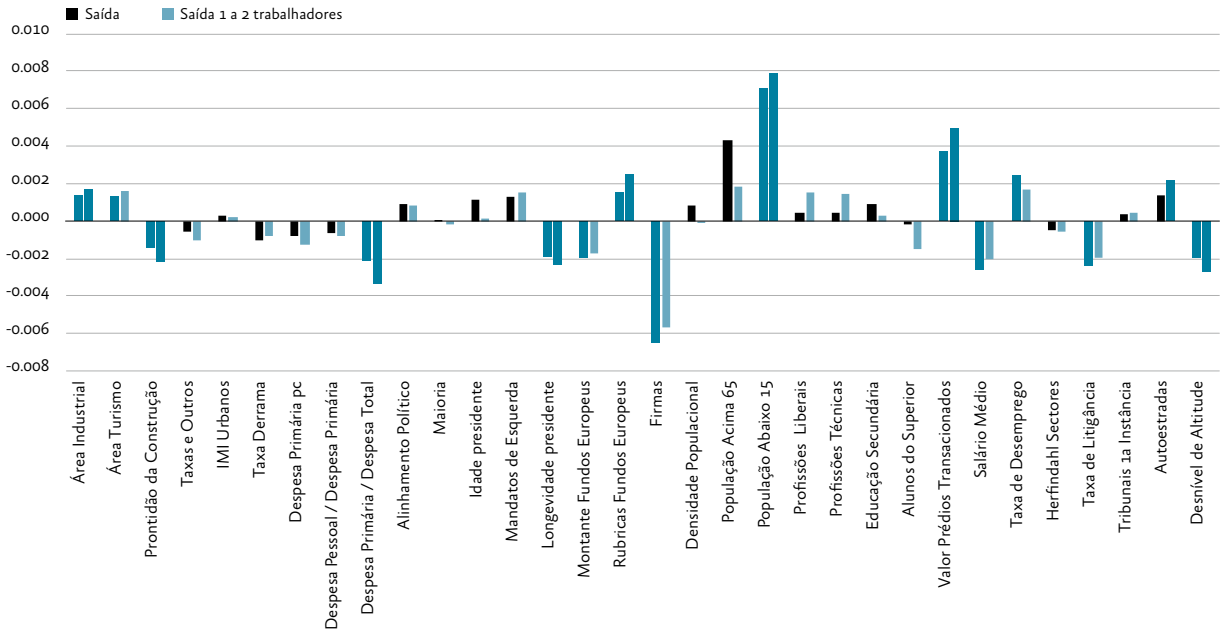
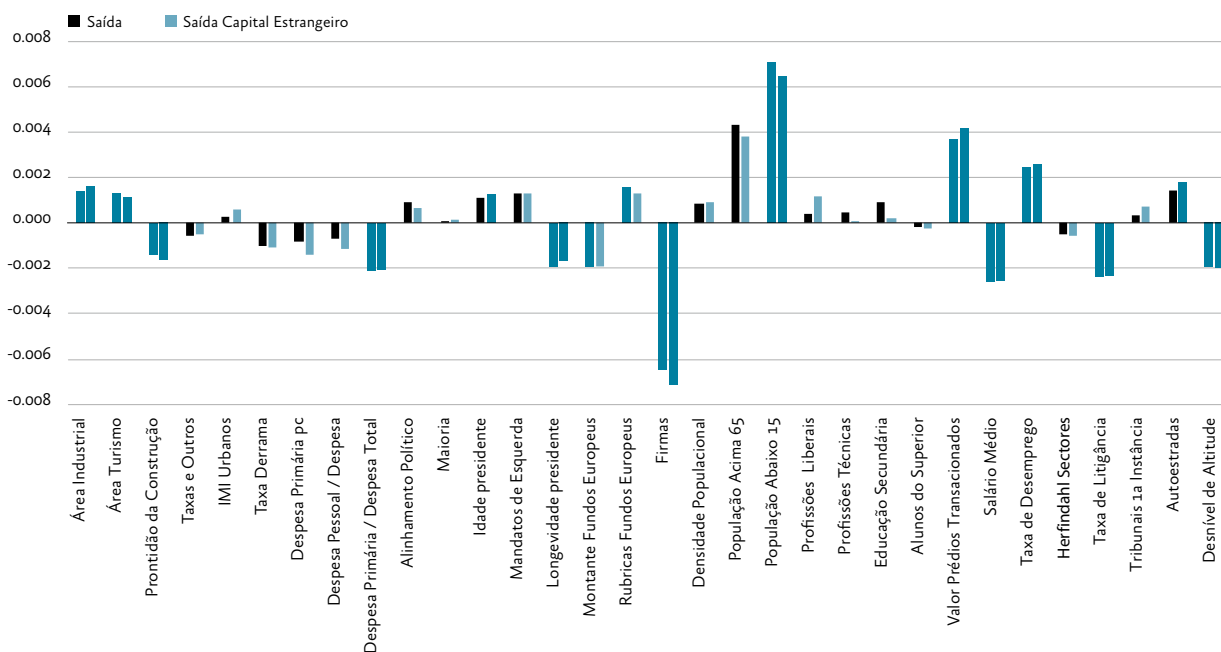


Figura 36 Saída por Empresas Existentes em Empresas Sem Capital Estrangeiro



4.2 Desempenho das das empresas, por município

A Tabela 11 apresenta os resultados da especificação multivariável para as variáveis de desempenho Volume de Negócios, VAB e Resultados Líquidos. Podemos resumir as principais observações da seguinte forma:

- Há mais variáveis associadas significativamente com o Volume de Negócios e com o VAB das empresas do que com os Resultados Líquidos;
- Quando uma variável está associada de forma significativa com mais que uma destas variáveis de desempenho, o sinal é o mesmo em todos os casos;
- As variáveis com associação significativa com duas ou mais destas variáveis de desempenho tendem a ter um coeficiente de correlação com valor absoluto mais elevado com Vendas, a seguir com VAB e depois com os Resultados Líquidos. Veja-se por exemplo, o caso da variável Salário Médio e Taxa de Desemprego;
- As variáveis mais fortemente associadas com o Volume de Negócios são o Salário Médio, a presença de Firmas e a Despesa Primária *per capita*, todas de forma positiva. Com associação negativa destacam-se a Herfindahl Sectores e a Taxa de Desemprego. O ranking de importância relativa, em termos de associação, mantém-se quando analisamos o VAB. No caso dos Resultados Líquidos, um número substancialmente reduzido de variáveis aparece com uma associação significativa.

As Figuras 37 a 39 representam o sinal, valor e significância de todos os coeficientes para os três indicadores de desempenho selecionados. Os coeficientes significativamente diferentes de 0 estão assinalados e a azul. As Figuras 40 a 56 ilustram vários casos de interesse, representando o coeficiente para a mesma variável independente em cada uma das três especificações – Vendas, VAB, e Resultados Líquidos. De notar que a dimensão destes coeficientes é diretamente comparável, no sentido em que as três variáveis de desempenho são medidas em euros *per capita*, e os coeficientes correspondem ao impacto de um desvio padrão da variável independente.

Tabela 11 Volume de Negócios, Valor Acrescentado Bruto e Resultados Líquidos
 – Variação Associada ao Aumento de um Desvio Padrão na Variável Independente

	Volume de Negócios	VAB	Resultados Líquidos
Área Industrial	-0,139	0,005	0,007
Área Turismo	-0,338**	-0,017	-0,004
Prontidão da Construção	0,268**	0,041*	0,037***
Taxas e Outros	-0,206*	-0,036	-0,011
IMI Urbanos	0,098	0,006	0,008
Taxa Derrama	0,052	0,037	0,005
Despesa Primária pc	1,050***	0,385***	0,002
Despesa Pessoal/Despesa Primária	0,253	0,150***	0,003
Despesa Primária / Despesa Total	0,031	0,011	0,005
Alinhamento Político	0,047	-0,011	-0,001
Majoria	0,356***	0,063**	-0,001
Mandatos de Esquerda	-0,158	-0,051	0,004
Idade presidente	-0,073	0,005	-0,000
Longevidade presidente	-0,023	-0,021	-0,001
Montante Fundos Europeus	0,198**	0,057**	0,003
Rubricas Fundos Europeus	-0,187*	-0,041*	0,003
Firmas	2,852***	0,702***	-0,011
Densidade Populacional	-0,429	-0,069	0,007
População Acima 65	-0,479	-0,157	-0,028
População Abaixo 15	0,256	0,072	-0,003
Profissões Liberais	-0,183	-0,054	0,010
Profissões Técnicas	0,227	0,116**	0,005
Educação Secundária	0,179	0,030	0,017*
Alunos do Superior	0,187	0,023	0,023*
Valor Prédios Transacionados	0,620**	0,142**	-0,006
Salário Médio	4,184***	1,009***	0,056***
Taxa de Desemprego	-0,743***	-0,178***	-0,019*
Herfindahl Sectores	-0,919***	-0,238***	-0,029*
Taxa de Litigância	0,356*	0,092	0,005
Tribunais Primeira Instância	-0,401	-0,107	0,004
Autoestradas	-0,021	0,004	-0,012
Desnível Altitude	-0,668**	-0,139**	0,018

Nota – Grau de significância: (***) 1%, (**) 5% e (*) 10%.

