

Qual a Evolução do Tecido Empresarial da RAM a Nível Sectorial no Período Pós-adesão à CE (1988-2008)?

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

Jorge José de Aguiar Ramos

MESTRADO EM ECONOMIA



UNIVERSIDADE da MADEIRA

A Nossa Universidade

www.uma.pt

Setembro | 2012

Os melhores RUMOS para os Cidadãos da Região



T/M UNCA
33
RAM Qua
Ex.1

72192

Qual a Evolução do Tecido Empresarial da RAM a Nível Sectorial no Período Pós-adesão à CE (1988-2008)?

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

Jorge José de Aguiar Ramos

MESTRADO EM ECONOMIA

UNIVERSIDADE DA MADEIRA
SECTOR DE DOCUMENTAÇÃO
E ARQUIVO

ORIENTAÇÃO

António Manuel Martins de Almeida
Ricardo Fabrício Rodrigues

Agradecimentos

Neste etapa da minha vida académica contei com apoio fundamental dos orientadores, familiares e amigos, sem os quais seria impossível atingir o final desta dissertação. O percurso até o momento actual não foi fácil, mas o alcançar da meta após ultrapassar difíceis barreiras, conforta e motiva de forma distinta.

Expresso a minha gratidão:

- Aos meus orientadores, professor Ricardo Fabrício e António Almeida pela dedicação na orientação científica desta dissertação. Agradeço pelo apoio humano e sábio que ambos disponibilizaram ao longo do trabalho.
- À minha mãe, por tudo o que significa para mim, por ser o meu porto de abrigo, a minha confidente.
- À minha princesa Margarida, por ser a minha fonte de inspiração, o meu modelo de perseverança e luta pela vida.
- À minha mulher, Fátima, pelo apoio incondicional e constante.
- À minha irmã Cláudia pelo apoio e ajuda.
- Aos meus irmãos e irmãs, por ajudarem-me sempre que podem.
- Aos meus amigos Dércia Farinha, Luciano Lombardi e Ricardo Sousa pela disponibilidade para a ajuda.
- Às empresas Diário de Notícias e Previsão por facultarem os dados relativos à iniciativa 100 Maiores e Melhores Empresas.

Muito obrigado a todos.

Dedicatória

Dedico esta tese à minha mãe Ermelinda Ramos e ao meu pai António Aguiar, porque são eles que representam para mim os princípios de honestidade, humildade, dedicação e esforço.

“A economia só será viável se for humana, para o homem e pelo homem.”

João Paulo II

Índice	
Índice de Ilustrações	4
Índice de Tabelas	6
Índice de Siglas	8
Resumo	10
Abstract	11
Introdução	12
1. Apresentação	12
2. Objectivos do trabalho	13
3. Justificação do interesse pela temática	14
4. Questões metodológicas	16
5. Questões de partida	17
6. Hipóteses	17
7. Descrição sumária da investigação	18
8. Limitações do estudo	19
Capítulo I – A globalização, a economia nacional e a economia regional	20
1. O ambiente económico global e os desafios da globalização	20
2. O ambiente económico nacional no contexto da adesão à CE	26
2.1. O impacto do euro na economia nacional	31
2.2. O impacto do euro na RAM	33
2.3. A análise do desempenho da economia nacional no período em análise	36
3. As perspectivas socioeconómicas da RAM no contexto de RUP	39
3.1. Os condicionalismos geográficos, ambientais e institucionais da RAM	44
3.2. As opções de desenvolvimento da economia regional a nível sectorial	45
3.2.1. O turismo como opção de desenvolvimento da economia regional	53
3.3. O papel do Estado no apoio à actividade económica regional	56
3.4. A importância das transferências financeiras para a RAM	59
3.5. A importância da criação de infra-estruturas na RAM	63
3.6. As potencialidades e os problemas específicos da actividade empresarial na RAM	66
3.7. As características do modelo económico da RAM	72
Capítulo II – Desempenho empresarial da RAM	75
1. Dados das 100 Maiores Empresas - Características da amostra	75
1.1. Representação numérica da amostra	80
1.1.1. Indicadores de análise financeira contidos na amostra	83
1.1.1.1. Volume de Negócios – Conceito e correlação com PIBRpm	84

1.1.1.1.1. Volume de Negócios – Médias em valores absolutos	86
1.1.1.1.2. Volume de Negócios – Taxas de crescimento.....	89
1.1.1.1.3. Volume de Negócios – Números índices de base fixa	90
1.1.1.1.4. Volume de Negócios – Categorização	94
1.1.1.1.5. Volume de Negócios – Empresas com maior participação (EMP)	96
1.1.1.1.5.1. Volume de Negócios nas EMP – Taxas de crescimento	99
1.1.1.2. Activo Líquido – Conceito e correlação com o PIBRpm.....	100
1.1.1.2.1. Activo Líquido – Médias em valores absolutos	102
1.1.1.2.2. Activo Líquido – Taxas de crescimento.....	104
1.1.1.2.3. Activo Líquido – Números índices de base fixa.....	105
1.1.1.2.4. Activo líquido – Empresas com maior participação.....	108
1.1.1.2.4.1. Activo Líquido das EMP – Taxas de crescimento	109
1.1.1.3. Capital Próprio – Conceito	110
1.1.1.3.1. Capital Próprio – Médias em valores absolutos	111
1.1.1.3.2. Capital Próprio – Taxas de crescimento.....	112
1.1.1.3.3. Capital Próprio – Números índices de base fixa.....	114
1.1.1.4. Cash-Flow – Conceito	115
1.1.1.4.1. Cash-flow – Médias em valores absolutos	116
1.1.1.4.2. Cash-flow – Taxas de crescimento.....	118
1.1.1.4.3. Cash-flow – Números índices de base fixa	119
1.1.1.5. Produtividade – Conceito	121
1.1.1.5.1. Produtividade – Médias.....	122
1.1.1.5.2. Produtividade – Taxas de crescimento.....	123
1.1.1.5.3. Produtividade – Números índices de base fixa.....	124
1.1.1.6. Cash-Flow / Volume de Negócios – Conceito	125
1.1.1.6.1. Cash-Flow / Volume de Negócios (CF/VN) – Médias.....	126
1.1.1.6.2. Cash-Flow / Volume de Negócios – Taxas de crescimento	127
1.1.1.6.3. Cash-Flow / Volume de Negócios – Números índices de base fixa.....	128
1.1.1.7. Rendibilidade das Vendas – Conceito.....	130
1.1.1.7.1. Rendibilidade das Vendas – Médias.....	130
1.1.1.7.2. Rendibilidade das Vendas – Taxas de crescimento.....	132
1.1.1.8. Autonomia Financeira – Conceito.....	133
1.1.1.8.1. Autonomia Financeira – Médias	134
1.1.1.8.2. Autonomia Financeira – Taxas de crescimento.....	136
1.1.1.9. Rendibilidade do Activo (ROA) – Conceito	137
1.1.1.9.1. Rendibilidade do Activo – Médias	138

1.1.1.9.2. Rendibilidade do Activo – Taxas de crescimento	139
1.1.1.10. Rendibilidade dos Capitais Próprios (ROE) – Conceito	140
1.1.1.10.1. Rendibilidade dos Capitais Próprios – Médias.....	140
1.1.1.10.2. Rendibilidade dos Capitais Próprios – Taxas de crescimento.....	142
1.1.1.11. Resultado Líquido do Exercício (RLE) – Conceito.....	143
1.1.1.11.1. Resultado Líquido de Exercício – Médias em termos absolutos.....	143
1.1.1.11.2. Resultado Líquido do Exercício – Taxas de crescimento.....	145
Conclusão.....	146
Bibliografia	150

