

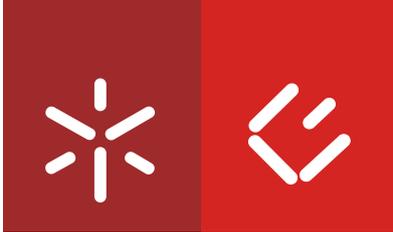


**Universidade do Minho**  
Escola de Economia e Gestão

Ivone Almeida Pinto

**O RIME -  
Regime de Incentivo às Micro Empresas**

Abril de 2013



**Universidade do Minho**  
Escola de Economia e Gestão

Ivone Almeida Pinto

**O RIME -  
Regime de Incentivo às Micro Empresas**

Dissertação de Mestrado  
Mestrado em Administração Pública

Trabalho efectuado sob a orientação do

**Professor Doutor Joaquim Filipe Araújo**

e da

**Professora Doutora Maria Isabel Machado Correia  
Brioso Dias**

Abril de 2013

É AUTORIZADA A REPRODUÇÃO INTEGRAL DESTA DISSERTAÇÃO APENAS PARA EFEITOS DE INVESTIGAÇÃO, MEDIANTE DECLARAÇÃO ESCRITA DO INTERESSADO, QUE A TAL SE COMPROMETE;

Universidade do Minho, \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_\_

Assinatura: \_\_\_\_\_

## **AGRADECIMENTOS**

À Comissão de Coordenação de Desenvolvimento Regional do Norte, que contribui para que este trabalho fosse possível.

Ao Professor Doutor Joaquim Filipe Araújo, que aceitou o desafio de ser meu orientador, manifestando prontidão e ajuda.

À Professora Doutora Isabel Maria Machado Correia Briosso Dias que me apoiou e orientou neste projecto, por ter confiado nas minhas capacidades, por todos os conhecimentos transmitidos, pelo apoio, ajuda e orientação, bem como o esforço permanente em criar e garantir condições para a execução deste trabalho

Ao GEE/MEE, que facultou dados essenciais ao desenvolvimento do trabalho.

A toda a minha família, ao meu filho, e em especial ao meu marido, pelo apoio, pela confiança em mim depositada, por me terem incutido que seria capaz, pela paciência e carinho a eles dedico este trabalho.



Dissertação apresentada à Escola de Economia e Gestão (EEG) da Universidade do Minho para obtenção do grau de Mestre em Administração Pública.

Trabalho realizado, sob a orientação científica do Professor Doutor Joaquim Filipe Araújo e orientação da Professora Doutora Maria Isabel Machado Correia Brioso Dias



## RESUMO

O objectivo do presente trabalho é avaliar o contributo do Regime de Incentivos às Micro Empresas, RIME II, na criação de empresas e do emprego. O trabalho assenta nos dados obtidos no período entre 1997 e 2002 na Região do Norte (NUT II) e abrange quer as empresas criadas quer as que a ele recorreram com um projecto de expansão.

Procedeu-se à análise comparada do RIME II quer entre as diferentes NUT II, quer por sectores de actividade, considerando em particular o conceito de “actividade prioritária” e “localização prioritária” estabelecidos por aquele regime.

Igualmente se analisou a criação de emprego em função do estado do promotor “empregado” vs “desempregado” bem como em função do nível de formação escolar.

As conclusões foram retiradas a partir das empresas, sobre as quais há evidência da sua existência a 31 de Dezembro de 2012, ou seja empresas existentes decorridos 10 anos após a criação ou implementação do projecto de expansão.

Procedeu-se à avaliação do impacto dos 2.167 projectos (dos quais 1.173 projectos de criação e 994 expansões de empresas) apoiados pelo RIME II e que contribuíram para a criação, na Região Norte, de 4.882 empregos, concluindo-se que o número de empresas criadas e sobreviventes, que beneficiaram desse apoio, é significativamente inferior ao número das não sobreviventes. Já nas empresas expandidas o número de sobreviventes é significativamente superior às não sobreviventes.

Concluiu-se igualmente que a taxa de sobrevivência das empresas criadas (bem como a taxa de mortalidade das empresas expandidas) varia em função do sector de actividade, embora não se tenha encontrado evidência de que varie em função da forma jurídica adoptada.

Demonstrou-se também que a taxa de sobrevivência das empresas apoiadas, na indústria, serviços e construção é significativamente superior à taxa de referência, não havendo evidência estatística no que respeita ao comércio. No sector do turismo a taxa de sobrevivência das empresas criadas é mesmo significativamente inferior à taxa de referência do sector.

Já nos projectos de expansão demonstrou-se que, para todos os sectores apoiados, a taxa de mortalidade dos projectos RIME II foi inferior à taxa de mortalidade de referência.

O RIME II traduziu-se assim como um contributo positivo para o empreendedorismo e a criação de emprego na Região do Norte.



## **ABSTRACT**

The aim of this work is to evaluate the contribution of RIME, Regime de Incentivos às Micro Empresas, in micro firms and job creation. The present work is based in database concerning the 1997 – 2002 period in Região do Norte (NUT II) and cover both new firms and existing firms with development projects, under the support of RIME II.

We have done a comparing analyse between the different Portuguese Regions (NUT II), looking for the different sector of activities, and particularly, taking in account the concept of “priority activity” and “priority location” as defined in that program.

We have also analyzed job creation looking for the status of the entrepreneur, “employed” vs “unemployed”, as looking for his academic education degree.

Conclusions has been take from the whole of companies from which we have obtained information about its existence in 2012, December, 31, that’s means, companies that 10 years after the start up or the development project, still exist.

We have evaluated the impact of the 2.167 companies (from which 1.173 start-up and 994 development projects) supported by RIME II, with 4.882 new jobs created, in Região do Norte, concluding that the number of firms created, by RIME II support, surviving after 10 year, is substantially lower than the number of death firms. However concerning firms with development projects the number of survivors is substantially higher than of death firms.

We also have concluded that the enterprises survival rate in new firms (like the enterprises death rate to development projects) is dependent on the sector of activity, but we haven’t find evidence about the correlation between the survival rate and the law profile of each firm.

Our results also show that the enterprise survival rate of new firms supported by RIME II, in industry, services and building construction is significantly higher than the average enterprises survival rate to each specific sector; concerning commerce there is no statically evidence. In tourism sector the survival rate to start-up rate was significantly lower than the average rate to that sector.

Looking to the development projects our results shows that in every sector death rate are lower to the RIME II projects, than the average death rate.

The overall conclusion of our work points to the fact that RIME II has represented a great contribution to the entrepreneurial initiative and job creation in the Região do Norte.



## INDICE GERAL

<b>CAPÍTULO 1 - INTRODUÇÃO.....</b>	<b>1</b>
1.1 Motivação e relevância do tema .....	1
1.2 Objectivos e questões de investigação.....	2
1.3. Contextualização .....	3
1.4. A envolvente macroeconómica em Portugal. ....	4
1.5. Estrutura de dissertação .....	8
<b>CAPÍTULO 2 - ENQUADRAMENTO DO REGIME DE INCENTIVOS ÀS MICROEMPRESAS .....</b>	<b>11</b>
2.1. O RIME, Regime de Incentivos às Microempresas .....	11
2.2. O impacto das políticas activas de emprego.....	13
2.3. Empreendedorismo em Portugal .....	15
2.4. Breve comparação do RIME, com outras medidas activas de emprego .....	17
2.5. Demografia das empresas - alguns factores determinantes da sobrevivência das empresas .....	18
2.5.1. Sobrevivência.....	18
2.5.2. Mortalidade .....	20
<b>CAPÍTULO 3. METODOLOGIA .....</b>	<b>23</b>
3.1. Bases de dados.....	23
3.2. Desenho de investigação .....	24
3.3. Amostra .....	25
3.4. Indicadores de realização e indicadores de impacto.....	26
3.5. Unidade geográfica de análise .....	27
<b>CAPITULO 4. O RIME – INDICADORES DE REALIZAÇÃO.....</b>	<b>29</b>
4.1. Tramitação candidaturas: síntese de registos nos diferentes estádios por NUT II .....	30
4.2. Sectores de actividade .....	33
4.3. Actividades prioritárias.....	35
4.4. Localizações prioritárias.....	38
4.5. Criação de novas empresas.....	38
4.6. Postos de trabalho .....	41
4.7. Investimento realizado e incentivo atribuído por NUT II .....	45

<b>CAPÍTULO 5. INDICADORES DE REALIZAÇÃO RIME II NA REGIÃO NORTE .</b>	<b>53</b>
5.1. Investimento, despesa elegível, incentivo ao investimento e ao emprego .....	53
5.2. Distribuição das candidaturas homologadas na Região Norte, por Distrito.....	56
5.3. Actividades e localizações prioritárias .....	57
5.4. Criação de novas empresas versus expansão de empresas existentes .....	58
5.5. Distribuição das candidaturas por concelho .....	59
5.6. Distribuição por forma jurídica da empresa .....	61
<b>CAPÍTULO 6- AVALIAÇÃO DO IMPACTO DO RIME II .....</b>	<b>63</b>
6.1. Introdução.....	63
6.2. Situação das empresas apoiadas a 31 de Dezembro de 2012 .....	63
6.3. Análise estatística .....	64
6.3.1. Taxa de sobrevivência das empresas criadas ao abrigo do RIME II .....	65
6.3.2. Taxa de mortalidade das empresas apoiadas ao abrigo do RIME II.....	66
6.4. Influência do sector de actividade na sobrevivência das empresas .....	67
6.5. Influência da forma jurídica das empresas na sobrevivência das empresas .....	68
6.6. – Indicadores de impacto do RIME II na região do Norte .....	69
6.6.1. Taxa de mortalidade por sector de actividade das empresas expandidas .....	70
6.6.2. Taxa de sobrevivência por sector de actividade das empresas criadas .....	71
<b>CAPÍTULO 7 – CONCLUSÕES .....</b>	<b>75</b>
7.1. Principais resultados .....	75
7.2. Limitações do estudo .....	77
7.3. Linhas futuras de investigação .....	78
<b>ANEXO: METODOLOGIAS E DEFINIÇÕES.....</b>	<b>79</b>
<b>BIBLIOGRAFIA .....</b>	<b>85</b>

## **LISTA DE SIMBOLOS E ABREVIATURAS**

RIME (Regime de Incentivos às Micro Empresas)

RIME II (Regime de Incentivos às Micro empresas criado pela RCM nº 154/96 de 17 de Setembro)

NUT II (Nomenclatura Unidades Territoriais nível II)

PME (Pequena e Média Empresa)

OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico)

CE (Comunidade Europeia)

EU/UE (União Europeia)

PIB (Produto Interno Bruto)

IDL (Iniciativa de Desenvolvimento Local)

DGDR (Direcção Geral de Desenvolvimento Regional)

CCR (Comissão de Coordenação Regional)

CCDRN (Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Norte)

IC – PME (Iniciativa Comunitária PME)

IEFP (Instituto do Emprego e Formação Profissional)

CIDEC (Centro Interdisciplinar de Estudos Económicos)

INE (Instituto Nacional de Estatística)

NIF (Número de Identificação Fiscal)

NPC (Número de Pessoa Colectiva)

QCA II (Quadro Comunitário de Apoio 1994 – 1999)

RCM (Resolução de Conselho de Ministros)

NED (Criação de novas empresas detidas exclusivamente por desempregados)

NMD (Criação de novas empresas detidas maioritariamente por desempregados)

ENI (Empresário em Nome Individual)

EIRL (Estabelecimentos Individuais de Responsabilidade Limitada)

SA (Sociedade Anónima)

ISFL (Instituições Sem Fins Lucrativos)

DG XVI (Direcção Geral da Política Regional e da Coesão da Comissão Europeia)

## ÍNDICE TABELAS

Tabela 1	Crescimento Económico nos Anos 90	5
Tabela 2	Quadro de convergência real dos “Países da coesão”	6
Tabela 3	Representatividade da amostra por sector de actividade	26
Tabela 4	Representatividade da amostra por forma jurídica da empresa	26
Tabela 5	Candidaturas homologadas e aprovadas em vigor e candidaturas com projectos concluídos (total nacional)	51
Tabela 6	Taxa de sobrevivência	66
Tabela 7	Taxa de mortalidade	66
Tabela 8	Tabela de contingência	68
Tabela 9	Teste do Qui-quadrado	68
Tabela 10	Tabela de contingência	69
Tabela 11	Teste do Qui-quadrado	69
Tabela 12	Taxas de sobrevivência e mortalidade de empresas de 1997, por sector de actividades - empresas com menos de 50 trabalhadores, Região do Norte, 2007	70
Tabela 13	Teste: a taxa de mortalidade das empresas expandidas com o apoio do RIME II é igual à taxa de referência do sector	71
Tabela 14	Teste: a taxa de sobrevivência das empresas criadas com o apoio do RIME II é igual à taxa de referência do sector	72

## ÍNDICE GRAFICOS

Gráfico 1	Desvio entre Nível de Vida e Produtividade na convergência	8
Gráfico 2	Candidaturas recepcionadas e projectos por NUT II	30
Gráfico 3	Decisão ou situação das candidaturas recepcionadas	31
Gráfico 4	Projectos concluídos por NUT II	33
Gráfico 5	Distribuição dos projectos por grupos de actividade (total nacional)	34
Gráfico 6	Distribuição dos projectos por grupos de actividade e por NUT II	34
Gráfico 7	Distribuição dos projectos por actividades consideradas prioritárias	36
Gráfico 8	Distribuição dos projectos com aprovação homologada por actividades prioritárias e por NUT II	37
Gráfico 9	Percentagem de projectos detidos exclusivamente por desempregados ou maioritariamente detidos por desempregados ou outros por NUT II	39
Gráfico 10	Distribuição de projectos por género e por NUT II	40
Gráfico 11	Percentagem de empresas detidas exclusivamente ou maioritariamente por desempregados e outras, por NUT II	41
Gráfico 12	Distribuição por níveis de qualificação	42
Gráfico 13	Postos de trabalho criados por género, desempregados, com ou sem criação do próprio emprego e outros, e por nível de qualificação	43
Gráfico 14	Distribuição dos níveis de qualificação por NUT II	44
Gráfico 15	Incentivos totais: distribuição por NUT II	46
Gráfico 16	Repartição dos valores totais de incentivos pagos (Incentivo ao Investimento + Incentivo à Criação do Emprego) por NUT II	47
Gráfico 17	Financiamento Público vs Financiamento Privado por NUT II	47
Gráfico 18	Distribuição do nº projectos por classes de investimento e por NUT II	48
Gráfico 19	Incentivos médios ao investimento e postos de trabalho, por NUT II	49
Gráfico 20	Distribuição de incentivo atribuído ao investimento, aos postos de trabalho e prémio de criação do próprio emprego	54
Gráfico 21	Investimento, despesa elegível, incentivo ao investimento e incentivo ao emprego	55
Gráfico 22	Número de projectos e postos de trabalho criados	55
Gráfico 23	Distribuição geográfica das candidaturas homologadas por Distrito e por sector de actividade	56

Gráfico 24	Distribuição do número de candidaturas homologadas por actividades prioritárias e não prioritárias	57
Gráfico 25	Distribuição do número de candidaturas homologadas por localizações prioritárias e não prioritárias	58
Gráfico 26	Criação de novas empresas e expansão de existentes por Distrito	59
Gráfico 27	Distribuição de projectos por forma jurídica (ENI, Sociedade por Quotas, EIRL, SA, Sociedades Unipessoais por Quotas, Cooperativas e ISFL)	62
Gráfico 28	Situação das empresas apoiadas, a 31 Dezembro 2012, por Distrito	64

## **ÍNDICE FIGURAS**

Figura nº 1: Mapa NUT II Norte - Projectos pagos CRIAÇÃO e EXPANSÃO	60
Figura nº 2: NUT II Norte – Total projectos - CRIAÇÃO + EXPANSÃO	61



## **CAPÍTULO 1 - INTRODUÇÃO**

### **1.1 Motivação e relevância do tema**

O Regime de Incentivos às Microempresas (RIME) nasceu como intervenção contra o desemprego, integrado numa leitura do Livro Branco sobre Crescimento, Competitividade e Emprego, onde a promoção do desenvolvimento local assumia particular relevância.

O RIME visava o estímulo ao investimento e à promoção da iniciativa empresarial, articulando-se com a promoção de desenvolvimento regional e local, para desta conjugação resultar a criação sustentada de emprego.

Volvido o tempo de implementação do programa é tempo de fazer a avaliação desta política pública de apoio à criação de empresas e emprego e verificar se as entidades que beneficiaram dos respectivos apoios se mantêm em actividade.

A relevância do tema nasce pela necessidade de avaliação da política pública - Medida Activa de Emprego, de apoio às microempresas, através de incentivos à criação de emprego e ao investimento, apurando o seu impacto, através da análise dos indicadores de realização e da taxa de sobrevivência das empresas, objecto de apoio, ao fim de 10 anos.

O combate ao desemprego assume-se como vector determinante quer na adopção de políticas de criação do próprio emprego quer do apoio às microempresas, potenciais geradoras de novos postos de trabalho, através de incentivos públicos.

O tecido empresarial Português é composto maioritariamente por pequenas empresas, responsáveis pela maioria dos postos de trabalho criados. Mais de 68% do sector empresarial Português é composto por empresas individuais, empresários em nome individual e trabalhadores independentes (INE, 2009). Num quadro de crise económica, na Europa e em particular em Portugal, e de agravamento de desemprego a preocupação é, sobretudo, com a deterioração crescente do mercado laboral, sendo que esta tem vindo a acentuar-se em Portugal, com a crise económico-social.

Na linha de pensamento de Keynes (1990) em contexto de crise os actores económicos desenvolvem “antecipações” pessimistas que, longe de constituírem um mecanismo de equilíbrio, agravam ainda mais a situação, gerando um clássico círculo vicioso: menos consumo gera menos investimento, que gera menos actividade, que suscita uma prudente poupança de precaução, sendo que da recessão (ligeira redução da actividade económica)

passamos à depressão (de carácter acentuado e duradouro) - importa romper o círculo, encorajando o investimento, porque empreender é a melhor arma contra a pobreza<sup>1</sup>.

Sendo o empreendedorismo fundamental para combater a pobreza, importa saber se esse empreendedorismo deve ser objecto de políticas públicas como foi o caso do RIME.

A evidência empírica tem demonstrado que as empresas apresentam elevadas taxas de mortalidade durante os primeiros anos de vida [Vd., por exemplo, Geroski (1991), Evans (1987) e Jovanovic (1982)]. O facto de a probabilidade de sair do mercado diminuir com a idade, de acordo com Mahmood e Audretsch (1991, 1994), está associado a uma característica mais ou menos geral das empresas que acabam de entrar no mercado: a sua reduzida dimensão.

As políticas de apoio à criação de empresas podem ter um papel fundamental, na medida em que reduzem as necessidades iniciais de capital e as dificuldades que os pequenos investidores enfrentam quando têm necessidade de recorrer ao financiamento junto da Banca. Nesta perspectiva, estas políticas têm o potencial de permitir a criação (e a expansão) de empresas que, de outra forma, não teriam condições de entrar no mercado, influenciando directamente a taxa de natalidade de empresas. Ou ainda, a criação de empresas que, mesmo que não viessem a beneficiar do incentivo, seriam criadas, mas que, com o incentivo terão melhores condições para sobreviver, pelo facto de estarem menos sujeitas às pressões impostas pelo pagamento de juros e pela libertação dos meios necessários para a amortização dos empréstimos.

Justifica-se, portanto, que a taxa de mortalidade (e a correspondente taxa de sobrevivência) das empresas apoiadas pelo RIME II seja comparada com a taxa de mortalidade das empresas em geral e que seja utilizada como indicador da performance do RIME II.

## **1.2 Objectivos e questões de investigação**

O que se pretende com este trabalho é investigar se valeu a pena atribuir os apoios ao abrigo do RIME II ou, se por outro lado, essas empresas e esses empregos desapareceram imediatamente, medindo desta forma o impacto no médio/longo prazo (10 anos).

Interessando conhecer a duração de vida das empresas e do emprego criados, importa também conhecer em que medida o RIME II foi visto pelos desempregados e pelos empregadores como uma oportunidade de criar o seu próprio emprego ou de gerar emprego para terceiros.

---

<sup>1</sup> Vd. Narayana Murthy, presidente emérito da Infosys Technologies – Revista EXAME nº 20 (Outubro 2011)

Partindo da base de dados das empresas criadas e expandidas, entre 1997 e 2002, na Região Norte, com o apoio deste programa de incentivos, identificamos as que ainda mantêm a actividade em 2012.

Para analisar este efeito servimo-nos de indicadores como as taxas de sobrevivência das empresas criadas e a taxa de mortalidade das empresas incumbentes, apoiadas ao longo do período de vigência do RIME II, na Região Norte, entre 1997 e 2002, tendo-se determinado os intervalos de confiança (IC) para aquelas duas taxas.

Em função dos objectivos estabelecidos procurou-se de seguida verificar se taxa de sobrevivência do RIME II variava em função do sector de actividade em que se enquadrava a empresa. Igualmente se verificou se a taxa de sobrevivência das empresas apoiadas pelo RIME II variava mediante a forma jurídica da empresa.

De seguida testamos se a taxa de mortalidade das empresas expandidas de cada um dos sectores de actividade objecto de apoio, era inferior ou não à taxa média desse sector para a Região do Norte.

Por último testámos se a taxa de sobrevivência das empresas criadas de cada um dos sectores de actividade objecto de apoio, era superior ou não à taxa média desse sector para a Região do Norte.

### **1.3. Contextualização**

De acordo com a Comissão Europeia (CE, 2011), mais de 99% das empresas na Europa são PME, e 90% das PME são actualmente microempresas, que empregam menos de 10 trabalhadores, com uma dimensão média de apenas 5 trabalhadores. Estas microempresas representam cerca de 53% do emprego na Europa, razão pela qual lhes é atribuída uma enorme importância na economia Europeia.

Segundo a Directiva Comunitária 2003/361/CE de 6 de Maio de 2003 (CE, 2003) a definição de micro, pequena ou média empresa assenta nos critérios de número de trabalhadores e do volume de negócios ou activo total. Assim uma pequena empresa é definida como uma empresa que emprega menos de 50 pessoas e cujo volume de negócios ou balanço total anual não excede 10 milhões de euros. Já uma microempresa é definida como uma empresa que emprega menos de 10 pessoas e cujo volume de negócios ou balanço total anual não excede 2 milhões de euros. Reconhecendo-se o papel das Micro e PME na criação de emprego conhecem-se também as suas debilidades (dificuldades de acesso ao crédito, penúria de qualificações dos

trabalhadores, dissociação das capacidades empresariais e das capacidades de gestão (Guerreiro, 1997) e em particular o facto de “serem mais voláteis (alta incidência de nascimentos e mortes) que as grandes empresas do mesmo sector”.

Neste pressuposto as políticas públicas, onde se enquadra o RIME II enquanto instrumento dessas políticas, visam estimular a criação emprego, através da criação de novas empresas e da expansão de microempresas existentes.

Mas qual a evidência para sugerir que os pequenos negócios devem ter um tratamento preferencial em matéria de incentivos? É grande a discussão teórica acerca de quais as empresas - grandes ou pequenas - que mais contribuem para a criação líquida de emprego.

David et al. (1995) reconhecendo que as taxas brutas de criação e de destruição, sendo tanto maiores quanto menor for a dimensão da empresa, consideram que na taxa de criação líquida não há qualquer evidência de que a mesma varie em função da dimensão; no entanto os mesmos autores reconhecem que o contributo das grandes empresas na criação de emprego se manifesta positivamente através da qualidade do emprego criado em particular, na durabilidade do emprego, nível de salário, condições do trabalho, formação, etc.

Em contraponto Neumark et al. (2008) confirmam que as pequenas empresas criam mais emprego que as grandes empresas, embora em menor escala do que concluíra Birch (1981, 1987) e, em particular, concluem que quanto menor for a dimensão da empresa (ou estabelecimento) maior é a taxa de criação líquida.

Helfand (2007) verifica que as pequenas empresas são responsáveis pela maioria de criação de emprego. O contributo das pequenas empresas para o crescimento do emprego é maior que o seu peso no emprego total.

Nos finais dos anos 90, quando dominavam na Europa as questões relacionadas com o desemprego, provocado pela recessão industrial, assiste-se, a um crescimento do número de microempresas que exerceram um papel fundamental na criação de emprego e sua sustentabilidade.

#### **1.4. A envolvente macroeconómica em Portugal.**

A envolvente macro em Portugal durante a execução do II Quadro Comunitário de Apoio em Portugal (1994-1997) caracterizava-se essencialmente pelos esforços de convergência nominal, que viriam a permitir a entrada do País na Zona Euro.

A Tabela 1 compara os principais índices macroeconómicos de Portugal com a Europa a 15, em 3 períodos, após a integração europeia e pré-integração na Zona Euro.

Tabela 1: Crescimento Económico nos Anos 90 (a)

País / região	1986 – 1990		1991 - 1993		1994 - 1999	
	Portugal	Eu 15	Portugal	Eu 15	Portugal	Eu 15
PIB (b)	5,5	3,3	1,2	0,7	3,1	2,4
Consumo privado	5,2	3,7	3,2	1,3	2,9	2,2
Consumo público	6,3	2,0	4,0	1,5	2,4	0,9
FBCF	11,0	5,7	- 1,6	- 2,6	7,4	3,1
Exportações	9,8	5,0	1,2	1,8	8,6	6,8
Importações	15,5	7,4	4,7	2,5	9,2	2,5
Taxa desemprego (c)	6,1	8,9	4,6	9,4	6,3	10,5

(a) Fonte: Comissão Europeia, Direcção Geral Economia e Finanças.

(b) Taxas Médias de Variação anual.

(c) Taxas Médias

Da análise da Tabela 1 conclui-se facilmente pela sincronização do ciclo conjuntural da economia Portuguesa com o ciclo da economia europeia, que manteve alguns dos traços do “modelo europeu”, nomeadamente:

- Um crescimento económico mais próximo de um modelo extensivo, isto é, mais “puxado” pelo crescimento conjuntural do emprego, apoiado numa conservação da especialização produtiva em actividades dotadas de insuficiente qualificação e diferenciação, do que “puxado” pelo crescimento sustentado da produtividade, ancorado numa mudança de especialização produtiva em benefício de actividades de maior produtividade e valor acrescentado.
- Um crescimento onde a expansão do consumo público se revela mais importante do que no conjunto das economias da União Europeia, como consequência da recuperação de atrasos estruturais em matéria de infra-estruturas e protecção social.
- Um crescimento do desequilíbrio externo, evidenciado por um ritmo de crescimento das importações de bens e serviços superando sempre as exportações, agravando assim o défice comercial, que é claramente estrutural.