Figura 37 Volume de Negócios

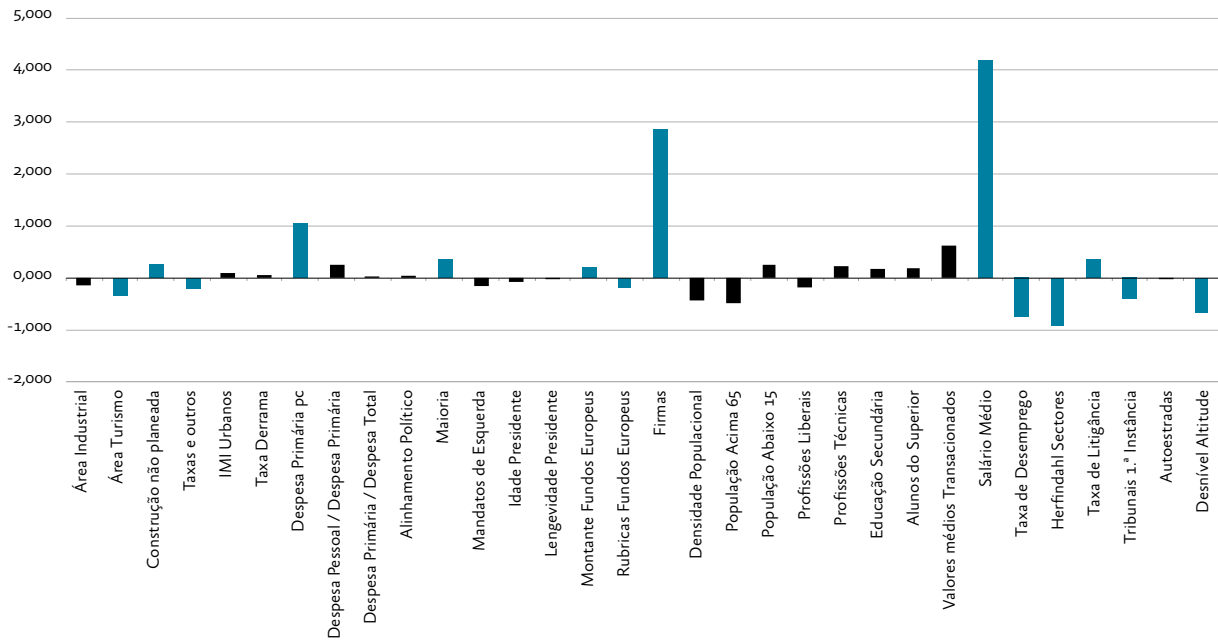


Figura 38 Valor Acrescentado Bruto

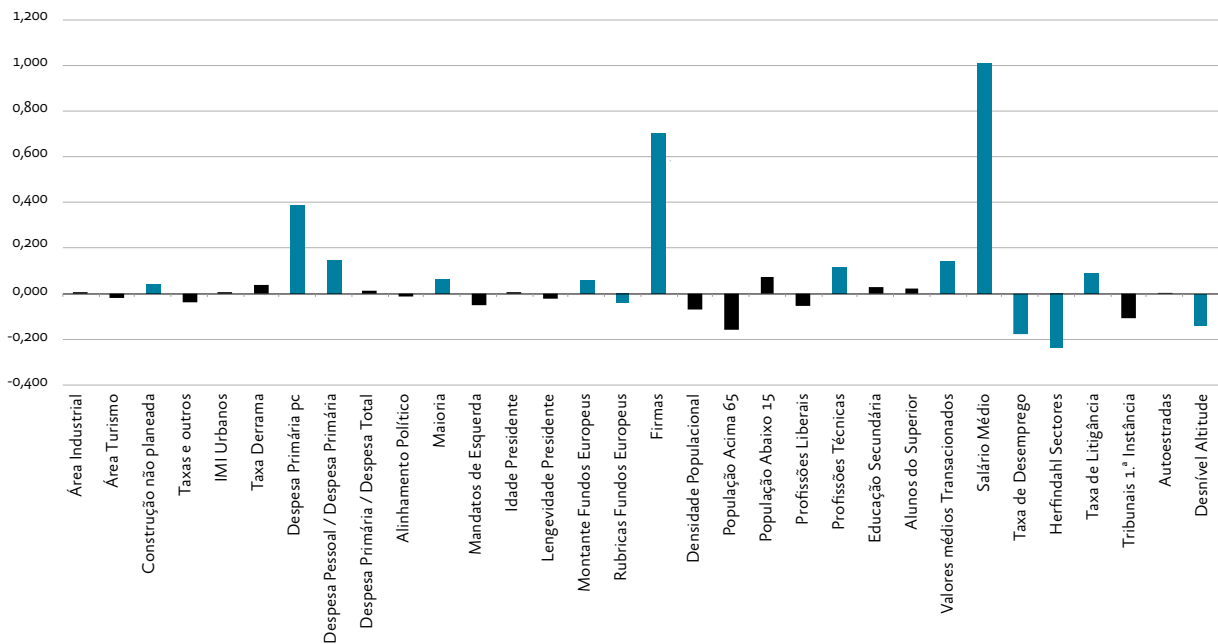


Figura 39 Resultados Líquidos

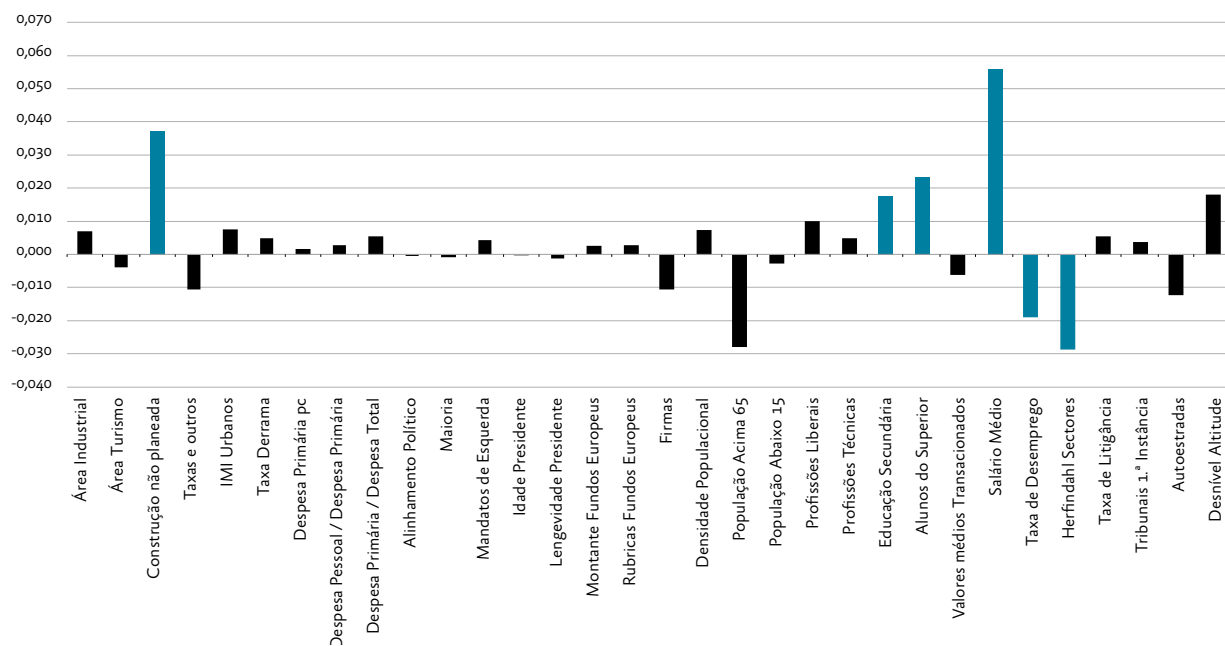


Figura 40 Prontidão da Construção

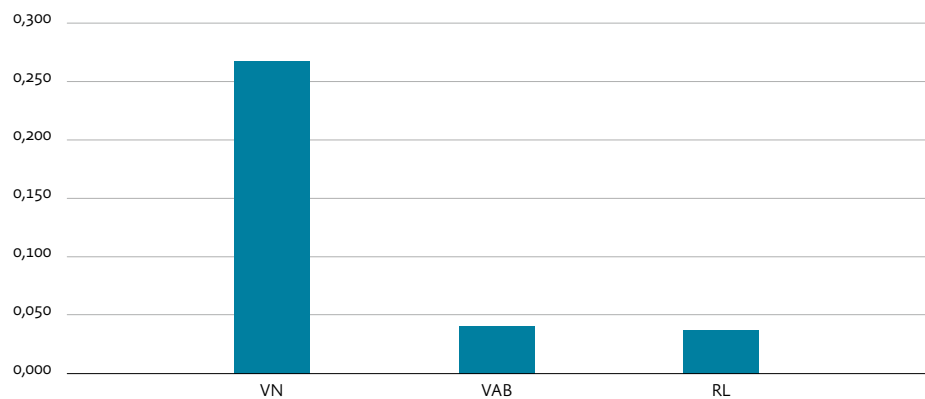


Figura 41 Taxas e outros

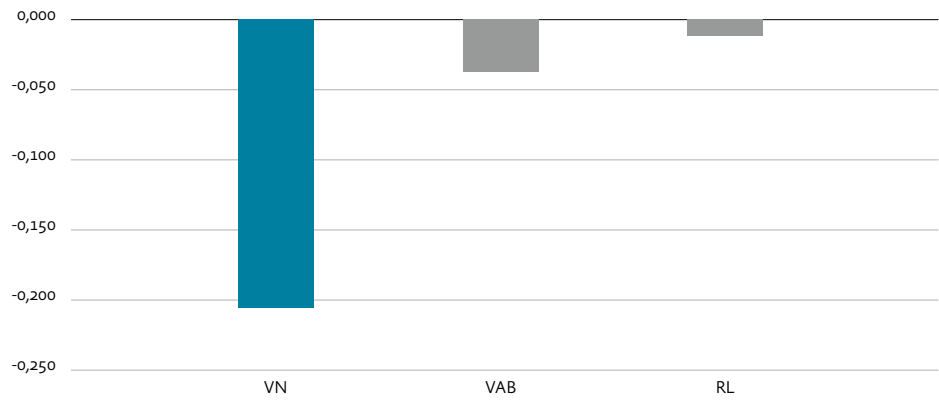


Figura 42 Despesa primária pc

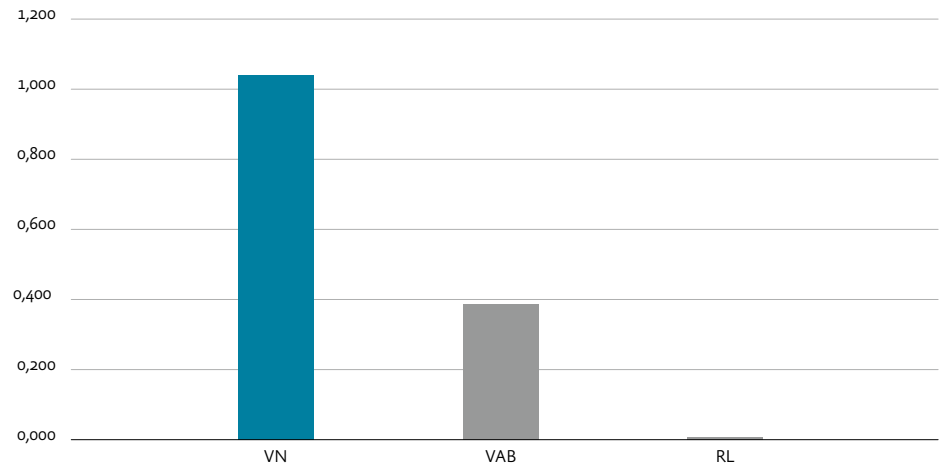


Figura 43 Despesa pessoal / Despesa primária

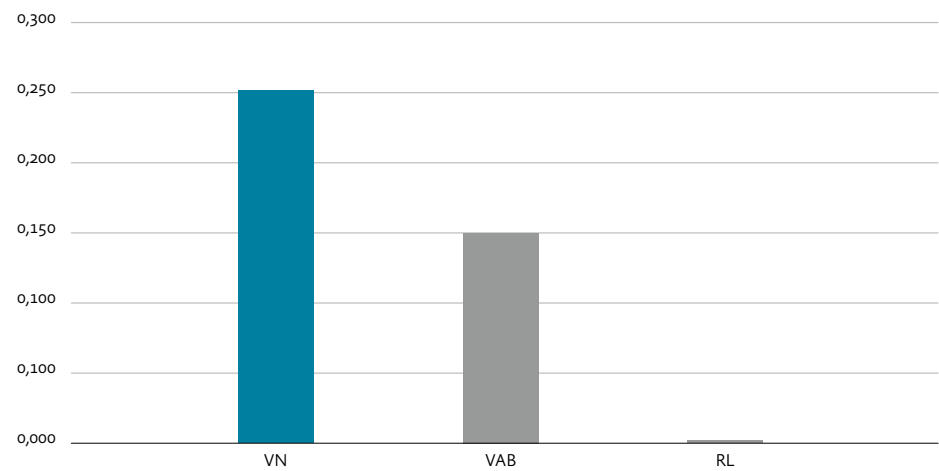


Figura 44 Maioria

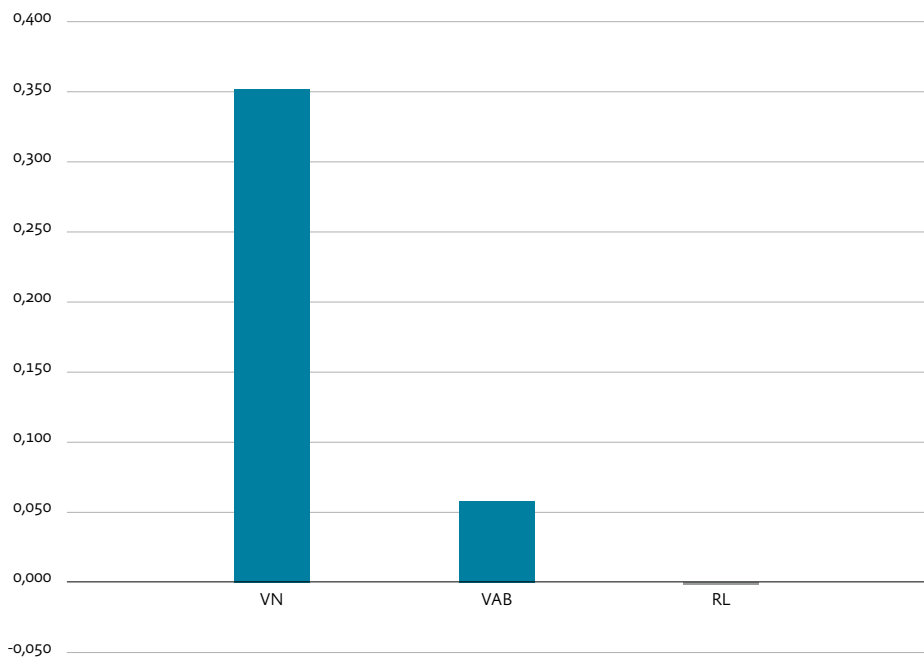


Figura 45 Montantes Fundos Europeus

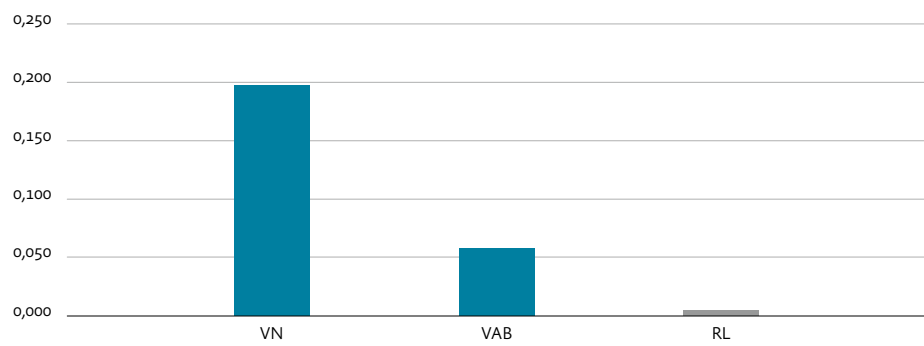


Figura 46 Rubricas Fundos Europeus

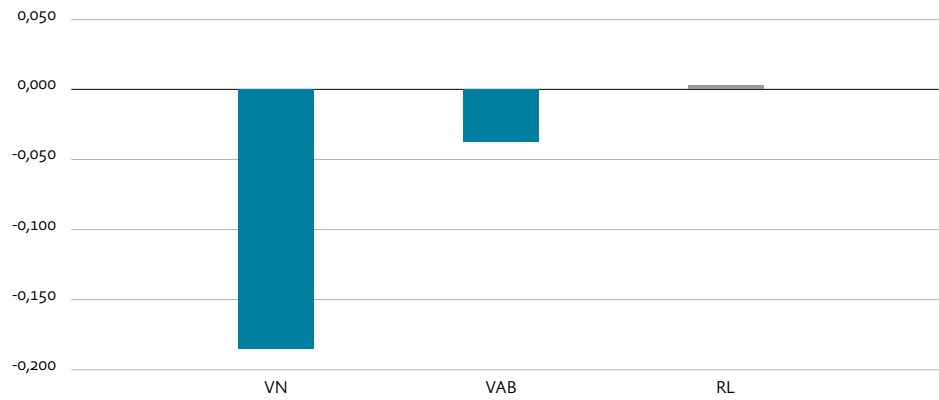


Figura 47 Firmas

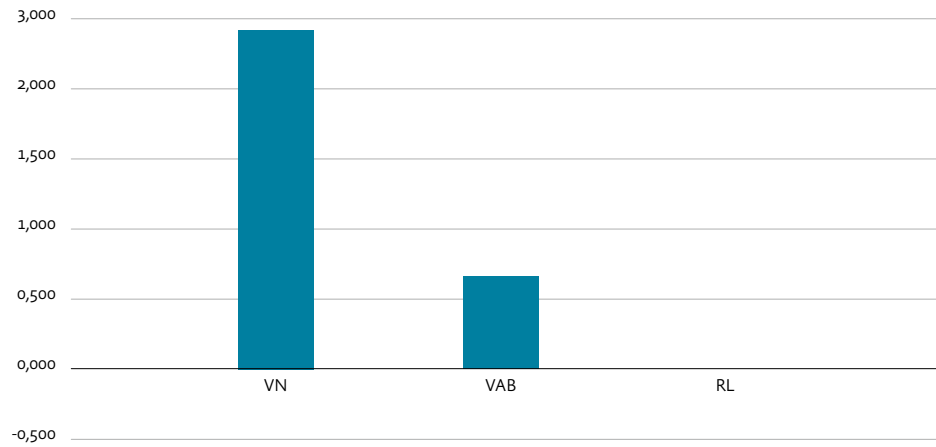


Figura 48 Profissões Técnicas

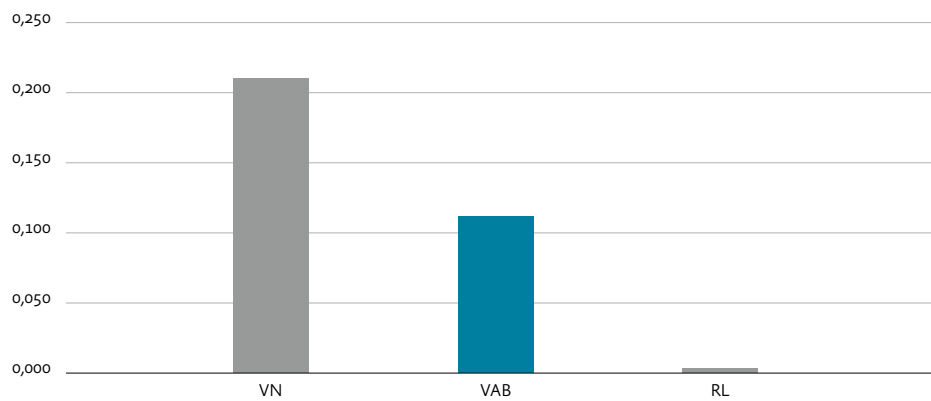


Figura 49 Educação secundária

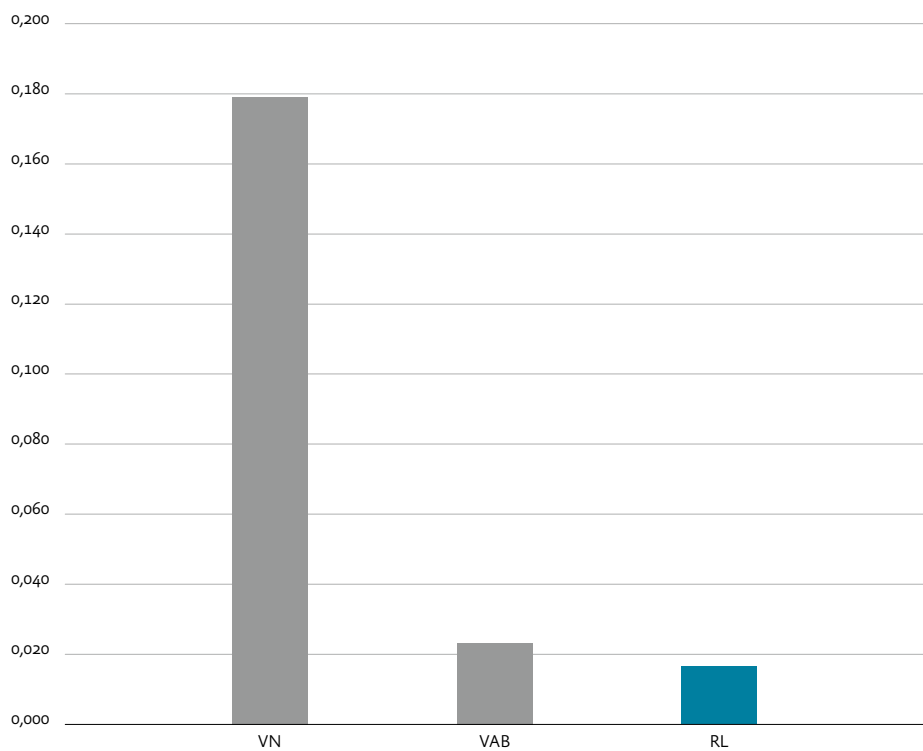


Figura 50 Alunos do superior

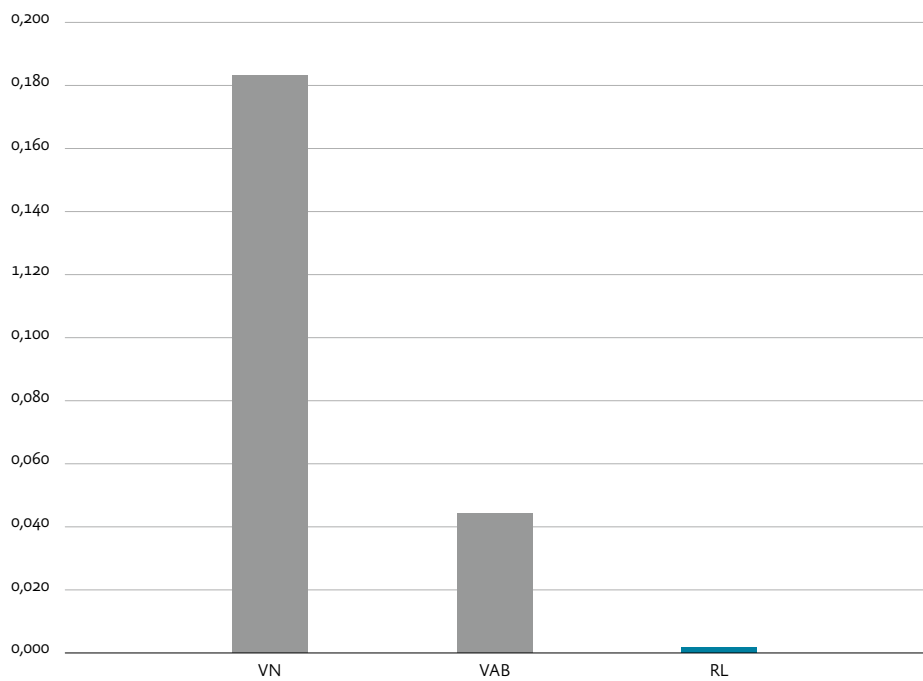


Figura 51 Valores prédios transacionados

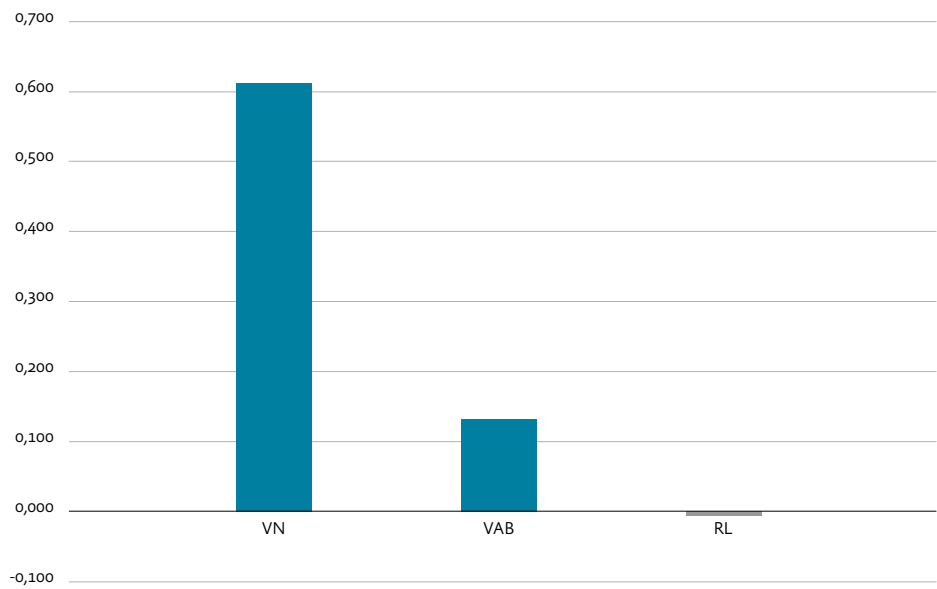


Figura 52 Salário médio

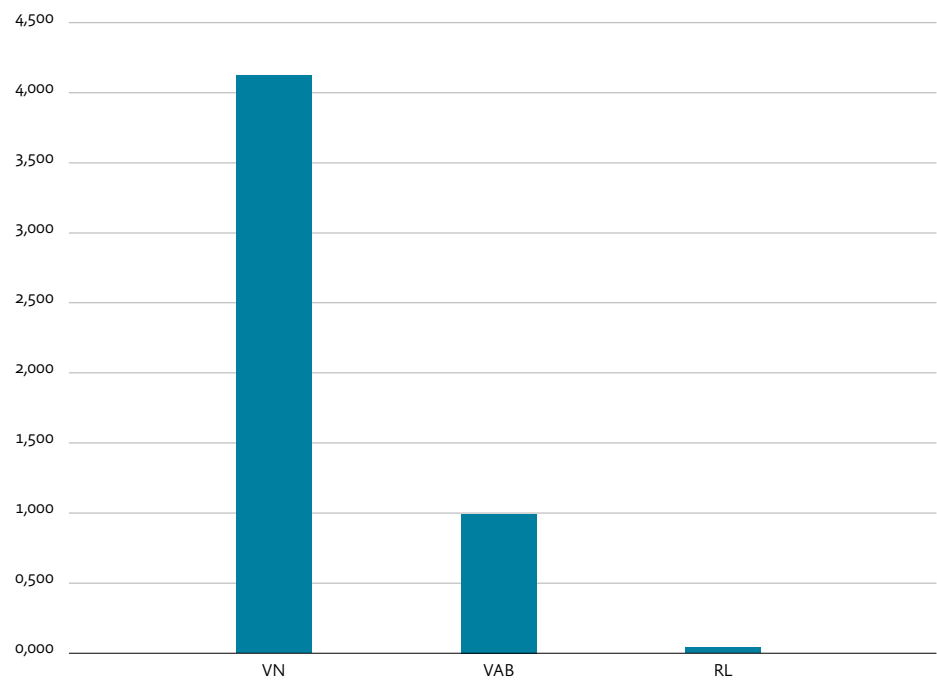


Figura 53 Taxa de desemprego

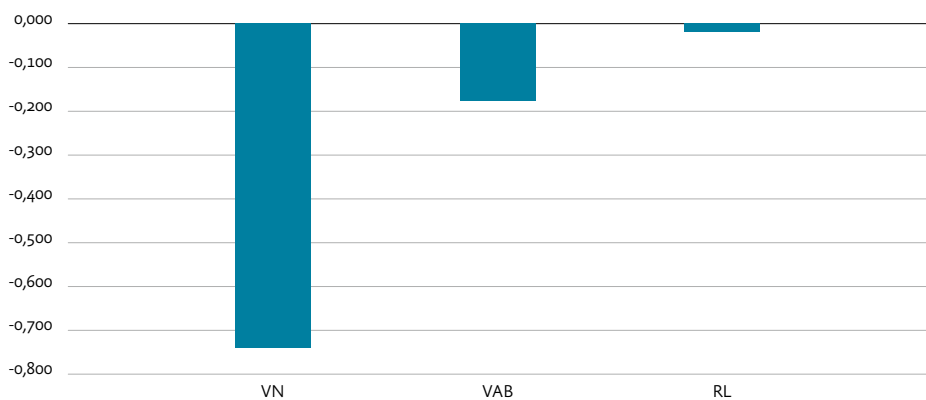


Figura 54 Herfindahl sectores

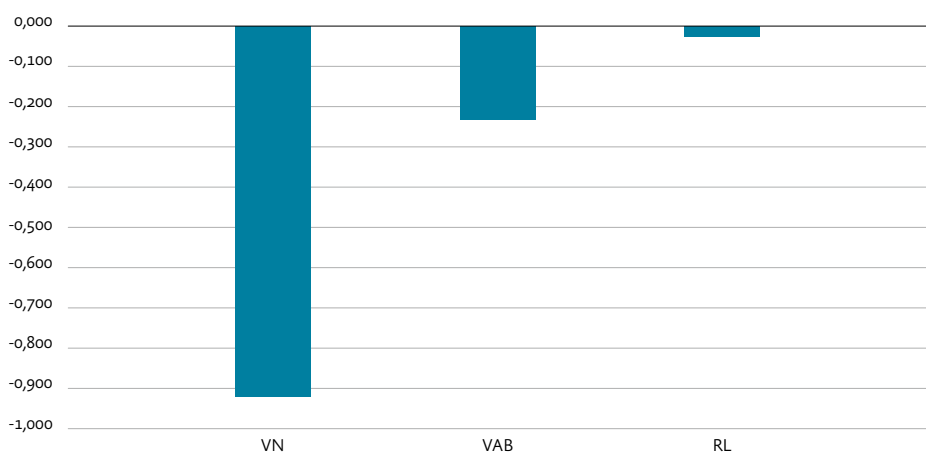


Figura 55 Taxa de Litigância

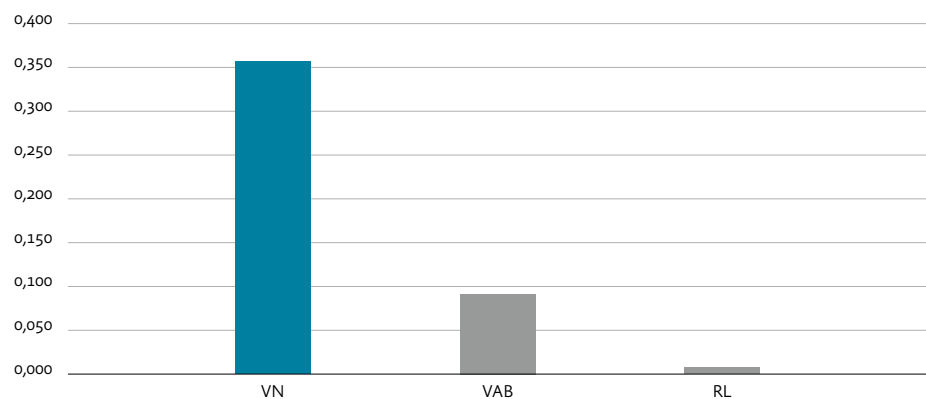
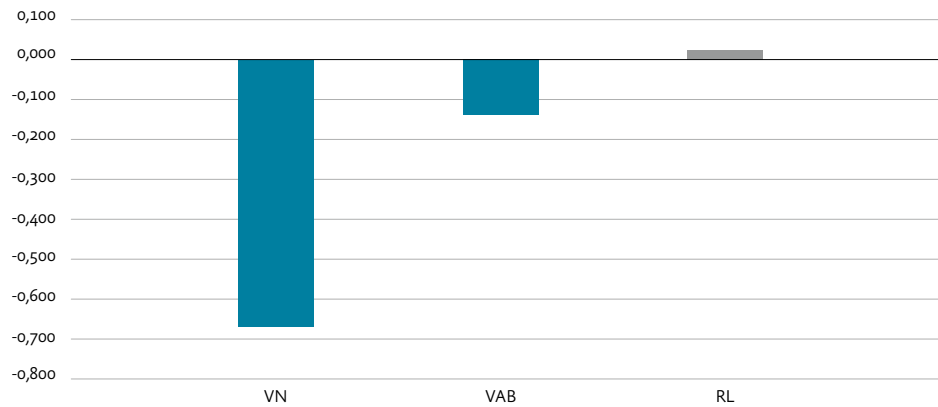


Figura 56 Desnível Altitude



A Tabela 12 apresenta os resultados da especificação multivariável para os dois indicadores de rentabilidade, Rentabilidade do Ativo e Rentabilidade dos Capitais Próprios. Neste caso, é ainda menor o número de variáveis que exibem um coeficiente de associação significativo. Se recordarmos os resultados para todos os cinco indicadores de desempenho, é notória a relativa perda de “poder explicativo” das variáveis à medida que passamos de indicadores de volume – associados a vendas ou a soma da massa salarial e dos lucros, a resultados e, por fim, rácios de rentabilidade. É como se, conforme a medida de desempenho se torna mais fina e exigente, menos os fatores de contexto e a capacidade institucional se associam à vida das empresas.