Índice de Ilustrações

Ilustração 1 – Identificação das RUP's Fonte:Wikipédia	40
Ilustração 2 – Evolução do consumo de cimento, 1988 – 2008; Fonte: DRE.....	48
Ilustração 3 – Retrospectiva anual do inquérito ao emprego por sector; Fonte: DRE	51
Ilustração 4 – VAB por sector de actividade a preços de mercado, unidade: escudos 10 ⁶ Fonte: DRE.	52
Ilustração 5 – VAB por sector de actividade a preços correntes, unidade:escudos 10 ³ Fonte: DRE.	52
Ilustração 6 – Proveitos totais do turismo; Unidade: 10 ³ Fontes: Estatísticas do Turismo da RAM, DREM	54
Ilustração 7 – Transferências da CE, 1988 – 2008; Fonte: IDR.....	60
Ilustração 8 – Transferências do Estado para a RAM; Fonte: DGO	61
Ilustração 9 – Edifícios concluídos pelas Câmaras Municipais da RAM, por unidade; Fonte: DRE	64
Ilustração 10 – Evolução Balança Comercial, 1988 – 2008 Fonte: DRE	72
Ilustração 11 – Evolução das taxas de entrada de empresas, 1989 – 2008.....	79
Ilustração 12 – Evolução das taxas de saída de empresas, 1989 – 2008	79
Ilustração 13 - Evolução Anual das Empresas Participantes.....	81
Ilustração 14 – Frequências, por actividade, 1988 – 2008	83
Ilustração 15 – Evolução do Volume de Negócios (série desinflationada), 1988 – 2008	88
Ilustração 16 – Evolução dos números índices de base fixa do Volume de Negócios a preços correntes, 1988 – 1999.....	92
Ilustração 17 – Evolução dos números índices de base fixa do Volume de Negócios a preços correntes, 1999 – 2008.....	93
Ilustração 18 – Evolução do Volume de Negócios categorizado, 1988 – 2008	96
Ilustração 19 – Evolução do Volume de Negócios nas empresas com maior participação (série desinflationada), 1988 – 2008	98
Ilustração 20 – Evolução das taxas de crescimento do Volume de Negócios a preços correntes nas empresas com maior participação, 1988 – 2008	100
Ilustração 21 – Evolução do Activo Líquido (série desinflationada), 1988 – 2008	103
Ilustração 22 – Evolução das taxas de crescimento do Activo Líquido a preços correntes, 1988 – 2008	105
Ilustração 23 – Evolução dos números índices de base fixa do Activo Líquido a preços correntes, 1990 – 1999.....	106
Ilustração 24 – Evolução dos índices de base fixa do Activo Líquido a preços correntes, 2000 – 2008	107
Ilustração 25 – Evolução do Activo Líquido nas empresas com maior participação (série desinflationada), 1988 – 2008	109

Ilustração 26 – Evolução das taxas de crescimento do Activo Líquido a preços correntes em EMP, 1988 – 2008.....	110
Ilustração 27 – Evolução do Capital Próprio (série desinflationada), 1990 – 2003	112
Ilustração 28 – Evolução das taxas de crescimento do Capital Próprio a preços correntes, 1991 – 2003	113
Ilustração 29 – Evolução dos números índices de base fixa do Capital Próprio a preços correntes no 1º subperíodo, 1991 – 1999	114
Ilustração 30 – Evolução dos números índices de base fixa do Capital Próprio a preços correntes no 2º subperíodo, 1999 – 2003	115
Ilustração 31 – Evolução do Cash-Flow, 1988 – 2003.....	117
Ilustração 32 – Evolução das taxas de crescimento do Cash-Flow a preços correntes, 1989 – 2003 ..	119
Ilustração 33 – Evolução dos números índices de base fixa do Cash-Flow a preços correntes, 1989 – 1999.....	120
Ilustração 34 – Evolução dos números índices de base fixa do Cash-Flow a preços correntes no 2º subperíodo, 1999 – 2003	121
Ilustração 35 – Evolução da Produtividade, por actividade, 1990 – 2003	123
Ilustração 36 – Evolução das taxas de crescimento da Produtividade a preços correntes, 1991 – 2003	124
Ilustração 37 – Evolução dos números índices de base fixa da Produtividade, 1991 – 2003	125
Ilustração 38 – Evolução do CF/VN, por actividade, 1988 – 2008.....	127
Ilustração 39 – Evolução das taxas de crescimento do CF/VN a preços correntes, 1989 – 2008	128
Ilustração 40 – Evolução dos números índices de base fixa do CF/VN a preços correntes, 1989 – 1999	129
Ilustração 41 – Evolução dos números índices de base fixa do CF /VN a preços correntes, 2000 – 2008	130
Ilustração 42 – Evolução da Rendibilidade das Vendas, 1990 – 2003.....	131
Ilustração 43 – Evolução das taxas de crescimento da Rendibilidade das Vendas a preços correntes, 1991 – 2003.....	133
Ilustração 44 – Evolução da Autonomia Financeira, 1988 – 2008.....	135
Ilustração 45 – Evolução das taxas de crescimento da Autonomia Financeira a preços correntes, 1989 – 2008.....	137
Ilustração 46 – Evolução da Rendibilidade do Activo, 1988 – 2006.....	138
Ilustração 47 – Evolução das taxas de crescimento do ROA a preços correntes, 1989 – 2006	140
Ilustração 48 – Evolução da Rendibilidade dos Capitais Próprios, 1990 – 2005	141
Ilustração 49 – Evolução das taxas de crescimento da Rendibilidade dos Capitais Próprios a preços correntes, 1991 – 2008	143
Ilustração 50 – Evolução do Resultado Líquido do Exercício (série desinflationada), 1988 – 2004 ..	144

Índice de Tabelas

Tabela 1 – Taxas de variação anual do Índice de Preços no Consumidor, por classe, 1998 – 2008	
Fonte:DRE.....	34
Tabela 2 – Retrospectiva anual do inquérito ao emprego, por sector, por ano; Fonte: DRE	50
Tabela 3 – Evolução Balança Comercial, 1988 – 2008, Fonte: DRE	71
Tabela 4 – Participação empresarial, por actividade, entradas e saídas	76
Tabela 5 – Evolução das taxas de entrada e saídas de empresas, 1989 – 2008.....	77
Tabela 6 – Tabela de frequências de empresas, 1988 – 2008	80
Tabela 7 – Tabela de frequência global (inclui todos os anos da amostra), por actividade	81
Tabela 8 – Frequências, por actividade, 1988 – 2008	82
Tabela 9 – Correlação de Pearson entre o VN e o PIBRpm.....	85
Tabela 10 – Evolução do Índice de Preços ao Consumidor (IPC) de 1988 – 2008; Fonte: DRE	86
Tabela 11 – Evolução do Volume de Negócios (série a preços correntes e desinflationados), 1988 – 2008.....	87
Tabela 12 – Evolução das taxas de crescimento do Volume de Negócios a preços correntes, 1989 – 2008.....	89
Tabela 13 – Evolução dos números índices de base fixa do Volume de Negócios, 1988 – 1999.....	91
Tabela 14 – Evolução dos números índices de base fixa do Volume de Negócios a preços correntes, 1999 – 2008.....	93
Tabela 15 – Categorização do Volume de Negócios a preços correntes, frequências totais , 1988 – 2008.....	94
Tabela 16 – Categorização do Volume de Negócios a preços correntes, frequências por actividade, 1988 – 2008.....	95
Tabela 17 – Evolução do Volume de Negócios nas empresas com maior participação, 1988 – 2008..	97
Tabela 18 – Evolução das taxas de crescimento do Volume de Negócios a preços correntes nas empresas com maior participação, 1988 – 2008	99
Tabela 19 – Correlação de Pearson entre o Activo Líquido e o PIBRpm.....	101
Tabela 20 – Evolução do Activo Líquido, 1988 – 2008	102
Tabela 21 – Evolução das taxas de crescimento do Activo Líquido a preços correntes, 1988 2008 ..	104
Tabela 22 – Evolução dos números índices de base fixa do Activo Líquido a preços correntes, 1988 – 1999.....	106
Tabela 23 – Evolução dos índices de base fixa do Activo Líquido a preços correntes, 1999 – 2008..	107
Tabela 24 – Evolução do Activo Líquido nas empresas com maior participação, 1988 – 2008.....	108
Tabela 25 – Evolução das taxas de crescimento do Activo Líquido a preços correntes nas EMP, 1988 – 2008.....	109
Tabela 26 – Evolução do Capital Próprio, 1990 – 2003	111

Tabela 27 – Evolução das taxas de crescimento do Capital Próprio a preços correntes, 1991 – 2003	113
Tabela 28 – Evolução dos números índices de base fixa do Capital Próprio a preços correntes no 1º subperíodo, 1990 – 1999	114
Tabela 29 – Evolução dos números índices de base fixa do Capital Próprio a preços correntes no 2º subperíodo, 1999 – 2003	115
Tabela 30 – Evolução do Cash-Flow, 1988 – 2003	116
Tabela 31 – Evolução das taxas de crescimento do Cash-Flow a preços correntes, 1989 – 2003	118
Tabela 32 – Evolução dos números índices de base fixa do Cash-Flow a preços correntes, 1989 – 1999	119
Tabela 33 – Evolução dos números índices de base fixa, do Cash-Flow a preços correntes, 1999 – 2003	120
Tabela 34 – Evolução da Produtividade, por actividade, 1990 – 2003	122
Tabela 35 – Evolução das taxas de crescimento da Produtividade a preços correntes, 1991 – 2003	123
Tabela 36 – Evolução dos números índices de base fixa da Produtividade a preços correntes, 1990 – 2003	124
Tabela 37 – Evolução CF/VN, por actividade, 1988 – 2008	126
Tabela 38 – Evolução das taxas de crescimento do CF/VN a preços correntes, 1989 – 2008	127
Tabela 39 – Evolução dos números índices de base fixa do CF/VN a preços correntes, 1989 – 1999	128
Tabela 40 – Evolução dos números índices de base fixa do CF /VN a preços correntes, 1999 – 2008	129
Tabela 41 – Evolução da Rendibilidade das Vendas, 1990 – 2003	131
Tabela 42 – Evolução das taxas de crescimento da Rendibilidade das Vendas a preços correntes, 1991 – 2003	132
Tabela 43 – Evolução da Autonomia Financeira, 1988 – 2008	134
Tabela 44 – Evolução das taxas de crescimento da Autonomia Financeira a preços correntes, 1989 – 2008	136
Tabela 45 - Evolução da Rendibilidade do Activo, 1988 a 2006	138
Tabela 46 – Evolução das taxas de crescimento do ROA a preços correntes, 1989 – 2006	139
Tabela 47 – Evolução da Rendibilidade dos Capitais Próprios, 1990 – 2005	141
Tabela 48 – Evolução das taxas de crescimento da Rendibilidade dos Capitais Próprios a preços correntes, 1991 – 2005	142
Tabela 49 – Evolução do Resultado Líquido do Exercício, 1988 – 2004	144
Tabela 50 – Evolução das taxas de crescimento do Resultado Líquido do Exercício a preços correntes, 1989 – 2004	145
Tabela 51 – Taxas de crescimento dos indicadores financeiros incluídos na amostra	148