A redução do nível de desemprego, ao longo do ciclo de programação financeira 1994-1999, constituiu a principal realização macroeconómica da economia portuguesa, afastando-a da

realidade global do espaço da União Europeia, que regista para o mesmo período uma taxa que, em média, é o dobro da portuguesa.

Garibaldi et al. (2000) mostram as discrepâncias notórias entre os 21 países analisados no período 1980 a 1997 inclusive, evidenciando também que os países não europeus, como Austrália, Estados Unidos, Canadá, Nova Zelândia, obtiveram resultados melhores que a Europa. O primeiro grupo de países alcançou uma taxa média de crescimento do emprego de 1,5%, em comparação com uma taxa inferior a 0,5% na Europa.

Não se alterando o padrão de especialização do país, o modelo de crescimento privilegiou o investimento em capital fixo, seja ao nível empresarial, onde a renovação de equipamentos se sobrepôs aos investimentos imateriais, de organização e/ou de capital humano, seja ao nível das infra-estruturas, onde a lógica da construção se sobrepôs ao da utilização eficiente, da prestação de serviços à logística, configurando-se, portanto, como um modelo extensivo, apoiado mais na criação do emprego do que na obtenção de ganhos significativos de produtividade.

Tabela 2: quadro de convergência real dos “Países da coesão” (a) UE = 100 (d)

País	Nível de vida (b)				Produtividade (c)			
	1986	1992	1994	1999	1986	1992	1994	1999
<b>Portugal</b>								
(euros) (1)	31,5	46,2	45,0	50,1	28,1	40,8	40,1	43,3
(ppc) (2)	55,4	65,4	69,8	73,6	49,4	57,8	62,1	63,5
<b>Grécia</b>								
(euros) (1)	44,3	45,8	47,7	53,5	48,2	51,9	51,7	58,6
(ppc) (2)	64,2	62,3	65,0	68,6	69,8	70,6	70,4	75,1
<b>Espanha</b>								
(euros) (1)	55,3	73,1	63,9	66,0	69,2	91,3	82,9	77,6
(ppc) (2)	71,4	79,1	77,9	82,0	89,4	98,8	101,1	96,5
<b>Irlanda</b>								
(euros) (1)	69,4	72,7	77,9	115,2	80,8	84,8	87,3	116,0
(ppc) (2)	65,3	81,2	90,1	116,7	76,0	94,7	101,0	117,5

(a) Fonte: Comissão Europeia; Direcção Geral Economia e Finanças.

(b) Produto interno bruto a preços de mercado por habitante.

(c) Produto interno bruto a preços de mercado por activo.

(d) Corrigido por retropolação, da reunificação da Alemanha, isto é, os dados são directamente comparáveis, uma vez que anulam o efeito de redução do nível médio por efeito da integração da antiga RDA.

(1) Preços correntes e taxa de câmbio nominal; (2) Paridades do poder de compra.

Da análise do quadro constata-se um claro descolamento da Irlanda, em relação aos 3 restantes países, mantendo-se porém o processo de convergência real em relação à Grécia e Espanha, menos visível se avaliada pelo PIB por habitante, do que se avaliada pelo nível de produtividade (PIB por activo).

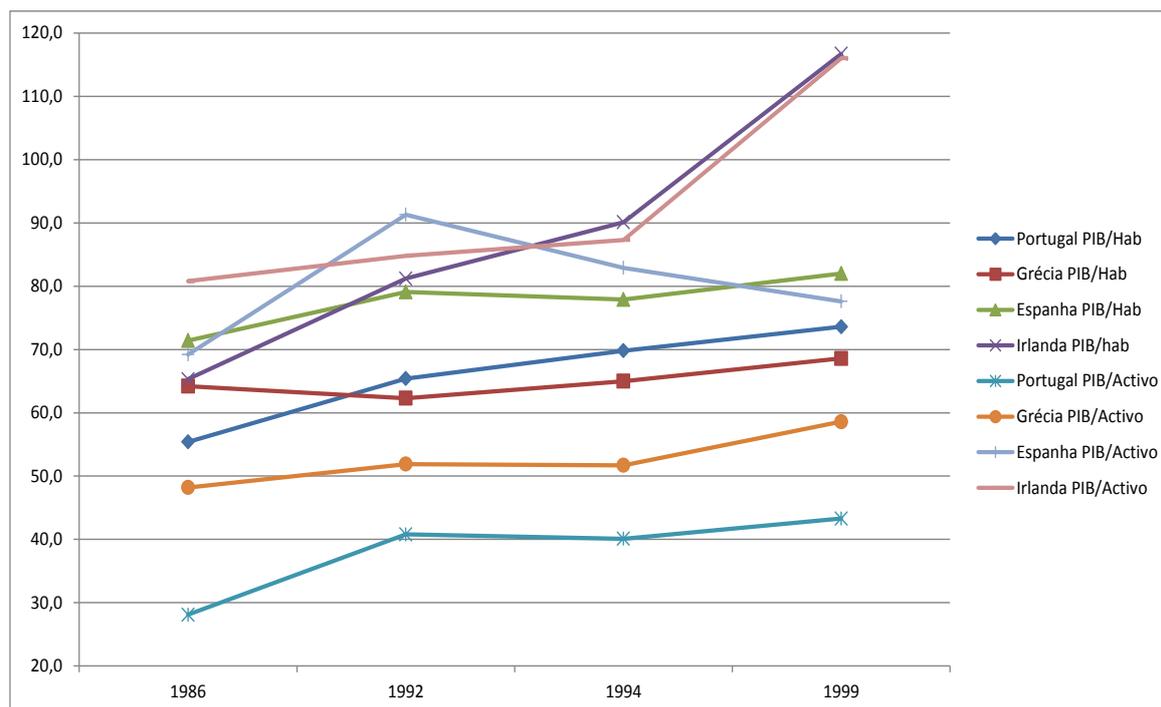
Podemos ainda aferir que o processo de convergência real ao longo do ciclo 1994-1999 prosseguiu a um ritmo inferior ao que se tinha verificado no anterior ciclo de crescimento (1986-1992), daí podermos dizer que o modelo foi progressivamente perdendo fôlego.

O ciclo 1994-1999 foi marcado pela necessidade de baixar o desemprego, mas terminou sob o signo de se encontrar novas formas de crescimento capazes de estimularem duradouramente a convergência real. Convergência real que importa medir mais por indicadores de produtividade do que indicadores de acesso à riqueza e ao rendimento (indicadores de nível de vida).

A comparação entre estes dois tipos de indicadores - indicador de nível de vida, em paridade de poder de compra, e indicador de produtividade - para os quatro países da “coesão” (Irlanda, Espanha, Grécia e Portugal), revela, no caso português, existir um diferencial entre a capacidade de gerar riqueza (produtividade) e a capacidade de aceder ao rendimento (nível de vida).

A economia Portuguesa encontra-se assim numa fase marcada pela necessidade de proceder a ajustamentos, em consequência do novo regime económico, resultante da adopção de políticas de convergência nominal, adaptando-se á introdução do EURO.

**Gráfico 1: Desvio entre Nível de Vida e Produtividade na convergência**



NOTA: Nível de vida medido pelo PIB por Habitante, a preços correntes de mercado em ppc e Produtividade medida pelo PIB por Activo a preços correntes de mercado em ppc.

Fonte: Comissão Europeia; Direcção Geral Economia e Finanças

Constatamos que os países são diferentes, o emprego, o nível de vida e a produtividade é distinta em cada um, mesmo tratando-se da União Europeia.

Garibaldi et al. (2000), que têm em conta as características de cada país, as idades, género, sectores económicos constataram que as discrepâncias observadas entre os diferentes países na capacidade para criar empregos estão associadas aos seguintes factores: i) diferenças no poder sindical; ii) subsídios atribuídos, em cada estado para criação e manutenção de emprego; iii) política laboral; v) carga fiscal.

São estes factores que explicam as diferenças entre Países Europeus e não Europeus. Mas será que o apoio ao empreendedorismo através de incentivos às microempresas permite que estas sejam sustentáveis e que os empregos criados são duradouros?

Esta é a questão que pretendemos analisar.

### **1.5. Estrutura de dissertação**

No segundo capítulo procedemos ao enquadramento do RIME II. Terá ainda uma revisão muito sumária da literatura que visa identificar os factores determinantes dos diversos

aspectos da demografia das empresas para perceber de que forma este tipo de políticas pode influenciar o empreendedorismo e a criação de emprego.

O terceiro capítulo apresenta a base de dados e as respectivas fontes bem como a metodologia seguida no desenvolvimento do trabalho empírico.

No capítulo 4 fazemos uma apresentação dos Indicadores de Realização do RIME II, a nível nacional, por NUT II, à data de 31 de Dezembro 1999, comparando com os indicadores da Região Norte.

No capítulo 5 procedemos à apresentação dos Indicadores de Realização da Região do Norte do RIME II, abrangendo todo o programa desde a sua implementação, em 1997, até ao seu encerramento, em 2002.

No sexto capítulo, procedemos a uma avaliação do impacto do RIME II, na Região Norte, com base na taxa de sobrevivência das empresas criadas e com base na taxa de mortalidade das empresas que se expandiram com o apoio do RIME II.

Para análise dos impactos procuramos satisfazer os seguintes objectivos:

- i) Estudar a taxa de sobrevivência das empresas criadas e a taxa de mortalidade das empresas expandidas apoiadas no âmbito do RIME II da Região do Norte, ao fim de 10 anos (i.e. à data de Dezembro de 2012);
- ii) Analisar se a taxa de sobrevivência das empresas apoiadas pelo RIME II, na Região do Norte, varia mediante o sector de actividade da empresa;
- iii) Analisar a taxa de sobrevivência das empresas apoiadas pelo RIME II, na Região do Norte, varia com a forma jurídica da empresa;
- iv) Comparar a taxa de mortalidade das empresas expandidas, objecto de apoio pelo RIME II para a Região do Norte, por sector de actividade, com a taxa de mortalidade das empresas em geral, para o mesmo sector de actividade na Região Norte;
- v) Comparar a taxa de sobrevivência das empresas criadas, objecto de apoio pelo RIME II, por sector de actividade, com a taxa de sobrevivência das empresas em geral, para o mesmo sector de actividade na Região do Norte.



## **CAPÍTULO 2 - ENQUADRAMENTO DO REGIME DE INCENTIVOS ÀS MICROEMPRESAS**

### **2.1. O RIME, Regime de Incentivos às Microempresas**

O Regime de Incentivos às Microempresas foi criado na sequência de propostas apresentadas na Cimeira de Corfu, em Junho de 1994, pelo Governo português, cimeira essa que teve como objectivo dominante a discussão da problemática do desemprego na Europa e a abordagem de soluções e instrumentos para o combater.

O RIME II está enquadrado pelo Decreto-lei nº 34/95, de 11 de Fevereiro, denominado Programa de Desenvolvimento Local (IDL) que tem como finalidade *“dinamizar e apoiar o desenvolvimento local e a criação e/ou fixação de emprego designadamente através da criação de micro e pequenas empresas susceptíveis de gerar riqueza nas economias locais, da promoção das artes e ofícios tradicionais e da animação económica e social das comunidades locais”*.

Em 1995, através da Resolução de Conselho de Ministros nº 57/95 de 17 de Junho, foi criado o Programa de Iniciativas de Desenvolvimento Local, designado por RIME I, que pretendia combater o desemprego e tinha como principal objectivo apoiar pequenos investimentos geradores de criação directa de emprego, no quadro de um objectivo mais amplo que seria o desenvolvimento local. A criação de micro e pequenas empresas, susceptíveis de gerar riqueza nas economias locais, a promoção das artes e ofícios tradicionais e a animação económica e social das comunidades locais, eram vistas como instrumentos de criação e fixação de emprego.

O RIME I pretendia ser um instrumento, onde se previa a discriminação positiva a favor de certas actividades consideradas prioritárias, do ponto de vista da coesão económica e social, ao nível local (artes e ofícios tradicionais, turismo rural, serviços de apoio social, serviços orientados para a cultura, desporto, defesa do ambiente e renovação urbana, serviços de transportes locais, serviços de apoio á população e ás empresas locais) e pretendia constituir uma forma concreta de materializar essa articulação. O RIME I aplicava-se a qualquer iniciativa de microempresa, existente ou a criar, com actividades no sector secundário ou terciário.

O RIME II, substituiu o RIME I, reforçando o quadro instrumental, mas sobretudo, revolucionando o quadro institucional de gestão operacional do RIME II, introduzindo alterações ao 1º regulamento, com o objectivo de:

- a) Aproximar do público-alvo, a oferta dos apoios previstos;
- b) Evitar o despiste que estava a verificar-se nas várias fases da tramitação dos processos de candidatura apresentados no quadro do seu 1º regulamento e o seu “engarrafamento” na Comissão Nacional de Selecção, sediada em Lisboa, na Direcção Geral de Desenvolvimento Regional (DGDR).

O RIME II, que será o objecto da nossa análise, foi regulado pela Resolução de Conselho de Ministros nº 154/96, de 17 de Setembro, a qual plasmou um conjunto alterações que se consubstanciam:

- Na clarificação da articulação regional e sectorial, através da combinação das prioridades sectoriais já existentes, com localizações prioritárias definidas em sintonia com outras intervenções públicas em regiões deprimidas ou em situação económica crítica;
- Na melhoria do perfil de apoio à criação de emprego (Prémio de criação do próprio emprego, Majoração dos incentivos aos postos de trabalho qualificados) e ao combate ao desemprego (prioridade a iniciativas de desempregados ou de empregados em vias de perder o emprego);
- No alargamento do âmbito de aplicação a empresários em nome individual, cooperativas e pequenas empresas, desde que em actividades prioritárias, mas excluindo em simultâneo grande parte das actividades de construção e dos projectos exclusivamente constituídos por despesa não produtivas, que passaram a ter enquadramento na iniciativa comunitária PME (IC- PME);
- No reforço da Coordenação nacional e regional, em articulação com a descentralização das decisões de selecção para estruturas localizadas nas Comissões de Coordenação Regional (CCR) do Norte, Centro, Lisboa e Vale do Tejo, Alentejo e Algarve e através dos Governos Regionais da Madeira e Açores.
- No alargamento da desconcentração de funções às associações empresariais regionais, a par da desconcentração para as instituições financeiras, nos casos de projectos com empréstimos bancários.

As regras de acesso evoluíram, bem como o conteúdo e o modelo de gestão do RIME II, ajustando-se à evolução geral das políticas nacionais e ao seu enquadramento na gestão dos fundos estruturais.

O RIME II, atendendo à enorme procura, cedo esgotou a sua dotação orçamental, e acabou por ser revisto, com redução significativa de apoio, pela Resolução Conselho de Ministros nº 51/98 de 20 de Abril de 1998, tendo tido o seu arranque efectivo no primeiro trimestre de 1996, com excepção da Região do Norte onde só teve início em 1997, por atraso na publicação da sua estrutura de projecto.

Os estudos de avaliação, realizados ao nível europeu, revelam a relevância e diversidade dos apoios contidos nos fundos estruturais, associados, muitas vezes, às realizações mais significativas de dinamismo económico e social e, sobretudo, a pertinência desses apoios, uma vez que a maioria dos projectos não teria sido realizada sem a existência desses apoios ou incentivos, ao contrário dos apoios e incentivos a segmentos mais altos, de grande dimensão, onde o seu papel parece ter sido o de acelerar projectos que seriam quase sempre realizados com ou sem incentivo (CE, 2000).

A Comissão Europeia na altura reforçava a ideia de promover o empreendedorismo, principalmente quando a inovação, a competitividade e o emprego são preocupações políticas e estratégicas. Assim, como resposta ao relatório e às recomendações da Task Force BEST, a Comissão Europeia produziu uma comunicação intitulada “Promover o Espírito Empresarial e a Competitividade” (CE, 1998 a, b). Nessa Comunicação – em que se reconhece que a política de promoção e espírito empresarial é o elemento fundamental para melhorar a competitividade, estimular o crescimento e criar emprego – a Comissão estabelece que “o espírito empresarial deve ser analisado no contexto das grandes reformas económicas actualmente em curso na UE”.

## **2.2. O impacto das políticas activas de emprego**

Heckman et al. (1999) procederam a uma síntese sobre os efeitos das políticas activas de emprego na Europa e compararam-nas com trabalhos aplicados ao caso americano, apresentando as seguintes conclusões:

- O acesso aos serviços de emprego gera um efeito positivo sobre o emprego;
- Nenhuma medida de formação se impõe às restantes, em termos de empregabilidade.

- As medidas de formação e os serviços de emprego produzem efeitos positivos sobre o emprego, mas não sobre os salários.

Martin (2000) sugere cinco princípios que, na sua opinião, deveriam ter sido tidos em conta na escolha de medidas de política no sentido de maximizar a sua eficácia:

- Assentar a intervenção das medidas activas de emprego no aconselhamento e apoiar e incentivar a procura de emprego;
- Conceber programas de formação em pequena escala, desenhados à medida das necessidades dos trabalhadores locais;
- Optar por intervenções precoces, designadamente ao nível do abandono escolar, como forma de melhorar a empregabilidade dos jovens pertencentes a grupos desfavorecidos;
- Apostar na diversificação de subsídios e na diminuição do mesmo limitando a sua duração, à medida que o desemprego e a sua frequência aumentam;
- Promover incentivos à criação de empresas para desempregados com espírito empreendedor.

Kluge et al. (2010) reflectem sobre a relação entre o contexto de implementação das medidas e o seu sucesso, concluindo que apesar da relação ser ténue, admitem duas excepções que interessam para o caso português. A primeira indica que a eficácia das medidas activas de emprego tende a ser menor em mercados de trabalho sujeitos a regras de despedimento mais restritivas. A segunda indica que a eficácia das medidas activas de emprego é maior em mercados de trabalho com maior taxa de desemprego.

Azeredo e Ramos (1995), chamam atenção para a importância do financiamento para os pequenos empreendimentos/projectos. Viabilizar o acesso ao crédito para sectores marginalizados pelo sistema financeiro pode ser uma ferramenta útil no combate do desemprego. Alertam para o facto do financiamento às pequenas empresas dever ser acompanhado de uma política de formação dos recursos humanos e para uma articulação entre os serviços de emprego e o sector financeiro. Os autores, que se debruçam sobre o caso brasileiro, referem ainda o facto da baixa escolaridade do trabalhador brasileiro, que impediu no passado a sua integração no mercado de trabalho, configurar ainda hoje um sério obstáculo para o aumento da produtividade do sistema produtivo. A educação é um requisito para as mudanças produtivas da sociedade moderna.

### **2.3. Empreendedorismo em Portugal**

O Instituto Nacional de Estatística (INE, 2009) analisou o empreendedorismo em Portugal no período 2004-2007, com o objectivo de caracterizar o dinamismo da economia através de indicadores de nascimentos, mortes e sobrevivência das empresas.

Analisada a criação de empresas face à dissolução, desde 1960 até 2010 (INE, 2011) verificamos que a criação supera a dissolução de empresas. No entanto, a situação inverteu-se em 2011, registando-se 32.473 sociedades dissolvidas e 31.987 sociedades constituídas, ou seja um saldo negativo de 486 sociedades.

Segundo dados de 2007, por cada individuo nascido em Portugal, foram criadas 1,6 empresas, o que revela um grande dinamismo empresarial. Ainda segundo dados do INE (INE, 2007, 2009):

- Em 2007, surgiram 167 472 novas empresas em Portugal;
- Cerca de 73% das empresas nascidas em 2006 sobreviveram a 2007;
- O sector de Serviços foi aquele que, entre 2004-2007, evidenciou o maior dinamismo empresarial, patente nas maiores taxas de natalidade e mortalidade das empresas;
- Em 2006, Portugal foi o país com a terceira maior taxa de natalidade (14,2%), de entre os 16 países com informação disponível.

Os indicadores sobre a demografia das empresas do INE revelam ainda que, em 2007, existiam em Portugal quase 1,2 milhões de empresas não financeiras, nas quais prestavam serviços 3,8 milhões de pessoas.

Mais de 68% do sector empresarial era composto por empresas individuais (empresários em nome individual e trabalhadores independentes). As sociedades, ainda que com um peso de 32% no total das empresas, empregavam 77% das pessoas ao serviço.

Em 2007 iniciaram actividade 167.473 empresas, correspondendo a uma taxa de natalidade de 15,2%, ligeiramente inferior á taxa de 15,7% registada nas empresas criadas com uma ou mais pessoas remuneradas.

Quando consideradas as unidades com duas ou mais pessoas remuneradas, verifica-se um decréscimo da taxa de natalidade para 11,4%. Esta tendência de comportamento indicia que a propensão para a criação de novos negócios se reduz com o acréscimo de investimento necessário à sua concretização. Esta constatação está de acordo com a literatura teórica e empírica sobre a criação de empresas, que evidencia a tendência para o nascimento de empresas ser mais intenso em sectores onde a tecnologia não impõe uma dimensão mínima

eficiente grande e onde, por isso as barreiras à entrada e à saída, são pouco relevantes. As empresas entram, então, nestes sectores, normalmente com uma dimensão reduzida, quer por causa das necessidades de capital, quer por causa de minimizarem o risco da entrada.

Os serviços apresentam a maior taxa de criação de empresas (17,7%) e, em oposição, o sector da indústria, apresenta a taxa mais baixa (9,7%).

Para estes comportamentos contribuem os custos de entrada do mercado: mais elevados nas actividades industriais que na dos serviços.

A análise da sobrevivência é um primeiro indicador do desempenho das novas empresas. Observa-se que, no fim do primeiro ano de vida, mais de 70% sobrevive, permanecendo no mercado, o que significa que cerca de 30% dos nascimentos não sobrevivem ao primeiro ano de vida.

Do primeiro para o segundo ano, a taxa de sobrevivência decresce para 19%, sendo que, do segundo para o terceiro ano, o decréscimo já é mais acentuado, 6,7%, o que significa que é nos dois primeiros anos de actividade que as empresas enfrentam os maiores desafios e obstáculos.

No entanto, a indústria apresenta maiores taxas de sobrevivência: 79% de empresas permanecem no mercado, no final do primeiro ano, o que significa que 21% não sobrevive, fato que poderá ser explicado pelos custos de entrada (e de saída) no mercado, tipicamente mais elevados.

Verifica-se que o grau de sobrevivência do sector da construção civil é mais elevado, acima dos 50%, o que poderá estar relacionado com o elevado tempo de duração de alguns tipos de obras.

Ao longo do triénio 2004-2006 verificou-se um crescimento no número de mortes de empresas. Acompanhado de um crescimento do número de empresas criadas entre 2005-2007, o diferencial entre as taxas de natalidade e de mortalidade ao longo do período reflecte uma redução na proporção de novas empresas que vêm substituir as antigas.

O sector dos serviços registou a taxa de mortalidade mais elevada, acompanhada pela maior taxa de natalidade, confirmando assim o maior dinamismo deste sector na economia.

Os sectores da indústria registam a menor mortalidade no conjunto dos quatro sectores.

#### **2.4. Breve comparação do RIME, com outras medidas activas de emprego**

O relatório de avaliação dos efeitos das Medidas Iniciativas Locais de Emprego (ILE), realizado pelo Centro Interdisciplinar de Estudos Económicos (CIDEDEC, 2004) relativo ao período de 1996-2001, no mesmo período em que vigorou o RIME II, refere que foram contabilizadas, para o período em análise, 514 candidaturas a nível de Portugal continental, cabendo à região do Norte o maior número de candidaturas, 200. Verifica-se uma maior incidência do sector de comércio, seguido dos serviços, em terceiro a indústria e por fim outras actividades.

Para o mesmo período, o RIME II, na região do Norte, recepcionou 3.774 candidaturas, sendo que destas 2.930 foram aprovadas, sem esquecer que o RIME II encerrou por decisão administrativa, excluindo muitas candidaturas que tinham dado entrada. Importa salientar que o RIME II foi mais generoso, em termos de incentivos, que as Iniciativas Locais de Emprego (ILE), o que evidencia que a procura por determinada tipologia de incentivo será tanto maior quanto maior for o incentivo.

As ILE existem desde 1986, reguladas, no período 1996 a 2001, pela Portaria nº 189/96, de 8 de Outubro, incorporada em 2001 no âmbito do Programa de Estímulo à Oferta de Emprego, regulamentada pela Portaria 196-A/2001, de 10 de Março, com a redacção dada pela Portaria nº 255/02 de 12 de Março. Esta medida foi descontinuada pela Portaria 985/2009, passando o apoio à criação de novas empresas a fazer-se pela via da bonificação de juros e de garantias de empréstimos bancários, instituídos por protocolos celebrados entre o IIEFP IP e os bancos ou sociedades de garantia mútua.

De acordo com o Relatório de Avaliação das Políticas Activas de Emprego (Dias e al, 2011), 1º relatório de Progresso, no período de 2002 a 2006, foram apoiados 8.728 projectos, unidades de pequena dimensão, com menos de 5 trabalhadores ao serviço, representando em média 2,6 postos de trabalho por projecto, localizados predominantemente no Norte do país e com predominância no sector do comércio e dos serviços.

Conclui o trabalho que a medida tem um resultado positivo assente, sobretudo, naquilo a que se designa de efeito multiplicador do investimento, isto é, a razão entre investimento privado e a comparticipação pública e a elevada taxa de sobrevivência das ILE.

Esta medida foi descontinuada, dando origem a um novo quadro de incentivos, regulado pela Portaria nº 985/2009, 4 de Setembro, com redução drástica do incentivo.

Praticamente deixou de existir incentivos a fundo perdido, mantendo apenas a criação de próprio emprego para desempregados, com acesso ao pedido de montante único da prestação de desemprego a que tem direito, de uma só vez, alterado em 2012, para pedidos que podem ser de requerimento parcelar de subsídio de desemprego.

Constatamos que nas ILE os sectores mais representativos são o comércio e os serviços, tal como no RIME II.

O Sexto Relatório Anual do Observatório Europeu das PME (CE, 2000) salienta a relevância e diversidade dos apoios contidos nos fundos estruturais, associados muitas vezes, às realizações mais significativas de dinamismo económico e social e, sobretudo, a pertinência desses apoios, uma vez que a maioria dos projectos não teria sido realizada sem a existência dos mesmos apoios ou incentivos, ao contrário dos apoios e incentivos a segmentos mais altos, de grande dimensão, onde o seu papel parece ter sido o de acelerar projectos que seriam quase sempre realizados com ou sem incentivo.