Assim, a Prontidão da Construção está positivamente associada à Rentabilidade do Ativo e dos Capitais Próprios, e o Salário Médio e a Herfindahl Sectores estão, respetivamente, de forma positiva e negativa associados à Rentabilidade dos Capitais Próprios. É interessante notar que um maior Desnível Altitude no município tem uma associação positiva com os dois rácios de rentabilidade. Pelo menos a este nível superficial, os municípios de interior e montanha não parecem ser prejudicados em termos de desempenho, independentemente do número de empresas e da dinâmica empresarial. As Figuras 57 a 60 ilustram os vários casos de interesse, representando o coeficiente associado a uma determinada variável para os dois rácios de rentabilidade. É de notar como a Rentabilidade dos Capitais Próprios parece mais proximamente associada aos fatores relevantes, quando comparada com a Rentabilidade do Ativo.

Tabela 12 Rentabilidade dos Capitais Próprios e Rentabilidade dos Ativos – Variação Associada ao Aumento de um Desvio Padrão na Variável Independente

	Rentabilidade dos Capitais Próprios	Rentabilidade do Ativo
Área Industrial	-0,0006	-0,0004
Área Turismo	-0,0007	-0,0004
Prontidão da Construção	0,006	0,002
Taxas e Outros	-0,0018	-0,0005
IMI Urbanos	0,0003	-0,0002
Taxa Derrama	-0,0015	-0,0006
Despesa Primária pc	0,0004	-0,0001
Despesa Pessoal/Despesa Primária	0,0016	0,0005
Despesa Primária / Despesa Total	0,0002	-0,0001
Alinhamento Político	-0,0013	-0,0003
Majoria	-0,0010	-0,0003
Mandatos de Esquerda	0,0015	0,0004
Idade presidente	0,0005	0,0001
Longevidade presidente	0,0012	0,0005
Montante Fundos Europeus	0,0016	0,0002
Rubricas Fundos Europeus	0,0016	0,0005
Firmas	0,0044	0,0009
Densidade Populacional	0,0036	0,0006
População Acima 65	0,0022	0,0011
População Abaixo 15	0,0047	0,0016
Profissões Liberais	-0,0010	-0,0003
Profissões Técnicas	0,0035	0,0006
Educação Secundária	0,0033	0,0011
Alunos do Superior	0,0036	0,0012
Valor Prédios Transacionados	-0,0022	-0,0006
Salário Médio	0,005	0,002*
Taxa de Desemprego	-0,005*	-0,001*
Herfindahl Sectores	-0,0030	-0,0011
Taxa de Litigância	0,0012	0,0002
Tribunais Primeira Instância	0,0006	0,0004
Autoestradas	-0,0031	-0,0011
Desnível Altitude	0,006*	0,002*

Figura 57 Prontidão da Construção

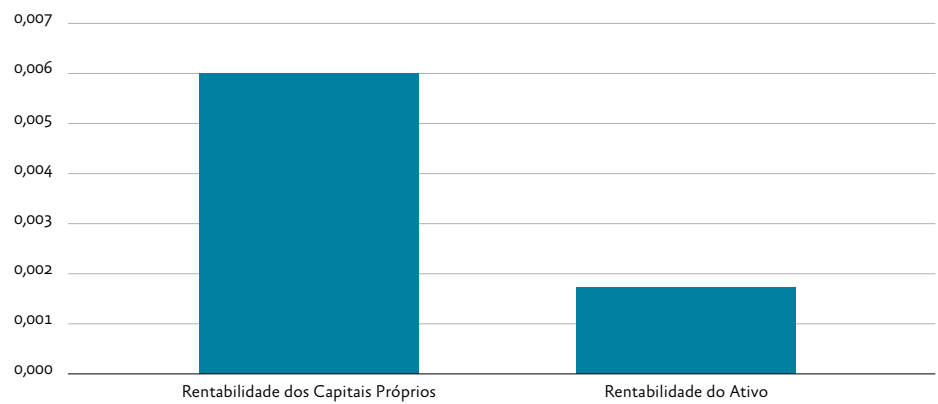


Figura 58 Salário médio

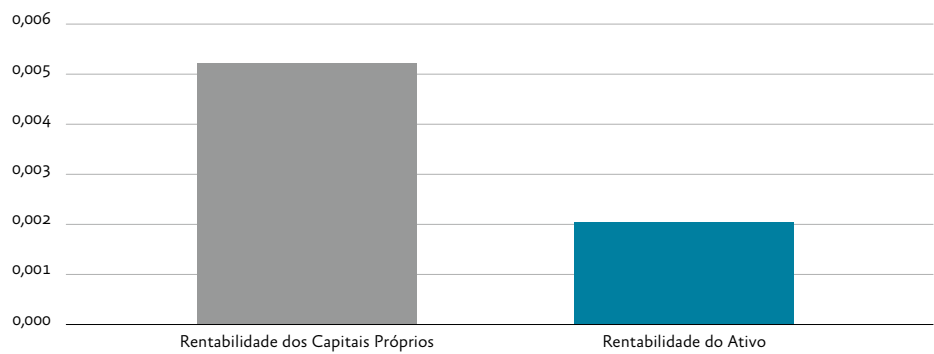


Figura 59 Taxa de desemprego

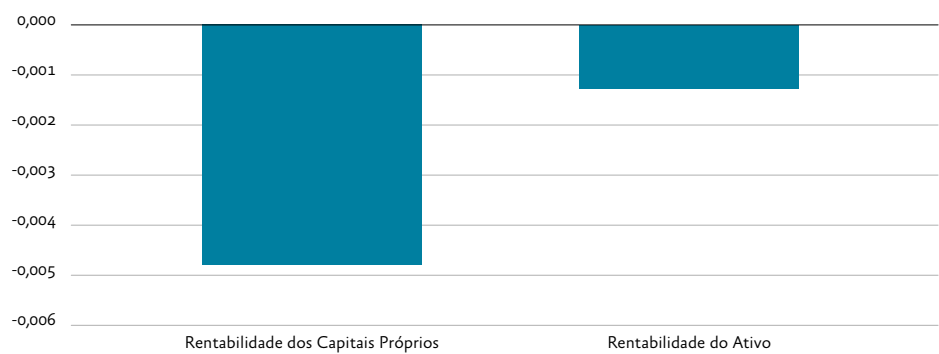
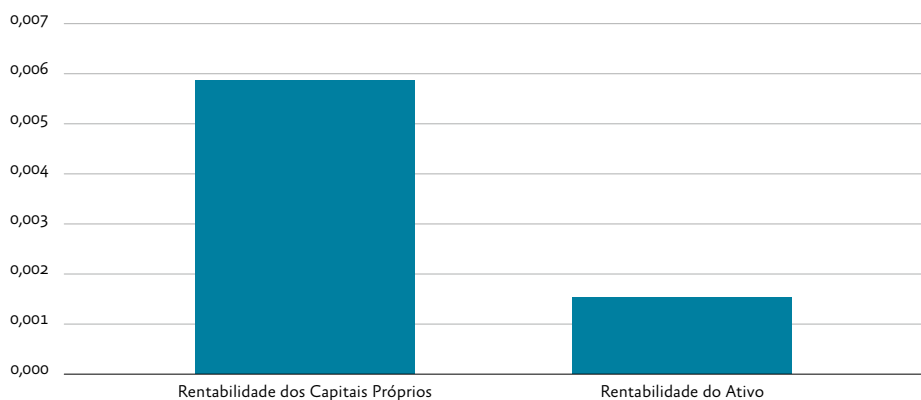


Figura 60 Desnível Altitude



4.3. Regiões

Exploramos nesta subsecção de que forma os resultados das especificações multivariáveis variam de região para região, para os três indicadores de dinâmica empresarial e para os cinco indicadores de desempenho. As regiões consideradas são Norte, Centro e Sul, por um lado, e Sem Lisboa e Porto, por outro, o que inclui todos os municípios do País com exceção de Lisboa e Porto. Os resultados estão disponibilizados em anexos. Verificamos que há variações importantes de significância e relevância quantitativa dos coeficientes de associação. De notar que um coeficiente não significativo para uma certa variável, numa subamostra, não significa que essa subamostra não contribua para a possível significância do coeficiente da mesma variável no universo considerado. Os valores médios de variáveis independentes e dependente na subamostra têm impacto no valor e na significância do coeficiente na amostra global. Ou seja, verificamos que a relevância de vários dos coeficientes na amostra global deriva de variações entre regiões. As Figuras 61 a 78 representam o valor e a significância dos coeficientes para as variáveis de interesse mais relevantes. Apesar de algumas diferenças evidentes de valor e significância dos coeficientes associados, não se discerne um padrão claro. Em particular, a exclusão das áreas metropolitanas de Lisboa e do Porto não coloca em causa, de maneira geral, a significância dos coeficientes.