Índice de Siglas

AF – Autonomia Financeira

AL – Activo Líquido

BP – Banco de Portugal

BCE – Banco Central Europeu

CE – Comunidade Europeia

CF – Cash-Flow

CF/VN – Cash-Flow / Volume de Negócios

CINM – Centro Internacional de Negócios da Madeira

COM – Comércio

COMdesinf – Comércio, dados desinflationados

CP – Capital Próprio

CRLE – Crescimento do Resultado Líquido do Exercício

DGO – Direcção Geral do Orçamento

DN – Diário de Notícias

EMP – Empresas com Maior Participação

FEDER – Fundo Europeu de Desenvolvimento Económico Regional

IDE – Investimento de Desenvolvimento Económico

IDR – Instituto de Desenvolvimento Regional

IND – Indústria

INDdesinf – Indústria, dados desinflationados

INE – Instituto Nacional de Estatística

IPC – Índice de Preços ao Consumidor

JM – Jornal da Madeira

PDR – Plano Desenvolvimento Regional

PIDDAR – Plano e Programa de Investimentos e Despesas de Desenvolvimento da Região Autónoma da Madeira

PIBR_{pm} – Produto Interno Bruto Regional a preços de mercado

PME's – Pequenas e Médias Empresas

POP_{RAM} - Programa Operacional Plurifundos da Região Autónoma da Madeira

PROD. – Produtividade

RAM – Região Autónoma da Madeira

ROE – Rendibilidade do Capital Próprio

RLE – Resultado Líquido do Exercício

ROA – Rendibilidade do Activo

ROV – Rendibilidade das Vendas

RUP's – Regiões Ultraperiféricas

SER – Serviços

SER_{desinf} – Serviços, dados desinflationados

VAB – Valor Actual Bruto

Resumo

O presente estudo tem como principal objectivo analisar o desempenho global e por sector de actividade do tecido empresarial da RAM no período 1988-2008 através da análise de dados financeiros. A relevância do estudo baseia-se na reflexão da resposta dada pelo tecido empresarial regional aos desafios que foram surgindo ao longo do período referido, e na análise do espírito empresarial e das linhas estratégicas de actuação que pautaram o tecido empresarial a nível das diferentes actividades na RAM. Para a realização deste estudo quantitativo utilizamos uma amostra de conveniência que contém dados contabilísticos anuais de 545 empresas do tecido empresarial regional, que participaram na iniciativa anual das 100 Maiores Empresas da RAM ao longo dos 21 anos em estudo e que constituem, eventualmente, a única base de dados de cariz semipúblico da região. Os dados foram obtidos através de recolha exaustiva nas instituições responsáveis pelo tratamento da informação disponibilizada pelas empresas concorrentes (Previsão, ECAM), consolidada por pesquisa em jornais (DN, JM), revistas e dados recolhidos no arquivo regional. Estas fontes constituem-se como um precioso instrumento de recolha de dados financeiros de difícil acesso. No tratamento dos dados foram utilizados métodos de estatística descritiva, taxas de crescimento e números índices de base fixa e aplicado teste de correlação de «Pearson». Obteve-se como principais resultados a evolução anual positiva do indicador Volume de Negócios (7,95%) e Activo Líquido (12,23%), Capital Próprio (11,04%), Cash-Flow (12,40%) e Produtividade (2,51%). Os resultados obtidos permitem concluir que houve crescimento empresarial na RAM no período em estudo. As actividades industriais, comerciais e de serviços cresceram a ritmos diferenciados ao longo do período de análise, com predominância para o crescimento do sector terciário, alicerçada nas actividades comerciais e de serviços, que evidenciaram crescimento superiores à actividade industrial.

Palavras-chave

RAM, Indicadores Económicos, 100 Maiores Empresas.

Abstract

This study's main objective are to analyze the overall performance and activity of the business sector of RAM in the period 1988-2008 by analyzing financial data. The relevance of the study is based on the reflection of the response given by the regional business challenges that have emerged over that period and analysis of entrepreneurship and strategic guidelines that guided the level of entrepreneurial activities in different RAM. To accomplish this quantitative study used a sample of convenience that contain accounting data for 545 companies in the annual regional business, who participated in the annual competition of the 100 Largest Companies of RAM over 21 years of study and are possibly the only database of semi-public nature of the region. Data were obtained through complete collection in the institutions responsible for processing the information provided by competitors (Forecast, MACE), consolidated research papers (DN, JM), magazines and regional data collected in the file. These sources constitute itself as a valuable tool for collecting financial data difficult to access. In the data processing methods were used descriptive statistics, growth rates and fixed base index numbers and applied correlation test (Pearson). Was obtained as main results the annual positive development of the indicator Turnover (7,95%) and Net Assets (12,23%), Capital (11,04%), Cash-Flow (12,40%) and Productivity (2,51%). The industrial, commercial and services grew at different rates over the period of analysis, principally the growth of the tertiary sector, based on commercial activities and services, which showed higher growth of industrial activity.

Key words

RAM, Economic Indicators, Top 100 Companies.

Introdução

1. Apresentação

No âmbito dos estudos de formação avançada em ciências económicas (Mestrado de Economia) ministrado pela Universidade da Madeira, a tese que nos propomos realizar pretende observar um conjunto de dados com a finalidade de proceder à análise da evolução da realidade empresarial regional no período compreendido entre 1988 a 2008.

A observação de dados financeiros do tecido empresarial regional, neste período coincidente com a pós-adesão à Comunidade Europeia, assume-se como uma análise importante, essencialmente pelas lacunas que se observa na informação disponível nesta matéria. A verificação dos dados financeiros disponibilizados, através do projecto 100 Maiores Empresas, por empresas do tecido empresarial da Ilha da Madeira, permite realizar um estudo do desempenho do tecido empresarial da RAM (com base na análise da evolução das actividades comercial, industrial e de serviços) suportado por dados financeiros das empresas concorrentes. Esta informação financeira constitui uma base de dados valiosa e simultaneamente escassa, permitindo o estudo da evolução do tecido empresarial regional, baseado em análise quantitativa e qualitativa. Este estudo pretende, partindo de uma perspectiva de análise sectorial, extrair conclusões globais sobre a dinâmica empresarial no contexto regional, decisivamente influenciado pelo contexto natural e geográfico. Assim, tendo em conta as especificidades da economia da RAM, no contexto de região insular e periférica, e os múltiplos desafios a que a actividade empresarial regional está sujeita, conhecer a performance da economia regional, neste período, constitui-se útil para verificar se o (s) modelo (s) de desenvolvimento adoptado potenciou o crescimento e desenvolvimento da actividade empresarial, no período em análise.

Como referido, esta tese centra-se no estudo dos dados financeiros disponibilizados pela iniciativa 100 Maiores e Melhores Empresas. Historicamente, em 1988 por iniciativa do Dr. Luigi Valle (Sócio Fundador/Director Geral da Previsão) surgiu o projecto 100 Maiores Empresas da Madeira que aplicava um modelo de classificação e distinção das empresas com melhores performances. Este estudo, contribuiu significativamente para o conhecimento da realidade do tecido empresarial da RAM, pois a informação financeira disponibilizada pelos seus intervenientes, possibilita obter um conhecimento das empresas, e dos grupos

económicos, com sede na RAM. Estes dados permitem uma avaliação aprofundada acerca da dimensão (através dos indicadores Volume de Negócios e Activo Líquido, Capital Próprio e Cash-flow); rendibilidade (através do indicador Cash-flow/Volume de Negócios, Rendibilidade do Capital Próprio, Rendibilidade das Vendas e Rendibilidade do Activo); dinamismo (através do indicador Maior Crescimento do Resultado Líquido); contribuição das empresas para a economia (através do indicador Produtividade); e equilíbrio financeiro (através do indicador Autonomia Financeira).

Neste sentido, este projecto de dissertação baseia-se na pesquisa, exploração, organização e harmonização de dados, utilizando como principal fonte os dados sobre as 100 Maiores Empresas da Região Autónoma da Madeira, dados que constituem a amostra de conveniência, da qual retiramos informações que permitem analisar a evolução sectorial do tecido empresarial da região no período 1988 a 2008. Compreender a evolução e a dinâmica das diferentes actividades da economia regional ao longo de duas décadas, é outro dos objectivos do estudo pois permite aferir sobre a capacidade de adaptação ao longo do período às grandes modificações do contexto económico mundial, nacional e regional e dar ênfase ao percurso da economia regional.