## **2.5. Demografia das empresas - alguns factores determinantes da sobrevivência das empresas**

### **2.5.1. Sobrevivência**

Vários autores têm estudado o tema com o objectivo de identificar os factores subjacentes à sobrevivência das empresas, utilizando para o efeito diferentes modelos de análise.

Audretsch, et al. (1997) estudaram a sobrevivência das empresas, identificando como essenciais três factores, a saber: (1) o “start-up size”, definido pelo número de empregados com a que a empresa inicia a actividade no primeiro ano de vida, (2) a intensidade de capital, medida como a proporção dos custos de produção (custos de energia e depreciação de bens) e (3) a estrutura da dívida, definida como juros pagos sobre a dívida, dividido pelo número de empregados.

Audretsch et al. (1997) encontraram ainda evidência de que quanto maior for o grau de economias de escala numa indústria, maior será o custo resultante dessa desvantagem para as pequenas empresas e menor a probabilidade da sua sobrevivência.

O meio envolvente em que operam as pequenas empresas, e o sector de actividade em que se instalam, afectam a sua sobrevivência. No caso da indústria são factores determinantes a intensidade de capital, a dimensão média do sector, a investigação e desenvolvimento (I&D),

as barreiras à entrada ou o crescimento do sector. Estes factores têm um impacto directo na sobrevivência das empresas.

As pequenas empresas, ao entrar num sector, são confrontadas com o ambiente competitivo do sector em que se pretendem instalar (Mata e Portugal, 2002). Quanto maior for a competição numa determinada indústria menor a probabilidade de sobrevivência das novas empresas.

Mata e Portugal (2002) apontam dois argumentos sobre os efeitos do grau de competitividade num sector na sobrevivência das novas empresas. Um argumento baseia-se na Teoria Organizacional (utiliza conhecimentos de biologia, economia e sociologia, e emprega a análise estatística para tentar compreender as condições sob as quais as organizações surgem, crescem e morrem) que defende que a competição é uma das causas da mortalidade empresarial, sendo que aumenta com o número de entrantes no sector, o que por vezes leva à morte das empresas menos competitivas. Outro dos argumentos baseia-se na concepção da Organização Industrial (campo da economia que estuda o comportamento estratégico das empresas, a estrutura dos mercados e suas interações), que argumenta que a concentração do mercado facilita o conluio e que, nos mercados altamente concentrados, as empresas incumbentes estão mais propensas a retaliar contra as novas empresas.

De acordo com Audretsch et al. (1997), uma das razões pelas quais tantas empresas falham, tem a ver com a dimensão com que a empresa inicia a sua actividade por comparação com a escala mínima eficiente na indústria. Existindo desvantagens de escala significativas, as pequenas empresas ou crescem ou saem do mercado.

Madruga e Escária (2005) confirmam a importância das características individuais dos promotores na capacidade empresarial. Constatam também que ambientes caracterizados por elevadas taxas de entrada das empresas são ambientes igualmente caracterizados por elevadas taxas de saída.

Num outro estudo Lopez e Puente (2006) mostra que as empresas que iniciam a sua actividade com grandes dimensões (efeito de escala) ampliam a probabilidade de sobrevivência. Por outro lado um grande dinamismo em determinado sector leva a maiores saídas do mesmo, ao contrário das indústrias concentradas que podem aumentar a sua taxa de sobrevivência. Um outro factor, estudado por estes autores, como afectando a sobrevivência das empresas é o seu grau de endividamento.

Um estudo realizado em Itália por Del Monte e Scalera (2001), sobre a demografia das empresas em Itália, nascidas no quadro de políticas de apoio, aborda a temática da sobrevivência das empresas em três factores: (1) intensidade de capital; (2) dimensão da empresa; (3) apoio estatal.

Estes autores introduzem uma outra variável na análise que é o subsídio. O estudo realizado por estes autores procura compreender como é que este factor, o subsídio, afecta a sobrevivência das empresas. Concluem, que quanto maior for o montante de subsídio recebido pelas novas empresas maior será a probabilidade destas sobreviverem, uma vez que o subsídio ajuda as empresas a superarem a turbulência do mercado.

Del Monte e Scalera (2001) defendem que o sucesso de um programa de subsídios não deve ser avaliado comparando empresas subsidiadas e empresas não subsidiadas, uma vez que o propósito dos subsídios é compensar a lacuna face as empresas que não precisam de subsídios. Em segundo lugar, buscam identificar os principais factores chave da mortalidade das pequenas empresas nascidas dentro de um programa de apoio á criação de empresas. Concluem que o montante de capital investido tem um impacto negativo sobre a duração da vida, enquanto o rácio capital/trabalho e o montante de subsídio exercem uma influência positiva. O principal resultado é uma correlação negativa entre a dimensão e a taxa de sobrevivência, o que desenvolve uma atitude crítica em relação de apoios financeiros às maiores empresas ou empresas de maior risco.

### **2.5.2. Mortalidade**

Vários autores têm estudado esta temática e vários têm sido os determinantes analisados que, grosso modo podem ser agrupados em duas categorias:

- Factores macroeconómicos - os exógenos às empresas, mais gerais, relacionados com a conjuntura económica: inflação, política de credito, ciclo económico, etc.
- Factores microeconómicos - os relacionados com aspectos endógenos às empresas: a idade, a propriedade, a gestão, a produção ou a organização, etc.

Altman (1983) no seu estudo realizado nos Estados Unidos sobre os determinantes macroeconómicos que afectam a mortalidade das empresas, no período de 1958 a 1978, identifica cinco factores que explicam a mortalidade das empresas: (1) Crescimento da actividade económica; (2) Disponibilidade de crédito ou actividade do mercado monetário; (3)

Actividade do mercado de capitais; (4) Características da população das empresas; (5) Mudanças dos níveis de preços.

Com recurso ao modelo “*distributed lag regression*” Altman (1983) conclui que os indicadores económicos acima referidos ajudam a explicar os movimentos cíclicos das falências nos Estados Unidos.

Mário e Carvalho (2007) realizaram uma pesquisa sobre o fenómeno de falência empresarial no Brasil afirmando que, para além dos fenómenos endógenos às empresas, os efeitos macroeconómicos podem ser, também, relevantes no fenómeno de insolvência empresarial, designadamente: (1) Juros: quanto maior a taxa de juro, maior a tendência para o aumento das falências, devido ao aumento do custo de capital; (2) Inflação: frequentes aumentos das taxas de inflação podem aumentar a taxa de falências, se pensar no efeito acumulativo de longo prazo; (3) Recursos monetários: quanto maior a disponibilidade de recursos para o crédito, menor serão as taxas de falência; (4) Crescimento da economia: existe uma relação inversa entre crescimento da economia, representado pelo crescimento do PIB, e a taxa de falência; (5) Abertura de novas empresas: o crescimento elevado de um sector pode levar algumas empresas menos competitivas a sair; (6) Política fiscal e carga tributária: o aumento da carga tributária afecta o lucro das empresas, e quanto maior os impostos directos mais a empresa tenderá a perder a capacidade de financiamento e reinvestimentos próprios.

Ainda segundo pesquisa realizada nos pelo *IIB - Business Suport Américas* (Silas, 2003), as empresas entram em falência devido a um conjunto de factores endógenos às empresas, a saber:

- i. Falta de experiência na indústria pode levar a uma má organização da empresa e dos seus recursos.
- ii. Financiamento insuficiente: muitas empresas falham por falta de canais de financiamento adequado. Não é uma questão de indisponibilidade de financiamento, mas sim a falta de planeamento financeiro para apoiar as oportunidades de crescimento.
- iii. Falta de fluxo de caixa, ou seja baixa capacidade de uma empresa para manter fundos suficientes para satisfazer as despesas do dia a dia da sua actividade.
- iv. Falta de um plano de negócios: a elaboração de um plano de negócios ajuda a identificar a estrutura de custos de mercado, insuficiências externas e forças e fraquezas de um negócio.

- v. Má gestão empresarial: uma gestão boa e eficiente implementa e monitoriza o plano estratégico e operacional de uma empresa.
- vi. Crescimento descontrolado da empresa também pode causar a falha se não for tratado de forma adequada. Um crescimento bem-sucedido exige uma equipa de gestão profissional, organização flexível e sistemas de controlo adequados.
- vii. Falta de capacidades empreendedoras, em especial na falta de arranque da actividade, a falta de habilidade de um empreendedor pode originar a falência da empresa, sob a influência remota do pensamento de Schumpeter (1975).

Para Salman et al. (2009), a taxa de insucesso das empresas é determinada por factores microeconómicos, como a ineficácia de gestão, a inadequação do capital e constituem causas determinantes para a morte das empresas. Estes autores defendem ainda que as pequenas empresas são mais propensas à falência, porque o acesso destas ao crédito é mais limitado do que o das grandes empresas.

## **CAPÍTULO 3. METODOLOGIA**

### **3.1. Bases de dados**

Para o desenvolvimento deste trabalho obtivemos a disponibilização, pela CCDRN, de dados disponíveis na base de dados da gestão do RIME II, no período em análise. Esta base de dados da CCDRN registava toda a informação, recolhida a par e passo, ao longo da vida do Regime, desde o momento da entrada das candidaturas até ao seu encerramento.

O trabalho abrange todas as empresas que foram apoiadas no âmbito do RIME II na Região do Norte, no período compreendido entre 1997 e 2002, e cuja gestão estava cometida à CCDRN. Esta base de dados permitiu gerir os projectos, designadamente a sua tramitação, análise económico-financeira, reprovações, desistências, aprovações, forma jurídica, contractos de concessão de incentivos, postos de trabalho criados, por sexo, por idade e por habilitação escolar, pagamentos de incentivos na componente de investimento e na componente postos de trabalho.

Numa outra perspectiva os dados disponibilizados permitiram a sua desagregação, por designação social da entidade, número de identificação fiscal, sector de actividade, freguesia, concelho, distrito e NUT II.

Desta forma foi possível conhecer a trajectória de vida de cada empresa, até ao encerramento do RIME II.

Apurámos as empresas que se candidataram ao RIME II, as que foram homologadas e as que foram objecto de pagamento de incentivos, em todo o período em que o programa vigorou. Apuramos os projectos homologados e os pagos.

Com base nos projectos homologados, 2.930, apuramos os que obtiveram pagamentos de incentivos 2.167, e que serviu de base para a recolha de dados individuais, junto dos registos da Segurança Social. A partir do NIF, e ao longo de todo o ano de 2012, procedemos à recolha de dados e informação sobre cada uma destas empresas, verificando se estas se encontravam ainda em actividade (decorridos que estavam 10 anos após o apoio recebido do RIME II).

Com base naquela informação, procedemos á análise estatística dos dados.

Assim, no desenvolvimento deste trabalho e sempre que possível, recorreremos a uma análise gráfica.

Com o objectivo de analisar a situação das empresas apoiadas pelo RIME II, partiu-se dos registos de projectos pagos constantes na base de dados da CCDRN e efectuou-se o cruzamento com os registos da Segurança Social, através do NIF ou NPC.

Foi também solicitada informação ao Gabinete de Estratégia e Estudos do Ministério da Economia e do Emprego (GEE/MEE). O Número de empresas sobreviventes, apoiadas pelo RIME II com informação de presença nas listagens de Quadros de Pessoal do GEE/MEE, é ligeiramente superior a um milhar sendo praticamente idêntica ao número de empresas existentes com base na informação da Segurança Social (a diferença foi de 2 unidades).

Refira-se porém que os dados fornecidos pelo GEP têm por base as empresas que entregaram os Quadros de Pessoal, podendo acontecer que uma empresa não tenha entregue o respectivo Quadro de Pessoal, mantendo-se porém em actividade.

### **3.2. Desenho de investigação**

O tipo de análise é transversal, incidindo sobre empresas apoiadas no âmbito do RIME II.

A unidade de análise são as candidaturas com aprovação, homologadas e pagas, na Região Norte, no período 1997- 2002.

No capítulo 4 fizemos uma análise descritiva dos indicadores de realização do RIME II a nível nacional, designadamente desde a sua tramitação até ao pagamento, por NUT II, procurando comparar os impactos entre as aquelas NUT's. Analisámos também aqueles indicadores de realização por sector de actividade, prioritários e não prioritários, bem como localizações prioritárias e não prioritárias, a criação de novas empresas, postos de trabalho e níveis de qualificação, investimento realizado e incentivos atribuídos, com a informação reportada a 31 de Dezembro de 1999.

No capítulo 5 desenvolveu-se a análise dos indicadores de realização do RIME II, focada na região Norte e compreendendo todo o período de em que aquele regime vigorou, 1997 a 2002. Analisámos o investimento e os incentivos, distribuição geográfica por distrito e concelho, sectores e localizações prioritários e não prioritários, criação de novas empresas versus empresas existentes e distribuição por forma jurídica.

No capítulo 6 procedemos à avaliação de impacto do RIME II, na região Norte.

Na primeira parte estudamos a taxa de sobrevivência das empresas criadas e a taxa de mortalidade das empresas expandidas apoiadas no âmbito do RIME II, ao fim de 10 anos (i.e. à data de Dezembro de 2012).

Analisámos ainda se a taxa de sobrevivência das empresas apoiadas, varia por sector de actividade, em função da forma jurídica da empresa e comparámos a taxa de mortalidade das empresas expandidas, por sector de actividade, com a taxa de mortalidade das empresas em geral, para o mesmo sector de actividade na Região Norte.

Comparámos a taxa de sobrevivência das empresas criadas por sector de actividade, com a taxa de sobrevivência das empresas em geral, para o mesmo sector de actividade na Região do Norte.

### **3.3. Amostra**

A construção da amostra mereceu cuidados especiais relativamente à precisão estatística e à sua dimensão. Relativamente a este último atributo procurou-se recolher informação de todas as empresas apoiadas. As que não foram consideradas resultaram da impossibilidade de obtenção de dados a 31 de Dezembro de 2012.

Cochran (1963), Govindarajulu (1999) e Raymond (1978), chamam a atenção para a importância da fixação da dimensão da amostra na realização dos estudos por amostragem, o que foi tido em conta no desenvolvimento deste trabalho.

Os valores para a precisão e para a margem foram seleccionados tendo em atenção os objectivos da análise, pelo que foram sempre utilizados os valores de 95% para precisão e de 5% para a margem, ou seja os valores que mais frequentemente são utilizados neste tipo análises.

Tendo em conta as considerações anteriores, no que se refere aos limites de confiança e de erro admitidos, os estudos de técnicas de amostragem revelam igualmente que a estimação das proporções da população que verificam determinadas características, com um nível de precisão de 95% e uma margem de erro de 5%, está garantida com a dimensão da amostra que definimos, em função do número de projectos aprovados e contratualizados na Região Norte.

O trabalho empírico começou por ser desenvolvido a partir do universo das candidaturas, com incentivo pago (2.167). Porém e, quando procurámos a informação sobre a situação das empresas a 31 de Dezembro de 2012, passamos a trabalhar uma amostra, constituída por 1.480 empresas para as quais foram obtidos dados sobre a sua situação nesta data. Ou seja, não foi possível obter informação sobre 687 empresas, quer porque estejam mortas, inactivas ou porque o NIF ou o NPC não foram identificados. Assim a análise estatística baseou-se

numa amostra que representa 68% do total de empresas que receberam incentivo no âmbito do RIME II e que constituí a base dos testes efectuados (Guimarães et al.2011).

A tabela seguinte exprime a representatividade da amostra por sector de actividade. Podemos observar que, sendo sempre superior a 50% em todos os sectores, a amostra é, em termos relativos, mais representativa no sector da Construção e menos representativa no sector do Turismo. Nos sectores com maior peso, Comércio e Serviços, a representatividade da amostra é de 63% e 79% respectivamente.

Tabela 3: Representatividade da amostra por sector de actividade

	Comércio	Construção	Indústria	Serviços	Turismo	Total
Universo	878	41	230	674	344	2.167
Amostra	553	35	178	533	181	1.480
Representatividade	63%	85%	77%	79%	53%	68%

A Tabela 4 ilustra a representatividade da amostra por natureza jurídica. Como podemos constatar, são as Sociedades, que disputam a maior fatia no total de candidaturas, a forma jurídica em que amostra adquire maior representatividade (96%). As empresas em nome individual ou similar apenas representam 15%.

Tabela 4: Representatividade da amostra por forma jurídica da empresa

	Sociedades (Quotas+SA+Unip)	EIRL + ENI	Coop + ISFL	Total
Universo	1.404	737	26	2.167
Amostra	1.342	113	25	1.480
Representatividade	96%	15%	96%	68%

### 3.4. Indicadores de realização e indicadores de impacto

Na análise que desenvolvemos utilizamos como indicadores de realização o número de empresas que receberam apoio, a distribuição por sectores de actividades, prioritárias e não prioritárias, a distribuição por localizações prioritárias e não prioritárias, o emprego criado e níveis de qualificação.

Pretendemos investigar até que ponto o programa alcançou os seus objectivos específicos e globais, comparando aquilo que foi feito com o que estava originalmente planeado. Isto é,

comparamos as realizações, os resultados e/ou os impactos efectivos com os que eram esperados.

Os Indicadores de Impacto referem-se às consequências do programa para além dos efeitos imediatos sobre os seus beneficiários directos. Neste trabalho, utilizamos como indicador o número de empresas apoiadas que sobreviveram ao fim de 10 anos ou seja, que ainda tinham actividade no ano de 2012.

Os impactos específicos são os efeitos que ocorrem ao fim de um determinado período de tempo, mas que estão directamente ligados á acção empreendida; os impactos globais são efeitos a mais longo prazo que afectam uma população mais vasta. A medição deste tipo de impacto é complexa, sendo muitas vezes difícil estabelecer relações causais evidentes, pelo que a presente análise apenas debruça sobre o primeiro tipo de impacto.

Assim, apura-se a sobrevivência das empresas apoiadas pelo RIME II na Região do Norte, com o objectivo de avaliar em que medida as alterações (ou benefícios) perduram após a conclusão do Programa.

### **3.5. Unidade geográfica de análise**

Procedemos a uma análise nacional por NUT II, comparando o desempenho entre as diferentes regiões, com dados reportados a 31 de Dezembro de 1999.

No entanto, o essencial da avaliação consubstancia-se nos projectos apoiados pela CCDRN, no RIME II, no período compreendido entre 1997 a 2002 e incide sobre os projectos que foram aprovados e pagos na Região do Norte.



## **CAPITULO 4. O RIME – INDICADORES DE REALIZAÇÃO**

O Público-alvo que o RIME II pretendia atingir era constituído por:

- a) Pequenas empresa existentes com menos de 9 trabalhadores – microempresas – e que pretendessem efectuar pequenos investimentos em capital fixo, directamente produtivo, até ao montante de 100.000 mil euros, no seu desenvolvimento e, ou modernização.
- b) Pessoas singulares que, estando desempregadas ou empregadas, pretendessem optar pelo trabalho por conta própria, desenvolvendo uma actividade produtiva de bens ou serviços, na qualidade de novos empreendedores.

Segundo os dados disponíveis (INE, 2013) as PME lideram o tecido empresarial nacional, representando 99,89% das empresas e gerando 77,35% do emprego.

O RIME, em especial o RIME II, sobre o qual se debruça este trabalho, foi um “produto” especificamente concebido para aquele “mercado” e particularmente atractivo para o seu público-alvo, tendo em atenção as suas características:

- Leque alargado de actividades que se podiam candidatar;
- Grande abertura quanto á forma jurídica legal dos promotores;
- Clareza e flexibilidade, sem perda de rigor, das condições de acesso dos promotores e dos projectos;
- Atribuir incentivos “generosos” de intensidade variável, em função dos objectivos do regime, criar emprego, e contribuir para o desenvolvimento e coesão económico-social a nível regional e local.

O ano de 1997 foi marcado, em termos de conjuntura económico-social, pelo reforço do crescimento da economia portuguesa, cujo ritmo foi o mais alto da União Europeia, pelo aumento das exportações, pela diminuição da taxa de inflação, pela redução das taxas de juro, pela redução do défice orçamental e da dívida pública para os níveis exigidos para a entrada no sistema de moeda única europeia, sem prejuízo do crescimento das despesas de investimento público e de apoio social e, por fim, como consequência natural, pela redução da taxa de desemprego para cerca de 5%.

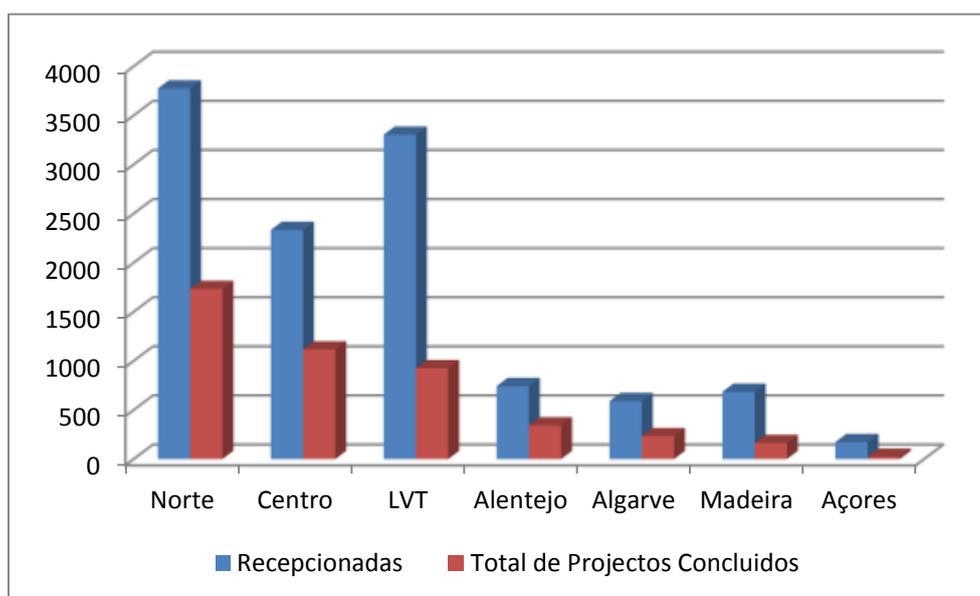
A conjuntura era favorável e estimulante para assunção de risco e portanto, para as iniciativas de investimento.

Mantinha-se, ainda assim, um considerável desemprego, constituído especialmente por desempregados de longa duração, jovens em busca do primeiro emprego, mulheres, na medida em que a reanimação da actividade económica e do investimento privado das médias e grandes empresas esteve mais associado à sua modernização, à introdução de novas tecnologias e de novos métodos de gestão e de factores dinâmicos de competitividade, do que do emprego.

#### 4.1. Tramitação candidaturas: síntese de registos nos diferentes estádios por NUT II

Para avaliar a realização do RIME II a nível nacional, utilizou-se o relatório de execução da medida a nível Nacional, que serviu de base á prestação de contas do QCA II.

**Gráfico 2: Candidaturas recepcionadas e projectos por NUT II**



A distribuição geográfica das candidaturas do RIME II entradas nas Coordenações Regionais, está ilustrada no Gráfico 2. Como se pode constatar, a região com uma proporção mais significativa de candidaturas foi a região Norte, com 32,5%, seguida das regiões de Lisboa e Vale do Tejo, com 28,5% e da região centro que recebeu 20,1% das candidaturas. A região dos Açores assume-se como aquela que recebeu a proporção de candidaturas menos expressiva, com 1,5%.

Esta distribuição decorre naturalmente das diferentes dimensões das regiões envolvidas, a que acresce o facto do RIME II ter iniciado nos Açores posteriormente à data verificada para outras regiões.

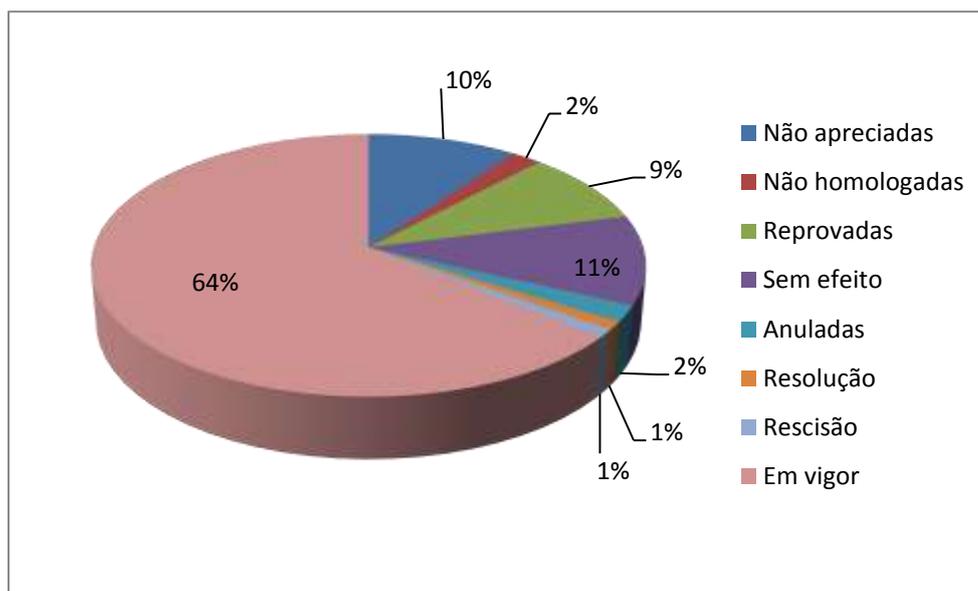
Com base no relatório de execução, verificamos que foram recepcionadas no período 1996 a 31 de Dezembro de 1999 (RIME II) 11.601 candidaturas, as quais resultaram em 4.536 projectos aprovados.

Destaca-se o desvio significativo entre o número de candidaturas recepcionadas e o número total de projectos concluídos. Sendo que, à data de 31 de Dezembro de 2009, 4.536 (39%) concluíram os seus projectos e 2.909 (25%) encontravam-se a ser implementados. Isto significa que ficaram pelo caminho 4.156 (36%) projectos, por diversos motivos.

Das candidaturas recepcionadas, cerca de 9,5% não passaram à fase da apreciação, por desistência dos promotores (529), ou por indeferimento administrativo (569), ou ainda porque, apesar de terem entrado no sistema entre 20 de Abril 1998 e 31 de Dezembro de 2000, não tinham ainda sido objecto de selecção em 31 de Dezembro de 1999, data que corresponde ao fecho do QCA II.