Figura 61 Entrada Líquida por empresas existentes – Firmas

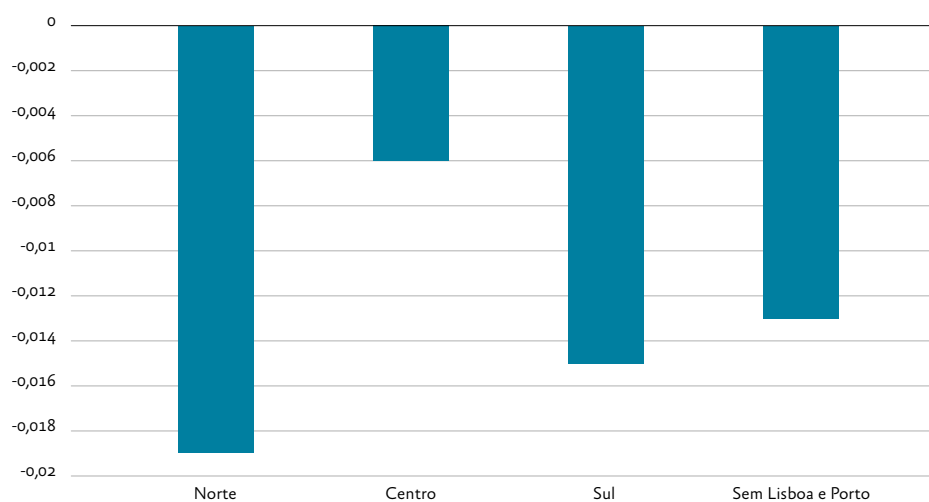


Figura 62 Entrada por empresas existentes – Firmas

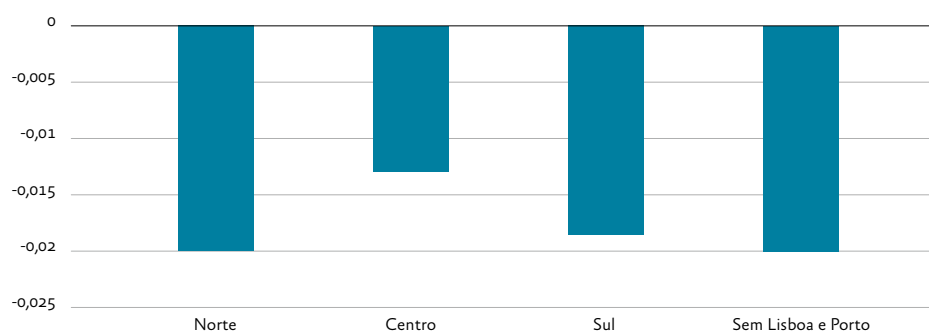


Figura 63 Saída por empresas existentes – Firmas

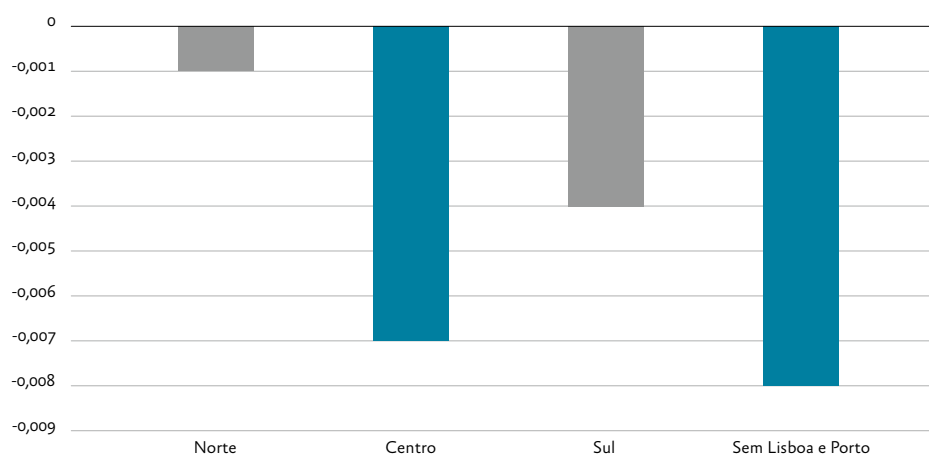


Figura 64 Vendas – Despesa Primária pc

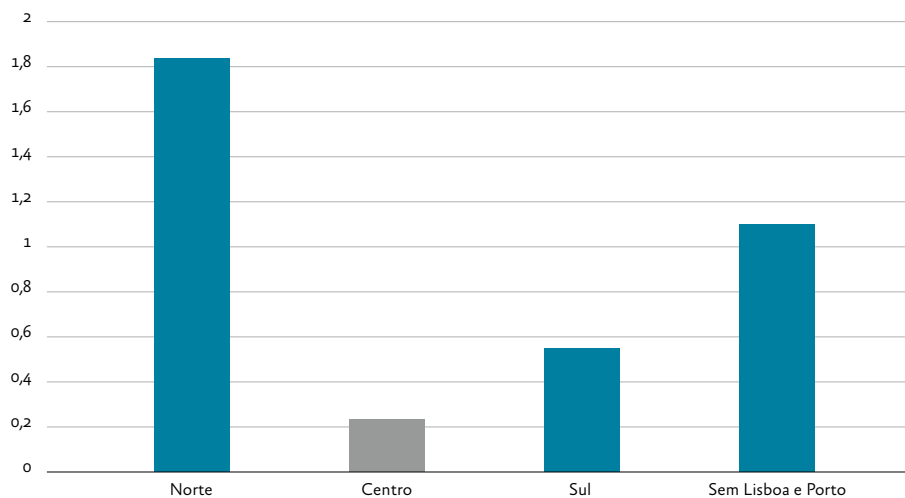


Figura 65 Vendas – Firmas

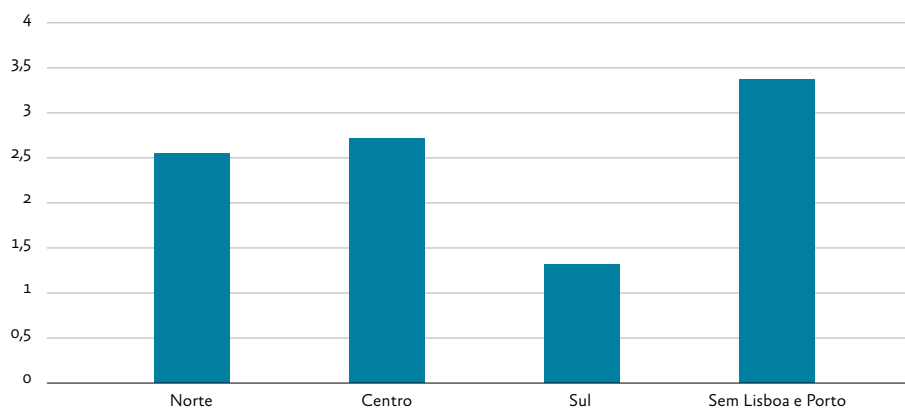


Figura 66 Vendas – Valor prédios transacionados

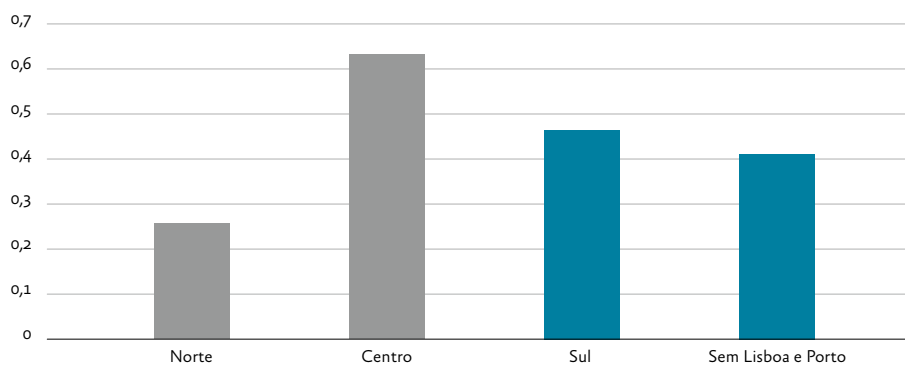


Figura 67 Vendas – Salário médio

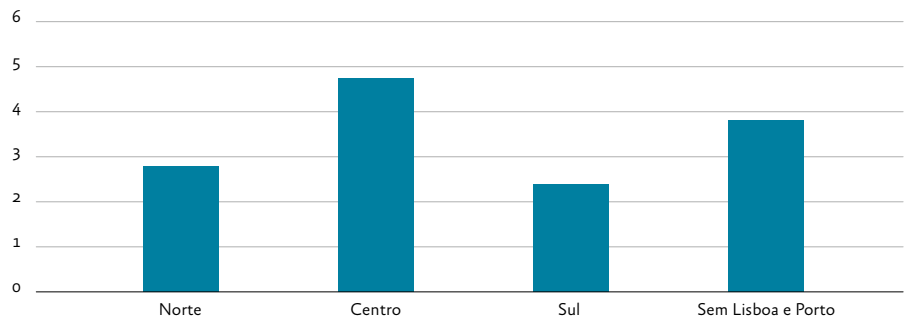


Figura 68 Vendas – Taxa de desemprego

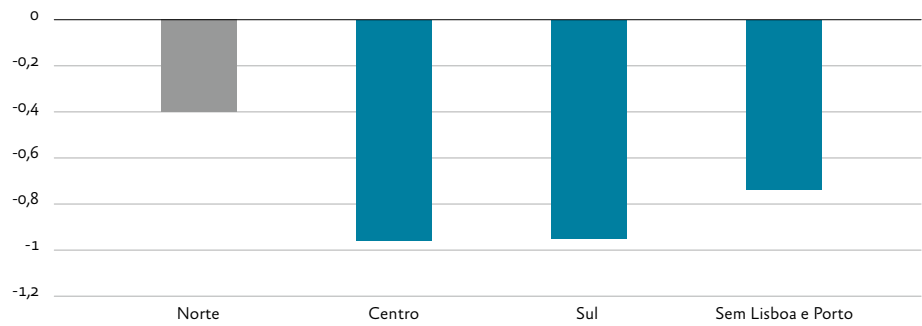


Figura 69 Vendas – Herfindahl Sectors

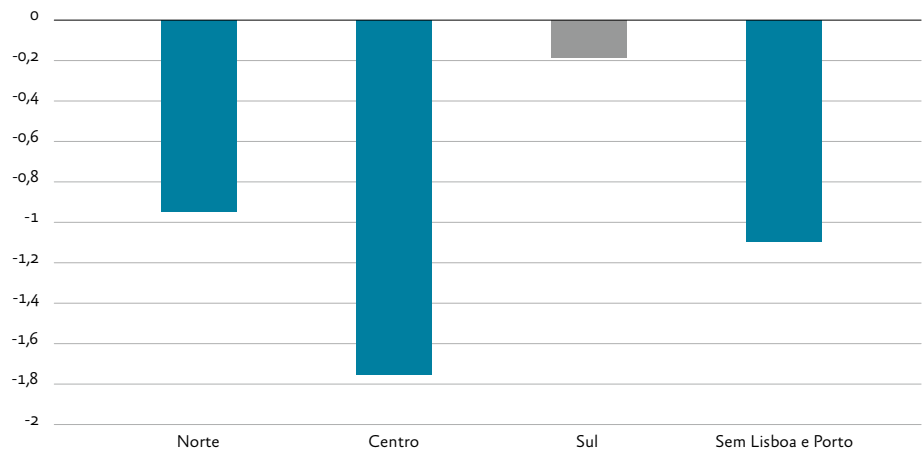


Figura 70 VAB – Despesa Primária pc

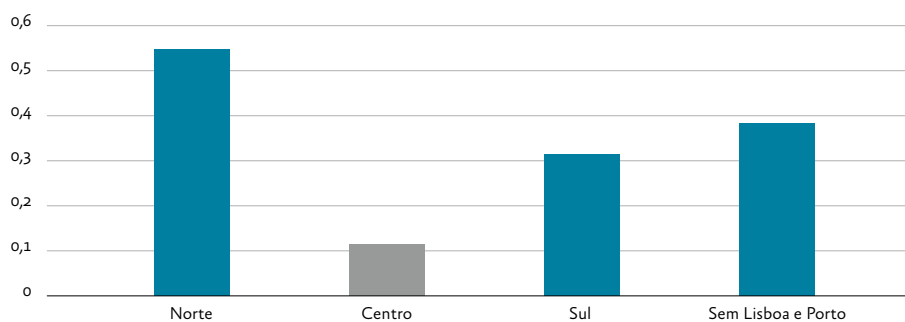


Figura 71 VAB – despesa pessoal/despesa primária

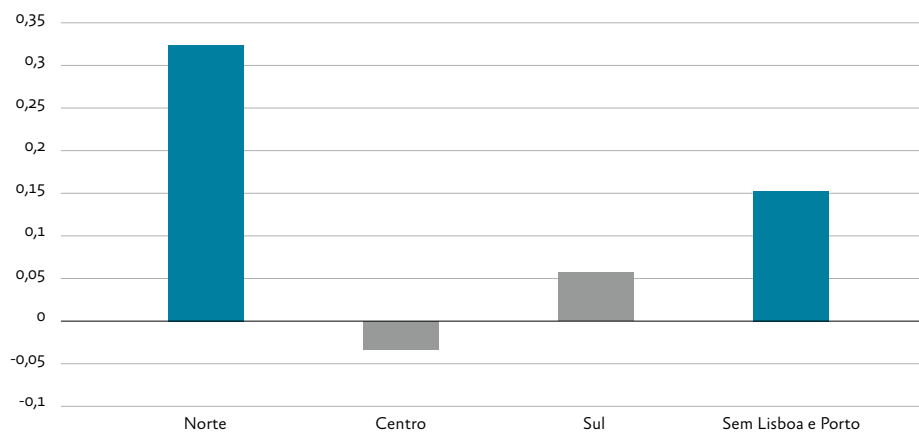


Figura 72 VAB – firmas

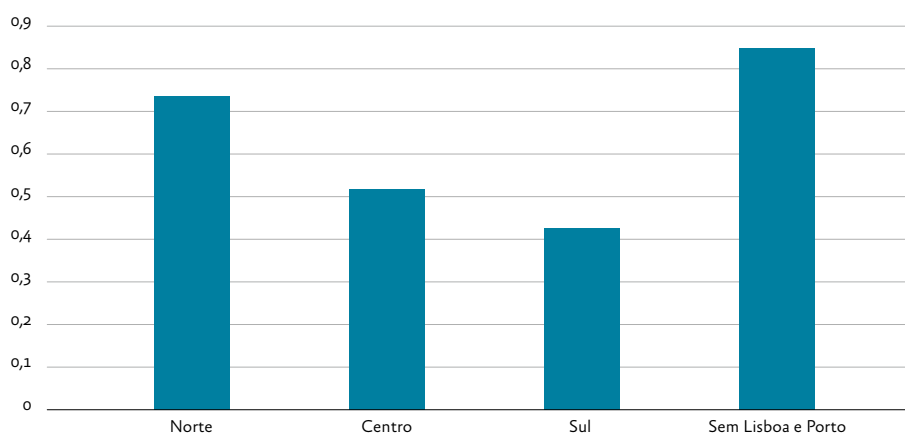


Figura 73 VAB – Salário médio

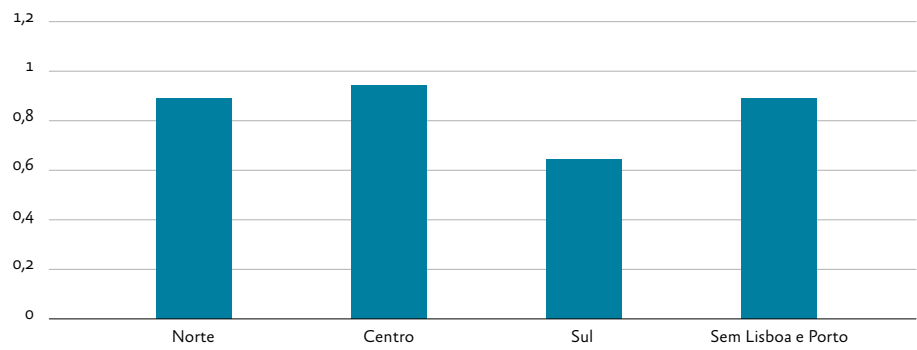


Figura 74 VAB – Taxa de desemprego

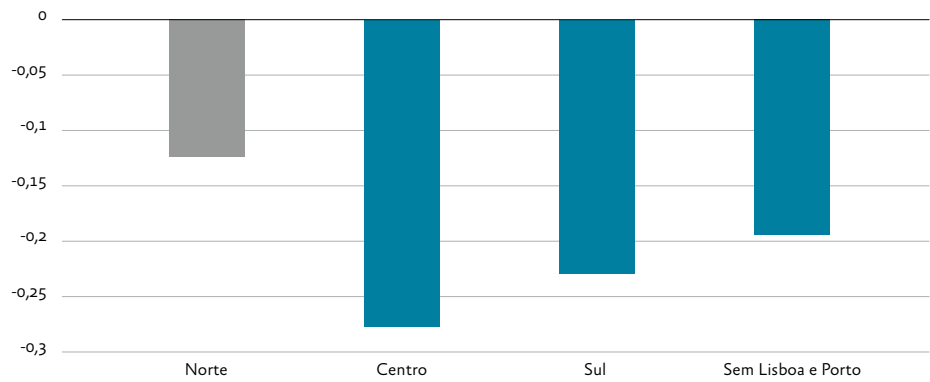


Figura 75 VAB – Herfindahl Sectors

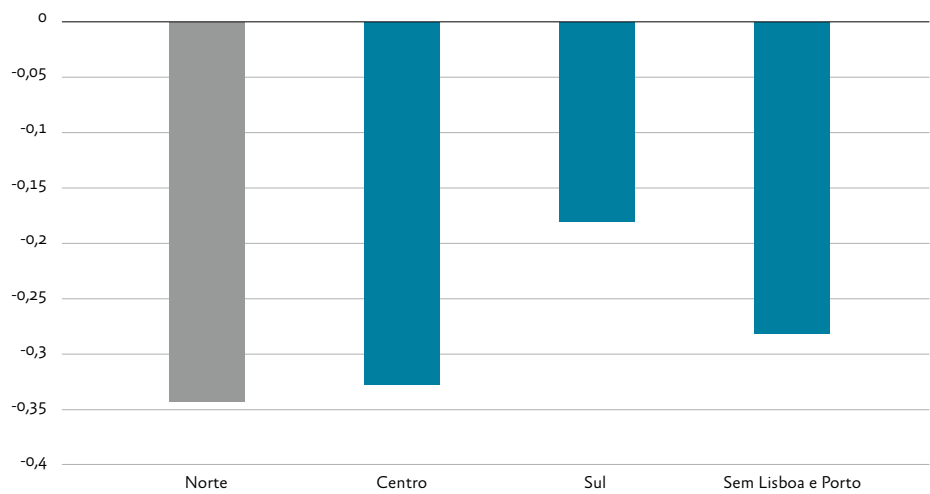


Figura 76 Resultados Líquidos – Prontidão da Construção

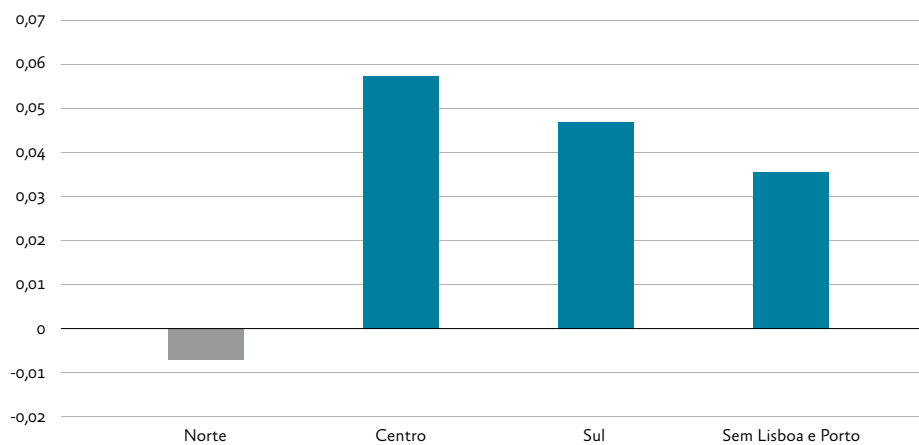


Figura 77 Rentabilidade do Ativo – Prontidão da Construção

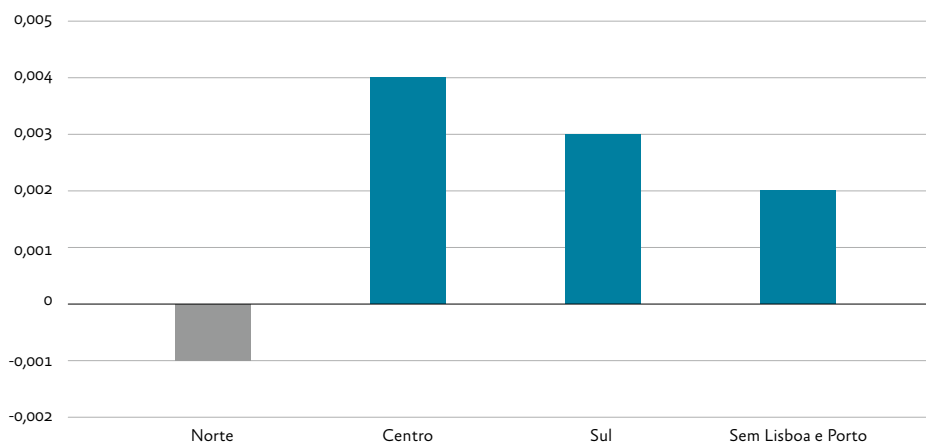
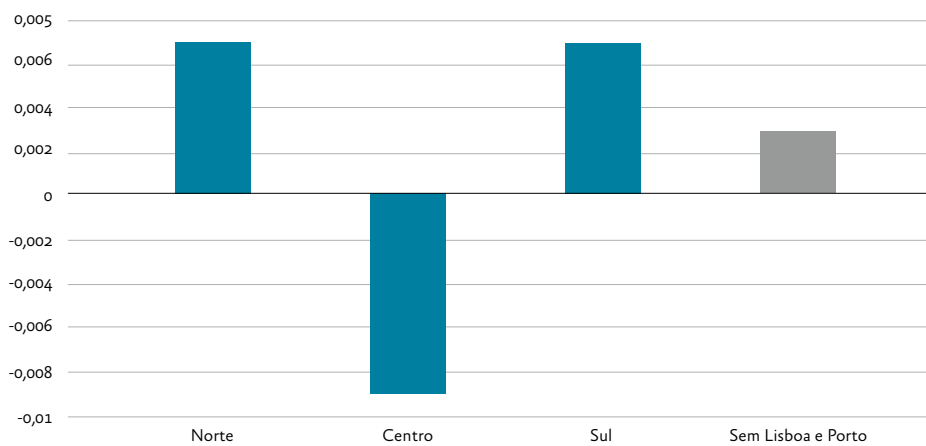


Figura 78 Rentabilidade dos capitais próprios – Mandatos de esquerda



Capítulo 5

Causalidade

Nesta secção abordamos explicitamente a questão da causalidade. Ou seja, testamos estatisticamente a possibilidade de as variáveis institucionais serem a causa da variação dos indicadores de dinâmica e desempenho empresarial nos municípios. O objetivo é testar a significância do coeficiente estimado dessa relação causal e assim interpretar o sentido e a relevância quantitativa dessa relação.

O método que aoptamos para testar causalidade é o chamado *Difference in Differences*, apelidado de DiffinDiff ou DiD. Trata-se de uma técnica estatística inspirada na abordagem científica própria das ciências naturais, isto é, procura testar o efeito de alterações de uma variável específica, em ambiente controlado, ou seja, onde tudo o que não seja a variável de interesse se mantém inalterado. Para isso, o método DiD usa dados observáveis, como é o caso da nossa amostra, e calcula o efeito de submeter parte do grupo de observações a um “tratamento”, à maneira dos testes a novos medicamentos, procurando identificar o efeito desse tratamento na variável dependente de interesse. Nesse pressuposto temos, por exemplo, as entradas líquidas por empresa existente ou os resultados líquidos *per capita*. A comparação é feita entre as mudanças observadas no grupo sujeito a tratamento, relativamente às mudanças observadas no grupo de controlo, não sujeito a tratamento. Daí o nome *Difference in Differences*. Comparam-se as mudanças na variável dependente no tempo, antes e depois, entre os dois grupos. Pretende obter-se a amostra de grupo de tratamento e a de grupo de controlo de forma imune ao *self-selection bias*, ou seja, a auto-seleção dos indivíduos – neste caso municípios, para cada grupo. Esta é a forma possível de nos aproximarmos de uma experiência onde as variáveis de contexto se mantêm inalteradas. Neste caso, procura evitar-se que a condição de “amostra tratada” tenha uma relação determinada com as variáveis dependentes, o que prejudicaria a inferência de causalidade. Para “simular” a não alteração do ambiente da experiência, controlamos as variáveis de contexto.

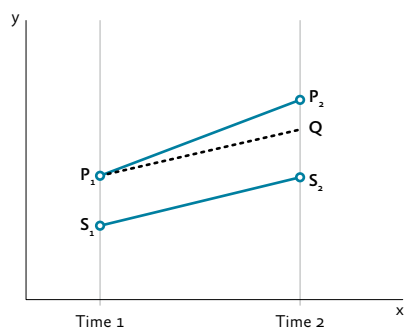
No nosso caso investigamos o efeito causal de cada um dos indicadores de capacidade institucional. Assim, e para cada indicador de capacidade institucional, o grupo de tratamento é constituído pelos municípios com valores do indicador institucional acima da mediana da amostra, tanto antes como após a emergência da crise económica em 2009 e 2010. O tratamento, no nosso caso, corresponde à coincidência de dois fatores: valores acima da mediana para o indicador institucional, antes e depois da crise, e observação nos anos de crise. A motivação para a abordagem escolhida reside na ideia de que a crise económica, pela sua profundidade, tem o potencial de tornar evidente de que forma cada indicador institucional condiciona a dinâmica ou o desempenho das empresas. O facto de o grupo de municípios “tratados” exibirem valores de um determinado indicador institucional acima da mediana, antes e depois da crise, sugere que as razões para esse comportamento institucional são independentes da crise. Este facto indica que é possível eliminar a auto-seleção dos municípios para o grupo de tratamento.

O nosso grupo de controlo é composto pelos municípios que exibem valores do indicador institucional abaixo da mediana amostral, antes e depois da crise económica. Para cada especificação, obtemos um coeficiente associado ao efeito da crise, assim como um coeficiente de pertença ao grupo “acima da mediana”, nesse indicador específico, e, o que mais interessa, a interação dos dois anteriores. É este último que identificamos como o efeito causal da variável institucional. Obtemos assim o sinal e a relevância dessa relação causal, para cada indicador de capacidade institucional.

É possível ilustrar o procedimento em termos gráficos, tal como na Figura 92 abaixo. No caso da nossa aplicação de DiD, Y é sucessivamente cada uma das variáveis de dinâmica ou desempenho empresarial, enquanto X indica o momento de observação da variável y , antes – Time 1 –, ou durante a crise económica – Time 2. A diferença entre os valores S_2 e S_1 , ou Q e P_1 é o que estimamos como o efeito da crise económica.²⁷ A diferença entre P_1 e S_1 – ou Q e S_2 –, é o que avaliamos como o coeficiente associado à pertença ao grupo de tratamento – no nosso caso, municípios com valores do indicador institucional acima da mediana nos anos anteriores à crise e nos anos de crise. O efeito causal que estimamos é representado pela diferença $P_2 - Q$, ou seja, o aumento – poderia ser diminuição – na variável de dinâmica ou desempenho empresarial que é atribuível não à crise, nem ao valor da variável institucional, mas à interação das duas coisas, identificado como o tratamento.

²⁷ De notar que Q não é diretamente observado mas pode ser inferido a partir de P_1 e da diferença entre S_2 e S_1 .

Figura 79 DiD - Uma Ilustração



Os resultados do nosso exercício de DiD são apresentados nas Tabelas 13 a 19 e nos gráficos 79 a 89. Aí apresentamos os coeficientes associados ao impacto da crise *per se* em cada uma das variáveis dependentes, assim como a estimativa do efeito causal, medido pela interação de cada indicador de pertença ao grupo de tratamento com os anos de crise.²⁸ Este exercício foi realizado para os oito indicadores de dinâmica e desempenho empresarial e para as 16 variáveis institucionais, desde Área Turismo a Rubricas Fundos Europeus. Nas tabelas e gráficos abaixo apresentamos apenas os resultados para as variáveis institucionais em que identificámos efeitos causais estatisticamente significativos. Tanto as tabelas como os gráficos apresentam o sinal e a relevância quantitativa da relação causal. As tabelas indicam o grau de significância com que a inferência é estabelecida.

A comparação dos coeficientes nas tabelas abaixo com a média – ou o desvio padrão – da variável dependente, tal como apresentado nas Tabela 7 e 8, permite identificar o impacto causal quantitativo da variável institucional na variável dependente. Assim, e por exemplo, o valor de 0,00841* na primeira coluna da Tabela 13, respeitante ao coeficiente de interação entre Despesa Primária *per capita* elevada e anos de crise, deve ser comparado com os valores de 0,111 e 0,038 para a média e o desvio padrão das entradas por empresa existente na Tabela 7. Essa comparação aponta para uma relação causal positiva equivalente a um pouco menos de 10 % da média de entradas e um pouco acima de 20% do desvio padrão na amostra. Por comparação, o efeito do rácio Despesa Primária/Despesa Total nas Entradas por empresa existente é de cerca de metade do da Despesa Primária *per capita*, enquanto o do Montante de Fundos Europeus é cerca de 2,5 vezes superior. São estas comparações de índole quantitativa que relevamos nos gráficos desta secção.

Nesses gráficos representamos também, em barra tracejada, a média do efeito estimado para a crise, retirado das tabelas correspondentes. A comparação entre o impacto “direto” da crise na variável dependente e o efeito causal

²⁸. Não apresentamos, por sua menor relevância para o exercício em causa, o efeito estimado de pertencer ao grupo de municípios “tratados”, *por si só*.

das instituições permite avaliar até que ponto a boa capacidade institucional contraria, ou não, o efeito nefasto da crise na dinâmica e no desempenho empresarial.

A análise da Tabela 13 e Figura 80 revelam o impacto causal positivo da Despesa Primária e do rácio da Despesa Primária na Despesa Total nas entradas por empresa existente. Por outras palavras, maior nível de despesas do município, mas acompanhada de disciplina orçamental, promove a entrada de empresas. Os indicadores de acesso aos Fundos Europeus também determinam as entradas de empresas, com maiores montantes de fundos acedidos em menor número de rubricas a facilitar a entrada. Como se pode inferir da dimensão dos coeficientes em causa, estes fatores institucionais têm o potencial de contrariar o efeito dissuasor nas entradas com origem na crise económica. A Tabela 14 e a Figura 81 mostram que uma Taxa de Derrama mais elevada, a Despesa em Pessoal sobre Despesa Primária e a Despesa Primária sobre Despesa Total dissuadem a saída de empresas, enquanto a presença de maioria na Assembleia Municipal tem o efeito contrário. No caso das Entradas Líquidas por Empresa Existente a Despesa Primária sobre a Despesa Total e o Montante de Fundos Europeus têm um impacto positivo, embora apenas os Fundos Europeus indiciem ter o potencial para contrariar os efeitos recessivos da crise económica. A presença de uma maioria tende a diminuir o valor de entradas líquidas de empresas no município. As Figuras 83 e 84 permitem comparar diretamente os efeitos de dois indicadores institucionais nos três indicadores de dinâmica das empresas. A Figura 83 evidencia como a disciplina orçamental é, simultaneamente, causa de aumento das entradas e de dissuasão das saídas de empresa no município. Em consequência, o impacto da disciplina orçamental nas entradas líquidas é substancial. Na Figura 84 verificamos como o Montante de Fundos Europeus beneficia a entrada de empresas, medidas quer em termos brutos, quer em termos líquidos. Em resumo, um bom sumário das inferências causais, que é legítimo apresentar, indica que municípios que conseguem bom acesso a Fundos Europeus favorecem uma dinâmica virtuosa de mais entradas e menos saídas de empresas no seu território. Aqueles municípios que exibem disciplina orçamental potenciam o mesmo efeito, ao nível das entradas e entradas líquidas. A presença de uma maioria na Assembleia Municipal parece ter um efeito negativo, potenciando as saídas de empresas e diminuindo as entradas líquidas. A Despesa Primária parece também encorajar as entradas, enquanto uma dispersão dos montantes europeus por uma variedade de rubricas tem o efeito contrário. A Taxa de Derrama e uma Despesa de Pessoal sobre Despesa Primária elevada parecem desencorajar a saída de empresas. Mas nenhum destes indicadores parece ter efeito sobre o nível de entradas líquidas de empresas.