2. Objectivos do trabalho

Os objectivos gerais deste estudo consistem em cartografar um período da economia regional de 21 anos (com base nos dados de evolução da amostra) e paralelamente verificar as performances do tecido empresarial regional a nível das actividades exercidas pelas empresas representadas na amostra (comércio, indústria e serviços). Os resultados da observação da amostra durante período 1988 a 2008, pós adesão à CE, possibilitam concluir sobre quais as actividades que obtiveram maior predominância na economia regional, neste período marcante da economia regional, cujo contexto subjacente à obtenção de resultados positivos teve contornos únicos. Desta forma, poderemos aferir sobre os níveis de desenvolvimento das actividades separadamente.

Constituem-se como objectivos específicos deste trabalho de investigação, o estudo dos dados relativos às empresas concorrentes às 100 Maiores e Melhores Empresas da RAM, dados que encontravam-se dispersos entre as instituições que procedem ao tratamento e publicação dos mesmos. Assim, este trabalho iniciou-se de forma a procurar agrupar os dados

inicialmente dispersos, com a finalidade de constituir uma base de dados consistente e homogénea. Após a constituição de uma base de amostra organizada, pretendeu-se observar a evolução da economia regional durante o período da pós-adesão, através da análise dos instrumentos financeiros, por ano e por actividade. Para esse efeito, procedeu-se à observação dos dados por actividade, com base na observação das médias anuais apresentadas pelas empresas concorrentes. Esta análise por sector, é acompanhada por uma análise dos indicadores financeiros fornecidos pelas empresas concorrentes individualmente. Desta forma, através dos resultados obtidos pretendeu-se:

- Analisar o desempenho da economia regional por actividade.
- Analisar o desempenho global do tecido empresarial regional.

3. Justificação do interesse pela temática

A história económica regional tem demonstrado as imensas dificuldades que o povo madeirense, e conseqüentemente o seu tecido empresarial, têm convivido ao longo da sua existência. Devido à perpetuação ao longo dos tempos das adversidades naturais e das dificuldades de relacionamento político com o governo central, os habitantes da Madeira encontraram na emigração a solução para o seu futuro, desenvolvendo o seu espírito empresarial em outros lugares do mundo que os acolheram e não na sua terra natal. Esta realidade fez com que a actividade empresarial evoluísse a um ritmo lento, e a economia regional tenha-se mantido durante largas centenas de anos, alicerçada no sector primário e tenha repetido níveis de desenvolvimento comercial e industriais muito baixos.

Desta forma, é natural que o desempenho empresarial regional, historicamente sujeito a condicionantes naturais, económicas e políticas tenha atingido, pelo menos até períodos antecessores à adesão de Portugal à CE, níveis pouco satisfatórios. Assim, as análises baseadas em dados financeiros actuais são fulcrais para sustentar as leituras críticas sobre o desempenho empresarial obtido na pós-adesão à CE, sem esquecer que a RAM encontrava-se numa situação de graves atrasos estruturais e sociais aquando da adesão portuguesa ao projecto europeu.

Assim, face aos condicionantes da economia regional, assume predominante importância compreender as limitações e as capacidades da economia regional, uma vez que os resultados económicos obtidos são importantes indicadores para a compreensão das estratégias adoptadas. Os estudos sobre a evolução da economia regional antecessores à

adesão à CE são porém escassos, tal como os posteriores à adesão. A limitação dos estudos científicos na RAM nesta matéria, devem-se essencialmente à dificuldade em aceder a dados financeiros. Neste sentido, é de salientar a importância da iniciativa 100 Maiores e Melhores Empresas, pois constitui-se eventualmente como a única base de dados relativa à actividade empresarial na RAM de cariz semipúblico, no período da pós-adesão à Comunidade Europeia. Assim, o estudo decidiu apoiar-se nesta importante fonte de dados, que apesar de estar desorganizada e dispersa, justificou a aposta na organização dos dados e posterior desenvolvimento do estudo, face à escassez deste tipo de informação no contexto regional.

Tendo em conta as características específicas da RAM, o estudo da performance empresarial que agora realizamos permite contribuir para melhorar o conhecimento da evolução sectorial e global do tecido empresarial da RAM ao longo do período 1988 – 2008, período que por ser de longo prazo, permite aferir sobre a performance regional em contextos económicos marcadamente distintos.

Assim, através dos resultados obtidos, pretende-se reflectir na resposta do tecido empresarial regional aos múltiplos desafios que foram surgindo, ao longo dos diferentes períodos alvo de estudo. Esta verificação dos resultados obtidos nos diversos indicadores financeiros, indicam a capacidade ou não de adaptação da economia regional a contextos globais em constante modificação. A observação dos resultados financeiros possibilitam observar e analisar o espírito empresarial das empresas regionais, e suas linhas estratégicas de actuação a nível das diferentes actividades, questões fulcrais para a capacidade adaptação à evolução da sociedade regional perante o contexto global de mudança que pauta o período em análise. De facto, as mudanças da realidade empresarial obrigaram os empresários locais a adaptarem-se a novos enquadramentos económicos, com ajustamentos apenas concretizados parcialmente em organizações direccionadas para uma aprendizagem empresarial exigente e contínua, o que em contexto de mercados regionais de pequena dimensão não é particularmente comum.

Sumariamente, é incontornável a importância da análise dos resultados obtidos pela economia regional neste período, apesar de ser evidente que as performances obtidas (essencialmente na 1ª metade do período) registaram resultados singulares, devido a condições económicas favoráveis em múltiplos aspectos. Assim, torna-se importante aferir qual/quais as actividades empresariais que dominaram a economia regional no período, e simultaneamente verificarmos se os resultados obtidos na região sustentaram-se em actividades relacionadas directamente com as decisões políticas, ou por actividades com capacidade auto-sustentável.

Desta forma, analisaremos se aos sectores ou actividades da economia regional, criaram-se condições sustentáveis para o crescimento ou desenvolvimento empresarial, ou se por outro lado, este crescimento ou desenvolvimento deveu-se e sustentou-se numa dependência dos contextos económicos ou políticos internos e externos.

4. Questões metodológicas

Relativamente aos instrumentos de análise aplicados no trabalho desenvolvido, foram utilizados dados (através de recolha de informação publicada e disponível) sobre as empresas regionais concorrentes à iniciativa anual 100 Maiores Empresas. Esta fonte de dados, permite obter informações contabilísticas relevantes sobre as empresas, grupos económicos (com sede na RAM), estruturas estas que disponibilizam informações anuais sobre os seus resultados financeiros à iniciativa. Estes dados disponibilizados à iniciativa, permitiram realizar o estudo sobre a economia regional, com base em análise de médias dos diferentes indicadores financeiros disponibilizados, e ainda dos rácios obtidos através da combinação dos instrumentos de análise representados na amostra. Estes indicadores financeiros são escassos no contexto da RAM, e permitem aferir sobre a performance do tecido empresarial regional, com base em análise quantitativa e qualitativa. Relativamente à recolha dos dados, esta procedeu-se junto das diversas instituições responsáveis pela realização, divulgação e arquivo da informação relativa ao evento, das quais destacamos o Jornal da Madeira, o Diário de Notícias, a Previsão e o Arquivo Regional. De referir que esta recolha permitiu juntar uma série de informação que se encontrava dispersa e em diferentes formatos, o que permitiu uniformizar a informação, obtendo uma base de dados para um período de tempo de duas décadas, o que apesar de tratar-se de um trabalho moroso, constitui-se como uma importante base histórica da performance económica da economia regional na história recente.

Após a recolha total dos dados para o período, foram realizados estudos de evolução dos respectivos indicadores ao longo do período em análise, através da utilização: da comparação das médias anuais obtidas pelos indicadores financeiros, por actividade; da comparação de taxas de crescimento anuais para os indicadores financeiros; e da comparação da evolução dos números índices de base fixa.

Foi utilizado o programa estatístico SPSS 19.0 (Statistical Package for Social Sciences) com a finalidade da aplicação do teste de «Pearson» para estabelecer uma correlação entre os indicadores Volume de Negócios e Activo Líquido com o Produto Interno Bruto Regional a

Preços de Mercado (PIBRpm). O teste permite estabelecer a relação do Volume de Vendas com o PIB, que é o melhor indicador da evolução geral do nível de actividade. Uma correlação positiva permite estabelecer uma relação entre a amostra e o mercado no seu todo.

A opção da utilização de médias deveu-se à participação anual oscilante de empresas admitidas à iniciativa. A utilização de taxas de crescimento e de números índices de base fixa permite avaliar a evolução anual dos indicadores por subperíodos e detectar quais os sectores de actividade que desenvolveram melhor a suas actividades e em que períodos. A série temporal escolhida partiu do 1º ano disponível de informação, optando-se por escolher o ano 2008 para finalizar 21 anos de estudo, um período de duas décadas que permite ter uma noção da performance global e por actividade num período de pós-adesão à Comunidade Europeia, permitindo adicionalmente avaliar a performance da economia regional num período mais distante da fase inicial da integração e, conseqüentemente, com características diferentes.