Das 10.503 candidaturas submetidas a apreciação, para efeitos de selecção, foram homologadas 10.307, das quais 9.238 aprovadas e 1.069 reprovadas, ou seja 10,2%. As restantes 196 (1,9%) ficaram por homologar.

**Gráfico 3: Decisão ou situação das candidaturas recepcionadas**



Daquelas 9.238 candidaturas aprovadas e homologadas, apenas 7.942 candidaturas estavam em vigor a 31 de Dezembro de 1999. Esta diferença deve-se à desistência de promotores ou à caducidade do direito aos incentivos pelo facto de os promotores não terem apresentado, dentro do prazo, os documentos para celebração do contrato de concessão de incentivos.

Das 7.942 candidaturas com contrato assinado, foram anuladas 245 (3,1%), por caducidade ao direito ao incentivo por não terem apresentado dentro do prazo estabelecido, o primeiro pedido de pagamento, ou seja, por não terem feito prova de ter iniciado o investimento. Outras 105 (1,3%) foram anuladas porque os promotores resolveram os contractos de concessão de incentivos e 87 (1,1%), porque os contractos de concessão de incentivos foram rescindidos por incumprimento doloso das condições contratuais.

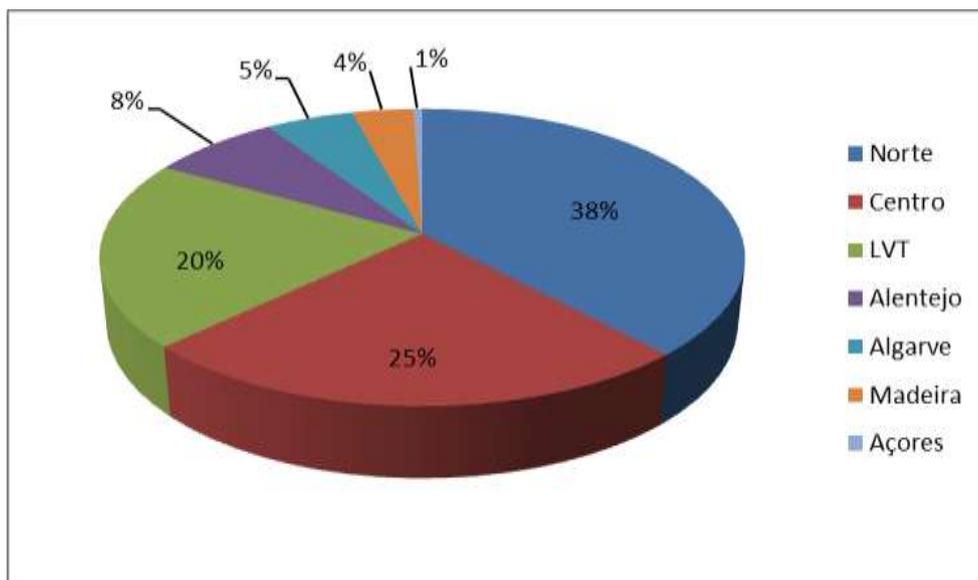
Ficaram em vigor 7.445 candidaturas com contrato de concessão de incentivos, das quais à data de 31 de Dezembro 4.536 estavam concluídos, integralmente pagos, e 2.909 em execução.

De notar o desvio particularmente acentuado nos Açores, onde apenas 13% das candidaturas apresentadas resultaram em projectos concluídos. Este desvio é também elevado na Madeira (23%) e na região de Lisboa e Vale do Tejo (28%). Estas regiões apresentam uma grande diferença relativamente ao Norte, ao Centro e ao Alentejo, onde a “taxa de efectividade” anda perto dos 50%.

A Região do Norte foi aquela em que foi recepcionada maior número de candidaturas correspondendo a 32,5% do total nacional. Seguem-se as regiões de Lisboa e Vale do Tejo (com 28,5%) e do Centro (com 20,1%). As regiões do Alentejo, Algarve e Madeira repartem entre si, de forma semelhante, 17,4% das candidaturas, e a região dos Açores registou apenas 1,5% do total das candidaturas recepcionadas.

Relativamente ao número de projectos concluídos por NUT II, à data de 31 de Dezembro de 2009, verifica-se que a Região do Norte foi aquela onde foi apresentado um maior número de candidaturas e também onde foi concluído o maior número de candidaturas, 1.732, que representa 38,2% do total nacional, seguido a região Centro com 24,6% e a região de Lisboa e Vale do Tejo com 20,4%, conforme se ilustra no gráfico seguinte.

**Gráfico 4: Projectos concluídos por NUT II**

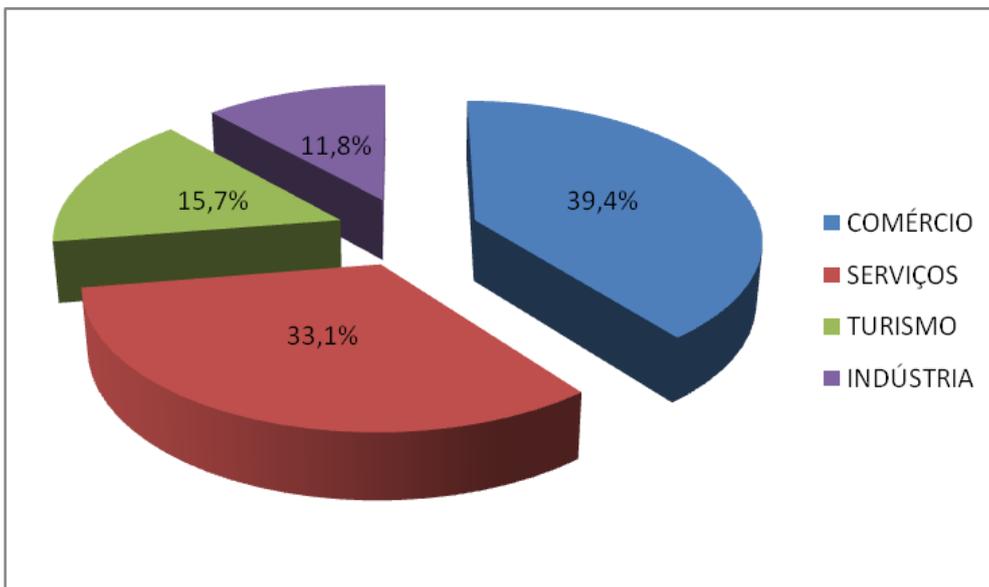


Merece referência o facto do período de vigência do RIME II na Madeira ter sido o dobro do que foi no Continente. Enquanto o RIME II, por decisão da tutela, terminou no continente, causando turbulência no sistema, gerando inconformismo e reclamações de alguns dos promotores, que tinham expectativa de receber incentivos, os promotores da região da Madeira tiveram tratamento diferenciado, sendo que as suas candidaturas continuaram a tramitação normal.

#### **4.2. Sectores de actividade**

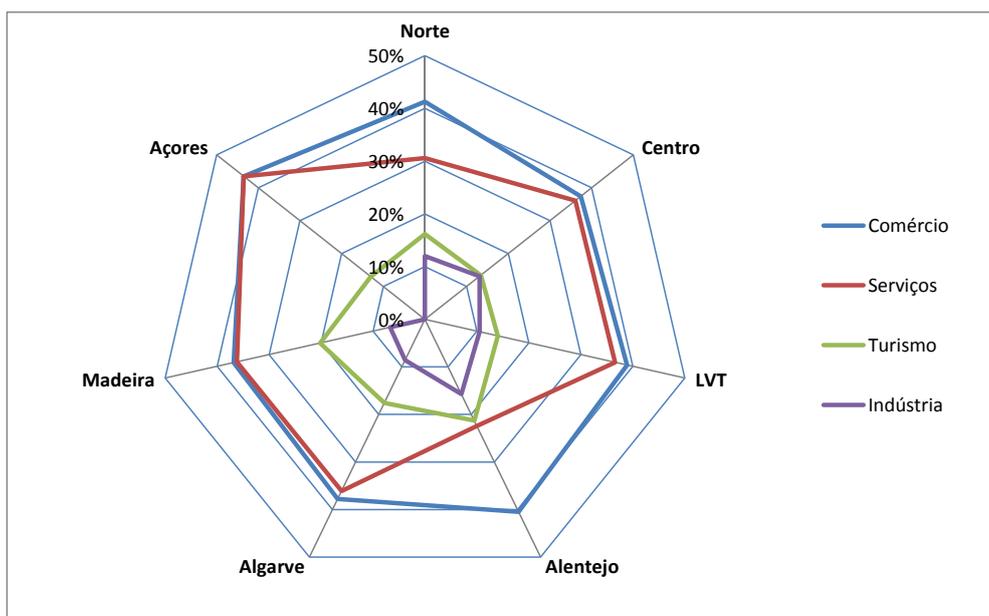
A distribuição sectorial dos projectos candidatos com aprovação homologada encontra-se representada no Gráfico 5, observando-se que os sectores de Comércio e de Serviços foram os que concentraram um número de candidaturas mais expressivo.

**Gráfico 5: Distribuição dos projectos por grupos de actividade (total nacional)**



A nível nacional, dos 3.291 projectos concluídos, orientaram-se para o sector do comércio 39,4%, sendo 33,1% para os serviços. O sector do turismo absorveu cerca de 15,7% do total daqueles projectos e 11,8% orientaram-se para a indústria. No entanto, se em relação aos projectos de actividades comerciais o seu peso é relativamente uniforme ao longo do território, o mesmo não acontece com os projectos de outros sectores de actividade.

**Gráfico 6: Distribuição dos projectos por grupos de actividade e por NUT II**



Numa análise por Região verifica-se que o Comércio é o sector com maior peso, oscilando moderadamente de umas para outras Regiões; nos Serviços verifica-se que o peso é claramente inferior no Alentejo e Norte enquanto as Regiões onde o Turismo ganha maior relevância são o Alentejo, a Madeira e o Algarve. A Indústria, que é sector com menor peso a nível nacional, não tem expressão nos Açores, sendo no Alentejo onde obtém maior peso.

### **4.3. Actividades prioritárias**

Era princípio do RIME II discriminar positivamente alguns sectores de actividade. Nesse sentido as actividades eram enquadradas em dois grupos - actividades prioritárias e actividades não prioritárias - cabendo às primeiras uma majoração do apoio financeiro, determinada a partir do Anexo 1, da RCM nº 154/96 de 17 de Setembro.

No entanto, verifica-se que o peso que as actividades prioritárias, com o enquadramento acima explicitado, assume nos projectos candidatos ao RIME II com aprovação homologada, não ultrapassa os 20%.

No que respeita à efectividade das candidaturas, verifica-se que, dos 4.536 projectos concluídos, 991 (21,8%) enquadram-se no âmbito das actividades prioritárias. Destes, 57,3% concentram-se nos serviços a empresas locais.

Orientam-se para o apoio social, 111 projectos, para a renovação e segurança urbana 113, apoio populações locais, 58, actividades recreativas e desportivas, 43 e actividades relacionadas com artes e ofícios tradicionais, 29.

**Gráfico 7: Distribuição dos projectos por actividades consideradas prioritárias**



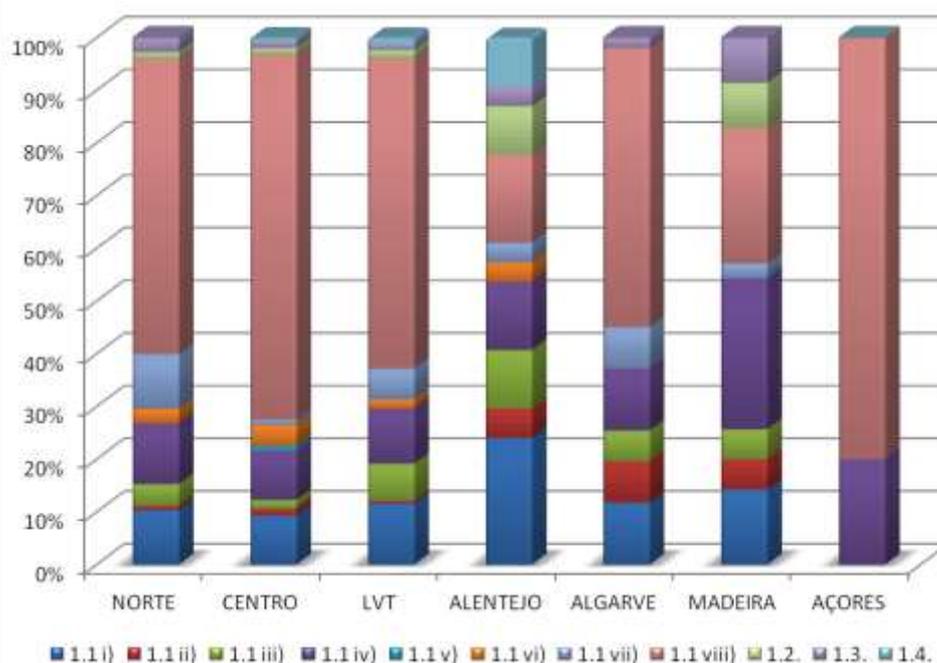
Legenda: Actividades consideradas prioritárias

1.1. i)	Serviços de Apoio Social
1.1. ii)	Serviços Orientados para o Turismo e o Lazer
1.1. iii)	Serviços Orientados para as Actividades Culturais
1.1. iv)	Serviços com Objectivos de Renovação e Segurança Urbana
1.1. v)	Serviços na Área dos Transportes
1.1. vi)	Serviços no Domínio do Ambiente
1.1. vii)	Serviços de Apoio às Populações Locais
1.1. viii)	Serviços de Apoio às Empresas Locais
1.2.	Artes e Ofícios Tradicionais
1.3.	Turismo em espaço Rural e Ecológico
1.4.	Comércio Ligado às Artes e Ofícios Tradicionais e Lojas de Tradição

A distribuição dos projectos com aprovação homologada por actividade prioritária, representada no Gráfico 7, permite observar que os Serviços de Apoio às Empresas Locais representaram o maior peso, dentro das actividades prioritárias, seguidos, a longa distância dos Serviços de Renovação Urbana e de Segurança de Edifícios.

A análise regional da distribuição dos projectos com aprovação homologada por actividades prioritárias, mostra que o Alentejo contraria este padrão, ao revelar um peso pouco expressivo para os Serviços de Apoio às Empresas Locais e ao revelar um peso bastante mais significativo para as actividades prioritárias ligadas a Actividades Artesanais, o Comércio Ligado às Artes e Ofícios Tradicionais e Lojas de Tradição.

**Gráfico 8: Distribuição dos projectos com aprovação homologada por actividades prioritárias e por NUT II**



Legenda: Actividades consideradas prioritárias

1.2. i)	Serviços de Apoio Social
1.2. ii)	Serviços Orientados para o Turismo e o Lazer
1.2. iii)	Serviços Orientados para as Actividades Culturais
1.1. iv)	Serviços com Objectivos de Renovação e Segurança Urbana
1.1. v)	Serviços na Área dos Transportes
1.1. vi)	Serviços no Domínio do Ambiente
1.1. vii)	Serviços de Apoio às Populações Locais
1.1. viii)	Serviços de Apoio às Empresas Locais
1.2.	Artes e Ofícios Tradicionais
1.3.	Turismo em espaço Rural e Ecológico
1.4.	Comércio Ligado às Artes e Ofícios Tradicionais e Lojas de Tradição

O Arquipélago dos Açores apresenta-se como a região com menor diversidade nas apostas em actividade prioritárias, concentrando-se nos Serviços com Objectivos de Renovação Urbana e Segurança de Edifícios e dos Serviços de Apoio às Empresas Locais (al. 1.1.iv e 1.1.viii).

Só três Regiões (Centro, Lisboa e Vale do Tejo e Alentejo) contemplam projectos que se inserem na alínea 1.4) - Comércio Ligado a Ofícios Tradicionais e Lojas de Tradição. A Madeira, por sua vez, é a região com mais projectos inseridos na alínea 1.1. iv) Serviços com

Objectivos de Renovação Urbana e Segurança de Edifícios, enquanto o Alentejo é a região com maior importância na actividade 1.1. vi) - Serviços no Domínio do Ambiente.

Nos projectos promovidos por instituições sem fins lucrativos, dominam as actividades ligadas aos serviços de apoio social 1.1i).

#### **4.4. Localizações prioritárias**

De igual modo, o RIME II estabelecia uma discriminação positiva para a localização dos projectos, traduzida de igual modo por uma majoração dos apoios financeiros.

Considerava prioritárias “as zonas e áreas sujeitas a processos de recuperação ou desenvolvimento integrado, bem como localizações em áreas protegidas, e operações similares que o Governo venha definir e a considerar para este efeito” (Artigo 10º, ponto 2. Da RCM nº 154/96 de 17 de Setembro).

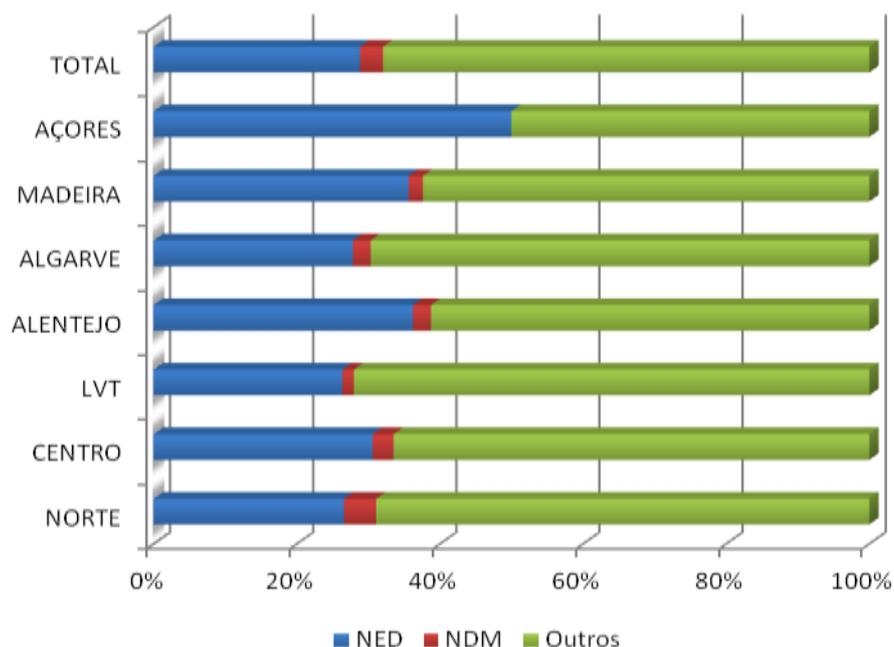
Do total de projectos concluídos 2.518, 55,5% previam desenvolver a sua actividade nas localizações prioritárias, estabelecidas naquela RCM. No entanto, uma análise mais detalhada permite-nos verificar que os projectos concluídos em localizações prioritárias se concentram em sedes urbanas (89,4%), frustrando em certa medida os objectivos que se pretendia obter com a majoração nas localizações prioritárias.

#### **4.5. Criação de novas empresas**

No âmbito do RIME II cerca de 54% dos projectos deram origem à criação de novas empresas, verificando-se, no entanto, valores diferenciados em termos regionais (desde 63,7% no Alentejo a 34,3 nos Açores).

Destes projectos 32,1% foram iniciativa de promotores desempregados e 30,7% foram de iniciativa de promotoras mulheres.

**Gráfico 9: Percentagem de projectos detidos exclusivamente por desempregados ou maioritariamente detidos por desempregados ou outros, por NUT II**



Legenda:

NMD: Criação de novas (N) empresas com capital social detido maioritariamente (M) por desempregados (D).

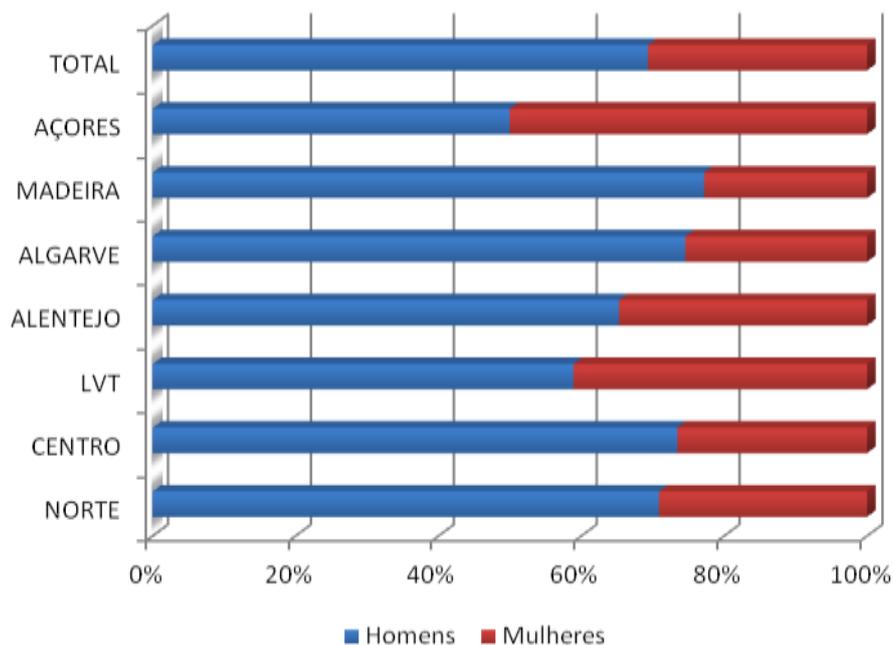
NED: Criação de novas (N) empresas com capital social detido exclusivamente (E) por desempregados (D).

Das novas empresas, cerca de 27% têm como sócios exclusivamente indivíduos que se encontravam na situação de desempregados, percentagem que ascende a 30% quando se adicionam as empresas com capital social detido maioritariamente por desempregados.

A região da Madeira detém a maior percentagem de empresas criadas cujo capital social é detido exclusivamente por desempregados (NED) com 46%, enquanto na região do Norte estas empresas têm um peso de apenas 26%.

Numa análise à criação de empresas, considerando os projectos candidatos com aprovação homologada, por género, verifica-se que as regiões dos Açores e Lisboa e Vale do Tejo são aquelas que apresentam maior percentagem de empresas criadas por mulheres, enquanto a região Centro é a que possui mais empresas criadas por homens.

**Gráfico 10: Distribuição de projectos por género e por NUT II**

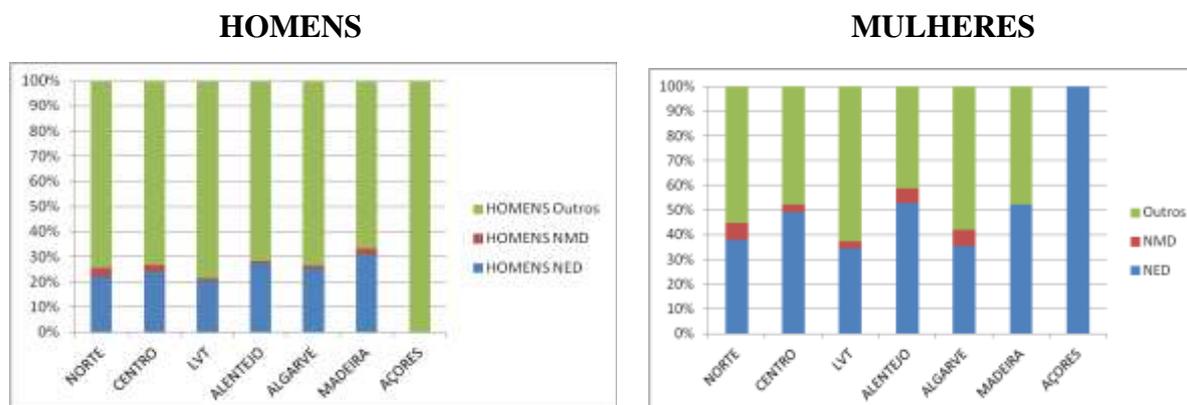


A nível nacional verifica-se que 30,2 % dos casos de criação de novas empresas são levadas a cabo por promotores em situação de desemprego, destacando-se o peso superior da criação de empresas por mulheres desempregadas (43,3%), quando comparado com o peso dos homens desempregados (24,1%) na criação de novas empresas.

Numa desagregação por sexo verifica-se que as mulheres desempregadas revelam maior taxa de criação de novas empresas com capital social detido maioritariamente por desempregados (NDM), do que os homens.

A região do Norte regista uma taxa de criação de novas empresas por promotores desempregados de 31,9%. É nesta região que se verifica a maior discrepância em termos de criação de novas empresas com capital social detido exclusivamente por desempregados (NED), com 30,7% e da criação de novas empresas com capital social detido maioritariamente por desempregados (NMD), com 42,9%.

**Gráfico 11: Percentagem de empresas detidas, exclusivamente ou maioritariamente, por desempregados e outras, por NUT II**



Legenda:

NMD: Criação de novas (N) empresas com capital social detido maioritariamente (M) por desempregados (D).

NED: Criação de novas (N) empresas com capital social detido exclusivamente (E) por desempregados (D).

53,6% dos projectos concluídos estão associados à criação de empresas, dos quais 32% protagonizados por desempregados que criaram assim o seu próprio emprego.

Analisando comparativamente este fenómeno entre homens e mulheres constata-se que foram as mulheres quem, proporcionalmente mais contribuíram para a criação do próprio emprego.

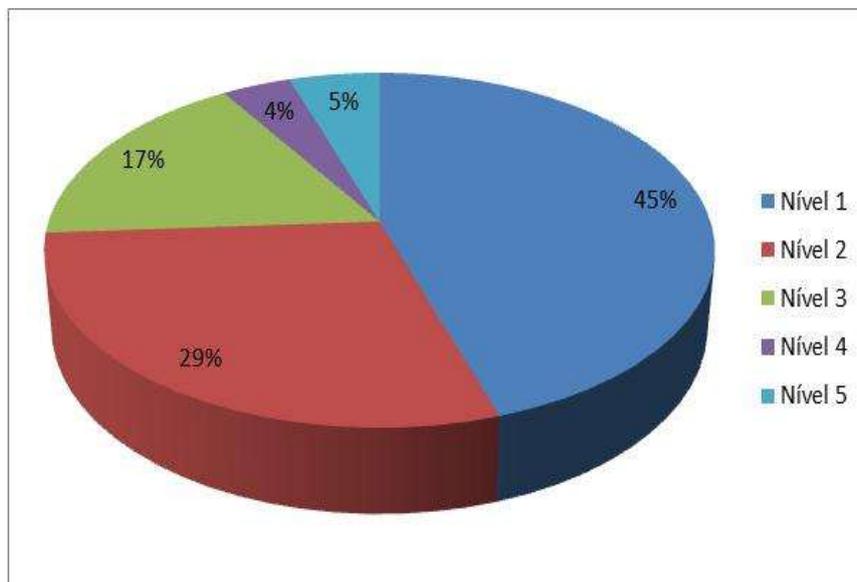
#### 4.6. Postos de trabalho

A estrutura regional de postos de trabalho a criar nos projectos com aprovação homologada, por níveis de qualificação, tem subjacente uma escala de qualificação composta por cinco níveis (ver legenda).