Tabela 13 Entradas Por Empresa Existente – Testes de Causalidade DiD

Entrada por Empresas Existentes				
Anos de Crise	-0.0168***	-0.0154***	-0.0165***	-0.00594***
	(-8.61)	(-6.51)	(-3.97)	(-2.68)
Despesa Primária pc	0.00841*			
	(1.91)			
Despesa Primária / Despesa Total		0.00459*		
		(1.76)		
Montante Fundos Europeus			0.0212***	
			(2.84)	
Rubricas Fundos Europeus				-0.0120*
				(-1.87)

Nota – Grau de significância: ***, 1%, **, 5%, e *, 10%.

Figura 80 Entrada por Empresas Existentes

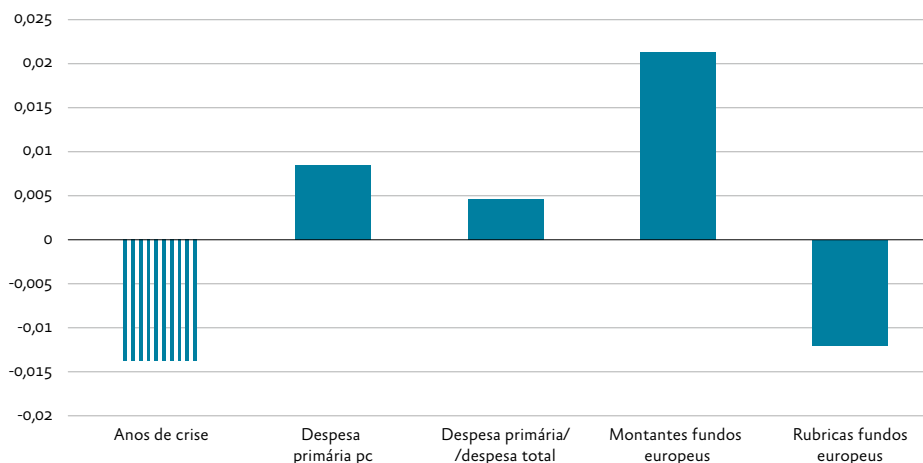


Tabela 14 Saídas Por Empresa Existente – Testes de Causalidade DiD

Saída por Empresas Existentes				
Anos de Crise	0.0509***	0.0499***	0.0547***	0.0609***
	(11.58)	(9.86)	(12.32)	(10.42)
Taxa Derrama	-0.00818*			
	(-1.76)			
Despesa Pessoal/Despesa Primária		-0.0108*		
		(-1.89)		
Despesa Primária / Despesa Total			-0.00698*	
			(-1.70)	
Maioria				0.00939**
				(2.54)

Nota – Grau de significância: ***, 1%, **, 5%, e *, 10%.

Figura 81 Saída por Empresas Existentes

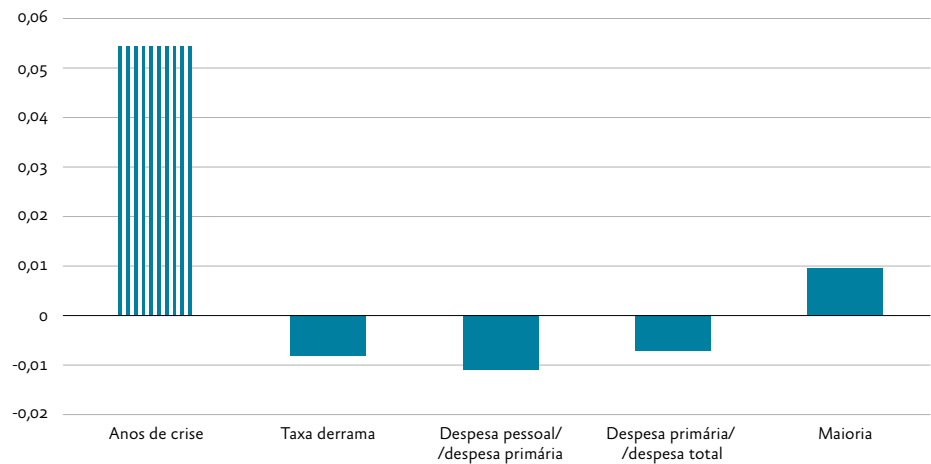


Tabela 15 Entradas Líquidas Por Empresa Existente – Testes de Causalidade DiD

	Entrada Líquida por Empresas Existentes		
	Anos de Crise	-0.0701*** (-12.91)	-0.0791*** (-10.69)
Despesa Primária / Despesa Total	0.0116** (2.40)		
Maioria		-0.0105** (-2.10)	
Montante Fundos Europeus			0.0353** (2.53)

Nota – Grau de significância: ***, 1%, **, 5%, e *, 10%.

Figura 82 Entrada Líquida por Empresas Existentes

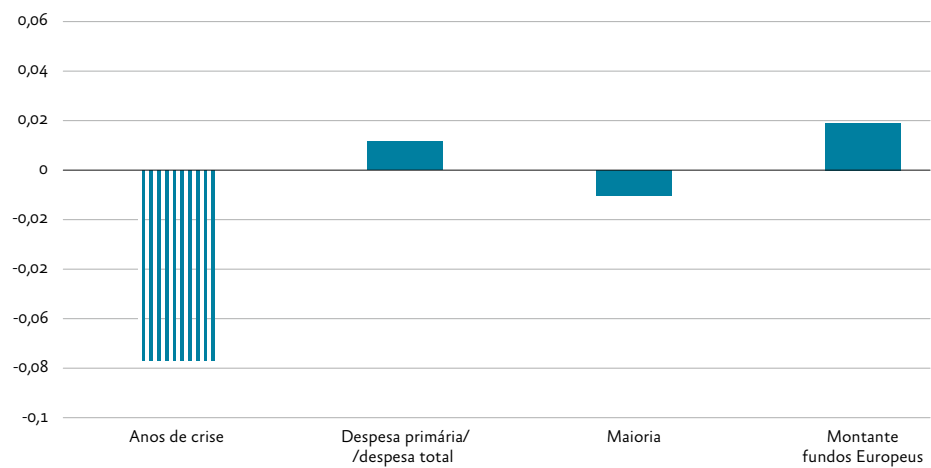


Figura 83 Despesa primária / despesa total

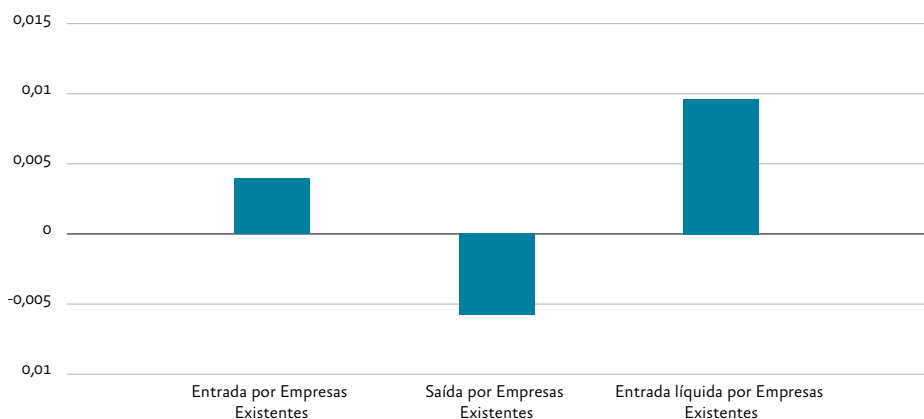
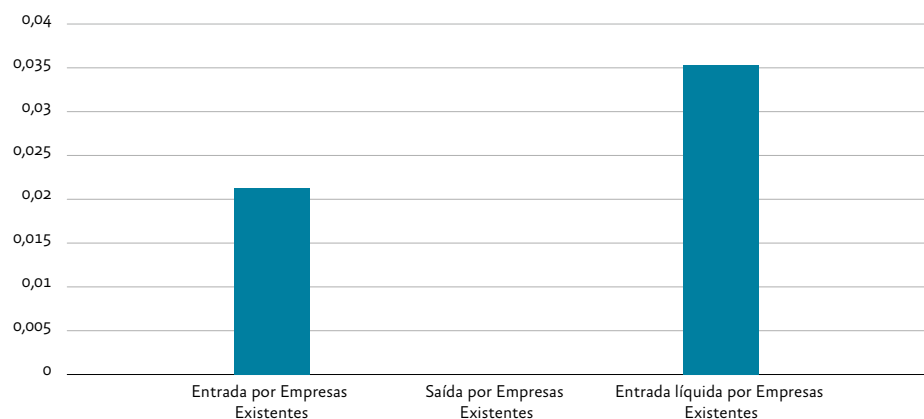


Figura 84 Montante Fundos Europeus



As Tabelas 16 a 18 e Figuras 85 a 89 apresentam os resultados para o Volume de Negócios, o Valor Acrescentado Bruto e os Resultados Líquidos. Na Figura 88 verificamos que o índice de Prontidão da Construção está associado a uma diminuição dos três indicadores de desempenho, afetando por ordem decrescente o Volume de Negócios, o VAB, e os Resultados Líquidos. A Figura 89 põe em evidência como o número de Rubricas de Fundos Europeus cedidas tem um efeito semelhante, com a diferença de que o seu impacto sobre os Resultados é positivo, embora tenda a diminuir o Volume de Negócios e o VAB das empresas. O Montante de Fundos Europeus tende a diminuir o Volume de Negócios, enquanto o Alinhamento Político tem efeito similar sobre o VAB das empresas no município. A disciplina orçamental e a Idade do presidente estão associadas a um aumento dos Resultados Líquidos das empresas no município correspondente.

Tabela 16 Volume de Negócios – Testes de Causalidade DiD

	Volume de Negócios		
Anos de Crise	-1.842 ^{***}	-2.853 ^{***}	-2.963 ^{***}
	(-4.64)	(-2.86)	(-6.83)
Prontidão da Construção	-6.111 ^{**}		
	(-2.38)		
Montante Fundos Europeus		-5.378 [*]	
		(-1.72)	
Rubricas Fundos Europeus			-12.37 ^{***}
			(-5.98)

Nota – Grau de significância: ^{***}, 1%, ^{**}, 5%, e ^{*}, 10%.

Figura 85 Vendas

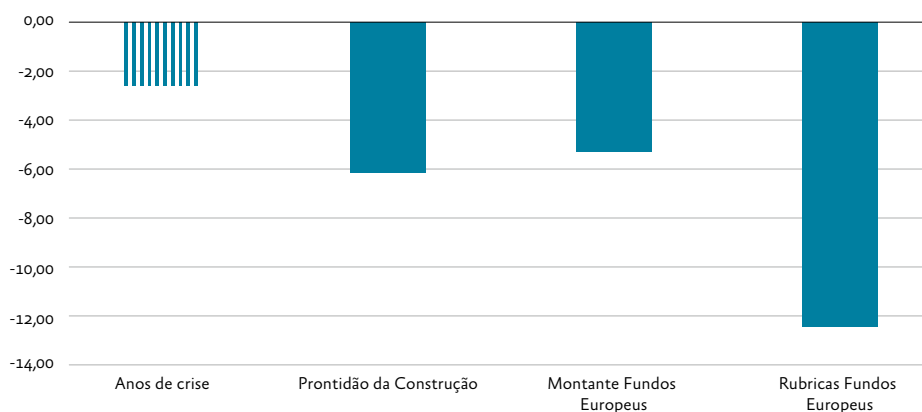


Tabela 17 Valor Acrescentado Bruto – Testes de Causalidade DiD

	VAB		
Anos de Crise	-0.435 ^{**}	-0.456 ^{***}	-0.709 ^{***}
	(-2.10)	(-2.74)	(-6.62)
Prontidão da Construção	-2.466 ^{***}		
	(-2.96)		
Alinhamento Político		-0.341 ^{**}	
		(-2.00)	
Rubricas Fundos Europeus			-3.658 ^{***}
			(-6.76)

Nota – Grau de significância: ^{***}, 1%, ^{**}, 5%, e ^{*}, 10%.

Figura 86 Valor Acrescentado Bruto

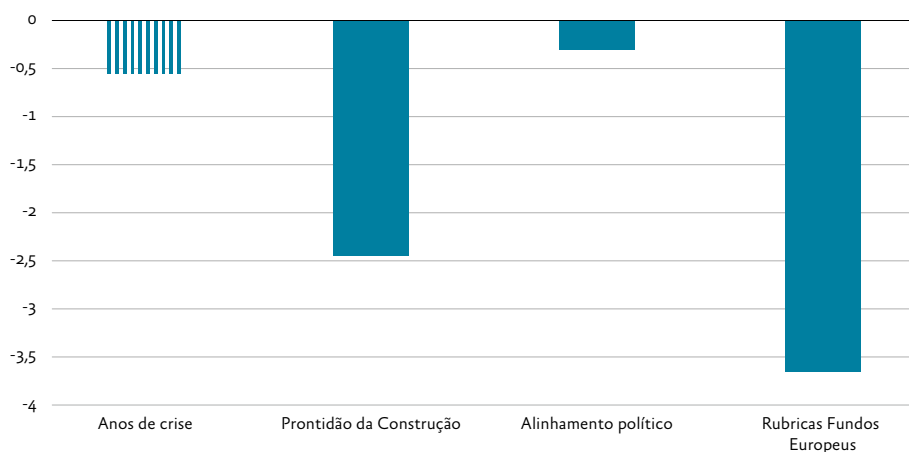


Tabela 18 Resultados Líquidos – Testes de Causalidade DiD

	Resultados Líquidos			
Anos de Crise	-0.0478	-0.0236	-0.140**	-0.638***
	(-0.73)	(-0.51)	(-2.53)	(-17.07)
Prontidão da Construção	-0.440*			
	(-1.78)			
Despesa Primária / Despesa Total		0.117*		
		(1.70)		
Idade presidente			0.148*	
			(1.66)	
Rubricas Fundos Europeus				0.453**
				(2.45)

Nota – Grau de significância: ***, 1%, **, 5%, e *, 10%.

Figura 87 Resultados Líquidos

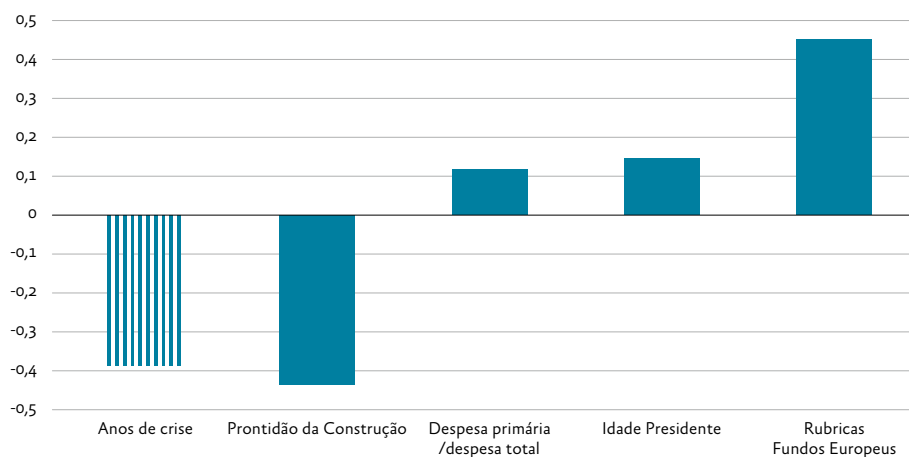


Figura 88 Prontidão da Construção

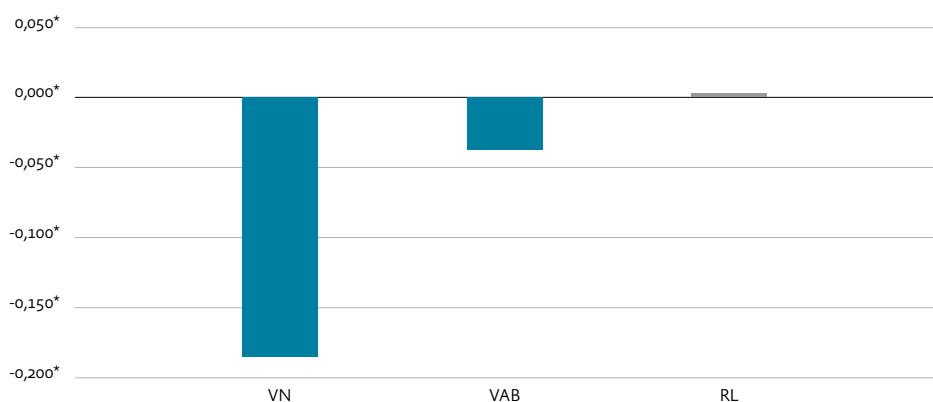
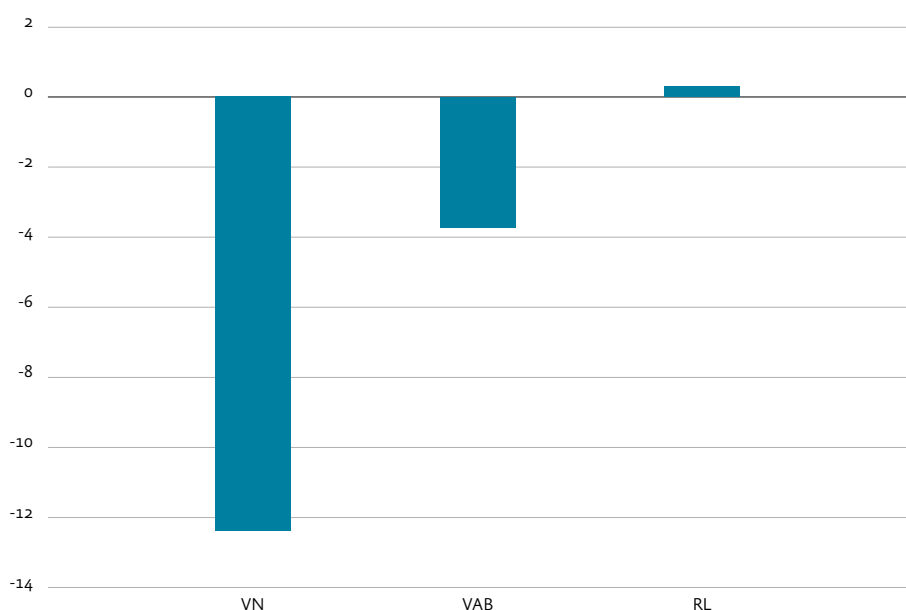


Figura 89 Rubricas Fundos Europeus



A análise dos efeitos causais sobre os indicadores de rentabilidade, na Tabela 19 e Figura 90 sugere que a Prontidão da Construção tende a prejudicar a Rentabilidade do Ativo e dos Capitais Próprios, enquanto a disciplina orçamental e a diversidade de Rubricas acedidas através dos Fundos Europeus favorecem os rácios de rentabilidade. É interessante notar como o efeito sobre a Rentabilidade do Ativo é bastante mais significativo do que o efeito sobre a Rentabilidade dos Capitais Próprios. O efeito da crise difere também nas rentabilidades, e na mesma proporção, de forma que os três indicadores institucionais relevantes parecem capazes de contrariar o efeito pernicioso da crise na rentabilidade das empresas.