5. Questões de partida

Neste estudo de carácter transversal, ao analisar os dados fornecidos pelas 100 Maiores Empresas, pretende-se responder à seguinte questão:

1. Qual a evolução do tecido empresarial da RAM a nível sectorial no período pós adesão à CE (1988-2008)?

Esta investigação pretende compilar, organizar e aplicar testes a um conjunto de informação relevante fornecido pelas 100 Maiores Empresas concorrentes, retirando conclusões desta amostra de conveniência, com vista à obtenção de uma visão global da performance do tecido empresarial da economia da RAM a partir desta análise sectorial, num período de 21 anos (1988 – 2008) procurando responder à questão identificada.

6. Hipóteses

A recolha de dados relativos a um período alargado contendo dados relativos às actividades comerciais, industrial e de serviços permite analisar as taxas de crescimento médio ou decréscimo observadas no período em análise, de forma a verificar as seguintes hipóteses:

- Registou-se crescimento do Volume de Negócios no global das actividades incluídas na amostra, pelo que pode-se afirmar que a actividade empresarial cresceu globalmente no período em análise.
- Registou-se crescimento do Volume de Negócios a ritmos diferenciados, por actividade, o que permite concluir qual/quais das actividades ganhou predominância na economia regional, no período em análise.

7. Descrição sumária da investigação

A recolha de dados utilizados no presente trabalho baseou-se numa primeira fase no contacto com as empresas responsáveis pelo tratamento dos dados, sendo a Previsão a empresa detêm maior quantidade de informação. No entanto, esta informação encontrava-se dispersa sobre várias fontes da empresa, razão pela qual foi necessário reunir toda a informação disponível e organizá-la convenientemente.

Numa segunda fase, após o contacto com o DN e o JM foi necessário realizar procura das edições em falta, no Arquivo Regional, para obter dados em falta.

Numa terceira fase, foi necessário uniformizar os dados, uma vez que alguns foram disponibilizados em formato PDF, outros através de cópias recolhidas através do Arquivo Regional, transportando toda a informação para formato Excel de forma a dar início ao tratamento dos dados. Após deter a informação uniforme, utilizou-se o SPSS 19.0 para tratamento dos dados.

As empresas concorrentes às 100 Maiores Empresas, foram variando em termos de número de concorrentes, existindo variações do número de empresas com dados disponibilizados em todos os anos da amostra. Devido a este facto, optamos pela utilização de médias simples para a análise da evolução dos indicadores financeiros. A partir da observação dos valores médios anuais absolutos médios, procedemos à elaboração de análises das trajectórias evolutivas dos indicadores ao longo do período, distinguindo os resultados por actividade. Além disso, foram observadas as médias globais e por actividades, série global e por dois subperíodos (1988 a 1999 e 2000 a 2008).

Foram utilizados dois métodos comparativos para a análise da evolução anual das médias que demonstram as oscilações que ocorrem nos diversos indicadores: as taxas de crescimento (semelhante aos números índices de base móvel) e os números índices de base fixa. Santos (1994, p.104) diferencia a forma de cálculo dos números índices, afirmando que “nos índices de base móvel utilizamos a comparação dos dados de um ano n com o ano $n-1$, enquanto nos de base fixa reportamos cada um dos indicadores ao valor assumido em determinado ano, considerado ano base”, em regra utiliza-se o primeiro ano da série. Neste caso particular, o ano 1988 foi utilizado como ano base para o estudo do subperíodo 1988 – 1999, optando-se por utilizar o ano base 1999, para os restantes anos da amostra, devido ao período alargado da série.

8. Limitações do estudo

Este estudo baseou-se na exploração de dados quantitativos, pelo que as conclusões estão relacionadas essencialmente com os resultados obtidos e não com a análise qualitativa elaborada, pelo que as conclusões dependerão das informações disponibilizadas pelas empresas contidas na amostra, podendo estas ocultar informações relevantes. Além disso, parte dos dados baseiam-se em rácios, com as suas limitações, uma vez que

destinam-se apenas ao tratamento de dados quantitativos; as decisões de curto prazo podem afectar profundamente os documentos financeiros e os rácios que lhe estão inerentes; a comparação de rácios de empresas do mesmo sector, ou com médias do sector pode ser falseada pelas diferenças das práticas contabilísticas das empresas; não existe uma definição normalizada a nível nacional e muito menos a nível internacional de cada rácio, a contabilidade é feita de custos históricos pelo que a inflação verificada na economia, afecta diferenciadamente as empresas; e a análise de rácios é baseada em dados publicados e a sua comparação com a empresa assenta na pesquisa de conhecimento sobre o passado. (Neves, 2002, p.97)

Além das limitações associadas à utilização dos rácios, adicionamos as limitações da não inclusão do sector primário na amostra, isto porque as empresas concorrentes estão ligadas a actividades do sector secundário e terciário (indústria, comércio e serviços). Para colmatar esta falta de informação sobre o sector primário na amostra, incluímos dados da Direcção Regional de Estatística com informações deste sector, para obter uma visão global do tecido empresarial regional.

Capítulo I – A globalização, a economia nacional e a economia regional

1. O ambiente económico global e os desafios da globalização

Ao longo das últimas décadas, a economia mundial tem sido afectada intensamente pelo fenómeno da globalização, apesar de este fenómeno não ser considerado recente. De facto, muitas das transformações registadas nas economias mundiais nos últimos decénios resultaram, pelo menos parcialmente, do fenómeno da globalização, com consequências importantes na afectação de recursos e distribuição da riqueza a nível global. A globalização tem evoluído de forma crescente nas últimas três décadas, devido ao aumento significativo dos acordos mútuos entre os países, que provocaram um acréscimo das relações comerciais entre as economias dos países.

Para Braz (2000, p. 13) as razões de base da proliferação do fenómeno da globalização relaciona-se com a “liberalização comercial e a criação de blocos de comércio livre ou grupos de países que estreitaram as relações comerciais, como é o caso da Zona Euro e a UE”. Segundo Barros (1997, p.40) pode-se definir globalização numa lógica económica como “um processo pelo qual os mercados de diferentes países se tornam crescentemente interdependentes, em consequência do desenvolvimento dos fluxos do comércio internacional de bens e serviços, dos fluxos de capital e das transferências de tecnologia”. Também Pinto (2007, p. 83) complementa ao afirmar que “para além da crescente integração comercial, económica e financeira, a globalização actual também tem muito a ver com a difusão da informação e da transformação de culturas”. Para Stiglitz (2002, p.46) pode-se definir a globalização como a “integração mais estreita dos países e dos povos que resultou na enorme redução dos custos de transportes e de comunicação e a destruição de barreiras artificiais à circulação transfronteiriça de mercadorias, serviços, capitais e conhecimentos de pessoas”.

O facto das economias mundiais terem sido atingidas pela globalização é incontornável e consensual, mas quanto às vantagens ou desvantagens, aspectos positivos ou negativos a que as economias nacionais ficaram sujeitas ao serem atingidas pelo fenómeno, as opiniões são divergentes.

Evidenciando alguns dos aspectos positivos da globalização, urge citar directamente Stiglitz (2002, p.40) que apresenta alguns dos aspectos muito positivos da abertura do comércio internacional para a economia mundial e a vida das populações, assumindo que a globalização

ajudou muitos países a crescer muito mais rapidamente do que teriam crescido noutras circunstâncias. O comércio internacional fomenta o desenvolvimento económico quando as exportações de um país impulsionam o seu crescimento económico. Graças à globalização muita gente no mundo vive hoje mais tempo e o seu nível de vida é muito superior.

No mesmo sentido, e evidenciando os aspectos positivos da globalização, segundo Artus e Virard (2010, p.16) “a globalização, através da abertura dos mercados mundiais e uma consequente intensificação das trocas internacionais, permitiu elevar os padrões globais do nível de vida das populações”, uma vez que os consumidores passaram a ter acesso a um conjunto de bens e de serviços ao qual a possibilidade de acesso anteriormente era escassa.