Das 7.942 candidaturas Aprovadas e Homologadas, 4.536 estão concluídas, tendo daí resultado a criação de 11.326 postos de trabalho, com a distribuição por níveis de qualificação que o gráfico nº 13 traduz.

O emprego total por nível de qualificação distribui-se de acordo com o Gráfico 12.

**Gráfico 12: Distribuição por níveis de qualificação**



Legenda:

Nível de Formação	Equivalência Académica	Decrição
Nível 1	-----	Trabalhadores não qualificados, com a designação de trabalhadores indiferenciados
Nível 2	9º ano, concluído	Trabalhadores não qualificados, com a designação de trabalhadores semiqualeificados
Nível 3	12º ano, concluído	Trabalhadores qualificados
Nível 4	Bacharelato e Cursos Técnicos equivalentes	Trabalhadores qualificados, desempenhando as funções de quadros médios (técnicos e chefias)
Nível 5	Licenciatura concluída ou superior	Trabalhadores qualificados, exercendo funções de dirigentes ou técnicos superiores.

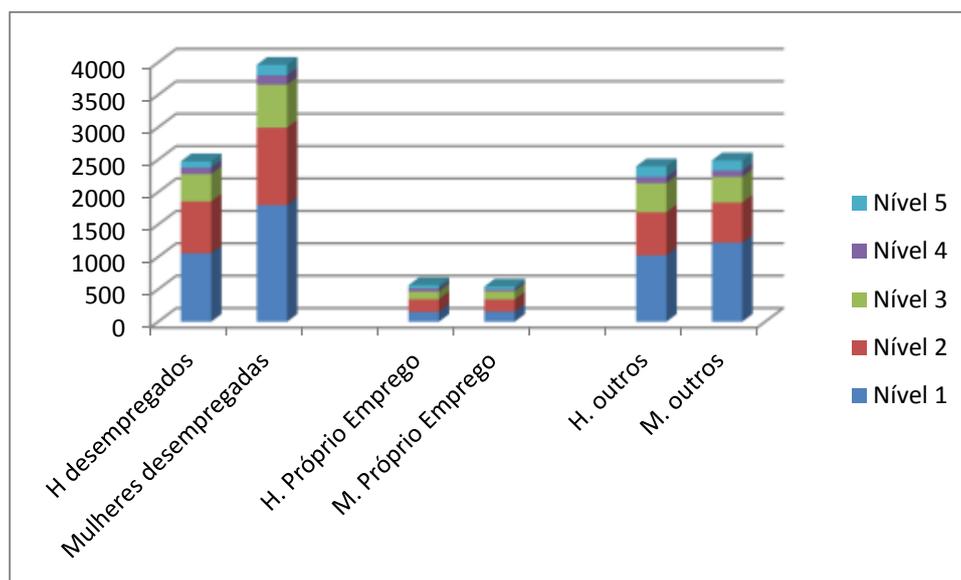
Como se pode verificar a maioria dos postos de trabalho criados enquadra-se nos níveis de escolaridade mais baixos.

Dos 11.236 postos de trabalho criados, apenas 26% têm nível de escolaridade superior ou igual ao nível 3, a que corresponde o 12º ano de escolaridade, e apenas 5% têm nível superior. Esta constatação, perfeitamente enquadrada na avaliação de Azeredo e Ramos (1995) a propósito do Brasil, poderá ser um contributo para uma maior mortalidade das empresas, pois “podem constituir um obstáculo à produtividade das empresas” criadas ou expandidas.

A estrutura regional de postos de trabalho criados, com os projectos com aprovação homologada, apresenta uma distribuição aproximadamente homogénea, entre as diferentes regiões.

Na óptica da distribuição por situação do promotor, verifica-se que dos 11.326 postos de trabalho criados, 56,9% foram preenchidos por desempregados, dos quais 17,2% criaram o seu próprio emprego, tornando-se empresários. Na análise por género, verifica-se que 57% (6.454) foram preenchidos por mulheres, das quais 61,4% na situação de desempregadas, sendo que destas, 13,7% criaram o seu próprio emprego, tornaram-se empresárias.

**Gráfico 13: Postos de trabalho criados por género, desempregados, com ou sem criação do próprio emprego e outros, e por nível de qualificação**



Legenda:

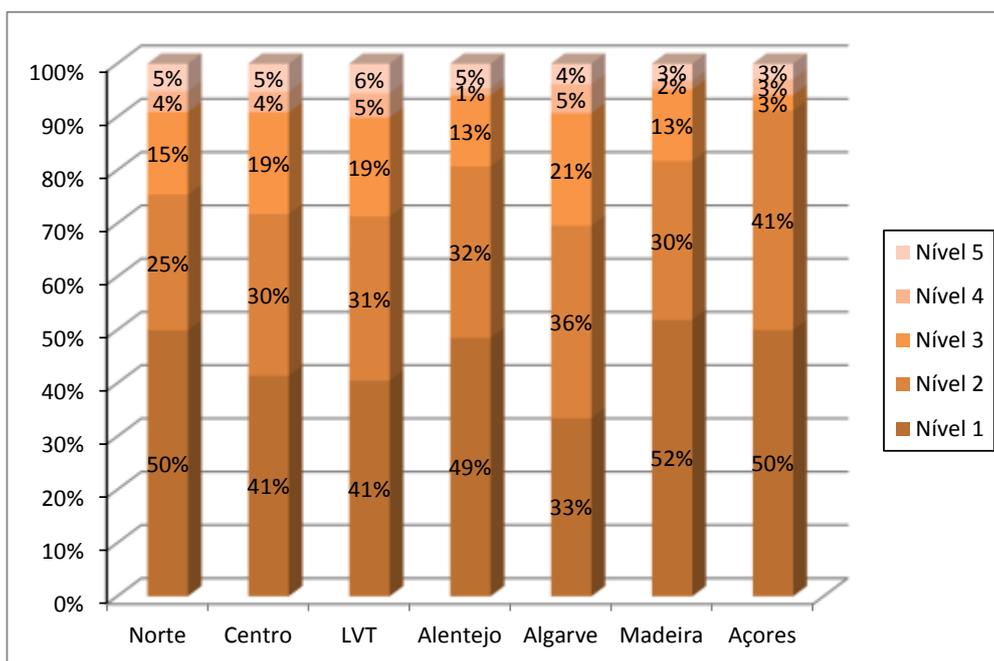
Nível de Formação	Equivalência Académica	Descrição
Nível 1	-----	Trabalhadores não qualificados, com a designação de trabalhadores indiferenciados
Nível 2	9º ano, concluído	Trabalhadores não qualificados, com a designação de trabalhadores semiquificados
Nível 3	12º ano, concluído	Trabalhadores qualificados
Nível 4	Bacharelato e Cursos Técnicos equivalentes	Trabalhadores qualificados, desempenhando as funções de quadros médios (técnicos e chefias)
Nível 5	Licenciatura concluída ou superior	Trabalhadores qualificados, exercendo funções de dirigentes ou técnicos superiores.

Todas as regiões apresentam um peso significativo de trabalhadores não qualificados (correspondendo aos trabalhadores incluídos nos níveis 1 e 2) na estrutura de postos de trabalho a criar, já que, com excepção das regiões do Algarve, com 64% de trabalhadores não qualificados, e de Lisboa e Vale do Tejo, com 66%, todas as regiões apresentam uma

proporção de trabalhadores não qualificados, superior a 70%, como se pode observar no Gráfico 14.

O peso dos trabalhadores qualificados (incluídos no nível 3) supera, em todas as regiões, os pesos assumidos, quer pelos trabalhadores qualificados a desempenhar funções de quadros médios – técnicos e chefias, (incluídos no nível 4), quer pelos qualificados a exercerem funções de dirigentes ou técnicos superiores (incluídos no nível 5).

**Gráfico nº 14: Distribuição dos níveis de qualificação por NUT II**



Legenda:

Nível de Formação	Equivalência Académica	Decsrição
Nível 1	-----	Trabalhadores não qualificados, com a designação de trabalhadores indiferenciados
Nível 2	9º ano, concluído	Trabalhadores não qualificados, com a designação de trabalhadores semiquualificados
Nível 3	12º ano, concluído	Trabalhadores qualificados
Nível 4	Bacharelato e Cursos Técnicos equivalentes	Trabalhadores qualificados, desempenhando as funções de quadros médios (técnicos e chefias)
Nível 5	Licenciatura concluída ou superior	Trabalhadores qualificados, exercendo funções de dirigentes ou técnicos superiores.

As regiões do Algarve e Lisboa e Vale do Tejo apresentam pesos de trabalhadores incluídos no nível 4 superiores aos das outras regiões.

A estrutura de criação de postos de trabalho por desempregados por níveis de qualificação não diverge substancialmente da estrutura de criação do total de postos de trabalho, sendo que a proporção de postos de trabalho a criar de trabalhadores não qualificados em situação de desemprego supera ligeiramente a proporção de trabalhadores não qualificados no total dos postos de trabalho a criar por regiões.

A percentagem de postos de trabalho a criar, com qualificação superior ao Nível 5, é menor, na criação de postos de trabalho para desempregados, quando comparada com a mesma percentagem para o conjunto do total de postos de trabalho a criar. Esta constatação é válida para todas as Regiões.

A nível nacional o peso dos trabalhadores qualificados - níveis 3,4,5 – ultrapassa os 29% do emprego total.

O Algarve e Lisboa e Vale do Tejo apresentam os pesos mais expressivos de trabalhadores qualificados no total da sua estrutura de qualificação, enquanto na situação oposta se situam as regiões do Alentejo e da Madeira.

Da análise do quadro em anexo, constatamos que a criação do próprio emprego por desempregados não apresenta a mesma expressividade em todas as regiões, sendo a do Centro aquela onde a criação própria de emprego por desempregados apresenta menor peso – 13% - por oposição à de Lisboa e Vale do Tejo onde 21% dos desempregados criaram o próprio emprego, logo seguido da Região do Norte com 19%.

Numa visão panorâmica poderemos afirmar que em cada 10 projecto, foram criados 25 postos de trabalho (nº médio de postos de trabalho criado por projecto de 2,5), dos quais apenas 2 tem formação superior (nível 4 e 5).

Nas regiões do Algarve, Alentejo, Madeira e Açores a percentagem de projectos concluídos que criaram um único posto de trabalho é significativamente mais alta que a média nacional, 26,6%, sendo nestas regiões mais baixa a percentagem de projectos que criaram mais de três postos de trabalho, com especial destaque para os Açores.

#### **4.7. Investimento realizado e incentivo atribuído por NUT II**

O Investimento total na realização de projectos concluídos, contabilizados no QCA III, é de 65.538 mil contos, dos quais 61.160 mil contos correspondem ao investimento em capital fixo, e 53.546 mil contos ao investimento elegível para efeito de apoio.

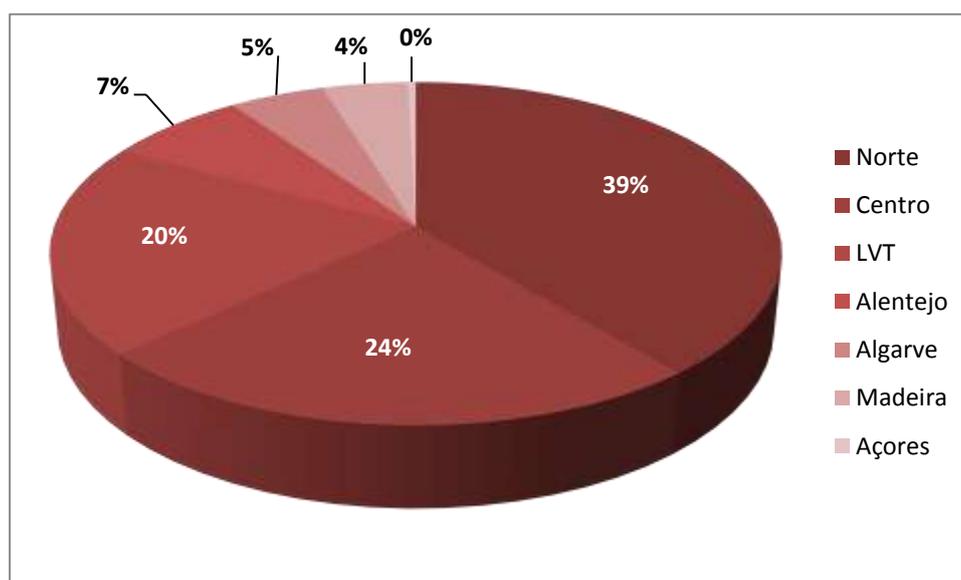
Foram concluídos 4.536 projectos, a que corresponde um incentivo (financiamento público) de 37.766 mil contos.

O investimento total médio por projecto concluído (para um total de 4.523 projectos concluídos) foi de 14.427 contos. Destes, 13.483 contos correspondem a capital fixo e 11.805 contos a investimento elegível, a que corresponde um incentivo (financiamento público) de 8.326 contos.

O investimento capital fixo médio por posto de trabalho e por projecto concluído (total de postos de trabalho 11.326) foi de 5.400 contos, com um total de incentivo (financiamento público) de 3.334 contos.

O Norte correspondeu a 39 % do incentivo total nacional atribuído no âmbito do RIME II, seguida da região Centro, com 24%.

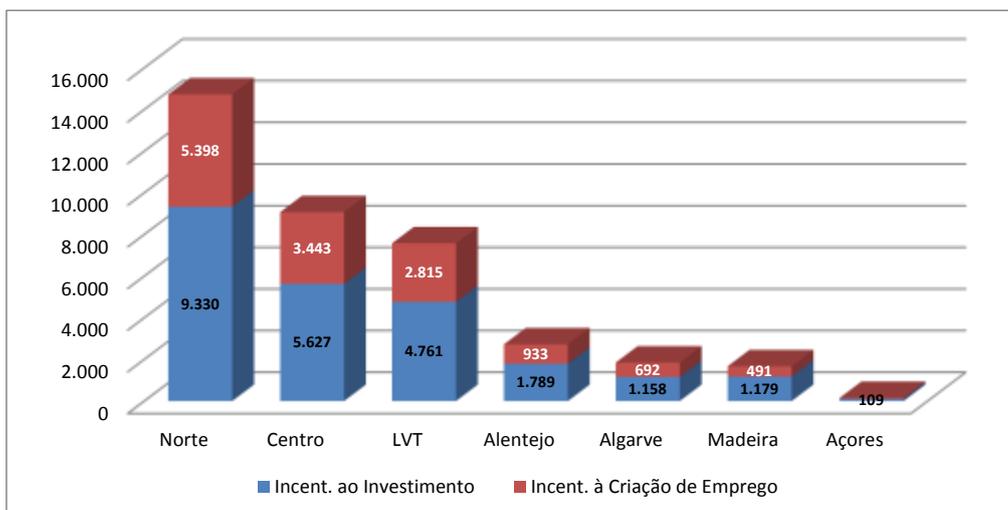
**Gráfico 15: Incentivos totais: distribuição por NUT II**



Os incentivos atribuídos no âmbito do RIME II, subdividiam-se em 2 componentes não reembolsáveis, uma para apoio ao Investimento, regra geral superior, e outra para apoio à criação de emprego.

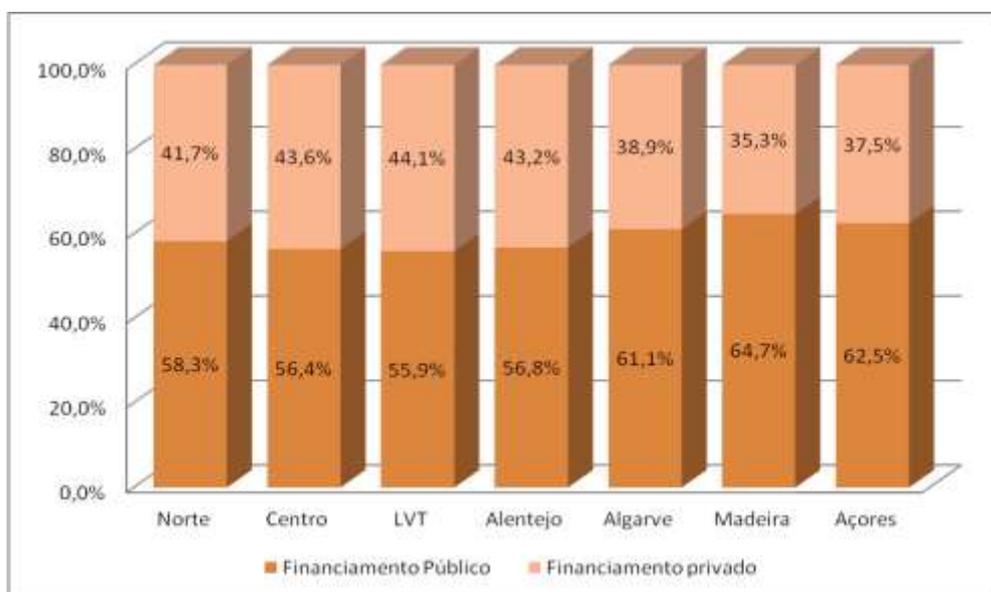
A repartição dos valores totais, de incentivo ao Investimento e incentivo ao Posto de Trabalho, pelas NUT II, pode ser verificada no gráfico nº 16, verificando-se naturalmente que o Norte apresenta a maior fatia dado ser a Região com maior Investimento.

**Gráfico 16: Repartição dos valores totais de incentivos pagos (Incentivo ao Investimento + Incentivo à Criação do Emprego) por NUT II**



A proporção do financiamento privado no montante do investimento total, por regiões, atinge a maior proporção em Lisboa e Vale do Tejo, com as regiões dos Açores, Algarve e Madeira, a apresentarem pesos mais reduzidos, do Investimento privado, o qual não atinge os 40%.

**Gráfico17: Financiamento Público vs Financiamento Privado por NUT II**

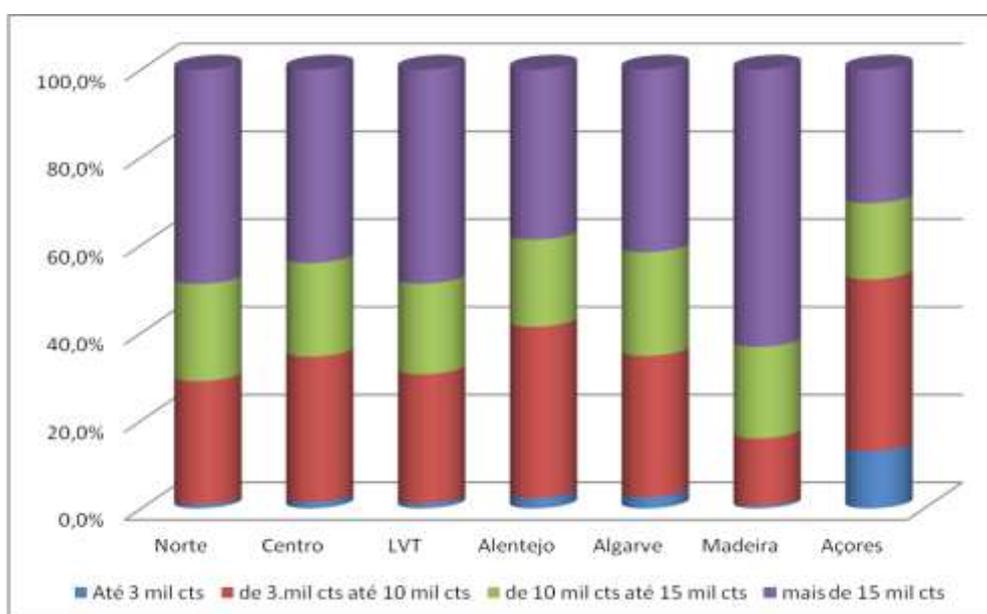


Os incentivos, que constituem um importante instrumento de financiamento público, no caso do RIME II e tomando como referência o investimento total nacional dos projectos integralmente pagos, atingiram 58% (fatia de financiamento público), sendo assim o financiamento privado de 42%.

Por escalões de investimento, a estrutura regional de projectos com aprovação homologada, permite constatar que todas as regiões concentraram a parte mais significativa de projectos, nos escalões de investimentos em capital fixo superiores a 15.000 contos, sendo a Madeira a região que detêm maior expressão.

Para os projectos entre os 10 e 15 mil contos verifica-se um peso idêntico nas várias regiões enquanto no escalão entre os 3 a os 10 mil contos, as regiões dos Açores e do Alentejo sejam as que mais se destacam.

**Gráfico 18: Distribuição do nº projectos por classes de investimento e por NUT II**



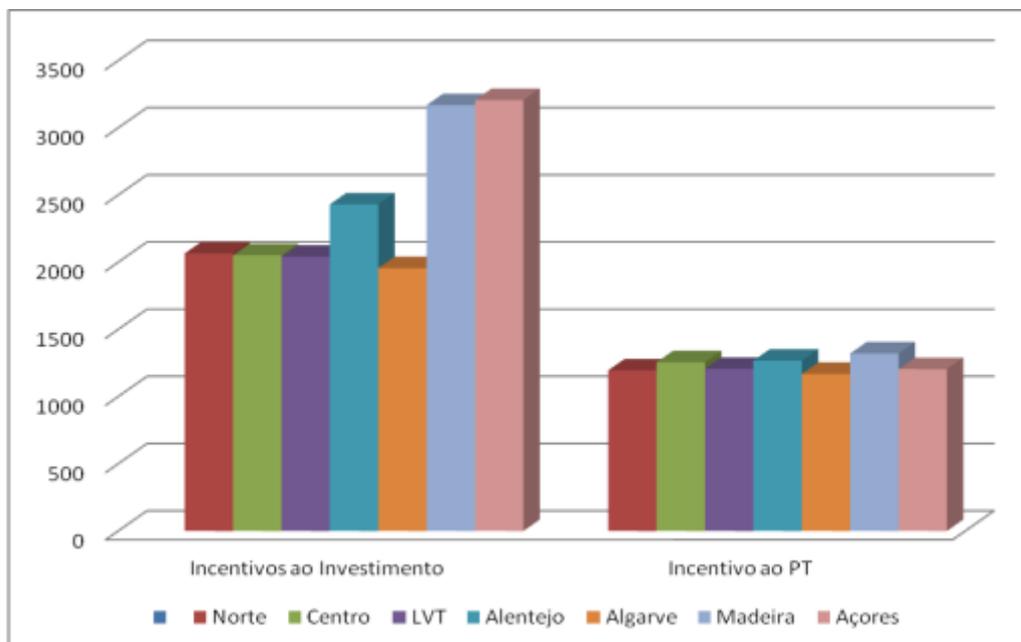
Dos projectos concluídos apenas 1% apresentam investimento inferior a 3.000 contos, entre 3.000 e 10.000 contos 30%, entre 10.000 e 15.000 contos, 22%, superior a 15.000 contos a maioria dos projectos com 47%.

Verifica-se que, praticamente, 68,5% dos projectos concluídos apresentam investimento superior a mais de 10.000 contos.

Verifica-se que o incentivo médio concedido por posto de trabalho a criar, são mais elevados nos Açores e Madeira e mais baixos na região Norte, Algarve e Lisboa e Vale do Tejo, valores consentâneos com os obtidos para a dimensão média do investimento por posto de trabalho.

As taxas de incentivos ao investimento, ao nível regional, permitem observar uma certa semelhança entre as várias regiões, com os valores mais elevados a registarem-se nas regiões autónomas dos Açores e Madeira, seguidos do Alentejo.

**Gráfico 19: Incentivos médios ao investimento e postos de trabalho, por NUT II**



A repartição dos incentivos concedidos revela, em todas as regiões, o maior peso da componente incentivo ao investimento sobre a do incentivo ao emprego, verificando-se que para o todo nacional, representa sempre mais de 50% do total do incentivo recebido.

A Região do Norte foi a que efectuou mais pagamentos, 39%, seguida do Centro com 24%. A região do Norte é também a que apresenta maior número de projectos concluídos, em relação ao número de projectos com contrato de concessão de incentivos assinados e em vigor.

O incentivo médio por projecto a nível nacional é de 8.326 contos, sendo de 3.334 contos o incentivo médio por posto de trabalho.

Sendo o total de investimento 65.538 mil contos, a que corresponde 37.766 mil contos de incentivos, e destes 23.952 mil contos a incentivos ao investimento e 13.813 mil contos (divididos entre 12.368 mil contos de apoio à criação de postos de trabalho e 1.445 mil contos de prémio à criação do próprio emprego).

Os incentivos ao investimento representam 63,4% do total dos incentivos concedidos aos promotores de projectos concluídos, correspondendo o valor de 23.952 mil contos, representando os incentivos à criação de postos de trabalho e de criação do próprio emprego pouco mais de um terço (1/3), seja 13.813 mil contos, 36,6% do total dos incentivos.

Note-se que o incentivo à criação do próprio emprego aplica-se aos projectos de criação de empresa em que os promotores criaram o seu próprio emprego. Estes incentivos aplicaram-se,

apenas aos projectos concluídos associados à criação de empresas de iniciativa de desempregados, o que corresponde a 701 projectos.

Ao total de projectos associados à criação de empresas exclusivamente por desempregados, correspondeu um incentivo total de 10.069 contos, correspondendo um total de 5.280 contos a incentivo ao investimento e 4.788 contos (total de 2.726.648 à criação de postos de trabalho e de 2.061.738 contos de prémio à criação próprio emprego).

Em média cada projecto concluído recebeu 8.326 contos de incentivos. Deste total coube 5.280 ao incentivo ao investimento e 3.045 ao incentivo à criação de emprego, sendo que neste último valor estão incluídos o prémio à criação do próprio emprego.