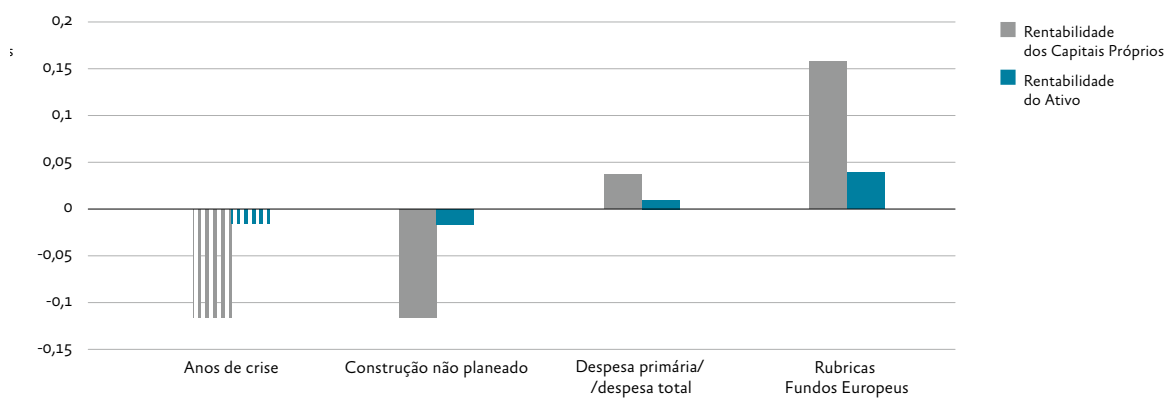
Tabela 19 Rentabilidade dos Capitais Próprios e Rentabilidade dos Ativos

– Testes de Causalidade DiD

	Rentabilidade dos Capitais Próprios			Rentabilidade do Ativo		
Anos de Crise	-0.00898	-0.0286	-0.118***	-0.000272	0.000385	-0.0135***
	(-0.62)	(-0.82)	(-26.27)	(-0.10)	(0.14)	(-9.84)
Prontidão da Construção	-0.117*			-0.0175**		
	(-1.67)			(-2.40)		
Despesa Primária / Despesa Total		0.0387**			0.00772**	
		(2.58)			(2.49)	
Rubricas Fundos Europeus			0.157***			0.0406***
			(6.27)			(5.58)

Nota – Grau de significância: ***, 1%, **, 5%, e *, 10%.

Figura 90 Rentabilidade dos Capitais Próprios e Rentabilidade do Ativo



Capítulo 6

Eficiência dos municípios: uma abordagem

Nesta secção empreedemos um exercício com tanto de relevante como de arriscado: avaliar de que forma a capacidade institucional ao nível municipal beneficia a dinâmica empresarial local. Tomamos como base a informação em bruto sobre entradas e entradas líquidas, por si só, ou em percentagem das empresas existentes. Produzimos, desta forma, *rankings* de eficiência institucional em “bruto”, no sentido em que não levam em consideração o contributo específico da capacidade institucional do município para a dinâmica das empresas. Estes *rankings* são obtidos por mero cálculo direto das entradas e entradas líquidas, respetivamente em valor absoluto e em percentagem das empresas existentes. Os 25 municípios mais eficientes, deste ponto de vista, são apresentados nas Tabelas 20 e 21.

A seguir usamos as especificações multivariáveis da Secção 4 como forma de “corrigir” os *rankings* de eficiência bruta. Para obter os *rankings* corrigidos, cujos municípios mais eficientes são apresentados na Tabela 22, calculámos o valor previsto de entradas – e entradas líquidas – por empresa existente, para duas especificações. No caso, respetivamente a que inclui e a que não inclui os indicadores de capacidade institucional. Deste ponto de vista, um município eficiente é aquele em que a inclusão dos indicadores de capacidade institucional mais contribui para aumentar a previsão do valor de entradas e entradas líquidas por empresas existentes. Por outras palavras, o papel dos municípios como motor institucional da dinâmica empresarial é tanto mais significativo quanto mais os respetivos indicadores – para Área Industrial, Área turismo, e os outros em análise, adicionarem valor às previsões para os indicadores de entrada de empresas. Comparando a diferença entre os valores estimados para entradas e entradas líquidas por município, com e sem o peso dos fatores institucionais, podemos avaliar o papel das instituições locais na promoção de criação de empresas, sendo que a diferença é dividida pelo valor previsto pelo modelo restrito.

Matematicamente, os *rankings* da Tabela 22 são obtidos da seguinte forma:

$$\text{Ranking Institucional Local} = \frac{\text{Valor Previsto de Entrada na Especificação com Instituições} - \text{Valor Previsto de Entrada na Especificação sem Instituições}}{\text{Valor Previsto de Entrada na Especificação sem Instituições}}$$

Valor Previsto de Entrada na Especificação sem Instituições

Tabela 20 Entrada e Entrada Líquida – *Ranking* de Eficiência dos Municípios

Município	Entrada	Ranking Entrada	Município	Entrada Líquida	Ranking Entrada Líquida
Lisboa	2473	1	Lisboa	234	1
Porto	1038	2	Porto	175	2
Sintra	949	3	Vila Nova de Gaia	124	3
Vila Nova de Gaia	781	4	Matosinhos	105	4
Cascais	628	5	Braga	100	5
Braga	617	6	Maia	87	6
Guimarães	563	7	Oeiras	86	7
Matosinhos	558	8	Cascais	85	8
Oeiras	520	9	Vila do Conde	81	9
Loures	498	10	Barcelos	79	10
Maia	469	11	Guimarães	77	11
Santa Maria da Feira	459	12	Felgueiras	74	12
Barcelos	451	13	Póvoa de Varzim	72	13
Leiria	446	14	Santa Maria da Feira	54	14
Vila Nova de Famalicão	415	15	Valongo	54	15
Almada	400	16	Loulé	51	16
Gondomar	388	17	Sintra	49	17
Coimbra	372	18	Albufeira	48	18
Amadora	363	19	Gondomar	45	19
Odivelas	358	20	Leiria	45	20
Loulé	351	21	Paços de Ferreira	44	21
Seixal	339	22	Vila Nova de Famalicão	39	22
Setúbal	305	23	Vila Verde	38	23
Vila Franca de Xira	300	24	Aveiro	37	24
Vila do Conde	286	25	Bragança	36	25

Tabela 21 Entrada e Entrada Líquida por Empresa Existente – *Ranking* de Eficiência dos Municípios

Município	Entrada por empresas existentes	Ranking Entrada por empresas existentes	Município	Entrada Líquida por empresas existentes	Ranking Entrada Líquida por empresas existentes
Vila Nova de Paiva	0,161	1	Vinhais	0,072	1
Sabrosa	0,157	2	Vila Nova de Paiva	0,065	2
Vinhais	0,156	3	Sabrosa	0,062	3
Freixo de Espada à Cinta	0,155	4	São João da Pesqueira	0,058	4
Tabuaço	0,154	5	Barrancos	0,057	5
São João da Pesqueira	0,151	6	Alijó	0,052	6
Murça	0,148	7	Castro Marim	0,051	7
Ribeira de Pena	0,147	8	Armamar	0,051	8
Santa Marta de Penaguião	0,147	9	Mortágua	0,051	9
Armamar	0,147	10	Celorico de Basto	0,050	10
Alfândega da Fé	0,143	11	Carrazeda de Ansiães	0,049	11
Mesão Frio	0,142	12	Boticas	0,047	12
Vieira do Minho	0,141	13	Tabuaço	0,044	13
Crato	0,141	14	Mogadouro	0,044	14
Celorico de Basto	0,140	15	Alfândega da Fé	0,044	15
Barrancos	0,136	16	Ribeira de Pena	0,040	16
Mogadouro	0,136	17	Mesão Frio	0,040	17
Castro Marim	0,135	18	Alcoutim	0,040	18
Penedono	0,134	19	Vimioso	0,039	19
Aljezur	0,133	20	Mirandela	0,038	20
Alter do Chão	0,133	21	Vila do Conde	0,037	21
Carrazeda de Ansiães	0,133	22	Arronches	0,037	22
Montalegre	0,133	23	Felgueiras	0,037	23
Vila Nova de Foz Côa	0,132	24	Aljezur	0,037	24
Alijó	0,132	25	Póvoa de Varzim	0,037	25

Tabela 22 Entrada e Entrada Líquida por Empresa Existente – *Ranking* Corrigido de Eficiência dos Municípios

Município	Entrada por empresas existentes (diferença valor previsto)	Ranking Entrada por empresas existentes (diferença valor previsto)	Município	Entrada Líquida por empresas existentes (diferença valor previsto)	Ranking Entrada Líquida por empresas existentes (diferença valor previsto)
Almada	0,0163	1	Almada	0,0099	1
Lagoa	0,0093	2	Oleiros	0,0071	2
Monção	0,0090	3	Valpaços	0,0070	3
Murtosa	0,0083	4	Cinfães	0,0067	4
Cinfães	0,0082	5	Castro Verde	0,0061	5
Portimão	0,0076	6	Alvaiázere	0,0059	6
Castanheira de Pêra	0,0076	7	Chamusca	0,0057	7
Cuba	0,0067	8	Ponte de Sor	0,0055	8
Ponte de Sor	0,0063	9	Murtosa	0,0053	9
Murça	0,0062	10	Santa Maria da Feira	0,0051	10
Mogadouro	0,0060	11	São João da Pesqueira	0,0050	11
Barreiro	0,0060	12	Caldas da Rainha	0,0049	12
Celorico de Basto	0,0060	13	Batalha	0,0048	13
Elvas	0,0059	14	Elvas	0,0047	14
Amares	0,0058	15	Vila Nova da Barquinha	0,0047	15
Vidigueira	0,0058	16	Carregal do Sal	0,0046	16
Lourinhã	0,0056	17	Celorico de Basto	0,0045	17
Belmonte	0,0056	18	Belmonte	0,0044	18
Vila Nova de Gaia	0,0055	19	Benavente	0,0043	19
Alvaiázere	0,0050	20	Penacova	0,0042	20
Crato	0,0050	21	Ansião	0,0042	21
Ribeira de Pena	0,0048	22	Reguengos de Monsaraz	0,0040	22
Vila Nova de Foz Côa	0,0048	23	Arcos de Valdevez	0,0040	23
Olhão	0,0047	24	Ferreira do Zêzere	0,0039	24
Marinha Grande	0,0045	25	Cuba	0,0037	25

As Figuras 91 e 92 mapeiam o *ranking* de eficiência para entradas e entradas líquidas. Na primeira coluna trata-se do *ranking* usando os valores brutos, na segunda o *ranking* usando os valores divididos pelo número de empresas existentes e na terceira coluna os *rankings* usando a correção explicada acima. De salientar o seguinte:

- Os *rankings* brutos apontam para maior eficiência em Lisboa, Porto e área próximas, nas grandes cidades e no Litoral Oeste e Sul, precisamente onde se concentra a população e os recursos económicos;

- A correção pelo número de Empresas Existentes altera substancialmente o *ranking* de eficiência, passando a maioria dos municípios mais eficientes a estar localizados no interior Norte, Centro, Sul e Algarve, mas com Lisboa, Porto e áreas metropolitanas fora dos índices de maior eficiência.
- A correção através do uso da especificação multivariável altera novamente a distribuição dos municípios mais eficientes, que agora se dispersam pelo território sem fácil identificação regional de índices de eficiência.

A mudança do mapa dos *rankings* de eficiência após correção para a população e para os fatores associados à dinâmica empresarial demonstra a relevância da análise multivariável desenvolvida. A eficiência institucional é invisível “à vista desarmada”. A correção para fatores de escala, nomeadamente a densidade de empresas já localizadas no município, mas, mais determinante ainda, os fatores robustamente associados à dinâmica empresarial permite identificar “campeões” do desempenho institucional desconhecidos e talvez injusta e insuficientemente analisados no debate público e na análise académica.

Figura 91

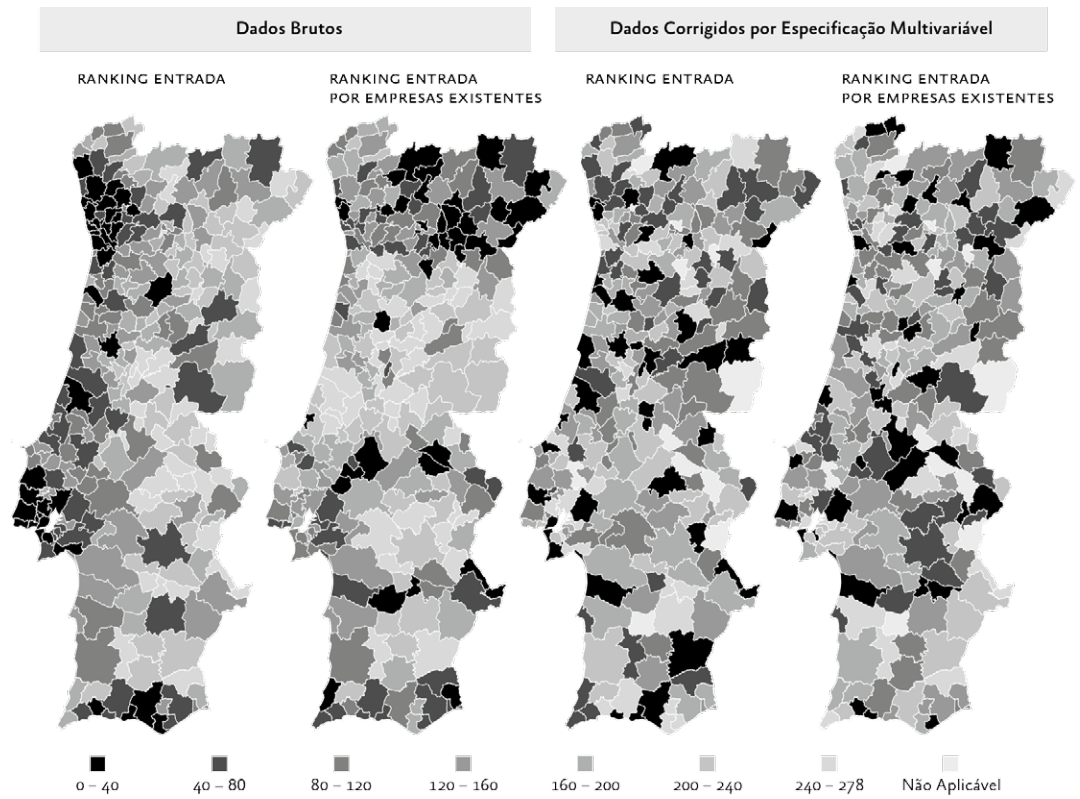
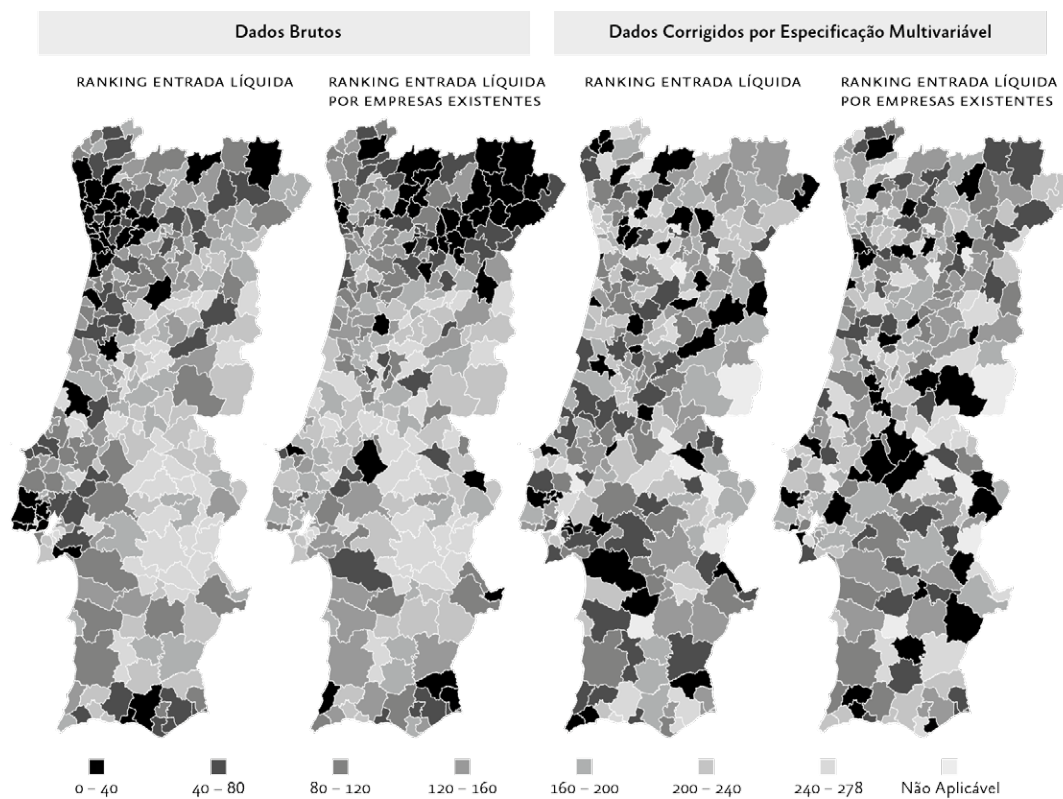


Figura 92



As Tabelas 23 a 25 e as Figuras 93 a 95 apresentam, para os indicadores Volume de Negócios, VAB e Resultados Líquidos, os *rankings* brutos e corrigidos, seguindo uma metodologia em tudo paralela à descrita acima. Também aqui os *rankings* que tomam apenas em consideração o valor das variáveis de desempenho em bruto – neste caso divididas pela população do município – diferem substancialmente dos *rankings* que levam em conta os resultados da especificação multivariável. Em particular, os *rankings* corrigidos tornam muito menos claro qualquer dicotomia Litoral-Interior ou Norte-Sul. Os municípios mais eficientes estão relativamente dispersos pelo País, sugerindo a diversidade de fatores e de condicionantes particulares que tornam um município capaz de atrair empresas e facilitar a sua sustentabilidade e rentabilidade.

Tabela 23 Volume de Negócios e Valor Acrescentado Bruto – *Ranking* de Eficiência dos Municípios

Município	Volume de Negócios (por mil hab)	Ranking Volume de Negócios (por mil hab)	Município	VAB (por mil hab)	Ranking VAB (por mil hab)
Oliveira de Frades	81.90	1	Castro Verde	37.37	1
Oeiras	79.56	2	Oeiras	13.92	2
Sines	65.59	3	Lisboa	13.29	3
Castro Verde	61.23	4	Oliveira de Frades	10.99	4
Palmela	56.98	5	Palmela	9.19	5
Lisboa	52.94	6	São João da Madeira	8.72	6
Azambuja	47.61	7	Figueira da Foz	8.60	7
São João da Madeira	37.26	8	Batalha	7.75	8
Vila Nova de Cerveira	36.66	9	Vila Nova de Cerveira	7.42	9
Alcanena	36.50	10	Sines	7.18	10
Vila Velha de Ródão	32.99	11	Vila Velha de Ródão	7.14	11
Mangualde	31.51	12	Marinha Grande	6.69	12
Figueira da Foz	29.92	13	Águeda	6.68	13
Alcochete	29.34	14	Vale de Cambra	6.48	14
Estarreja	28.31	15	Trofa	6.46	15
Batalha	28.27	16	Azambuja	6.41	16
Trofa	27.60	17	Vila Nova de Famalicão	6.27	17
Amares	24.92	18	Aveiro	6.23	18
Marinha Grande	24.35	19	Oliveira de Azeméis	6.15	19
Leiria	24.06	20	Alcanena	5.90	20
Maia	23.82	21	Maia	5.79	21
Vila Nova de Famalicão	23.49	22	Oliveira do Bairro	5.66	22
Vale de Cambra	23.47	23	Leiria	5.44	23
Oliveira de Azeméis	23.42	24	Porto	5.30	24
Águeda	22.73	25	Pombal	5.24	25

Tabela 24 Volume de Negócios e Valor Acrescentado Bruto – *Ranking* Corrigido de Eficiência dos Municípios

Município	Volume de Negócios (por mil hab, diferença valor previsto)	Ranking Volume de Negócios (por mil hab, diferença valor previsto)	Município	VAB (por mil hab, diferença valor previsto)	Ranking VAB (por mil hab, diferença valor previsto)
Castro Verde	20.544	1	Castro Verde	5.170	1
Oeiras	14.502	2	Vila Velha de Rodão	3.701	2
Vila Velha de Rodão	12.537	3	Oeiras	3.627	3
Sines	9.406	4	Campo Maior	2.388	4
Palmela	9.190	5	Sines	2.322	5
Campo Maior	8.916	6	Palmela	2.113	6
Mangualde	7.278	7	Constância	1.625	7
Alcochete	6.830	8	Mangualde	1.617	8
Constância	6.136	9	Alcochete	1.542	9
Vila Nova de Cerveira	5.192	10	Vila Nova de Cerveira	1.344	10
Trofa	4.633	11	Trofa	1.145	11
Oliveira de Frades	3.810	12	Marinha Grande	1.089	12
Vila do Bispo	3.689	13	Vila do Bispo	0.974	13
Estarreja	3.579	14	Oliveira de Frades	0.906	14
Vila Nova de Poiares	3.538	15	Vale de Cambra	0.898	15
Mortágua	3.444	16	Vila Nova de Poiares	0.846	16
Marinha Grande	3.113	17	Estarreja	0.788	17
Vila do Conde	2.880	18	Figueira da Foz	0.692	18
Óbidos	2.750	19	Mortágua	0.690	19
Cantanhede	2.665	20	Cantanhede	0.677	20
Ansião	2.617	21	Óbidos	0.672	21
Alenquer	2.558	22	Alenquer	0.660	22
Nelas	2.516	23	Maia	0.637	23
Vila Nova de Famalicão	2.450	24	Vila Nova de Famalicão	0.632	24
Évora	2.406	25	Amares	0.623	25