Porém, além dos aspectos positivos referidos e do seu papel fulcral na dinamização do comércio mundial, a globalização apresenta aspectos negativos, nos quais nos iremos debruçar. Segundo Pinto (2007, p. 84) a globalização “comporta riscos, particularmente de instabilidade económica e financeira e de marginalização ou exclusão para os países insuficientemente preparados para os desafios da competição global”. Stiglitz (2002, p.41) complementa ao afirmar que esta não “trouxe para muitos dos países em desenvolvimento, as prometidas vantagens económicas”. Fitoussi e Rosanvallon (1999, como citado em Rodrigues, 2010, p.17) consideram o fenómeno da globalização e a forma como foi conduzido, como responsável pela “emergência de uma nova era de desigualdades” entre as economias mais desenvolvidas e as menos desenvolvidas, sendo o processo mais vantajoso para as grandes economias mundiais em detrimento das pequenas economias mais fragilizadas. Surge-nos assim, simultaneamente, um conceito de globalização que, se por um lado preserva e promove o desenvolvimento social e a coesão económica, reduzindo as desigualdades, por outro, aumenta o fosso entre as economias mais pobres e as economias mais ricas. Na generalidade as economias mais fortes e ricas obtêm maiores benefícios com um fenómeno que por eles foi difundido e explorado. O mercado globalizado expandiu-se em grande parte devido ao acesso privilegiado dos países ricos aos meios de comunicação de massa, ao desenvolvimento das tecnologias de informação (em larga escala associada à generalização da Internet) que tornaram a informação disponível com muita rapidez, em resultado da evolução da Internet e das novas formas de comércio a estas associadas, factos que fazem com que as economias tenham necessidade de adaptar-se à evolução tecnológica e às alterações constantes nos padrões de consumo.

As economias mundiais perante a globalização, têm de responder obrigatoriamente ao aumento da competitividade, elevando a exigência dos níveis de produtividade. Para Barros

(1997, p.41) este aspecto vai obrigar a ajustamentos significativos no processo produtivo e provocar a “aceleração da especialização produtiva das economias”. Esta elevação dos padrões de competitividade beneficia de forma inequívoca os países que maximizam os seus recursos, importando modelos económicos mais eficientes na experiência de outras economias mais desenvolvidas e com características semelhantes.

Reconhece-se desta maneira que a “mundialização”¹ da actividade económica está directamente ligada ao aumento da concorrência, à abertura a novos mercados, à evolução demográfica, ao aumento de fluxos migratórios, ao desenvolvimento de novas infra-estruturas de grande escala, à maximização da exploração dos recursos e ao aparecimento de novos conflitos sociais e políticos, problemas que as sociedades actuais enfrentam em larga escala. A globalização provoca a instabilidade dos mercados, com a alteração do paradigma de actuação. Segundo Rodrigues (2010, p.19) o paradigma actual torna os mercados, outrora com protecção estatal através de barreiras à concorrência externa, sujeitos a “pressões para a abertura e conseqüente aumento da exposição ao exterior; com os ciclos de vida dos produtos e serviços a tenderem para o encurtamento acelerado face a pressões de concorrências ferozes e dinâmicas”.

Assim, concorrencialmente, a noção de mercado nacional e regional beneficia com a globalização de outra dimensão geográfica ao qual a qualquer momento podem aparecer novos e inesperados concorrentes, cuja origem pode advir de mercados localizados em qualquer ponto do mundo, numa concorrência pode tornar-se demasiado agressiva para investidores nativos, especialmente das regiões menos prósperas. Stiglitz (2002, p.53) identifica “hipocrisia na liberalização do comércio”, na qual os países mais desenvolvidos continuam a proteger os sectores ameaçados das suas economias, exigindo atitude contrária por partes dos seus parceiros com menor poder negocial, como é o caso dos países periféricos, no qual inclui-se Portugal. Desta forma, a desvantagem comparativa de base das economias mais desfavorecidas, é agravada originando maiores desigualdades entre os países.

Efectivamente, a interdependência dos mercados faz com que as economias das regiões em desenvolvimento e/ou subdesenvolvidas sejam confrontadas com intensas pressões das economias desenvolvidas actúantes e dominantes, pressões essas que economias mais frágeis

¹ Expressão utilizada por Anthony Giddens (2000, p.19) para definir globalização.

não têm genericamente capacidade para contrariar. Esta interdependência dos mercados constitui-se como um importante factor propício ao favorecimento das economias desenvolvidas. Como consequência, temos o aparecimento do domínio das grandes empresas originários normalmente das regiões mais ricas, que procuram dominar sectores privilegiados da actividade comercial de forma global e avassaladora. Na perspectiva de Stiglitz (2002, p.46) a globalização está a ser “fortemente impulsionada pelas empresas multinacionais, que fomentam a circulação transfronteiriça não só de capitais e produtos como também de tecnologias”. As empresas multinacionais, cuja origem advém maioritariamente dos países desenvolvidos e dominam tendencialmente o mercado. Segundo Pinto (2007, p.80) a globalização para as multinacionais, “significa a possibilidade de investirem e de produzirem onde for mais vantajoso, de comprarem e venderem onde quiserem e de pagarem os impostos onde a factura fiscal for mais atractiva”. O poderio da multinacionais e dos grandes grupos económicos na economia mundial é cada vez mais abrangente, e tal como afirma Amin (2000, p.113) “as grandes firmas multinacionais têm capacidade para desenvolver estratégias próprias, que as libertam amplamente das políticas nacionais dos Estados”.

Observando as consequências da globalização para as regiões menos desenvolvidas, podemos considerar que estas enfrentam novos desafios relacionados com as consequências da globalização. É fundamental para estas regiões a adopção de modelos de desenvolvimento que se adaptem aos condicionalismos dos mercados e as novas realidades. Segundo Rebelo (2009, p.95) a “promoção do investimento e o reforço da confiança dos investidores é a melhor resposta à globalização” por parte das regiões solucionarem os seus condicionantes económicos e sociais.

Alguns dos desafios que a globalização comporta para as regiões menos desenvolvidas e a forma como devem lidar com o processo, pois

face às ameaças económicas e sociais que pairam sobre as regiões menos desenvolvidas (a fuga de capital humano, a deslocalização industrial, o desemprego de longa duração, a difusão da pobreza e da exclusão social), fruto da lógica mercantilista subjacente à globalização reinante (Jeantet, 2002) verifica-se que a capacidade de resistência das suas populações dependerá, em larga medida, da sua ligação com os territórios onde residem, sendo estes não somente simples apoio físico de recursos tangíveis mas também espaços com vida própria habitados por comunidades que autonomamente deverão buscar soluções empreendedoras valorizando o seu património histórico, arquitectónico, cultural e natural (i.e. as amenidades culturais e naturais). (Oliveira, 2001, p.13)

Não podemos deixar de referir que a evolução económica actual demonstra que a globalização constitui-se (após uma hegemonia inicial de benefício para a globalidade das populações mundiais) como uma ameaça para as regiões com menor capacidade competitiva, onde englobamos as ilhas ou territórios de pequena dimensão, como é o caso da RAM. Mas, observando os efeitos da globalização no contexto da RAM, como território de pequena dimensão e região situada na ultraperiferia da Europa, as pressões resultantes da globalização, quando comparado com as economias nacionais ou internacionais, ecoam de uma forma diferente. Assim, apesar dos efeitos da globalização se sentirem em menor escala nas pequenas regiões, Vieira e Freitas (2008, p.124) afirma que face à “evolução nacional e internacional da economia, a economia regional está a ajustar-se apesar das dificuldades à dinâmica da globalização, originando mudanças profundas no «status» socioeconómico”. As mudanças ocorrem necessariamente, mas a intensidade com que as regiões enfrentam a globalização depende do tipo de abordagem que têm face ao exterior, e da protecção dada ao mercado local face ao mercado externo. Como observa Almeida (2007, p.79) as políticas proteccionistas das regiões mais desfavorecidas, como é o caso das regiões ultraperiféricas, não reúnem muitos interessados, uma vez que estas regiões estão mais interessadas em “maximizar as transferências financeiras e preservar o “status-quo” ficando desta forma, expostas aos efeitos da globalização, por resultado da perda de capacidade de negociação.

A orientação dos decisores políticos regionais prosseguiu durante largos anos direccionada para a maximização das transferências externas, fossem estas de origem nacional ou de ajudas comunitárias, para ter meios de exercer um papel intervencionista na economia. O quadro económico actual revela asfixia financeira pelo paradigma da redução das transferências e as verbas para as despesas do Governo Regional, o que obriga inevitavelmente a uma redução da intervenção estatal na economia, com os efeitos imediatos de abrandamento ou estagnação económica em sectores que durante as últimas três décadas foram fulcrais para a dinamização da economia regional, como é o caso da construção civil.

Em suma, observa-se que a globalização afecta os diferentes países e regiões de forma inequivocamente distinta, tendo-se constituído para algumas regiões como um fenómeno extremamente positivo ao longo da sua expansão. No entanto, para outros países ou regiões, as vantagens iniciais advindas da globalização, foram ao longo do tempo ultrapassadas pelas desvantagens inerentes ao processo globalizante. É a globalização em duas eras: a era «feliz» e a era «infeliz». A primeira era, caracteriza-se pelo crescimento e pela convergência económica e social das regiões. A segunda era, segundo Artus e Virard (2010, p.17)

caracteriza-se pela “instabilidade, desordens, receios de toda a espécie, pois ela está entregue a si própria, devido às elites políticas e económicas”, que preferiram até agora ignorar as suas responsabilidades no processo. As duas eras não estão dissociadas uma da outra, apenas o desenvolvimento do fenómeno originou a evolução do domínio elitista, em comparação com uma visão inicial romancista e irrealista dos benefícios a ela associados. Neste contexto, cito directamente Artus e Virard (2010, p.20) que se refere “à globalização é simultaneamente uma máquina de desigualdade que mina os tecidos sociais e ataca as atenções proteccionistas, um caldeirão que vai esgotar os recursos raros, incitar as políticas de acerbamento e acelerar o aquecimento do planeta e as derivas ambientais”.