No caso de empresas criadas por desempregados temos que ter em atenção o prémio ao emprego, que acresce ao valor do posto de trabalho criado e que foi pago a 701 projectos, tendo dado origem a 1739 postos de trabalho.

A despesa pública com o incentivo à iniciativa empresarial por parte dos desempregados, custou, por projecto, 2.062 contos, o que acarretou um custo total do incentivo médio por projecto de 10.069 contos, contra 8.326 contos para os projectos concluídos.

A despesa pública como incentivo á criação do próprio emprego custou por posto de trabalho, para o caso de desempregados que criaram o próprio emprego, 4.038 contos, mais 831 contos, face à média de 3.334 para o conjunto de postos de trabalho criados no âmbito dos projectos concluídos.

Apresentamos de seguida um quadro síntese, que para diversos indicadores, compara os resultados das candidaturas homologadas, com os dos projectos concluídos, a 31 de Dezembro de 2009, a nível nacional.

A tabela 5 sistematiza os diferentes Indicadores de Realização à data de 31 de Dezembro de 1999, comparando, as Candidaturas Homologadas com os Projectos Concluídos.

Da análise deste quadro constata-se que não existem desvios significativos na estrutura, entre “Candidaturas homologadas” e “Projectos concluídos” em todos os indicadores, com excepção da “Localização prioritária”, pois que enquanto nos projectos homologados a distribuição era equitativa, já quando se analisa os “Projectos concluídos” verifica-se um desvio a favor da “Localização prioritária”.

Tabela 5: Candidaturas homologadas e aprovadas em vigor e candidaturas com projectos concluídos (total nacional)

INDICADORES	RESULTADOS APURADOS - RIME II	
	Candidaturas com Aprovação Homologada em Vigor (7.942)	Candidaturas com Projectos Concluídos (4.523)
Projectos ligados à Criação de Empresas	57,7%	53,6%
Actividades Previstas (Por Sectores)		
• Indústria	11,6%	11,8%
• Comércio	37,5%	39,4%
• Turismo	15,9%	15,7%
• Serviços	34,9%	33,1%
Projectos que prevêm desenvolver uma Actividade Prioritária	20,5%	21,8%
• Localização Prioritária	49,7%	55,5%
• Localização Não Prioritária	50,3%	44,5%
• Localização dos Projectos em Áreas Rurais	9,1%	10,6%
• Localização dos Projectos em Áreas Urbanas	90,9%	89,4%
INDICADORES	Candidaturas Operacionais com Aprovação Homologada (7.505)	Candidaturas com Projectos Concluídos (4.523)
Criação de Postos de Trabalho		
• Por Mulheres	56,1%	57,0%
• Por Desempregados que previram criar o seu próprio emprego	9,4%	9,8%
• Com Nível de Qualificação igual ou superior a 3	28,0%	26,0%
• Número médio de PT por projecto	2,74 p.t.	2,5 p.t.
Investimento em Capital Fixo médio por Projecto	14.427 cts	13.483 cts
Investimento Elegível médio por Projecto	12.726 cts	11.805 cts
Investimento em Capital Fixo médio por Posto de Trabalho	5.633 cts	5.400 cts
Incentivo médio por Projecto	9.055 cts	8.326 cts
Incentivo médio por Posto de Trabalho	3.304 cts	3.334 cts



## **CAPÍTULO 5. INDICADORES DE REALIZAÇÃO RIME II NA REGIÃO NORTE**

No capítulo anterior fizemos a apresentação do RIME II, nas diferentes regiões do país, no período de 1997 a 1999. Sendo este o período de prestação de contas do programa RIME II, ele é também o período em que foi possível a obtenção de dados para todas as NUT II, permitindo assim a comparação entre regiões NUT II.<sup>2</sup>

Neste capítulo 5, em que a análise incide exclusivamente sobre a Região Norte, temos em análise todo o período do Regime de Incentivos desde 1997 a 2002.

O desfazamento de datas leva a que os números de concretização da execução final sejam superiores ao verificado em 1999, ainda que sejam valores coincidentes quanto ao número de candidaturas recepcionadas o que se compreende porque, à data de 31 de Dezembro de 1999, o programa já estava encerrado.

Tal como referido no capítulo anterior, nesta data o programa tinha sido encerrado, sendo que nem todas as candidaturas recepcionadas foram analisadas.

Nos anos subsequentes, de 1999 até 2002, registaram-se ainda algumas homologações de candidaturas, bem como pagamentos e encerramento de projectos, desorçamentação por desistência dos promotores, ou por não apresentação de documentos, necessários para prosseguirem com a candidatura.

Conforme verificámos no capítulo anterior a região com maior número de candidaturas foi o Norte, com 3.774 recepcionadas, das quais 3.219 apreciadas em Comissão Regional de Selecção e 2.930 com decisão de aprovação. Destas 2.167 foram objecto de pagamento.

É este o nosso ponto de partida para o presente capítulo 6.

### **5.1. Investimento, despesa elegível, incentivo ao investimento e ao emprego**

Na Região Norte, das 3.774 candidaturas recepcionadas, 555 não foram objecto de homologação, pois apesar de terem entrado no sistema entre 20 de Abril 1998 e 31 de Dezembro de 2000, não tinham ainda sido objecto de selecção a 31 de Dezembro de 1999, data que corresponde ao fecho do QCA II.

---

<sup>2</sup> O RIME II teve o seu arranque efectivo no primeiro trimestre de 1997. Porém e atendendo à enorme procura, cedo esgotou a sua dotação orçamental, e acabou por ser revisto, com redução significativa de apoios, pela Resolução Conselho de Ministros n° 51/98 de 20 de Abril.

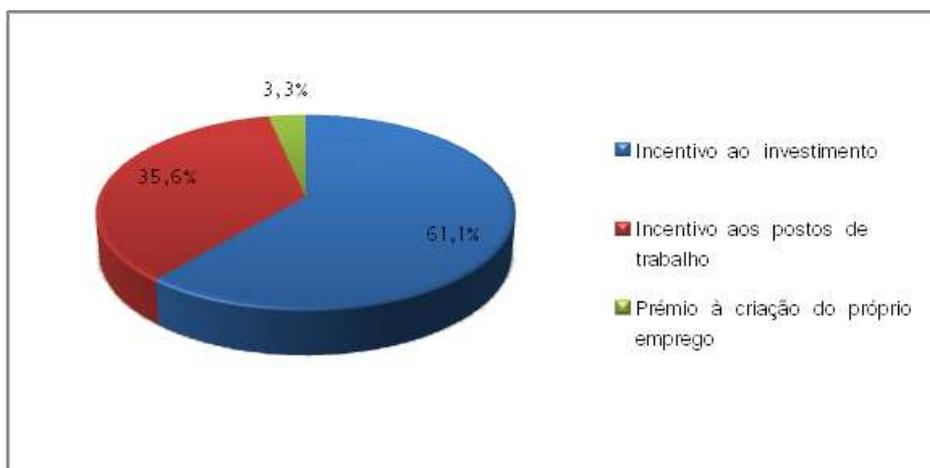
Importa ainda salientar que das candidaturas homologadas, aprovadas e contratualizadas, nem todas concluíram o processo, quer por desistência dos promotores, quer porque deixaram caducar o prazo para apresentação dos documentos ou dos pedidos de reembolsos, quer ainda por falta de manutenção de situação contributiva regularizada com a Segurança Social e Fazenda Pública, à data do respectivo pagamento.

No âmbito da RCM nº 154/96 de 17 de Setembro e 35/97 de 7 de Março, foram homologadas 2.930 candidaturas.

Apenas 20% destes projectos correspondem a investimento em actividades consideradas prioritárias.

Àquele número de projectos corresponde um valor de investimento total de 219,8 Milhões de escudos, um investimento elegível de 184,2 M. escudos, e um valor de incentivo total não reembolsável de 132,8 M. escudos, repartido de acordo com o gráfico 20.

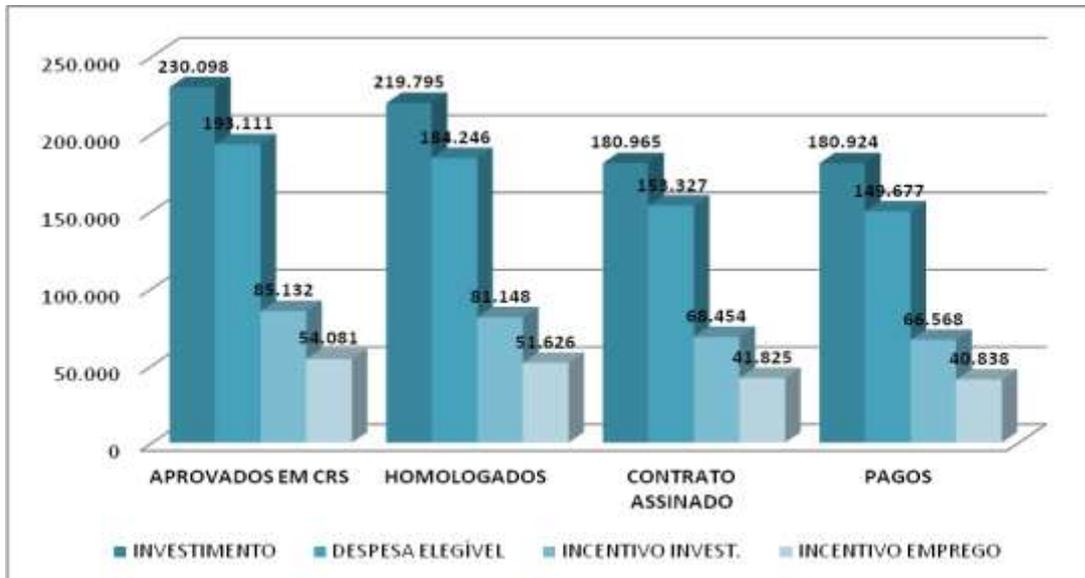
**Gráfico 20: Distribuição de incentivo atribuído ao investimento, aos postos de trabalho e prémio de criação do próprio emprego**



O peso mais significativo de incentivo, foi atribuído à componente “Investimento”, que representa 61,1% do total de incentivos concedidos, representando o “incentivo aos postos de trabalho e prémio” a fatia de 38,9%.

No gráfico 21 podemos analisar o investimento total, a despesa elegível, o incentivo ao investimento e o incentivo aos postos de trabalho, em diferentes momentos (aprovação em CRS- comissão regional de selecção, homologação, os valores de contratação e pagamentos.

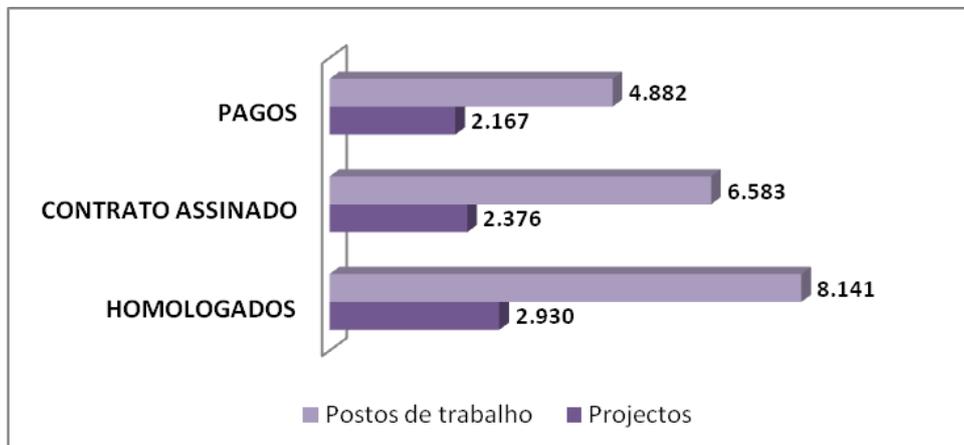
**Gráfico 21 - Investimento, despesa elegível, incentivo ao investimento e incentivo ao emprego**



A análise efectuada ao gráfico demonstra as diferenças de valores em cada um dos momentos desde a aprovação em CRS, passando pela homologação, ao contrato e finalmente ao pagamento. De salientar as diferenças significativas entre valores aprovados e os pagos.

Procedemos à análise do número de projectos em cada uma das fases do processo, verificando-se que foram homologados 2.930 projectos, que previam a contratação de 8.141 postos de trabalho. Destes foram contratualizados 2.376 projectos, a que correspondiam 6.583 postos de trabalho, dos quais foram pagos 2.167, traduzindo a criação de 4.882 postos de trabalho, significativamente menos do que inicialmente previsto e homologado (40% menos).

**Gráfico 22 – Número de projectos e postos de trabalho criados**



Das 2.930 candidaturas aprovadas e homologadas na Região Norte, apenas receberam incentivo 74% dos projectos homologados, 2.167, devendo-se a diferença à desistência dos promotores ou à caducidade do direito aos incentivos, pelas razões já apresentadas.

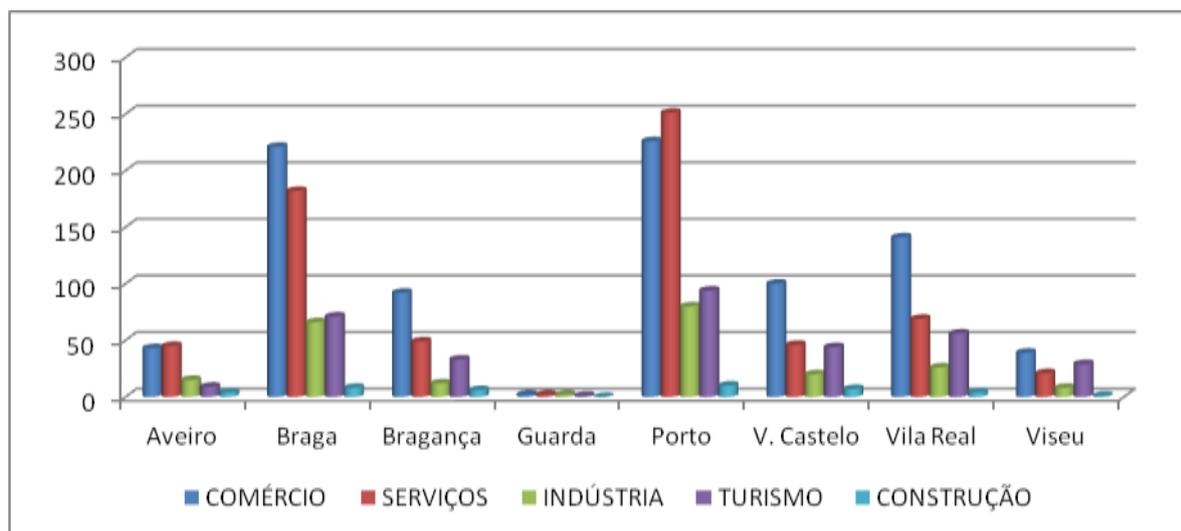
É sobre estes 2.167 projectos que beneficiaram de incentivo, que o nosso estudo vai incidir.

## 5.2. Distribuição das candidaturas homologadas na Região Norte, por Distrito<sup>3</sup>

Dos 2.930 projectos aprovados, a maioria (42%) destinava-se a actividade do comércio, sendo 30% Serviços, 16,2 % no Turismo, 11% na Indústria e uma parte residual para a Construção, facto justificável pelas condições de acesso mais restritivas, deste sector, ao RIME II.

No caso da cidade do Porto, centro urbano de pendor terciário, o peso dos Serviços ultrapassou o do Comércio.

**Gráfico 23 – Distribuição geográfica das candidaturas homologadas por Distrito e por sector de actividade**



Verifica-se que os distritos com maior dinâmica foram, por ordem decrescente, o Porto com 31% dos projectos, seguido de Braga com 26%, Vila Real com 14%, Viana do Castelo com

<sup>3</sup> Nos distritos de Aveiro, Viseu apenas alguns concelhos integram a NUT II, Norte, enquanto no distrito da Guarda apenas V. Nova de Foz Coa pertence a esta NUT.

10%, Bragança com 9%, Aveiro e Viseu, ambos com 5%. A Guarda, com apenas 7 projectos, revelou-se o distrito com menos dinâmica<sup>4</sup>.

Se analisarmos os 2.167 projectos pagos, sobre os quais vai incidir o nosso estudo, verificamos que a sua distribuição sectorial é praticamente igual à dos projectos aprovados. Assim, a maioria continua a orientar-se para o sector do comércio com 41 %, seguida dos serviços com 30%, o turismo com 16,%, a indústria com 11%, sendo residual o número de projectos no sector da construção.

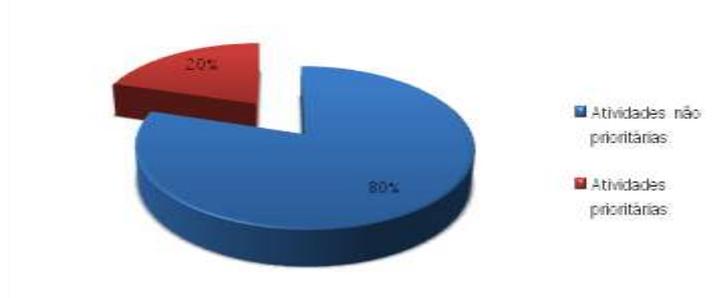
### 5.3. Actividades e localizações prioritárias

Era princípio do RIME II discriminar positivamente alguns sectores de actividade. Neste sentido as actividades eram enquadradas em dois grupos, "Prioritárias" e "Não prioritárias", cabendo às primeiras uma majoração de apoio financeiro, determinado no Anexo I, da RCM N° 154/96 de 17 de Setembro.

A percentagem verificada na região do Norte segue a tendência dos valores nacionais, representados no Gráficos 7 e 8 do capítulo anterior.

Dos 2.930 projectos aprovados e homologados na região do Norte, apenas uma minoria, 20,1% se orientou para as actividades prioritárias. Tomando como referência os projectos com aprovação homologada, verifica-se que a actividade mais representativa é a correspondente a actividades de "Serviços de Apoio às empresas Locais" (ver Gráfico 8).

**Gráfico 24 – Distribuição do número de candidaturas homologadas por actividades prioritárias e não prioritárias**



<sup>4</sup> Nos distritos de Aveiro, Viseu apenas alguns concelhos integram a NUT II, Norte, enquanto no distrito da Guarda apenas V. Nova de Foz Coa pertence a esta NUT.

O RIME II estabelecia uma discriminação positiva para a localização dos projectos, traduzida numa majoração dos apoios financeiros para as localizações prioritárias.

Consideram-se prioritárias “as zonas e áreas sujeitas a processos de recuperação ou desenvolvimento integrado, bem como localizações em áreas protegidas, e operações similares que o Governo venha a definir e a considerar para o efeito” (Artigo 10<sup>a</sup>, ponto 2 da RCM 154/96, de 17 de Setembro).

Quanto à localização, a distribuição entre zonas prioritárias e não prioritárias foi mais equilibrada.

**Gráfico 25 – Distribuição do número de candidaturas homologadas por localizações prioritárias e não prioritárias**



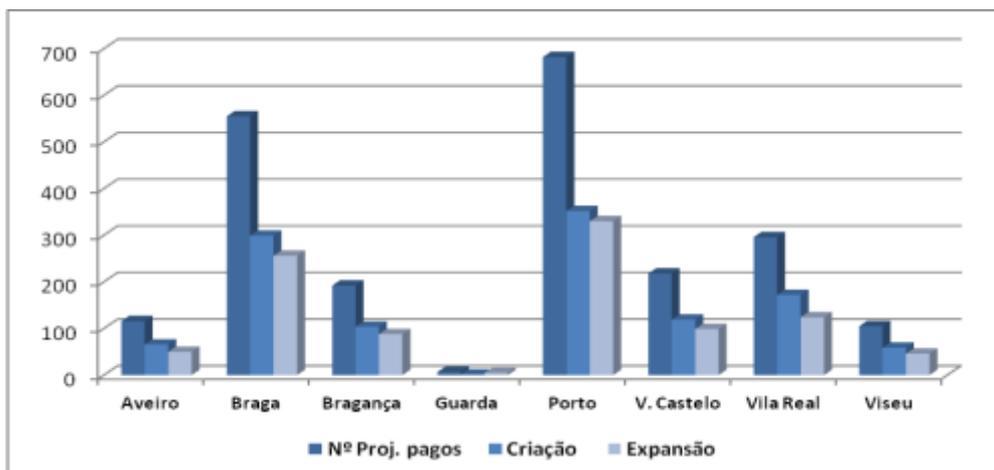
Daquele total de projectos homologados 45,5% previram desenvolver a sua actividade em localização não prioritária, nos termos da RCM n.º 154/96. No entanto, esta proporção baixa para 44% se tivermos em atenção apenas os projectos pagos.

Numa análise mais detalhada, podemos verificar ainda que os projectos homologados com decisão de aprovação, em localizações prioritárias, se concentram nos concelhos urbanos, frustrando em certa medida o objectivo que se pretendia obter ao criar as localizações prioritárias.

#### **5.4. Criação de novas empresas versus expansão de empresas existentes**

No âmbito do RIME II na Região do Norte, tendo em atenção os 2.930 projectos com aprovação homologada, cerca de 53% deram origem à criação de novas empresas, sendo os restantes 47% destinados à expansão de empresas já existentes.

**Gráfico 26: Criação de novas empresas e expansão de existentes por Distrito**



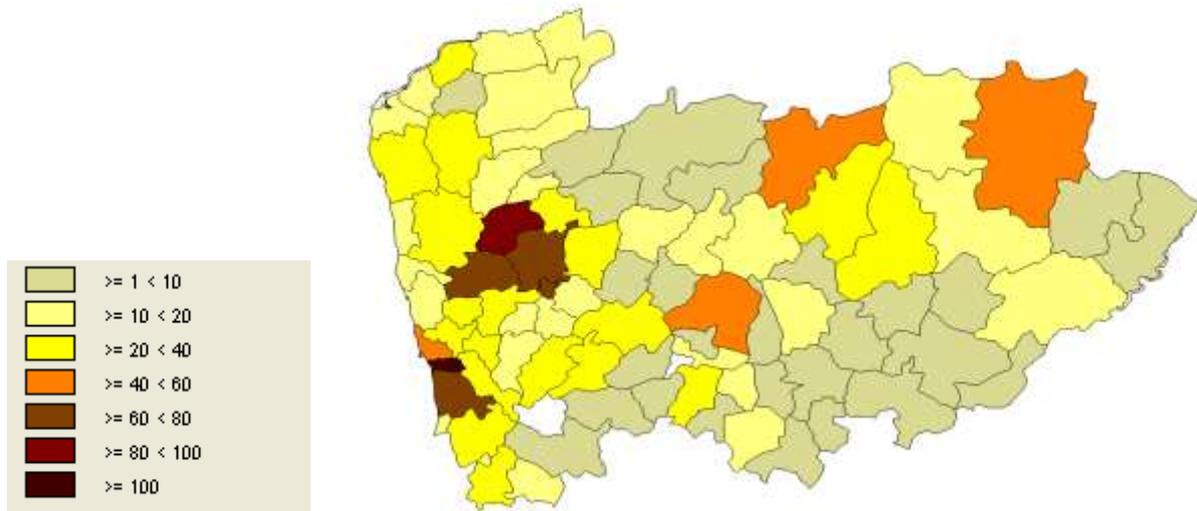
Embora com ligeiras variações entre Distritos verifica-se que, com excepção para o Distrito da Guarda, onde apenas um concelho pertence à região Norte, o número de projectos de criação é superior aos da expansão de empresas existentes.

### **5.5. Distribuição das candidaturas por concelho**

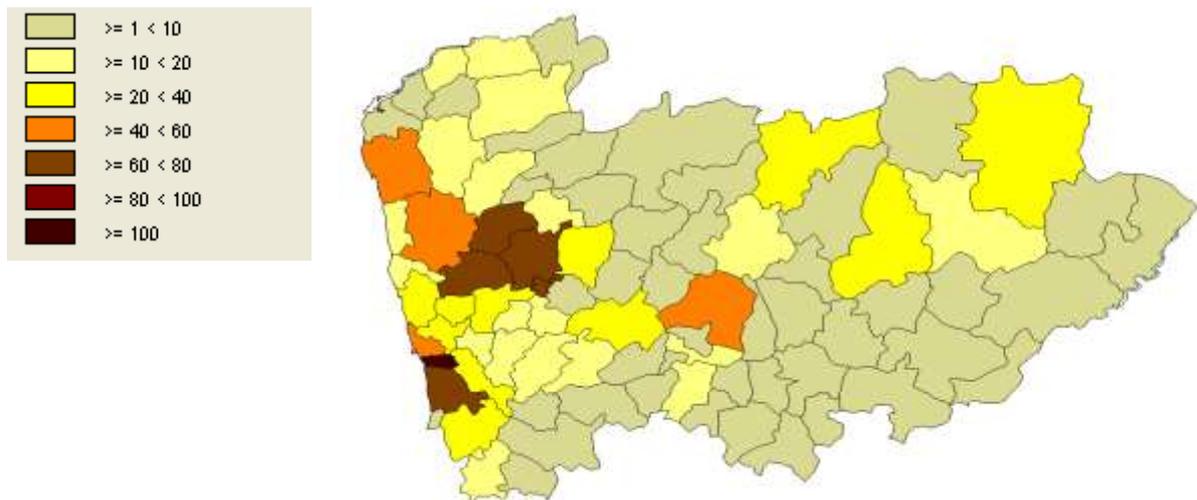
Verificamos que a maior dinâmica, ao nível dos concelhos se encontram Porto com 365 candidaturas, seguido de Vila Nova de Gaia e Braga ambos com 204 cada, Guimarães com 180, Vila Nova de Famalicão com 150, Matosinhos com 133, Vila Real com 128, Santo Tirso 103, Viana do Castelo e Barcelos 102 candidaturas cada.

Os concelhos que registaram menor dinâmica foram, Freixo de Espada a Cinta com apenas 3 candidaturas, Penedono com 4, seguido dos concelhos de Alfândega da Fé, Terras de Bouro, Castelo de Paiva com 5 cada, Santa Marta de Penaguião com 6 e Resende com 7 candidaturas. A análise demonstra assim que as regiões mais desenvolvidas, na Região Norte, continuam a demonstrar uma maior dinâmica. Se agregarmos os concelhos por NUT III, observamos que o Grande Porto foi a região que maior número de projectos registou, destacando-se largamente das demais. Por outro lado o litoral continua a concentrar o maior dinamismo neste tipo de iniciativas, como se pode observar pelas figuras.