Figura 93 Valor Acrescentado Bruto – *Ranking* de Eficiência dos Municípios

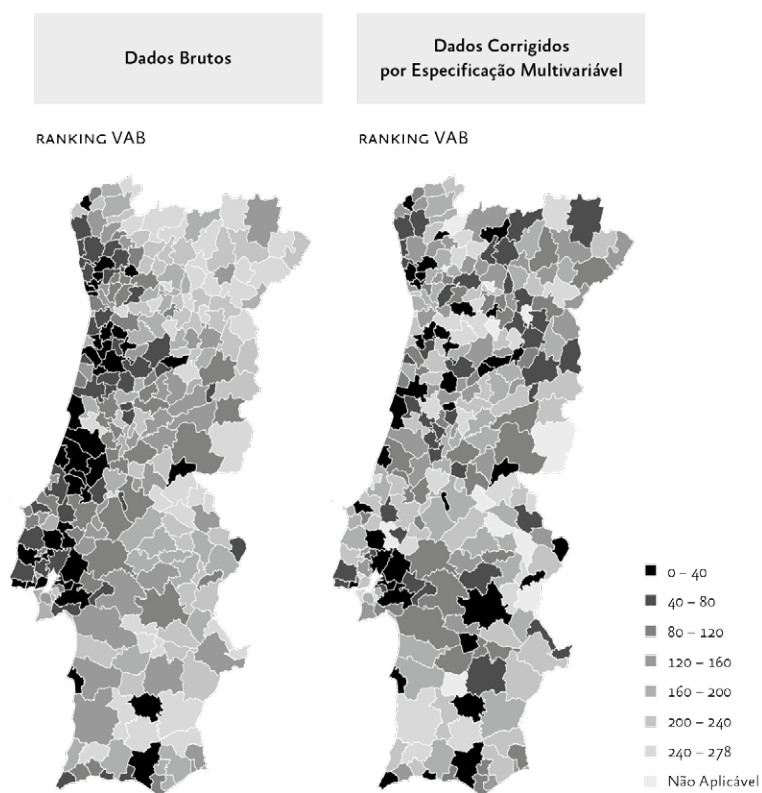


Figura 94 Vendas – Ranking de Eficiência dos Municípios

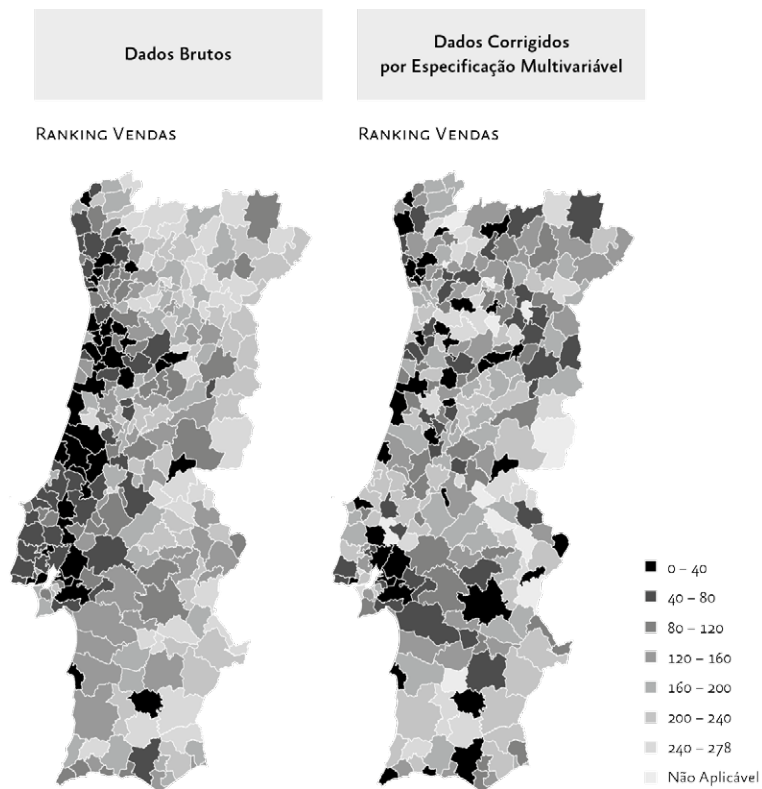
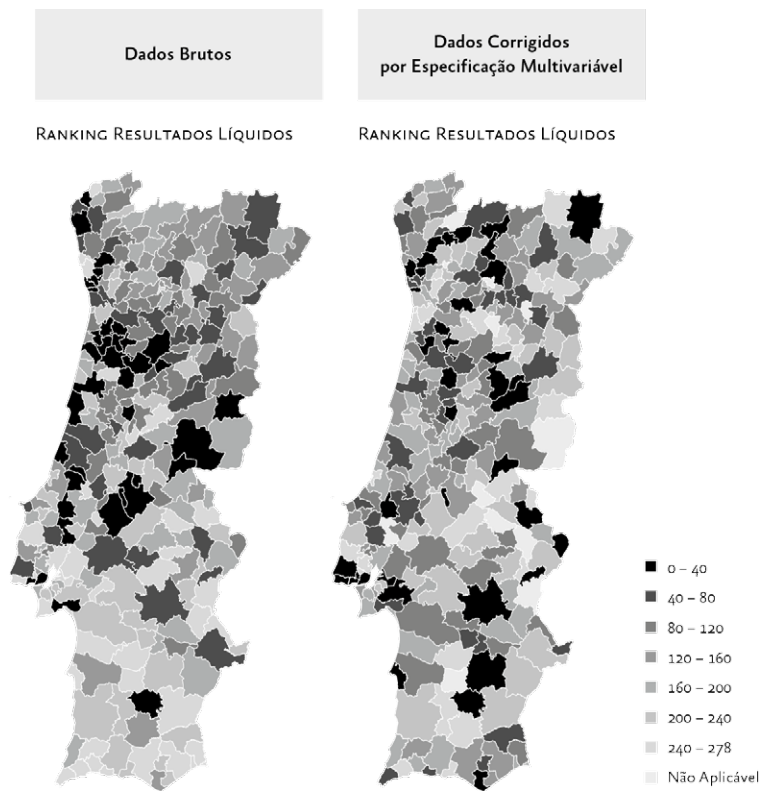


Tabela 25 Resultados Líquidos – *Ranking* e *Ranking* Corrigido de Eficiência dos Municípios

Município	Resultados Líquidos (por mil hab)	<i>Ranking</i> Resultados Líquidos (por mil hab)	Resultados Líquidos (por mil hab, diferença valor previsto)	<i>Ranking</i> Resultados Líquidos (por mil hab, diferença valor previsto)
Castro Verde	11.73	1	0.259	1
Figueira da Foz	2.56	2	0.257	2
Vila Velha de Ródão	2.47	3	0.203	3
Lisboa	1.69	4	0.149	4
Azambuja	1.51	5	0.127	5
Vila Nova de Famalicão	1.18	6	0.109	6
Oliveira de Frades	1.08	7	0.106	7
Vale de Cambra	0.96	8	0.100	8
Mortágua	0.81	9	0.095	9
Oeiras	0.76	10	0.090	10
Vila Nova de Cerveira	0.71	11	0.084	11
Nelas	0.68	12	0.082	12
Viseu	0.68	13	0.077	13
Lousã	0.65	14	0.077	14
Aveiro	0.65	15	0.075	15
Viana do Castelo	0.59	16	0.072	16
Tondela	0.53	17	0.071	17
Estarreja	0.50	18	0.070	18
Batalha	0.50	19	0.068	19
Águeda	0.49	20	0.067	20
Sardoal	0.47	21	0.066	21
Penamacor	0.46	22	0.065	22
Oliveira de Azeméis	0.46	23	0.064	23
Setúbal	0.43	24	0.061	24
São João da Madeira	0.42	25	0.058	25

Figura 95 Resultados Líquidos – *Ranking* de Eficiência dos Municípios



Capítulo 7

Conclusões

A variedade e quantidade de informação apresentada e tratada neste estudo podem dar origem a uma diversidade de conclusões e sugestões de política. Sem querer retirar ao leitor essa prerrogativa, propomo-nos, nesta secção, avançar uma série de novas informações e implicações de política que julgamos mais relevantes. Estas conclusões podem ser úteis à condução de políticas públicas ao nível municipal, mas também, por extensão, sugerir reformas de âmbito nacional que facilitem o dinamismo e o desempenho das empresas privadas.

Como apontámos, a riqueza de dados, as suas múltiplas relações e os métodos diversos – e com diferentes propósitos – através dos quais analisámos os itens do estudo tornam a tarefa de sintetizar os resultados complexa, mas não menos urgente e útil. Da forma mais agregada possível, este estudo permitiu consolidar as seguintes ideias:

- 1)** A capacidade institucional dos municípios portugueses pode ser adequadamente medida por uma série de indicadores de área distintos e de interesse evidente;
- 2)** As áreas de intervenção municipal com potencial relevância para a dinâmica e o desempenho das empresas incluem: a gestão do território; o nível de burocracia e regulação; a gestão orçamental; o capital político e o capital pessoal, respetivamente do executivo municipal e do presidente da Câmara; a capacidade e forma de utilização de Fundos Europeus. Estes indicadores espelham realidades muito distintas entre municípios e, na maioria dos casos, uma variação considerável ao longo do tempo;
- 3)** Depois de apropriadamente escalados para a dimensão dos municípios, os indicadores de dinâmica empresarial – entradas e saídas de empresas – e de desempenho – Volume de Negócios, VAB e Resultados, assim como rentabilidade do Ativo e dos Capitais Próprios –, exibem uma dispersão importante entre municípios. Essa dispersão é mais importante para os indicadores de desempenho do que para os indicadores de dinâmica empresarial;
- 4)** Os padrões geográficos, entre Litoral e Interior e entre Norte e Sul, são muito pouco evidentes ou até inexistentes quando as variáveis de

dinâmica e de desempenho são apropriadamente escaladas pelo número de empresas ou pela população dos territórios municipais;

5) A crise económica iniciada em 2009 tem um impacto significativo de diminuição das entradas e aumento das saídas de empresas, com consequente redução drástica das entradas líquidas. O efeito da crise económica nas vendas e no valor acrescentado é menos notório, embora reapareça claramente quando examinamos os resultados das empresas e as respetivas taxas de rentabilidade;

Nas Tabelas 51 e 52 resumimos, de forma breve mas, esperamos, sugestiva, o conjunto das associações e relações causais entre as variáveis analisadas neste estudo. Estas tabelas servem de guia não exaustivo para o conjunto dos resultados empíricos revelados pela nossa análise. Quanto às associações entre variáveis, em sinopse na Tabela 51, podemos sumarizar os nossos resultados da seguinte forma:

- 1) Um número considerável de variáveis institucionais assim como de variáveis retratando o contexto socioeconómico do município aparecem associadas aos indicadores de dinâmica e de desempenho das empresas;
- 2) Entre as variáveis institucionais mais robustamente associadas com a dinâmica empresarial municipal estão a Área Industrial, a Área Turismo, a Prontidão da Construção, as variáveis de gestão orçamental e de acesso a Fundos Europeus. As variáveis associadas ao capital político do executivo municipal e ao capital pessoal do presidente da câmara não exibem associações relevantes, com exceção do caso da Longevidade do presidente, que está associada a menor número de saídas de empresas;
- 3) Entre as variáveis de contexto com associação mais relevante com a dinâmica empresarial está o número de estabelecimentos, que é fortemente associado com entradas, saídas e entradas líquidas, sugerindo um processo de convergência em que os municípios com mais empresas atraem relativamente menos empresas – medidas em percentagem das empresas existentes;
- 4) O Valor dos Prédios Transacionados e o Salário Médio também demonstram associação forte com a dinâmica de entradas e saídas de empresas;
- 5) Quanto às variáveis Volume de Negócios, VAB e Resultados Líquidos, estão fortemente associados com a Despesa Primária *per capita*, a percentagem da Despesa Total dedicada às Despesas com Pessoal e a Prontidão da Construção, como variáveis institucionais, e o número de firmas presentes, o Valor dos Prédios Transacionados, o Salário Médio, a Taxa de Desemprego e a diversidade sectorial, como variáveis de contexto. Os indicadores de rentabilidade estão quase só associados com a Prontidão da Construção.

A contribuição mais relevante no sentido de ir para além da mera associação e procurar extrair informação sobre relações de natureza causal é apresentada na Tabela 27. Esta análise de relações de causalidade revela o seguinte:

- 1) Uma relação causal positiva entre o rácio Despesa Primária/Despesa Total e a entrada e entrada líquida de empresas, e negativa com a saída de empresas, sugerindo que maior disciplina orçamental está associada uma dinâmica empresarial mais positiva;
- 2) O resultado acima é corroborado pela relação positiva entre disciplina orçamental ao nível do município e tanto pelos resultados líquidos, como pelas taxas de rentabilidade das empresas privadas no município;
- 3) Uma relação causal positiva entre o montante de Fundos Europeus *per capita* acedidos pelo município e as entradas e as entradas líquidas de empresas;
- 4) Um impacto causal negativo da diversidade de rubricas de Fundos Europeus acedidos pelos municípios e a entrada de empresas e o respectivo VAB, mas positivo com os resultados líquidos e a rentabilidade dos capitais próprios;
- 5) O apoio de uma maioria dos deputados municipais parece aumentar a taxa de saída de empresas e dissuadir a entrada líquida, ou seja, induz uma dinâmica menos positiva a nível empresarial;
- 6) Quando um indicador de capacidade institucional tem impacto causal em mais de uma variável dependente, esse impacto tende a diminuir do Volume de Negócios para o VAB e os Resultados Líquidos, por um lado, e da Rentabilidade do Ativo para a Rentabilidade dos Capitais Próprios, por outro. Este facto sugere que a qualidade institucional tende a ter maior impacto nas variáveis associadas a volume de negócios e menos a resultados, mais associadas ao retorno do capital que ao retorno dos capital investido pelos proprietários;
- 7) Os efeitos quantitativos associados a estas relações causais são suficientes, em vários casos, para reverter os efeitos nefastos da crise económica na dinâmica e desempenho das empresas.

Em suma, a nossa evidência sugere que sim, a capacidade institucional dos municípios afeta a vida das empresas privadas localizadas no território municipal. Essa influência dá-se ao nível das decisões de entrada e de saída do mercado, assim como ao nível da capacidade das empresas para gerarem maior volume de negócios e maior valor acrescentado, melhores resultados e maiores taxas de rentabilidade. Diferentes indicadores institucionais produzem diferentes efeitos sobre a vida das empresas. Em particular, as variáveis espelhando o tipo de gestão orçamental e a forma de acesso aos Fundos Europeus parecem ser determinantes.

Tabela 26 Sinopse – Coeficientes na Especificação Multivariável

	Entradas	Saídas	Entradas Líquidas	Vendas	VAB	Resultados Líquidos	Rentabilidade do Ativo	Rentabilidade dos Capitais Próprios
Área Industrial	+	(+)	-	-	+	+	-	-
Área Turismo	(+)	(+)	+	(-)	-	-	-	-
Prontidão da Construção	(-)	(-)	(-)	(+)	(+)	(+)	(+)	(+)
Taxas e Outros	+	-	+	(-)	-	-	-	-
IMI Urbanos	+	+	-	+	+	+	+	-
Taxa Derrama	(-)	-	-	+	+	+	-	-
Despesa Primária pc	(-)	-	-	(+)	(+)	+	+	-
Despesa Pessoal/Despesa Primária	(-)	-	(-)	+	(+)	+	+	-
Despesa Primária / Despesa Total	(-)	(-)	+	+	+	+	+	+
Alinhamento Político	+	+	-	+	-	-	+	-
Maioria	+	+	-	(+)	(+)	-	-	-
Mandatos de Esquerda	+	+	+	-	-	+	+	+
Idade presidente	+	+	+	-	+	-	+	+
Longevidade presidente	-	(-)	+	-	-	-	+	+
Montante Fundos Europeus	-	(-)	+	(+)	(+)	+	+	+
Rubricas Fundos Europeus	-	(+)	(-)	(-)	(-)	+	+	+

Nota – O sinal + ou - indica a direção da associação entre a variável institucional, na coluna da esquerda, e a variável dependente, identificada na primeira linha da tabela. Os coeficientes estatisticamente diferentes de 0 são apresentados entre parêntesis, como (+) ou (-).

Tabela 27 Sinopse – Testes de Causalidade

	Entradas	Saídas	Entradas Líquidas	Vendas	VAB	Resultados Líquidos	Rentabilidade do Ativo	Rentabilidade dos Capitais Próprios
Área Industrial								
Área Turismo								
Prontidão da Construção				(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
Taxas e Outros								
IMI Urbanos								
Taxa Derrama		(-)						
Despesa Primária pc	(+)							
Despesa Pessoal/Despesa Primária		(-)						
Despesa Primária / Despesa Total	(+)	(-)	(+)			(+)	(+)	(+)
Alinhamento Político					(-)			
Maioria		(+)	(-)					
Mandatos de Esquerda								
Idade presidente						(+)		
Longevidade presidente								
Montante Fundos Europeus	(+)		(+)					
Rubricas Fundos Europeus	(-)				(-)	(+)		(+)

Nota – O sinal (+) ou (-) indica o sentido da causalidade identificada entre a variável institucional, na coluna da esquerda, e a variável dependente, identificada na primeira linha da tabela. Só são apresentados os coeficientes estatisticamente diferentes de 0.

Referências Bibliográficas

- ACS, Zoltan J.; Glaeser, Edward L.; Litan, Robert E.; Fleming, Lee; Goetz, Stephan J.; Kerr, William R.; Klepper, Steven; Rosenthal, Stuart S.; Sorenson, Olav and Strange, William C. 2008. "Entrepreneurship and Urban Success: Toward a Policy Consensus." Syracuse University Economics Faculty Scholarship Paper 61.
- ACS, Zoltan J., and Mueller, Pamela. 2008. "Employment Effects of Business Dynamics: Mice, Gazelles and Elephants". *Small Business Economics*, 30(1): 85-100.
- ANDERSSON, Martin and Henrekson, Magnus. 2014. "Local Competitiveness Fostered through Local Institutions for Entrepreneurship." Research Institute of Industrial Economics Working Paper 1020.
- ARMINGTON, Catherine and Acs, Zoltan J. 2002. "The Determinants of Regional Variation in New Firm Formation." *Regional Studies*, 36(1):33-45.
- AROUCA, Simão. "Institutions and Firm Formation: An Empirical Analysis of Portuguese Municipalities." Tese de Mestrado, Nova School of Business and Economics, 2012.
- AUDRETSCH, David B., and Feldman, Maryann. 1996. "R&D Spillovers and the Geography of Innovation and Production." *American Economic Review*, 86(3): 630-640.
- BAPTISTA, Rui and Preto, Miguel T. 2011. "New firm formation and employment growth: Regional and business dynamics." *Small Business Economics*, 36(4):419-442.
- BAPTISTA, Rui and Mendonça, Joana. 2010. "Proximity to Knowledge Sources and the Location of Knowledge-based Start-ups." *The Annals of Regional Science*, 45(1): 5-29.
- BERTRAND, Marianne and Kramarz, Francis. 2001. "Does Entry Regulation Hinder Job Creation? Evidence from the French Retail Industry." NBER Working Paper 8211.
- BIRCH, David L. 1981. "Who Creates Jobs?," *The Public Interest*, 65: 3-14.
- BORGE, Lars-Erik; Falch, Torberg and Tovmo, Per. 2008. "Public sector efficiency: the roles of political and budgetary institutions, fiscal capacity, and democratic participation." *Public Choice*, 136(3): 475-495.
- BROWN, Jason P.; Lambert, Dayton M. and Florax, Raymond J.G.M. 2009. "Firm Birth and Death in U.S. Manufacturing: A Regional Adjustment Model." Artigo apresentado na Annual Meeting da Agricultural and Applied Economics Association, Milwaukee, Wisconsin, July 26-28, 2009.
- BUSO, Matias; Gregory, Jesse and Kline, Patrick M. 2010. "Assessing the Incidence and Efficiency of a Prominent Place Based Policy." NBER Working Paper 16096.
- CHATTERJI, Aaron; Glaeser, Edward L. and Kerr, William R. 2013. "Clusters of Entrepreneurship and Innovation." NBER Working Paper 19013.
- COASE, Ronald. 1960. "The Problem of Social Cost." *The Journal of Law and Economics* 3: 1-44.
- COMBES, Pierre-Philippe; Duranton, Gilles and Gobillon, Laurent. 2008. "Spatial wage disparities: Sorting matters!" *Journal of Urban Economics*, 63(2): 723-742.