O processo da globalização encontra-se numa fase mais avançada da sua difusão, com os prós e os contras do fenómeno, é inevitável a necessidade da adaptação das economias mundiais e este distinto contexto. Para Giddens (2007, p.13) a “globalização é um processo, ou um conjunto complexo de processos, relativos a forças e influências responsáveis pelas mudanças”, e quanto melhor for a capacidade de adaptação das economias ao processo, maior o proveito que retirarão do mesmo. Assim, as economias nacionais e regionais, passam por um processo de adaptação ao novo contexto, tornando-se esta adaptação tanto mais difícil para as pequenas regiões, com maior afastamento, quanto maior for a resistência à mudança por parte do tecido empresarial local.

A forma como o fenómeno da globalização afecta as diversas economias mundiais, depende de diversos factores: do contexto geográfico; o contexto político; do contexto social das regiões. A forma como a globalização afecta as economias regionais, depende das características específicas de cada região. Desta forma, conhecer os pontos fortes, os pontos fracos, as ameaças e as oportunidades associadas ao fenómeno é fundamental para atenuar os efeitos negativos deste nas economias e potenciar os efeitos positivos. Por vezes, à globalização é atribuída a responsabilidade parcial dos piores desempenhos económicos/sociais das regiões fragilizadas, porém, o insucesso de crescimento das regiões deve-se em grande parte aos erros cometidos nas opções de desenvolvimento, e não especificamente ao fenómeno da globalização.

O desenvolvimento económico das regiões não está dissociado do fenómeno da globalização, porém, a globalização não é responsável pelos desempenhos positivos ou negativos das economias, apenas representa o contexto no qual os actores empresariais estão a actuar, contribuindo para a modificação dos paradigmas de métodos de crescimento ou

desenvolvimento económico, sendo fulcral para as pequenas economias periféricas o aproveitamento dos seus benefícios económicos

2. O ambiente económico nacional no contexto da adesão à CE

O período em análise 1988-2008 tem coincidência cronológica com o período pós adesão à Comunidade Europeia (CE), facto que teve importância fulcral na prossecução das políticas económicas, sociais e financeiras adoptadas por Portugal (tal como pela RAM) ao longo deste período, fenómeno que nos influencia até à actualidade. Para Romão (2006, p.428) “nos vinte anos que medeiam a adesão de Portugal às Comunidades Europeias até à situação actual muita coisa mudou no funcionamento da economia portuguesa”, o que impulsionou a economia nacional para uma nova fase marcada por mudanças de funcionamento da economia e de consequentes paradigmas de actuação.

Portugal realizou a sua adesão à União Europeia a partir de 1 de Janeiro de 1986. A adesão de Portugal à CE ocorreu num momento em que a economia portuguesa apresentava graves atrasos a vários níveis. O atraso da economia nacional face a outras economias mais desenvolvidas de países membros da CE era evidente, apesar da franca recuperação iniciada três décadas antes de 1974 (idade do ouro) Assim, pelo ponto de atraso da economia nacional, no momento da adesão, a integração portuguesa na CE, constituiu-se como um importante desafio. Pois, com a integração europeia, iniciou-se o desmoronar do protecção da economia nacional e efectivou-se a abertura a um mercado europeu muito competitivo, factores que exigiram uma mudança no paradigma de actuação da economia nacional, marcadamente virada para dentro, e com uma frágil visão de internacionalização.

Esta nova realidade económica para a economia portuguesa, juntamente com um atraso estrutural de décadas, posicionou-a na retaguarda da Europa, condicionando o desempenho da economia portuguesa nos anos seguintes à adesão. Na verdade ao aderir à CE, Portugal primeiro teve de criar estratégias para minimizar as suas debilidades, condicionantes para a competição em igual patamar em relação às economias desenvolvidas do núcleo da comunidade. As dificuldades para Portugal atingir níveis de desenvolvimento, semelhantes ao de outros países mais desenvolvidos da CE, era previsível, porque tal como afirma Royo (2005, p.120) “quanto menos desenvolvido é um país, maior dificuldade têm de atingir a média de desenvolvimento da UE15”, o que efectivamente viria a suceder.

Apesar das debilidades e condicionalismos, a adesão portuguesa à CE representou um marco histórico na economia nacional, cujos princípios de actuação auspiciosos faziam antever uma nova era económica para a economia nacional, com desafios, mas por outro lado, de novas oportunidades.

A descrição dos princípios definidos no acordo fundador entre os estados-membros são proclamadores de políticas com fundamentos nobres, onde consta que

a Comunidade tem como missão, através da criação de um mercado comum e de uma união económica e monetária e da aplicação das políticas ou acções comuns e de promover, em toda a Comunidade, o desenvolvimento harmonioso, equilibrado e sustentável das actividades económicas, um elevado nível de emprego e de protecção social, a igualdade entre homens e mulheres, um crescimento sustentável e não inflacionista, um alto grau de competitividade e de convergência dos comportamentos das economias, um elevado nível de protecção e de melhoria da qualidade do ambiente, o aumento do nível e da qualidade de vida, a coesão económica e social e a solidariedade entre os estados-membros. (Lopes , 1999, pp.17-18)

Apesar dos princípios de actuação virados para uma união forte e não discriminativa dos países mais debilitados da União, a CE viu a adesão de Portugal de forma apreensiva, uma vez que a situação económica debilitada portuguesa fazia antever dificuldades de adaptação. A adesão de Portugal à CE processou-se por fases: a partir de 1980, os decisores políticos portugueses assumiram como prioridade de política externa a adesão à CE; a partir de 1985 deu-se um período de expansão da actividade económica nacional; a formalização de Portugal como membro da CE, em 1 de Janeiro de 1986 Portugal. A adesão à CE representou para Portugal o início de um processo que se podia esperar de convergência. Mas os problemas da concretização da União Económica e Monetária, obrigaram Portugal a ter um ritmo de crescimento nominal superior ao dos outros países da Comunidade, para que pudesse cumprir com os objectivos da União Europeia. Esta situação exigiria a Portugal grandes esforços, como única forma de iniciar um processo de integração, que se pretendia no futuro de convergência com os países mais desenvolvidos. Contudo, e como referiu Royo (2005, p.127) a adesão de Portugal foi um grande risco, especialmente por razões económicas, tendo sido possível devido a uma “Nação-Estado forte, elites competitivas e sociedade coesa”.

Com a adesão portuguesa à CE, e a União Económica, verificou-se a liberalização comercial entre os Estados-membros, o que gerou um mercado concorrencial extraordinariamente maior e agressivo, que beneficiou as economias mais desenvolvidas, pertencentes ao mercado único criado. O surgimento de um mercado europeu alargado e altamente competitivo, juntamente com a perda da protecção das barreiras alfandegárias,

aliado aos efeitos nefastos da globalização, evidenciaram as debilidades da economia nacional. Não obstante, apesar destas condicionantes, neste período pós-adesão à CE, era previsível obter-se bons níveis de crescimento económico para as economias mais frágeis, mesmo que os níveis inferiores aos países mais desenvolvidos. No entanto, o aproveitamento do potencial de crescimento possível das economias mais frágeis, juntamente como o bom aproveitamento dos apoios destinados a uniformizar as economias da Comunidade, criou nesta fase de adesão, para a economia portuguesa, uma oportunidade para evoluir para padrões de crescimento positivos. Desta forma, neste período, a economia portuguesa teve aparentemente condições para evoluir para níveis satisfatórios de convergência, o que fez com que a economia portuguesa nas duas décadas pós-adesão à CE iniciasse um processo de transformações económicas e estruturais, procurando captar investimento directo estrangeiro de forma a aproveitar a abertura do seu mercado ao espaço económico europeu.

Atendendo ao contexto referido, seria de esperar que a economia portuguesa nos finais da década de 80 gozasse de uma situação contextual positiva, com instrumentos disponíveis para estimular o seu crescimento e desenvolvimento económico. Os instrumentos económicos e financeiros criados pela Comunidade Europeia constituem-se como linhas de orientação para a prossecução de políticas de apoio de apoio às economias mais frágeis que dos países fundadores da CE. Estas políticas de apoio, possibilitaram a estas economias, como é o caso de Portugal, atingir padrões de convergência assinaláveis, ainda assim, resultados inferiores aos esperados. Adicionalmente, contribuiu para este clima propício à convergência, o contexto de crescimento e expansionista da economia mundial. As crescentes transferências financeiras da CE destinadas a apoiar o desenvolvimento dos países periféricos, a abertura do mercado nacional ao mercado europeu, a eliminação das barreiras ao investimento estrangeiro tornaram-se num mix de factores singulares na economia portuguesa, ora pelos desafios que representaram, ou pelas oportunidades que constituíram.