**Figura 1: NUT II Norte - Projectos pagos**  
**CRIAÇÃO**



**EXPANSÃO**



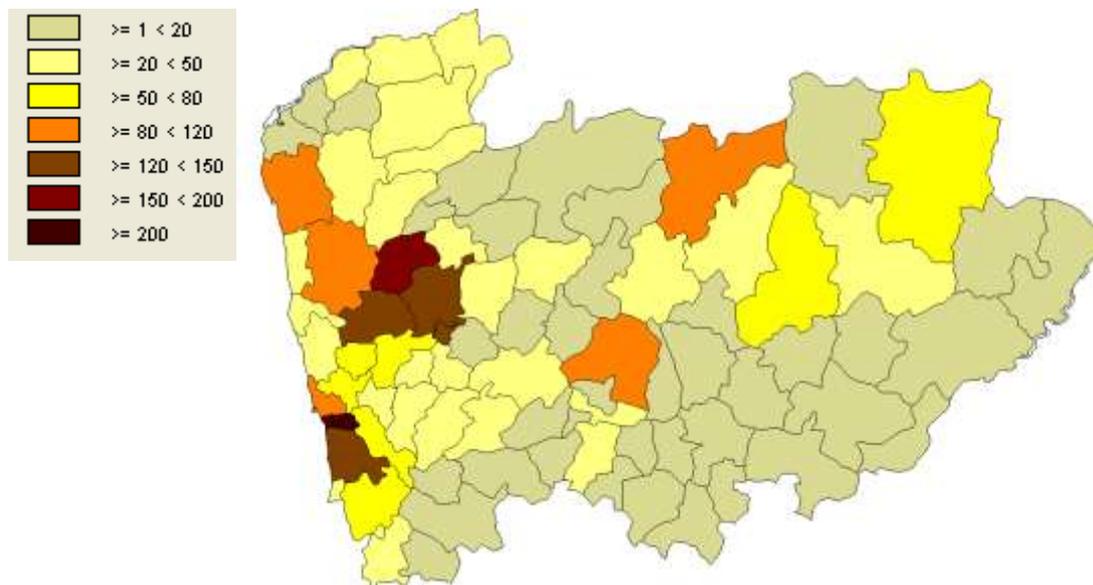
Embora se possa afirmar existir homogeneidade nas dinâmicas relativas entre Criações e Expansões, ao nível concelhio, analisando, com maior detalhe, detecta-se que enquanto Bragança e Chaves aparentam maior dinâmica relativa na Criações, já Viana do Castelo, Barcelos e Braga aparentam maior dinâmica relativa nas Expansões.

Verifica-se que de um modo geral os concelhos menos populosos são os que apresentam menor dinamismo económico, colocando em causa a capacidade destes em reterem a sua população, apesar de o RIME II atribuir majorações aos projectos situados nestes concelhos.

Desta forma poder-se-á admitir que o RIME II não foi capaz de estimular o desenvolvimento equilibrado das diferentes regiões.

**Figura 2: NUT II Norte - Projectos pagos**

**CRIAÇÃO + EXPANSÃO**



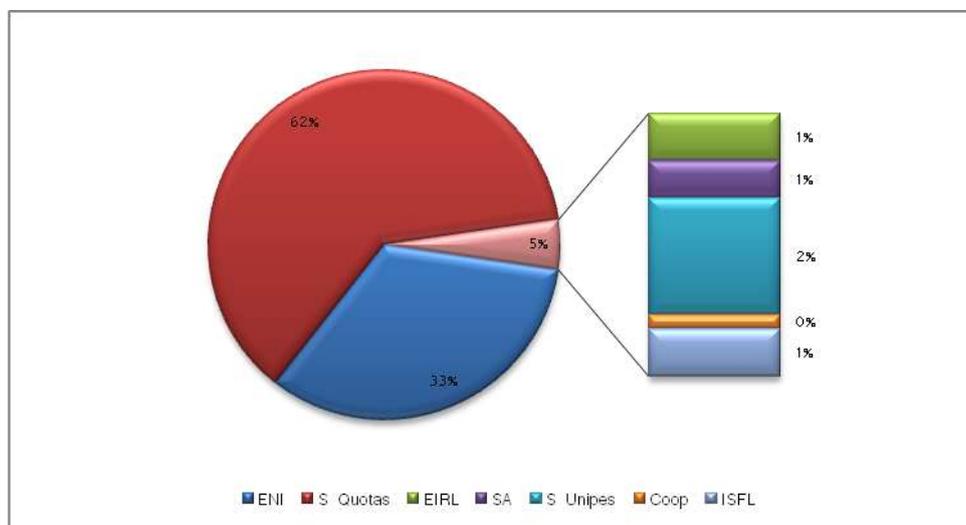
A análise do conjunto dos projectos de criação e expansão confirma a interpretação já expressa de que foram os concelhos de mais elevada população os que revelaram maior dinâmica.

### **5.6. Distribuição por forma jurídica da empresa**

Tomando agora como critério a forma jurídica, verificamos que a maioria das empresas com projectos pagos (62%) são Sociedades por Quotas, seguindo-se as Empresas em Nome Individual (ENI), com um peso de 33%. As Sociedades Unipessoais por Quotas, os Estabelecimentos Individuais de Responsabilidade Limitada (EIRL), as Sociedades Anónimas, as Cooperativas e as Instituições Sem Fins Lucrativos (ISFL), no seu conjunto, representam apenas 5% do total dos projectos aprovados do RIME II.

Tomando como base os projectos pagos, a distribuição pela Forma Jurídica de Empresa, na Região Norte, é a que segue:

**Gráfico 27 – Distribuição de projectos por forma jurídica (ENI, Sociedade por Quotas, EIRL, SA, Sociedades Unipessoais por Quotas, Cooperativas e ISFL)**



Esta estrutura foi idêntica em todos os distritos da Região do Norte

## **CAPÍTULO 6- AVALIAÇÃO DO IMPACTO DO RIME II**

### **6.1. Introdução**

Neste ponto pretende-se avaliar a efectividade de uma política pública de incentivo à criação de emprego e investimento. Com esse objectivo, utilizou-se como indicador da performance a taxa de sobrevivência e de mortalidade das empresas cuja criação ou expansão foi apoiada pelo RIME II.

Na primeira parte, caracteriza-se a situação a 31 de Dezembro de 2012 das empresas apoiadas que receberam incentivo.

Na segunda parte desenvolve-se uma análise estatística que pretende dar resposta às cinco questões principais.

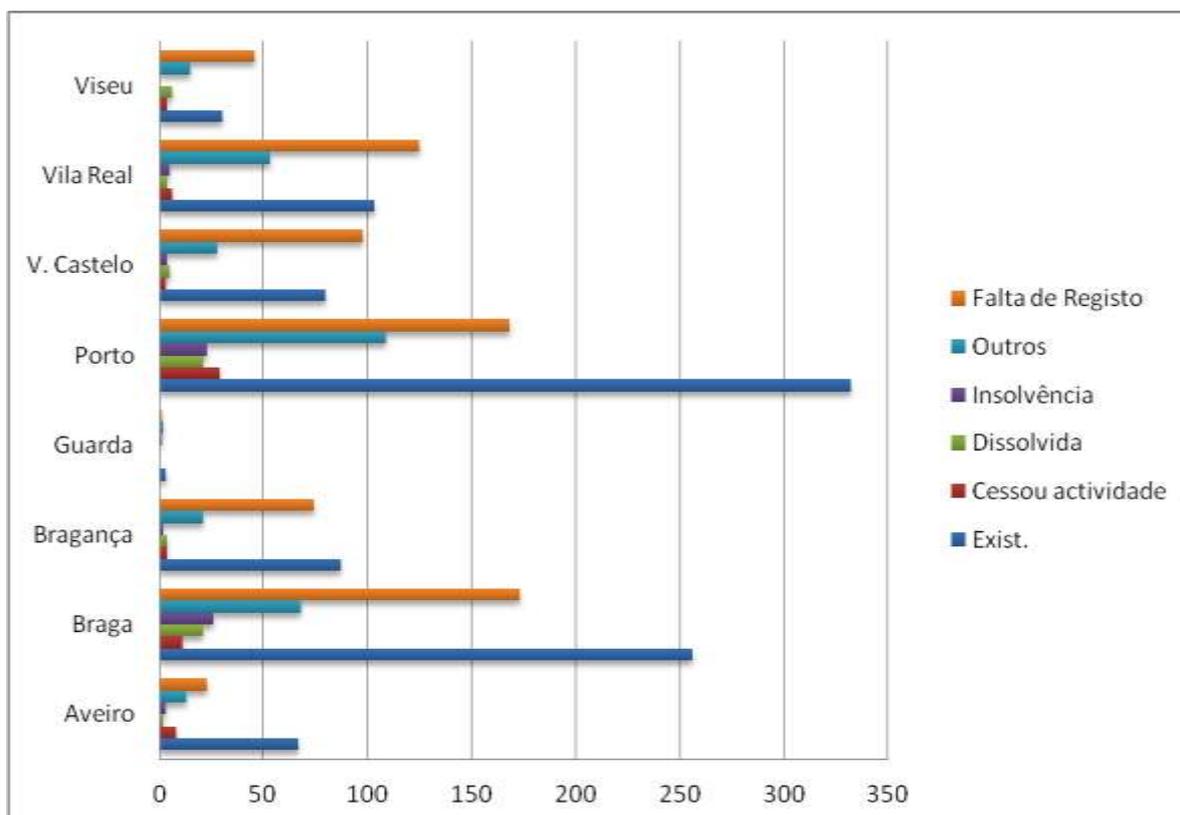
- i) Qual a taxa de sobrevivência das empresas criadas e qual a taxa de mortalidade das empresas expandidas apoiadas no âmbito do RIME II ao fim de 10 anos (i.e. à data de Dezembro de 2012)?
- ii) A taxa de sobrevivência das empresas apoiadas varia mediante o sector de actividade da empresa?
- iii) A taxa de sobrevivência das empresas apoiadas varia com a forma jurídica da empresa?
- iv) Comparação da taxa de mortalidade das empresas expandidas, por sector de actividade, objecto de apoio pelo RIME II para a Região do Norte, com a taxa de mortalidade das empresas em geral, para o mesmo sector de actividade para a região do Norte a mais de 10 anos.
- v) Comparação da taxa de sobrevivência das empresas criadas por sector de actividade objecto de apoio pelo RIME II, com a taxa de sobrevivência das empresas em geral, para o mesmo sector de actividade.

### **6.2. Situação das empresas apoiadas a 31 de Dezembro de 2012**

Dos 2.167 projectos pagos em 2012, apenas foi obtida informação sobre 1.480. Em 687 casos não foi possível detectar o registo, quer porque na altura era atribuído um número provisório, pelo registo nacional de pessoas colectivas, que se perdeu ao actualizar o registo, quer por erros do operador no processo de digitação.

Daquelas 1.480 empresas, 1.038 correspondem a empresas em actividade, a 31 de Dezembro de 2012, incluindo as empresas insolventes em revitalização. As restantes 442 empresas ou já não existem ou não declararam actividade nos 4 anos anteriores.

**Gráfico 28: Situação das empresas apoiadas, a 31 Dezembro 2012, por Distrito**



### 6.3. Análise estatística

Considerando os objectivos do trabalho, importa não só conhecer a performance das empresas que nasceram graças ao apoio do RIME II, mas também das empresas que beneficiaram do apoio à sua expansão.

Sendo *ACTIV* o número de empresas em actividade em 31 Dezembro 2012, representando *INDETERM* o número de empresas cuja situação não foi possível apurar e por *INACTIV* o número de empresas inactivas, podemos calcular a taxa de mortalidade para as empresas criadas ao abrigo do RIME II (*CONSTITUÍDAS*) por:

$$Tx \text{ Mortalidade} = \frac{INACTIV + INDETERM}{CONSTITUÍDAS}$$

A esta taxa de mortalidade corresponde uma taxa de sobrevivência, calculada de acordo com a fórmula:

$$Tx \text{ Sobrevivência} = 1 - Tx \text{ Mortalidade}$$

Existem basicamente dois tipos de metodologias para o cálculo do número de empresas em actividade: (i) a que utiliza a pesquisa de campo para verificar *in loco*, se as empresas registradas formalmente em determinado período, continuam em actividade, num período posterior (no momento da pesquisa de campo) e; (ii) a que utiliza o processamento e a análise de dados oficiais para identificar a situação das empresas, em dois momentos distintos do tempo.

A pesquisa de campo tem a vantagens de permitir obter dados mais actualizados e a constatação empírica das empresas em actividade. No entanto, envolve custos de realização elevados.

O recurso a bases de dados oficiais implica menores custos de operacionalização, mas pode conduzir a informações menos actualizadas.

Neste trabalho a identificação das empresas em actividade foi feita com recurso a uma base de dados suficientemente rigorosa e actualizada para garantir a qualidade dos dados. Apesar disso, há questões que se levantam no cálculo das taxas de sobrevivência das empresas que não foi possível ultrapassar. Por exemplo, a possibilidade de o encerramento de uma empresa ser acompanhado de reabertura de outra empresa, muito semelhante, que utiliza a mesma estrutura da empresa extinta anteriormente. Ou então, o facto de a empresa não estar em actividade durante um determinado período – 4 anos, no caso presente – não impedir a reactivação da empresa num futuro mais ou menos próximo.

### **6.3.1. Taxa de sobrevivência das empresas criadas ao abrigo do RIME II**

O cálculo da taxa de sobrevivência das empresas criadas com o apoio do RIME II foi feito com recurso ao *package* estatístico MINITAB 16 Statistical Software e envolveu a estimação de um intervalo de confiança (IC) a 95% para a proporção binomial.

Como estamos perante variáveis independentes, a probabilidade é constante, do tipo “sobrevive ou não sobrevive” (variável binária), optou-se pelo Teste da proporção binomial.

Tabela 6: Taxa de sobrevivência

Variável: Taxa de sobrevivência	Nº empresas sobreviventes Criações	Dimensão da amostra	Proporção de empresas sobreviventes	Limite inferior I.C.	Limite superior I.C.
	464	1.173	0,396	0,368	0,423

A taxa de sobrevivência das empresas criadas encontra-se no intervalo [0,368;0,423] a um nível de significância de 95%. Os limites do intervalo de confiança situam-se abaixo do valor 0,5 o que significa que a taxa de empresas criadas sobreviventes é significativamente inferior à taxa de empresas não sobreviventes.

### 6.3.2. Taxa de mortalidade das empresas apoiadas ao abrigo do RIME II

Considerando os objectivos do trabalho, importa não só conhecer a performance das empresas que nasceram graças ao apoio do RIME II, mas também das empresas que beneficiaram do apoio à sua expansão.

Neste último caso, o indicador utilizado foi a taxa de mortalidade das empresas, calculada como o quociente entre o número de mortes reais e o número de empresas activas no período de referência:

$$Tx \text{ mortalidade} = \frac{n^{\circ} \text{ empresas inativas}}{n^{\circ} \text{ empresas activas}}$$

Determinou-se a taxa de mortalidade das empresas recorrendo ao cálculo de um intervalo de confiança a 95% da proporção binomial.

Tabela 7: Taxa de mortalidade

Variável: Taxa de mortalidade	Nº empresas extintas expandidas	Dimensão da amostra	Proporção de empresas extintas	Limite inferior I.C.	Limite superior I.C.
	151	994	0.152	0,130	0,174

A taxa de mortalidade das empresas expandidas apoiadas encontra-se no intervalo [0,130;0,174] a um nível de significância de 95%. Os limites do intervalo de confiança

situam-se abaixo do valor 0.5 o que significa que a taxa de empresas expandidas extintas é significativamente inferior à taxa de empresas expandidas sobreviventes.

#### **6.4. Influência do sector de actividade na sobrevivência das empresas**

O passo seguinte da análise consiste em verificar se existe evidência de diferenças significativas nas taxas de sobrevivência das empresas apoiadas pelo RIME II, entre os diferentes sectores de actividade.

Para tal utilizamos o teste do Qui-quadrado que é um teste não paramétrico.

O teste de qui-quadrado permite analisar a relação de independência entre variáveis qualitativas. Mede a probabilidade de as diferenças encontradas nos dois grupos da amostra serem devidas ao acaso, partindo do pressuposto de que, na verdade, não há diferenças entre os sectores de actividade e a taxa de sobrevivência dos mesmos. Se a probabilidade for alta pode-se concluir que não há diferenças estatisticamente significativas entre as taxas de sobrevivências dos diferentes sectores de actividade. Se a probabilidade for baixa (particularmente menos que 5%) pode-se concluir que a taxa de sobrevivência varia consoante o sector de actividade, ou seja que existe diferenças quanto às características de cada um dos sectores de actividade estudados, e de forma estatisticamente significativa.

Para que a sua aplicação seja possível, as seguintes condições de aplicação deverão estar satisfeitas: i) as observações devem ser independentes; ii) os itens de cada grupo serem seleccionados aleatoriamente; iii) a dimensão da amostra ser superior a 20; iv) as observações corresponderem a frequências ou contagens; v) cada observação pertencer a uma e só uma categoria; vi) frequências esperadas superiores 1; vii) pelo menos 80% das frequências esperadas superior ou iguais a 5; a frequência esperada mínima corresponde a 10.5.

Utilizamos uma tabela de contingência para estudar a relação entre duas ou mais variáveis categóricas descrevendo a frequência das categorias de uma das variáveis relativamente às categorias das outras. O objectivo foi verificar se a taxa de sobrevivência variava mediante o sector de actividade da empresa. Note-se que no caso em estudo estamos perante variáveis nominativas e qualitativas.

Verificadas as condições de aplicação do teste do Qui-quadrado, os resultados do teste estão resumidos nas tabelas 8 e 9.

Tabela 8: Tabela de contingência

	Comércio	Construção	Indústria	Serviços	Turismo	Total
Empresas existentes	390	21	124	393	110	1038
Empresas não existentes	163	14	54	140	71	442
Total	553	35	178	533	181	1480
Taxa sobrevivência	0.71	0.60	0.70	0.74	0.61	

Tabela 9: Teste do Qui-quadrado

Dimensão amostra	Estatística Teste	Graus liberdade	Valor de prova teste
1.480	12.644	4	0.013

Verifica-se assim que existe evidência estatística que permite concluir que a taxa de sobrevivência varia mediante o sector de actividade (valor de prova do teste  $0.013 < 0.05$ ). Isto significa que a taxa de sobrevivência das empresas apoiadas pelo RIME II depende do sector de actividade. Os sectores com maior mortalidade são a construção civil com 40%, seguido do turismo com 39%, da indústria com 30%, o comércio com 29% e os serviços com 26%.

### 6.5. Influência da forma jurídica das empresas na sobrevivência das empresas

Investigou-se se a taxa de sobrevivência variava em função da forma jurídica da empresa.

Para esta análise procedemos ao agrupamento das formas jurídicas em 3 grupos:

Grupo 1- Empresas individuais – engloba as Empresas em Nome Individual (ENI) e Estabelecimentos individuais de responsabilidade Limitada (EIRL);

Grupo 2 – Sociedades – engloba sociedades por quotas, sociedades unipessoais por quotas, sociedade anónimas;

Grupo 3 – Outros – engloba Cooperativas e Instituições Sem Fins Lucrativos.

Importa investigar se a taxa de sobrevivência das empresas é ou não independente da forma jurídica. Para o efeito voltamos a recorrer ao teste do Qui-quadrado.

Recorreu-se ao cálculo de um teste do Qui-quadrado a um nível de significância de 95% para testar se a taxa de sobrevivência é independente da forma jurídica da empresa contra a hipótese alternativa de que as duas variáveis não são independentes.

Verificadas as condições de aplicação do teste do Qui-quadrado (ver Anexo) - Análise Estatística 3.2), os resultados do teste estão resumidos nas tabelas 10 e 11.

Tabela 10: Tabela de contingência

	Empresas	Sociedades	Outras	Total
Empresas existentes	74	945	19	1038
Empresas não existentes	39	397	6	442
Total	113	1342	25	1480
Taxa sobrevivência	0.65	0.70	0.76	

Tabela 11: Teste do Qui-quadrado

Dimensão da amostra	Estatística de Teste	Graus de liberdade	Valor de prova do teste
1480	1.627	2	0.443

Como podemos observar, não existe evidência estatística que permita concluir que a taxa de sobrevivência varia de acordo com a forma jurídica da empresa (valor de prova do teste  $0.443 > 0.05$ ). Isto significa que a taxa de sobrevivência das empresas apoiadas pelo RIME II não depende do tipo de forma jurídica da empresa.

## 6.6. – Indicadores de impacto do RIME II na região do Norte

Neste ponto, pretendeu-se avaliar o impacto do RIME II na Região do Norte, comparando a taxa de mortalidade das empresas expandidas e a sobrevivência das criadas, com respectivamente a taxa de mortalidade ou sobrevivência de todas as empresas da região, por sector de actividade.

O objectivo foi verificar se as empresas apoiadas pelo RIME II têm uma mortalidade, ou sobrevivência, maior ou menor do que a registada, em média, para as empresas do mesmo sector e da região Norte.

A tabela 12 fornece as taxas de sobrevivência e mortalidade das empresas de 1997 face à presença em 2007 (10 anos), e que vamos utilizar na análise comparada.

Tabela 12: Taxas de sobrevivência e mortalidade de empresas de 1997, por sector de actividades - empresas com menos de 50 trabalhadores, Região do Norte, 2007

Sector de actividade	Taxa sobrevivência empresas 1997 face à presença 2007	Taxa mortalidade empresas 1997 face à presença 2007
Indústria	31%	69%
Construção	22%	78%
Comercio	34%	66%
Turismo	32%	68%
Serviços (secções I+K+O do CAE)	39%	61%
Saúde	69%	31%

Nota: Empresas que entregaram os quadros de Pessoal e com NPC conhecido

Fonte: GEE/MEE, Quadros de Pessoal

Refira-se que a informação tem por base as empresas que entregaram os Quadros de Pessoal. Atendendo à dificuldade em obter as taxas de mortalidade de empresas com mais de 10 anos, optamos por considerar as taxas de mortalidade das empresas de 1997 face à presença em 2007, até porque a taxa de mortalidade das empresas tenderá em princípio a aumentar nos anos subsequentes ainda que a ritmos menores aos dos primeiros anos de vida das mesmas.

### 6.6.1. Taxa de mortalidade por sector de actividade das empresas expandidas

Recorremos ao cálculo de um teste de hipótese unilateral à esquerda para a proporção binomial (a um nível de significância de 95%) para testar se a taxa de mortalidade das empresas expandidas e pertencentes a cada sector de actividade é inferior à taxa de mortalidade média desse sector para a região Norte.

Tabela 13: Teste: a taxa de mortalidade das empresas expandidas com o apoio do RIME II é igual à taxa de referência do sector

Variável: taxa de mortalidade	Proporção empresas extintas (Taxa de referência)	RIME II			Valor de prova do teste
		Nº empresas extintas	Dimensão amostra	Proporção empresas extintas	
Indústria	0,69	23	129	0,178	0,000
Comércio	0,66	67	452	0,148	0,000
Serviços	0,61	44	284	0,155	0,000
Construção civil	0,78	5	18	0,278	0,000
Turismo	0,68	12	111	0,108	0,000

Os resultados indicam que existe evidência estatística que permite rejeitar a hipótese nula e concluir que a taxa de mortalidade das empresas apoiadas pelo RIME II é significativamente inferior à taxa de mortalidade de referência (valor de prova  $< 0.05$ ). Esta conclusão é válida para todos os sectores de actividade objecto de apoio pelo RIME II.

O que nos leva a concluir que o RIME II teve um impacto positivo pois, apesar de algumas empresas expandidas terem desaparecido, a taxa mortalidade das empresas apoiadas é inferior à registada, em média, para cada sector.

Será de admitir que o processo e os critérios de selecção dos projectos, possa ter dado também um forte contributo para a redução da mortalidade das empresas.

### **6.6.2. Taxa de sobrevivência por sector de actividade das empresas criadas**

Atendendo a que a taxa de sobrevivência de todas as empresas criadas é significativamente inferior à taxa de empresas não sobreviventes importa verificar se esta tendência é comum a todos os sectores de actividade.

A origem das taxas de referência (Tabela 12) foi a já referida em 6.6.

Recorremos ao cálculo de um teste de hipótese unilateral à direita, com excepção do Turismo em que o teste foi feito “à esquerda”, para a proporção binomial (a um nível de significância de 95%) para testar se a taxa de sobrevivência das empresas criadas e pertencentes a cada sector de actividade é superior à taxa de sobrevivência média desse sector para a região Norte.

No caso do Turismo, o teste foi feito à esquerda porque a taxa de sobrevivência do sector é superior à taxa de sobrevivência das empresas apoiadas pelo RIME II.

Tabela 14: Teste: a taxa de sobrevivência das empresas criadas com o apoio do RIME II é igual à taxa de referência do sector

Variável: taxa de sobrevivência	Proporção empresas criadas (Taxa de referência)	RIME II			Valor de prova do teste
		Nº empresas criadas	Dimensão amostra	Proporção empresas criadas	
Indústria	0,31	49	101	0,485	0,000
Comércio	0,34	150	426	0,352	0,315
Serviços	0,39	195	390	0,500	0,000
Construção civil	0,22	11	23	0,478	0,005
Turismo	0,32	59	233	0,253	0,016

A taxa de sobrevivência das empresas criadas pelo RIME II, não é homogénea para todos os sectores de actividade. Por outro lado não existe evidência estatística para alguns dos sectores de que a taxa de sobrevivência das empresas apoiadas pelo RIME II seja superior à respectiva taxa de referência.

Porém, existe evidência estatística que permite concluir que a taxa de sobrevivência das empresas apoiadas pelo RIME II é significativamente superior à taxa de referência (valor de prova  $< 0.05$ ), para os sectores da indústria, serviços e construção.

Para o sector do comércio, onde a taxa de referência é de 34%, a proporção de empresas sobreviventes RIME II foi de 35,2%, superior à taxa de referência, correspondendo-lhe um valor de prova de  $0,315 > 0,05$  pelo que não existe evidência estatística que permita concluir que a taxa de sobrevivência das empresas apoiadas pelo RIME II, para o sector comércio, seja significativamente superior à taxa de sobrevivência de referência (taxa a 10 anos para a região NUT II, para empresas até 50 trabalhadores).