- DAUNFELDT, Sven-Olov; Elert, Niklas and Rudholm, Niklas. 2013. "Start-ups and firm in-migration: evidence from the Swedish wholesale industry." *The Annals of Regional Science*, 51(2): 479-494.
- EVANS, David S. and Jovanovic, Boyan 1989. "Estimates of a Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints." *Journal of Political Economy*, 97(4): 808-827.
- DE Faria, Pedro; Lima, Francisco and Santos, Rui. 2010. "Cooperation in innovation activities: The importance of partners." *Research Policy*, 39(8): 1082-1092.
- DE FARIA, Pedro and Lima, Francisco. 2012. "Interdependence and spillovers: is firm performance affected by others' innovation activities?" *Applied Economics*, 44(36): 4765-4775.
- FIGUEIREDO, Octávio; Paulo Guimarães and Douglas Woodward. 2002. "Home-Field Advantage: Location Decisions of Portuguese Entrepreneurs", *Urban Economics*, 52(2): 341-361.
- FÖLSTER, Stefan and Peltzman, Sam. 2010. "Competition, Regulation and the Role of Local Government Policies in Swedish Markets." In *Reforming the Welfare State: Recovery and Beyond in Sweden*, edited by Richard B. Freeman, Birgitta Swedenbord, and Robert H. Topel. Chicago: University of Chicago Press, 2010.
- FOTOPOULOS, Georgios and Spence, Nigel. 2001. "Regional Variations of Firm Births, Deaths and Growth Patterns in the UK, 1980-1991." *Growth and Change*, 32(2): 151-173.
- FRITSCH, Michael. 2008. "How Does New Business Formation Affect Regional Development? Introduction to the Special Issue", *Small Business Economics*, 30(1): 1-14.
- FRITSCH, Michael; Bublitz, Elisabeth; Sorgner, Alina and Wyrwich, Michael. 2014. "How much of a socialist legacy? The re-emergence of entrepreneurship in the East German transformation to a market economy." *Small Business Economics*, 43(2): 427-446.
- FRITSCH, Michael and Falck, Oliver. 2007. "New Business Formation by Industry Over Space and Time: A Multidimensional Analysis." *Regional Studies*, 41(2): 157-172.
- FRITSCH, Michael and Wyrwich, Michael. 2014. "The Effect of Regional Entrepreneurship Culture on Economic Development – Evidence for Germany." Friedrich-Schiller-University Jena and Max-Planck-Institute of Economics, Jena Economic Research Papers 2014-014.
- GILBERT, Brett A.; Audretsch, David B. and McDougall, Patricia P. 2004. "The Emergence of Entrepreneurship Policy." *Small Business Economics*, 22(3): 313-323.
- GLAESER, Edward L.; Kallal, Hedi D.; Scheinkman, Jose and Shleifer, Andrei. 1992. "Growth in Cities." *Journal of Political Economy*, 100(6): 1126-1152.
- GLAESER, Edward L. and Kerr, William R. 2008. "Local Industrial Conditions and Entrepreneurship: How Much of the Spatial Distribution Can We Explain?" NBER Working Paper 14407.
- HALL, Robert E. and Jones, Charles I. 1996. "The Productivity of Nations", NBER Working Paper 5812.

- HAUSMAN, Jerry; Hall, Bronwyn H. and Griliches, Zvi. 1984. "Econometric Models for Count Data with an Application to the Patents-R&D Relationship.", *Econometrica*, 52(4): 909-938.
- HODGE, Scott A.; Moody, J. Scott and Warcholik, Wendy P. 2003. "State Business Tax Climate Index." The Tax Foundation Background Paper Number 41.
- HOLL, Adelheid. 2004a. "Start-ups and relocations: Manufacturing plant location in Portugal." *Papers in Regional Science*, 83(4): 649-668.
- HOLL, Adelheid. 2004b. "Transport Infrastructure, Agglomeration Economies and Firm Birth: Empirical Evidence from Portugal." *Journal of Regional Science*, 44(4): 693-712.
- HOLMES, Thomas J. 1998. "The Effect of State Policies on the Location of Manufacturing: Evidence from State Borders." *Journal of Political Economy*, 106(4): 667-705.
- JOVANOVIĆ, B. 2001. "New Technology and the Small Firm." *Small Business Economics*, 16(1), 53-55.
- KLINE, Patrick. 2010. "Place Based Policies, Heterogeneity, and Agglomeration." *American Economic Review*, 100(2): 383-87.
- KRUGMAN, Paul. 1991. "Increasing Returns and Economic Geography." *Journal of Political Economy*, 99(3): 483-499.
- MARSHALL, Alfred. 1890. *Principles of Economics*. London: Macmillan
- MATA, José; Portugal, Pedro and Guimarães, Paulo. 1995. "The Survival of New Plants: Start-up Conditions and Post-Entry Evolution." *International Journal of Industrial Organization*, 13(4): 459-481.
- MYRDAL, Gunnar. *Economic Theory and Underdeveloped Regions*. London: Duckworth, 1957.
- NORTH, Douglass C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, 1990.
- NORTH, Douglass C. 1994. "Economic performance through time." *American Economic Review*, 84(3): 359-368.
- REYNOLDS, Paul D.; Storey, David J. and Westhead, Paul. 1994. "Cross-national Comparisons of the Variation in New Firm Formation Rates." *Regional Studies*, 28(4): 443-456.
- RODRIG, Dani. 1997. "Democracy and Economic Performance". Harvard University (mimeo). Acedido em 14 de Setembro de 2015, [HTTP://WWW.UEH.EDU.VN/USERFILES/FILE/DEMOECON.PDF](http://www.ueh.edu.vn/userfiles/file/demoecon.pdf).
- RODRIG, Dani. 1996. "Participatory Politics, Social Cooperation, and Economic Stability". Harvard University (mimeo). Acedido em 14 de Setembro de 2015, [HTTPS://WWW.SSS.IAS.EDU/FILES/PDFS/RODRIG/RESEARCH/PARTICIPATORY-POLITICS-SOCIAL-COOPERATION.PDF](https://www.sss.ias.edu/files/pdfs/rodrig/research/participatory-politics-social-cooperation.pdf).
- SANTOS, João. "Shiva's Dance: Crisis, Local Institutions and Private Firms." Tese de Mestrado, Nova School of Business and Economics, 2015.
- SCHUMPETER, J.A. *Capitalism, Socialism and Democracy*. London: Routledge, 1942.

- STOREY, David J. 1991. "The Birth of New Firms – Does Unemployment Matter? A Review of the Evidence." *Small Business Economics*, 3(3): 167-178.
- TAVARES, José. 2004. "Institutions and Economic Growth in Portugal: A Quantitative Exploration." *Portuguese Economic Journal*, 3(1): 49-79.
- WESTLUND, Hans and Larsson, Johan P. and Olsson, Amy R. 2014. "Start-ups and Local Entrepreneurial Social Capital in the Municipalities of Sweden." *Regional Studies*, 48(6): 974-994.

ÍNDICE DE FIGURAS

- 28 **Figura 1** Categorias Institucionais
- 45 **Figura 2** Aglomeração ou Dispersão
- 45 **Figura 3** Convergência
- 51 **Figura 4** Distribuição das Empresas por Presença de Capital Estrangeiro, Dimensão e Sector de Atividade
- 53 **Figura 5** Entrada e Saída de Empresas 2003 e 2010
- 56 **Figura 6** Entrada de Empresas por Empresas Existentes e Outras Variáveis de Dinâmica e de Desempenho
- 58 **Figura 7** Entrada de Empresas por Empresas Existentes e Variáveis de Desempenho
- 62 **Figura 8** Entrada e Saída de Empresas
- 63 **Figura 9** Entrada de Empresas
- 64 **Figura 10** Saída de Empresas
- 65 **Figura 11** Densidades Estáticas Entrada e Saída de Empresas
- 66 **Figura 12** Animações Entrada e Saída de Empresas
- 66 **Figura 13** Entradas por Empresa Existente
- 67 **Figura 14** Mapas Anuais de Entrada por Empresas Existentes
- 68 **Figura 15** Mapa Animado Entrada Líquida por Empresas Existentes – 2003 a 2010
- 69 **Figura 16** Mapas Anuais Entrada Líquida por Empresas Existentes – 2003 a 2010
- 71 **Figura 17** Desempenho das Empresas – Volume de Negócios
- 72 **Figura 18** Desempenho das Empresas Valor Acrescentado Bruto
- 73 **Figura 19** Desempenho das Empresas Resultados Líquidos
- 74 **Figura 20** Desempenho das Empresas Rentabilidade do Ativo
- 75 **Figura 21** Desempenho das Empresas Rentabilidade dos Capitais Próprios
- 77 **Figura 22** Mapas Animados Volume de Negócios, Valor Acrescentado Bruto e Resultados Líquidos – 2007 a 2012
- 78 **Figura 23** Mapas Anuais Valor Acrescentado Bruto – 2007 a 2012
- 79 **Figura 24** Mapas Animados Rentabilidade do Ativo e Rentabilidade dos Capitais Próprios – 2007 a 2012
- 80 **Figura 25** Mapas Anuais Rentabilidade do Ativo – 2007 a 2012
- 91 **Figura 26** Entrada, Saída e Entrada Líquida
- 91 **Figura 27** Entrada por Empresas Existentes
- 92 **Figura 28** Entrada por Empresas Existentes na Indústria
- 92 **Figura 29** Entrada por Empresas Existentes nos Serviços
- 93 **Figura 30** Entrada por Empresas Existentes nas Pequenas Empresas
- 93 **Figura 31** Entrada por Empresas Existentes – Empresas Sem Capital Estrangeiro
- 95 **Figura 32** Saída por Empresas Existentes
- 95 **Figura 33** Saída por Empresas Existentes na Indústria
- 96 **Figura 34** Saída por Empresas Existentes nos Serviços

96	Figura 35 Saída por Empresas Existentes e Pequenas Empresas
97	Figura 36 Saída por Empresas Existentes em Empresas Sem Capital Estrangeiro
100	Figura 37 Volume de Negócios
100	Figura 38 Valor Acrescentado Bruto
101	Figura 39 Resultados Líquidos
101	Figura 40 Prontidão da Construção
102	Figura 41 Taxas e outros
102	Figura 42 Despesa primária pc
102	Figura 43 Despesa pessoal / Despesa primária
103	Figura 44 Maioria
103	Figura 45 Montantes Fundos Europeus
104	Figura 46 Rubricas Fundos Europeus
104	Figura 47 Firmas
104	Figura 48 Profissões Técnicas
105	Figura 49 Educação secundária
105	Figura 50 Alunos do superior
106	Figura 51 Valores prédios transacionados
106	Figura 52 Salário médio
107	Figura 53 Taxa de desemprego
107	Figura 54 Herfindahl sectores
107	Figura 55 Taxa de Litigância
108	Figura 56 Desnível Altitude
110	Figura 57 Prontidão da Construção
110	Figura 58 Salário médio
110	Figura 59 Taxa de desemprego
111	Figura 60 Desnível Altitude
112	Figura 61 Entrada Líquida por empresas existentes – Firmas
112	Figura 62 Entrada por empresas existentes – Firmas
112	Figura 63 Saída por empresas existentes – Firmas
113	Figura 64 Vendas – Despesa Primária pc
113	Figura 65 Vendas – Firmas
113	Figura 66 Vendas – Valor prédios transacionados
114	Figura 67 Vendas – Salário médio
114	Figura 68 Vendas – Taxa de desemprego
114	Figura 69 Vendas – Herfindahl Sectores
115	Figura 70 VAB – Despesa Primária pc
115	Figura 71 VAB – despesa pessoal/despesa primária
115	Figura 72 VAB – firmas
116	Figura 73 VAB – Salário médio
116	Figura 74 VAB – Taxa de desemprego
116	Figura 75 VAB – Herfindahl Sectores

117	Figura 76	Resultados Líquidos – Prontidão da Construção
117	Figura 77	Rentabilidade do Ativo – Prontidão da Construção
117	Figura 78	Rentabilidade dos capitais próprios – Mandatos de esquerda
121	Figura 79	DiD - Uma Ilustração
123	Figura 80	Entrada por Empresas Existentes
124	Figura 81	Saída por Empresas Existentes
124	Figura 82	Entrada Líquida por Empresas Existentes
125	Figura 83	Despesa primária / despesa total
125	Figura 84	Montante Fundos Europeus
126	Figura 85	Vendas
127	Figura 86	Valor Acrescentado Bruto
127	Figura 87	Resultados Líquidos
128	Figura 88	Prontidão da Construção
128	Figura 89	Rubricas Fundos Europeus
129	Figura 90	Rentabilidade dos Capitais Próprios e Rentabilidade do Ativo
136	Figura 91	
137	Figura 92	
140	Figura 93	Valor Acrescentado Bruto – <i>Ranking</i> de Eficiência dos Municípios
141	Figura 94	Vendas – <i>Ranking</i> de Eficiência dos Municípios
143	Figura 95	Resultados líquidos – <i>Ranking</i> de Eficiência dos Municípios

ÍNDICE DE TABELAS

- 30** Tabela 1 Indicadores Institucionais e Funções Institucionais
- 50** Tabela 2 Universo de Empresas
- 52** Tabela 3 Universo das Variáveis Dependentes
- 55** Tabela 4 Dispersão das Variáveis Dependentes
– Dinâmica e Desempenho Empresarial
- 60** Tabela 5 Tabela de Correlações Variáveis de Dinâmica e de Desempenho
- 84** Tabela 6 – Definição das Variáveis Institucionais e de Contexto
- 86** Tabela 7 Estatísticas Descritivas Variáveis
de Dinâmica Empresarial – 2003 a 2010
- 86** Tabela 8 Estatísticas Descritivas Variáveis
de Desempenho Empresarial – 2007 a 2012
- 86** Tabela 9 Variáveis Institucionais e de Contexto – 2003 a 2010
- 90** Tabela 10 Entrada, Saída, e Entrada Líquida de Empresas
por Empresas Existentes – Variação Associada ao Aumento
de um Desvio Padrão na Variável Independente
- 99** Tabela 11 Volume de Negócios, Valor Acrescentado Bruto
e Resultados Líquidos – Variação Associada ao Aumento
de um Desvio Padrão na Variável Independente
- 109** Tabela 12 Rentabilidade dos Capitais Próprios e Rentabilidade
dos Ativos – Variação Associada ao Aumento de um
Desvio Padrão na Variável Independente
- 123** Tabela 13 Entradas Por Empresa Existente – Testes de Causalidade DiD
- 123** Tabela 14 Saídas Por Empresa Existente – Testes de Causalidade DiD
- 124** Tabela 15 Entradas Líquidas Por Empresa
Existente – Testes de Causalidade DiD
- 126** Tabela 16 Volume de Negócios – Testes de Causalidade DiD
- 126** Tabela 17 Valor Acrescentado Bruto – Testes de Causalidade DiD
- 127** Tabela 18 Resultados Líquidos – Testes de Causalidade DiD
- 129** Tabela 19 Rentabilidade dos Capitais Próprios e
Rentabilidade dos Ativos – Testes de Causalidade DiD
- 132** Tabela 20 Entrada e Entrada Líquida – *Ranking* de Eficiência dos Municípios
- 133** Tabela 21 Entrada e Entrada Líquida por Empresa
Existente – *Ranking* de Eficiência dos Municípios
- 134** Tabela 22 Entrada e Entrada Líquida por Empresa Existente
– *Ranking* Corrigido de Eficiência dos Municípios
- 138** Tabela 23 Volume de Negócios e Valor Acrescentado
Bruto – *Ranking* de Eficiência dos Municípios
- 139** Tabela 24 Volume de Negócios e Valor Acrescentado Bruto
– *Ranking* Corrigido de Eficiência dos Municípios
- 142** Tabela 25 Resultados Líquidos – *Ranking* e *Ranking*
Corrigido de Eficiência dos Municípios
- 148** Tabela 26 Sinopse – Coeficientes na Especificação Multivariável
- 149** Tabela 27 Sinopse – Testes de Causalidade

Fundação Francisco Manuel dos Santos

Estudos Publicados

POLÍTICAS SOCIAIS

Coordenador: Pedro Pita Barros

Desigualdade económica em Portugal [2012]

Coordenador: Carlos Farinha Rodrigues

Informação e saúde [2013] Rita Espanha

Custos da saúde: passado, presente e futuro [2013]

Coordenador: Carlos Costa

Mortalidade infantil em Portugal [2014]

Coordenadores: Xavier Barreto e José Pedro Correia

CONHECIMENTO

Coordenador: Carlos Fiolhais

Escolas para o século XXI [2013] Alexandre Homem Cristo

Que ciência se aprende na escola? [2013]

Coordenadora: Margarida Afonso

Literatura e ensino do Português [2013]

José Cardoso Bernardes e Rui Afonso Mateus

Ensino da leitura no 1.º ciclo do ensino básico: crenças, conhecimentos e formação dos professores [2014]

Coordenador: João Lopes

A ciência na educação pré-escolar [2014]

Coordenadora: Maria Lúcia Santos

Os tempos na escola: estudo comparativo da carga horária em Portugal e noutros países [2014]

Coordenadora: Maria Isabel Festas

Ciência e Tecnologia em Portugal: métricas e impacto (1995-2011) [2015]

Armando Vieira e Carlos Fiolhais

O multimédia no Ensino das Ciências: cinco anos de investigação e ensino em Portugal [2014]

João Paiva, Carla Morais e Luciano Moreira

Cultura científica em Portugal: ferramentas para perceber o mundo e aprender a mudá-lo [2015]

António Granado e José Vítor Malheiros

DESENVOLVIMENTO ECONÓMICO

Coordenadora: Susana Peralta

O cadastro e a propriedade rústica em Portugal [2013]

Coordenador: Rodrigo Sarmiento de Beires

25 anos de Portugal europeu [2013]

Coordenador: Augusto Mateus

A Economia do Futuro: a visão de cidadãos, empresários e autarcas [2014]

Coordenador: João Ferrão Publicado em duas versões: estudo completo e versão resumida

Três décadas de Portugal europeu: balanço e perspectivas [2015]

Coordenador: Augusto Mateus

Investimentos em Infra-estruturas em Portugal [2016]

Alfredo Marvão Pereira e Rui Marvão Pereira

Empresas Privadas e Municípios: dinâmicas e desempenhos [2016]

José Tavares, Ernesto Freitas e João Pereira dos Santos

ESTADO E SISTEMA POLÍTICO

Coordenador: Pedro Magalhães

Avaliações de impacto legislativo: droga e propinas

[2012] Coordenador: Ricardo Gonçalves, publicado em duas versões: estudo completo e versão resumida

Justiça económica em Portugal [2013]

Coordenadores: Nuno Garoupa, Pedro Magalhães e Mariana França Gouveia, publicado em 9 volumes

Segredo de justiça [2013] Fernando Gascón Inchausti

Feitura das leis: Portugal e a Europa [2014]

João Caupers, Marta Tavares de Almeida e Pierre Guibentif

Portugal nas decisões europeias [2014]

Coordenadores: Alexander Treschel e Richard Rose

Juízes na Europa: formação, selecção, promoção e avaliação [2015] Carlos Gómez Ligüerre

O Ministério Público na Europa [2015]

José Martín Pastor, Pedro Garcia Marques e Luís Eloy Azevedo

POPULAÇÃO

Coordenadora: Maria João Valente Rosa

Processos de envelhecimento em Portugal: usos do tempo, redes sociais e condições de vida [2013]

Coordenador: Manuel Villaverde Cabral, publicado em duas versões: estudo completo e versão resumida

Dinâmicas demográficas e envelhecimento da população portuguesa: 1950-2011 Evolução e Perspectivas [2014]

Director: Mário Leston Bandeira



TAVARES, José A., Professor na *NOVA School of Business and Economics* da Universidade Nova de Lisboa e *Research Fellow* do *Centre for Economic Policy Research* (CEPR) em Londres. Completou o doutoramento em economia na *Harvard University* e ensinou, entre outras instituições, na *University of California Los Angeles*. A sua investigação aborda temas como a relação entre crescimento económico e democracia, ideologia e política orçamental, e os custos macroeconómicos da discriminação de género. Publicou em revistas académicas, incluindo o *Journal of Monetary Economics*, a *Review of Economics and Statistics*, e o *Economic Journal*, e o seu trabalho académico foi comentado na revista *Time* e nos jornais *New York Times*, *Handelsblatt*, *La Repubblica*, *Expresso*, *Público* e *Diário Económico*.

FREITAS, Ernesto, É actualmente Assistente Convidado na Faculdade de Economia da NovaSBE. Doutorado em economia pela NovaSBE.

SANTOS, João Pereira dos, Actualmente a participar no Programa de Estudos Avançados do Kiel Institute for the World Economy, é mestre em Economia pela Nova School of Business and Economics. João estudou ainda na London School of Economics e na Universidade Pompeu Fabra e trabalhou como assistente de investigação em projectos de História Económica, Economia Pública e Política.

Este estudo dá a conhecer de que forma as instituições municipais se associam ao nascimento, desempenho e desaparecimento das empresas privadas. Apresentamos um retrato, no espaço e no tempo, de uma paisagem municipal muito variada, associando indicadores de contexto e instituições municipais, por um lado, e a experiência das empresas privadas, por outro. Isolamos e identificamos, de entre o extenso rol de informação, mecanismos concretos de causa e efeito, e sugerimos rankings de eficiência institucional dos municípios portugueses.