Para o sector do Turismo a taxa de referência (32%) é mesmo superior à taxa de empresas sobreviventes de empresas apoiadas pelo RIME II (25,3%), (pelo que foi efectuado teste de hipóteses unilateral á esquerda) tendo-se concluído que a taxa de sobrevivência das empresas criadas com o apoio do RIME II é significativamente inferior à taxa de referência.

Desta forma conclui-se que no caso da Construção, Serviços e Indústria, e contrariamente ao verificado no Turismo, há um contributo positivo do RIME II. Para o comércio não é possível tirar conclusões por não haver evidência estatística conclusiva.

No caso das expansões, e para todos os sectores de actividade objecto de apoio pelo RIME II, verifica-se que a taxa de mortalidade é significativamente inferior à taxa de mortalidade de referência do respectivo sector.

Conclui-se desta forma que, globalmente, o RIME II contribuiu para reduzir a mortalidade das empresas expandidas, com o seu apoio, independentemente do sector de actividade, tendo contribuído para aumentar a taxa de sobrevivência das empresas criadas, pelo menos nos sectores dos Serviços, Indústria e Construção na região do Norte.



## **CAPÍTULO 7 – CONCLUSÕES**

### **7.1. Principais resultados**

O RIME II, Regime de Incentivos às Microempresas, foi lançado em 1996, tendo como objectivos a dinamização empresarial, traduzida no apoio à criação de emprego e do estímulo ao investimento.

Pela sua natureza, sendo um instrumento de política económica o RIME II era também um instrumento de política social e em particular com objectivos de coesão social.

O RIME II constituiu uma experiência inédita, que consideramos dever ser objecto de estudo, pela sua flexibilidade instrumental e pelo princípio de proximidade da gestão operacional.

Os resultados da avaliação do RIME II, podem ser tidos em conta nas novas políticas públicas de apoio às microempresas, incentivando o investimento, a dinamização da economia e o combate ao desemprego e incentivo ao empreendedorismo.

O maior ou menor contributo do RIME II para o fomento do empreendedorismo, gerando emprego sustentado, foi o que nos propusemos estudar, fazendo uso da taxa de sobrevivência das empresas criadas e da taxa de mortalidade das expandidas, apoiadas no âmbito daquele Regime.

Quer no plano europeu quer no plano nacional as microempresas assumem um papel crescente, não só no que respeita à criação de emprego, como também na promoção do desenvolvimento local e da coesão social.

Tal reflecte-se nos diversos estudos e documentos de orientação para uma política europeia de criação de emprego.

As microempresas demonstram contribuir de forma inequívoca para a redução do desemprego estrutural e para o aumento da flexibilidade das estruturas empresariais, perante tendências duradouras de destruição líquida de postos de trabalho, da parte das grandes empresas.

A criação de emprego pelas microempresas implica, no entanto, elevadas taxas de “natalidade” e “mortalidade” empresarial, com a primeira, em regra, a superar a segunda, isto é, um “saldo fisiológico” positivo, que nada garante porém que seja duradouro; no entanto bastaria uma redução de criação de novas microempresas para se registarem quebras acentuadas drásticas na criação líquida de emprego.

O “momento da verdade” ou “a prova de fogo” das microempresas ocorre, cerca de três anos após a sua criação, sendo o momento em que, designadamente, os recursos humanos e os financeiros se revelam críticos para ultrapassar essa barreira.

O RIME II enquanto regime de incentivos para projectos de micro e pequena dimensão, contribuiu, como mostram os resultados expressos neste trabalho, de forma clara para a dinamização do empreendedorismo, traduzido seja pela criação de novas empresas, seja pela expansão de outras existentes, que se mantiveram. Mas o RIME II afirmou-se também pelo contributo para o aumento da duração do emprego criado pelas empresas que beneficiaram do seu apoio.

Os indicadores de realização demonstram também que o RIME II foi bem sucedido na criação de postos de trabalho e, em particular, no seu preenchimento maioritariamente por desempregados.

No entanto e tendo presente a dicotomia “Sectores prioritários” e “Sectores não prioritários”, os mesmos indicadores sugerem que o RIME II terá falhado o objectivo, ao não conseguir mais de 20% dos projectos apoiados no conjunto de actividades classificadas como “Actividades prioritárias”.

Os sectores dominantes no RIME II foram os Serviços e o Comércio. A orientação sectorial de microempresas corresponde, como seria de esperar, a actividades de baixas barreiras à entrada (comércio, certos serviços, construção, restauração, nomeadamente). As iniciativas de projectos acolhidos no âmbito do RIME II são fortemente marcados por orientações dos promotores para as actividades do Comércio, sendo as origens deste facto diversificadas, mas que se podem relacionar com o facto de serem projectos locais e de base familiar, com reduzidas barreiras à entrada.

Sendo certo que 45% dos projectos se localizaram em zonas “prioritárias”, traduzindo um sucesso, uma análise mais fina demonstra porém que o RIME II não conseguiu potenciar integralmente o desenvolvimento, nem o emprego, das regiões mais desfavorecidas da região sob a pressão da desertificação demográfica.

Nesta dimensão regional, os indicadores do RIME II relativos às empresas e ao emprego criados na região Norte, demonstram uma concentração, na faixa litoral norte, bem como nos centros urbanos do interior, de maior expressão demográfica, tais como Vila Real, Bragança, Chaves e Mirandela.

O RIME II não funcionou assim como instrumento de fixação de populações, podendo concluir-se que o mero voluntarismo público não é capaz de a potenciar.

Já quanto à natureza do projecto (criação vs expansão) os Indicadores revelam um ligeiro predomínio das primeiras (54%) das quais 1/3 foram iniciativa de trabalhadores desempregados.

Tendo sido criados 11.326 postos de trabalho a nível nacional, tal significa um valor médio de 2,5 empregos por projecto concluído, dos quais 29% tem nível de escolaridade igual ou superior ao 12º ano, mas em que apenas 5% detêm nível superior, ou seja, uma proporção de trabalhadores não qualificados, superior a 70%.

Tendo sido eficaz na criação de emprego para desempregados o RIME II não se afirmou como instrumento de criação de emprego para activos qualificados, em especial os licenciados.

Mas o RIME II constituiu também um instrumento de estímulo ao investimento, traduzido num valor médio por projecto concluído, de 13.483 contos, correspondendo-lhe um incentivo de 8.326 contos.

Na sua componente de apoio ao emprego o RIME II, apresenta uma criação média de 2,5 postos de trabalho, com um incentivo ao posto de trabalho a criar de cerca de 3.334 contos.

## **7.2. Limitações do estudo**

O trabalho desenvolvido foi moroso e “invisível”, exigindo a recuperação, organização e consolidação de dados existentes, que se encontravam numa aplicação informática obsoleta, e que não funciona nos actuais sistemas operativos. Para serem trabalhados teve que se assegurar a sua transposição para Excel, tendo sempre em conta a qualidade e a fiabilidade de dados necessários ao trabalho de avaliação.

Os sistemas de informação de programa comunitários, (e o RIME II é um deles) são concebidos com a preocupação de gestão, prestação de contas do programa on-going, acabando por ter uma vida (em termos de carregamento de informação) quase exclusivamente dominada por esta necessidade. Feita a prestação de contas os sistemas deixam de ser alimentados e actualizados, perdendo-se desta forma a informação. Assim os dados de acompanhamento destas medidas têm-se perdido com o tempo, o que contribuí para que não se proceda a uma avaliação ex-post destas medidas.

Desta forma e após o encerramento do programa RIME II, pressupunha-se que o conjunto de dados daquela base não teria qualquer outro interesse futuro ou seja, em bom rigor, a Base de Dados do RIME II encontrava-se claramente em “arquivo morto”, na CCDRN.

Outra dificuldade prendeu-se com a “chave” de identificação e rastreabilidade das empresas apoiadas, ao longo do tempo. Sendo, sem qualquer margem de dúvida, o NIF ou NPC o melhor elemento, a sua adopção levantou dois tipos de problemas: i) algumas empresas, aquando do projecto dispunham de um nº provisório, que se alterou com a passagem a definitivo; ii) as empresas que tendo arrancado enquanto ENI, dispunham de NIF, mas que fruto do seu crescimento evoluíram a forma de sociedade passando a ter o NPC em vez do NIF. Estas duas situações dificultaram imenso o trabalho de forma a se garantir uma amostra suficientemente representativa. De notar que todo este trabalho teve que ser efectuado caso a caso, sem possibilidade de introdução de automatismos.

Esta limitação absorveu elevado tempo e contribuiu para a redução da dimensão da amostra.

### **7.3. Linhas futuras de investigação**

A Comissão Europeia através da Direcção Geral Política Regional e da Coesão (DG XVI) e do Programa MEANS, que visa uma articulação interna de avaliação das políticas (ex-ante, on-going e ex-post), tem chamado a atenção para a necessidade de avaliação, com o objectivo destas virem a acrescentar valor à formulação de programas e iniciativas públicas. Neste contexto o presente trabalho pode servir de ponto de partida para outros estudos, citando-se a título de exemplo:

- Quantificação dos efeitos sobre o emprego: partindo da avaliação da taxa de sobrevivência das empresas criadas chegar à taxa de sobrevivência dos postos de trabalho gerados, objecto de apoio.
- Avaliação da variação territorial da taxa de sobrevivência/taxa de mortalidade, contribuindo para a identificação de bacias de emprego ou para uma mais fácil identificação dos constrangimentos de base territorial, às dinâmicas empresariais e às baixas taxas de sobrevivência nessas bacias de emprego.
- Avaliação da variação das taxas de sobrevivência e mortalidade em função dos níveis médios de escolaridade do emprego criado.

## ANEXO: METODOLOGIAS E DEFINIÇÕES

### Valor de prova de um teste de hipótese:

Medida do grau com que os dados amostrais contradizem a hipótese nula (acima referida como H0). Em particular, quanto menor for o valor de prova maior será o grau com que a H0 é contradita.

### Metodologia para cálculo do intervalo de confiança para a proporção binomial:

#### 1. Análise Estatística – Cálculo de um I.C. pelo método exacto

**Objectivo:** Determinar um intervalo de confiança (I.C.) para a taxa de sobrevivência das empresas.

**Metodologia:** Recorrer ao cálculo de um intervalo de confiança a 95% para a proporção binomial.

#### Confidence interval

$$\text{Lower limit (P}_L\text{)} = \frac{V_1 * F}{V_2 + V_1 * F}$$

where

$$v_1 = 2x$$

$$v_2 = 2(n - x + 1)$$

x = number of events

n = number of trials

F = lower  $\alpha/2$  point of F with  $v_1$  and  $v_2$  degrees of freedom

$$\text{Upper limit (P}_U\text{)} = \frac{V_1 * F}{V_2 + V_1 * F}$$

where

$$v_1 = 2(x + 1)$$

$$v_2 = 2(n - x)$$

x = number of events

n = number of trials

F = upper  $\alpha/2$  point of F with  $v_1$  and  $v_2$  degrees of freedom

The interval  $(P_L, P_U)$  is an approximate 100  $(1 - \alpha)\%$  confidence interval of p.

**Note:** When  $x = 0$  or  $x = N$ , Minitab calculates only a one-sided confidence interval.

## Resultado:

Tabela 6: Taxa de sobrevivência

Variável: Taxa de sobrevivência	Nº empresas sobreviventes Criações	Dimensão da amostra	Proporção de empresas sobreviventes	Limite inferior I.C.	Limite superior I.C.
	464	1.173	0,396	0,368	0,423

Taxa sobrevivência das empresas criadas

### Test and CI for One Proportion

```
Sample   X    N  Sample p    95% CI
1       464 1173  0.395567  (0.367585; 0.423549)
```

Using the normal approximation.

## Resultado:

Tabela 7: Taxa de mortalidade

Variável: Taxa de mortalidade	Nº empresas extintas expandidas	Dimensão da amostra	Proporção de empresas extintas	Limite inferior I.C.	Limite superior I.C.
	151	994	0.152	0,130	0,174

Taxa de mortalidade das empresas expandidas

### Test and CI for One Proportion

```
Sample   X    N  Sample p    95% CI
1       151  994  0.151911  (0.129598; 0.174225)
```

Using the normal approximation.

**2. Análise Estatística - Verificar se a taxa de sobrevivência varia mediante o sector de actividade da empresa.**

**Tabulated statistics: Sobrevivente; SECTOR**

Rows: Sobrevivente Columns: SECTOR

	Comércio	Construção	Indústria	Serviços	Turismo	All
0	163 165.2	14 10.5	54 53.2	140 159.2	71 54.1	442 442.0
1	390 387.8	21 24.5	124 124.8	393 373.8	110 126.9	1038 1038.0
All	553 553.0	35 35.0	178 178.0	533 533.0	181 181.0	1480 1480.0

Cell Contents: Count  
Expected count

Pearson Chi-Square = 12.644; DF = 4; P-Value = 0.013  
Likelihood Ratio Chi-Square = 12.262; DF = 4; P-Value = 0.016

**3. Análise Estatística - Verificar se a taxa de sobrevivência varia mediante o tipo de empresa.**

**Tabulated statistics: Sobrevivente; Tipo**

Rows: Sobrevivente Columns: Tipo

	Emp	Out	Soc	All
0	39 33.7	6 7.5	397 400.8	442 442.0
1	74 79.3	19 17.5	945 941.2	1038 1038.0
All	113 113.0	25 25.0	1342 1342.0	1480 1480.0

Cell Contents: Count  
Expected count

Pearson Chi-Square = 1.627; DF = 2; P-Value = 0.443  
Likelihood Ratio Chi-Square = 1.614; DF = 2; P-Value = 0.446

## 4. Análise Estatística - Taxa mortalidade/Taxa sobrevivência – Teste de Hipótese Exato Valor de prova

### P-value

The exact test for one proportion is based on the likelihood ratio test. The sample (X) comes from binomial distribution with number of trials n and probability of success p.

$$H_1: p > p_0, \text{ p-value} = P\{X \geq x \mid p = p_0\}$$

$$H_1: p < p_0, \text{ p-value} = P\{X \leq x \mid p = p_0\}$$

$$H_1: p \neq p_0 \text{ and } p_0 = 1/2, \text{ p-value} = P\{X \leq y \text{ or } X \geq n - y \mid p = p_0\}$$

where x is the observed number of successes and  $y = \min\{x, n - x\}$ .

Minitab uses likelihood ratio test for

$$H_1: p \neq p_0 \text{ and } p_0 \neq 1/2$$

The likelihood function is defined as:

$$LR(x) = \left(\frac{\hat{p}}{p_0}\right)^x \left(\frac{1 - \hat{p}}{1 - p_0}\right)^{n-x} \text{ such that}$$

$$LR(x) \geq c$$

where c is some critical value, chosen to obtain the desired significance level  $\alpha$ .

Minitab evaluates the likelihood ratio for all possible values of  $X = (0, 1, \dots, n)$  and sums the probabilities for all values for which the  $LR(y) \geq LR(x)$ .

$$\text{p-value} = \sum P\{X = y \mid p = p_0\}$$

### Taxa de mortalidade Indústria

#### Test and CI for One Proportion

Test of  $p = 0.69$  vs  $p < 0.69$

Sample	X	N	Sample p	95% Upper Bound	Exact P-Value
1	23	129	0.178295	0.243035	0.000

### Taxa de mortalidade Comércio

#### Test and CI for One Proportion

Test of  $p = 0.66$  vs  $p < 0.66$

Sample	X	N	Sample p	95% Upper Bound	Exact P-Value
1	67	452	0.148230	0.178539	0.000

### Taxa de mortalidade Construção

#### Test and CI for One Proportion

Test of  $p = 0.78$  vs  $p < 0.78$

Sample	X	N	Sample p	95% Upper Bound	Exact P-Value
1	5	18	0.277778	0.497828	0.000

## Taxa de mortalidade Serviços

### Test and CI for One Proportion

Test of  $p = 0.61$  vs  $p < 0.61$

Sample	X	N	Sample p	95% Upper Bound	Exact P-Value
1	44	284	0.154930	0.194684	0.000

## Taxa de mortalidade Turismo

### Test and CI for One Proportion

Test of  $p = 0.68$  vs  $p < 0.68$

Sample	X	N	Sample p	95% Upper Bound	Exact P-Value
1	12	111	0.108108	0.169269	0.000

## Taxa de sobrevivência Indústria

### Test and CI for One Proportion

Test of  $p = 0.31$  vs  $p > 0.31$

Sample	X	N	Sample p	95% Lower Bound	Exact P-Value
1	49	101	0.485149	0.399584	0.000

## Taxa de sobrevivência Comércio

### Test and CI for One Proportion

Test of  $p = 0.34$  vs  $p > 0.34$

Sample	X	N	Sample p	95% Lower Bound	Exact P-Value
1	150	426	0.352113	0.313728	0.315

## Taxa de sobrevivência Construção

### Test and CI for One Proportion

Test of  $p = 0.22$  vs  $p > 0.22$

Sample	X	N	Sample p	95% Lower Bound	Exact P-Value
1	11	23	0.478261	0.296093	0.005

## Taxa de sobrevivência Serviços

### Test and CI for One Proportion

Test of  $p = 0.39$  vs  $p > 0.39$

Sample	X	N	Sample p	95% Lower Bound	Exact P-Value
1	195	390	0.500000	0.457179	0.000

## Taxa de sobrevivência Turismo

### Test and CI for One Proportion

Test of  $p = 0.32$  vs  $p < 0.32$

Sample	X	N	Sample p	95% Upper Bound	Exact P-Value
1	59	233	0.253219	0.304433	0.016

## **BIBLIOGRAFIA**

- ALTMAN, I. Edward (1983). “Why Business Fail”, *Journal of Business Strategy*, 3, 15-21.
- AUDRETSCH, David & MAHMOOD, Talat (1991). “The Hazard Rate of New Establishments: A First Report”, *Economic Letters*, 36 (4), 409-412.
- AUDRETSCH, David & MAHMOOD, Talat (1994). “Firm Selection and Industry Evolution: The Post-Entry Performance of New Firms”, *Journal of Evolutionary Economics*, 4, 243-260.
- AUDRETSCH, David, HOUWELLING, Patrick & THURIK, Roy (1997). “New Firm Survival: Industry versus Firm Effects”, *Tinbergen Institute Discussion*, Paper N°97-063/3.
- AZEREDO, Beatriz & RAMOS, Carlos (1995). “Políticas Públicas de Emprego: Experiências e Desafios”, *Planejamento e Políticas Públicas*, 12, 91-116.
- BIRCH, David L. (1981).”Who Creates Jobs?” *The Public Interest* 65, 3-14.
- BIRCH, David L. (1987). Job Creation in America: How Our Smallest Companies Put the Most People to Work, *Free Press*, New York.
- CE- COMISSÃO EUROPEIA (1998). A Globalização e a Sociedade de Informação. A Necessidade de Reforçar a Coordenação ao Nível Internacional. Comunicação da Comissão ao Comité Económico e Social e ao Comité das Regiões. Serviço das Publicações Oficiais das Comunidades Europeias, Bruxelas.
- CE - COMISSÃO EUROPEIA (1998).Indicadores de acompanhamento e avaliação uma metodologia indicativa. Direcção – Geral XVI Política Regional e Coesão, MEANS Collections Vol, 2.
- CE - COMISSÃO EUROPEIA (1998a). Report of the Business Environment Simplification Task Force, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg. ISBN 92-828-3418-2.
- CE - COMISSÃO EUROPEIA (1998b). Promoting Entrepreneurship and Competitiveness, Communication from the Commission COM (1998) 550 final of 30.09.1998.

CE - COMISSÃO EUROPEIA (2000). The European Observatory for SME s – Sixth Annual Report (2000). KPMG Consulting and EIM Small Business Research and Consultancy.

CE - Comissão Europeia (2000). Economia Europeia nº 68. Direcção Geral Economia e Finanças.

CE - COMISSÃO EUROPEIA (2003). Directiva Comunitária 2003/361/CE de 6 de Maio de 2003.

CE - COMISSÃO EUROPEIA (2003). Parecer do Comité das Regiões sobre o «Livro Verde “Espírito Empresarial na Europa” e a comunicação “Melhorar o Enquadramento Empresarial”», (2003/C 256/08).

CE - COMISSÃO EUROPEIA (2011). Identification of Future Skills Needs in Micro and Craft (-type) Enterprises up to 2020. FBH – Forschungsinstitut Für Berufsbildung Im Handwerk An Der Universität zu Köln, 17-133.

CIDEC- Centro Interdisciplinar de Estudos Económicos (2004). Avaliação do Programa ILE (Iniciativas Locais de Emprego) no período de 1996 a 2001. Instituto do Emprego e Formação Profissional, Concurso Limitado nº AQS-630/2002.

COCHRAN, William G. (1963). Sampling Techniques, Wiley Series in Probability and Mathematical Statistics, New Jersey.

DAVIS G. Blanchflower (1994), “Job Creation and Job Loss: Research Questions Arising From The Use of Establishment Based Data”, OECD Conference, Paris, 1-28.

DAVIS, Steven J., HALTIWANGER, John & SCHUH, Scott (1993). “Small Business and Job Creation: Dissecting the Myth and Reassessing the Facts”, *National Bureau of Economic Research*, Paper Nº 4492.

DAVIS, Steven J., HALTIWANGER, John, JARMIN, Ron S., KRIZAN, C. J., MIRANDA, Javier, NUCCI, Alfred & SANDUSKY, Kristin (2007). “Measuring the Dynamics of Young and Small Businesses: Integrating the Employer and Nonemployer Universes”, *National Bureau of Economic Research*, Paper Nº 13226.

DEL MONTE, Alfredo & SCALERA, Domenico (2001). “The Life Duration of Small Firms Born Within a Start-up Programme: Evidence from Italy”, *Regional Studies*, 35(1), 11-21.

DIAS, Mónica C. & VAREJÃO, José (2011). Estudos de Avaliação das Políticas Activas de Emprego, 1º Relatório de Progresso. *FEP/UP*.

EVANS, David (1987). “The Relationship Between Firm Growth, Size and Age: Estimates for 100 Manufacturing Industries”, *Journal of Industrial Economics*, 35(2), 567-581.

GARIBALDI, Pietro & MAURO, Paulo (2000). “Job Creation: Why Some Countries Do Better”. *Economic Issues*, 20, April.

GEROSKI, Paul (1991). “Some Date-Driven Reflections on the Entry Process”, In .P Gerosky & J. Schwalbach (Eds.), *Entry and Market Contestability – An International Comparison*, Oxford & Cambridge, 282-296.

GOVINDARAJULU, Zakkula (1999). *Elements of Sampling Theory and Methods*, Prentice Hall, Upper River, New Jersey.

GUERREIRO, M. Dores (1997). “Gestão das Relações Familiares na Direcção Empresarial das PME”. *Economia e Prospectiva*, Ministério da Economia, 3, 77-87.

GUIMARÃES, Rui & SARSFIELD Cabral (2011). *Estatística*. Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto, Verlag Dashofer, 2ª edição, Lisboa.

HECKMAN, James J., LALONDE, R. J. & SMITH, Jeffrey (1999). “The Economics and Econometrics of Active Labor Market Programs”, Orley C. Ashenfelter e David Card (eds), *Handbook of Labor Economics*, vol. 3A, 1865-2097.

HELFAND, Jessica, SADEGHI, Akbar & TALAN, David (2007). “Employment dynamics: small and large firms over the business cycle”, *Monthly Labor Review*, Statistics, Bureau of Labor Statistics, 39-50.

INE - INSTITUTO NACIONAL DE ESTATÍSTICA (2007). “Demografia das empresas portuguesas”, INE, Lisboa.

INE - INSTITUTO NACIONAL DE ESTATÍSTICA (2007a). Serviços de Estatísticas de Empresas-2005/06, INE, Lisboa.

INE - INSTITUTO NACIONAL DE ESTATÍSTICA (2007b). Anuários estatísticos das Regiões Norte, Centro, Lisboa, Algarve, Alentejo, Açores e Madeira, INE, Lisboa.

INE - INSTITUTO NACIONAL DE ESTATÍSTICA (2009). “Demografia de Empresas 2004-2007. O Empreendedorismo em Portugal – Indicadores sobre a Demografia das Empresas”. INE, Lisboa.

INE - INSTITUTO NACIONAL DE ESTATÍSTICA (2013). “Empresas em Portugal 2011”.

KEYNES, J. Maynard (1990). “História do Pensamento Económico”, *Publicações D. Quixote, Lisboa*.

KLUVE, Jochen (2010). “The Effectiveness of European Active labor Market Programs”, *Labour Economics*, 17, 904-918.

LOPEZ, G. Paloma & PUENTE, Sergio (2006). “Business Demography in Spain: Determinants of firm survival”, *Banco de España, Paper nº 0608*.

MADRUGA, P. & V. ESCÁRIA (2005). “Factores Determinantes da Formação e sobrevivência de novas empresas: características do promotor, da iniciativa e do território na sobrevivência das empresas”, Instituto Superior de Economia e Gestão – Universidade Técnica de Lisboa.

MAHMOOD, Talat (2000). “Survival of Newly Founded Businesses: A Log-Logistic Model Approach”, *Small Business Economics*, 14(3), 223-237.

MARIO, P. Carmo & CARVALHO, Luiz (2007). “O Fenómeno da Falência numa Abordagem de Análise de Causas”, *Universidade Federal de Minas Gerais*.

MARTIN, John P. (2000). “What Works Among Active Labour Market Policies: Evidence from OECD Countries”, *Experiences, OECD Economic Studies* Nº 30, 79-113.

MATA, J. & PORTUGAL P. (2002). “The Survival of New Domestic and Foreign – Owned Firms”, *Strategic Management Journal*, 23, 323-343.

NEUMARK, David, BRANDON, Wall, & JUNFU, Zhang (2008). "Do de Small Business Create More Jobs? New Evidence for the United States from the National Establishment Time Series", *Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit Institute for the Study of Labor*, Paper N° 3888.

NEUMARK, David, BRANDON, Wall, & JUNFU, Zhang (2008). "Do Small Business Create More Jobs? New Evidence from National Establishment Time Series", *National Bureau of Economic Research*, Paper N° 13818.

RAYMOND, J. Jessen, (1978). *Statistical Survey Techniques*, Wiley Series in Probability and Mathematical Statistics, New Jersey.

SALMAN A. Kalik, FRIEDRICHS, Yvonne & SHUKUR, Gazi (2009). "Macroeconomic Factors and Swedish Small and Medium-sized Manufacturing Firm Failure", *Department of Social Sciences, Mid Sweden University*, Paper N° 185.

SCHUMPETER, Joseph (1975). *Capitalism, Socialism and Democracy*, Harper, New York.