Assim, grandes desafios foram colocados a Portugal, neste período pós-adesão, relativamente à perda de capacidade de instrumentalização política e financeira, uma vez que neste período ocorreu

uma evolução no sentido de retracção do intervencionismo económico estatal, do abandono de mecanismos directos de gestão e de controlo económico e da redução do protecção interno. Em contrapartida, verifica-se um percurso no sentido da adopção generalizada das regras de mercado, da utilização de mecanismos indirectos de regulação económica e da abertura das leis à competitividade global. (Romão, 2006, p.429)

Apesar do alargamento do mercado nacional a um mercado europeu, a adesão à CE conduziu a um aumento da concentração geográfica das trocas portuguesas num menor número de países. O mercado único europeu estimulou a actividade exportadora do comércio português maioritariamente para países pertencentes a um único bloco, a CE, o que tornou a economia regional muito dependente de um único espaço geográfico. Este espaço geográfico infelizmente, não se tem revelado muito dinâmico nos últimos anos.

O período de pós-integração, revelou-se de fulcral importância na evolução até à situação actual da economia portuguesa e consequentemente da economia regional. Este período foi marcado por inúmeras mudanças estruturais, políticas, sociais e económicas, que constituíram-se como um marco na história económica portuguesa. A adaptação a novas realidades da economia internacional e europeia, desencadearam novas formas de actuação dos agentes empresariais da economia nacional e regional e elevaram o grau de exigência para patamares ambiciosos. Segundo Barros (1997, p.47) um “dos efeitos do processo de integração económica como o vivido por Portugal desde a sua adesão à CE é o ajustamento da sua estrutura produtiva, a este respeito, é pouco o que se sabe sobre a dinâmica empresarial recente”, no entanto pode-se verificar que ao nível das modificações da estrutura produtiva nos diferentes sectores da economia nacional que

a integração europeia tem sido acompanhada de processos de alteração na estrutura industrial algo diferentes: apesar dos fortes apoios da União Europeia e dos evidentes esforços de modernização em infra-estruturas e em tecnologia, o resultado tem sido uma transformação gradual para uma indústria de tecnologia intermédia mas ainda com um peso grande das indústrias tradicionais. (Romão, 2006, p.545)

Se reflectirmos, mais especificamente, sobre o contexto económico regional, a CE veio introduzir uma nova filosofia de prossecução das políticas de desenvolvimento regional, criando um instrumento que constituiu-se como um pilar fundamental na prossecução de políticas de redução das disparidades económicas e sociais entre os países membros da Comunidade, o Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional (FEDER). No entender de Pires (1998, p.210) este programa “permitiu uma redistribuição orçamental em favor dos países mais pobres da comunidade, e foi delineando um mecanismo de acompanhamento da realidade regional comunitária”.

As regiões situadas na ultraperiferia da Europa, têm sido alvo de políticas de apoio ao crescimento/ desenvolvimento com vista a criação de condições para a auto-sustentabilidade destas, o que dificilmente ocorre, uma vez que os condicionalismos destas regiões irão

manter-se continuamente. Particularmente, a RAM, usufruiu de políticas comunitárias de apoio a regiões mais desfavorecidas, com maiores condicionalismos. Assim, o nível de crescimento / desenvolvimento atingido pela RAM, foi invariavelmente influenciado por estas políticas de apoio. Os resultados obtidos pela economia regional, estão particularmente relacionados com os primeiros quadros de apoio, no qual procederam-se à transferência de verbas avultadas destinadas à ajuda da construção de infra-estruturas diversas e à dinamização da economia regional no seu todo. Mesmo assim, e de acordo com Almeida (2007, p.88) as transferências financeiras da CE “apenas impediram a evolução das disparidades económicas regionais com impacto marginal sobre as regiões pobres de facto” e não criaram o crescimento / desenvolvimento esperado.

Apesar das várias perspectivas que existem e alvo de debate, existe consenso que a adesão à CE tratou-se de um factor de peso fulcral no desenvolvimento da economia nacional e regional no período em análise, no entender de Pires (1998, p.209) “em 22 anos de vigência, a política regional europeia tornou-se num símbolo de solidariedade entre os povos da Europa e parte integrante do modelo de desenvolvimento da União”. Esta perspectiva é reforçada por Vieira e Freitas (1998, p.125) ao afirmar que a economia regional evoluiu de forma considerável, “essencialmente devido aos apoios comunitários, mas também das transferências do Estado, nos últimos 25 anos”. Efectivamente, corrobora-se que as políticas comunitárias tiveram um impacto positivo na economia da RAM, através de ajudas a vários níveis, que permitiram uma redução das disparidades regionais. No entanto, apesar dos apoios financeiros, das reorientações estratégicas, das reformas estruturais, regulamentação e redefinição de objectivos políticos, verificou-se que mantêm-se a presença de disparidades sócio - económicas na região, que apesar de atenuadas, persistem, tal como perduram os condicionalismos da região.

Em suma, actualmente, o desafio prende-se com a capacidade da RAM manter os índices de crescimento, com menor dependência de ajuda externa, e com a manutenção dos condicionalismos associados às regiões ultraperiféricas. Neste mesmo sentido, Almeida (2007, p.77) afirma que “as ilhas não podem sobreviver sem apoio financeiro e o cenário de «catching-up» ou o fim da polarização não é provável mesmo se os actuais níveis de transferências financeiras se mantiverem”. Assim, é espectável que com os quadros actuais de redução de transferências financeiras da CE, o crescimento da região será negativamente afectado nos próximos anos.

2.1. O impacto do euro na economia nacional

Com a criação da CE, os decisores políticos europeus assumiram a vontade política da criação de uma União Económica e Monetária (UEM), que viria a ser estabelecida através do euro. Segundo Loureiro (1999, p.11) a moeda única “representou um dos últimos passos no processo cumulativo de integração económica e monetária da Europa”. A moeda única e o seu conceito, constitui-se no entender de Silva (1997, p.20) como um “passo de gigante no aprofundamento da integração europeia, com profundas implicações na economia e sociedades europeias e no sistema monetário internacional”.

A passagem do escudo para o euro, tornou-se num acontecimento com forte influência directa e indirecta no desempenho da economia nacional. A introdução física da moeda única constituiu uma importante mudança estrutural a nível comunitário, facto que afectou todos os agentes económicos e provocou inúmeras modificações que tiveram influência na performance das empresas, da Administração Pública e dos cidadãos em geral. Assim, a introdução do euro, comportou um duplo desafio a todos os níveis e sectores da sociedade portuguesa, na obrigatoriedade de modernização e racionalização de procedimentos ao nível da gestão e do controlo; e na alteração operacional para a nova moeda.

Segundo Barbosa et al (1998, p.273) a introdução do euro afectou a economia portuguesa de três formas: “pelos efeitos associados à eliminação das taxas de câmbio; pela alteração do nível das taxas de juro face ao cenário contra factual escolhido; pela via da redução dos custos de transacção”. Tendo em conta estes aspectos, torna-se evidente que a adesão de Portugal ao euro teve impacto directo no percurso de evolução da economia portuguesa, tal como na prossecução das políticas monetárias e financeiras nacionais.

Face a esta nova realidade de unificação monetária, Ucha e Sande (1999, p.151) afirma que “a disponibilidade de instrumentos de política económica conjuntural tornou-se substancialmente menor e Portugal já não dispõe de política monetária e cambial própria. Consequentemente, não pode utilizar a taxa de juros e a taxa de câmbio” para a resolução de problemas económicos. Desta forma, Portugal tornou-se substancialmente dependente das políticas monetárias do BCE, o que têm dificultado a capacidade de reacção da economia nacional às conjunturas menos prósperas da economia mundial e europeia. Além disso, devido ao Pacto de Estabilidade estabelecido entre Portugal e os parceiros europeus, no entender de Loureiro (1999, p.222) “todas as políticas tradicionais de conjuntura ficaram fortemente limitadas”.

No mesmo sentido, Barbosa et al (1998, p.118) salienta que “os custos decorrentes da perda da utilização autónoma do instrumento cambial não foram muito significativos” para a generalidade dos países da CE. No entanto, apesar das desvantagens para a economia portuguesa nas enunciadas perdas de instrumentos de política monetária e cambial, existem vantagens associadas à adesão à moeda única que ultrapassam os receios gerados com a adesão ao euro. Algumas vantagens da adesão à moeda única são enunciadas por Marques (2005, pp.119-120) das quais salienta: “a eliminação do risco cambial, a redução dos custos de transacção, o melhor acesso ao crédito por parte das empresas, uma maior estabilidade e integração financeira e ganhos de eficiência económica”. Além deste facto as desvantagens inerentes à adesão à moeda única são mais aparentes do que reais, uma vez que as maiores economias europeias é que estabelecem as normas. Isto significa que mesmo antes da adesão à UEM, os grandes bancos europeus já ditavam as regras (tal como acontece após a adesão à moeda única).

Relativamente à quantificação dos efeitos da adesão ao euro, é como podemos deduzir, um processo muito complexo, sendo necessário analisar separadamente os efeitos da adesão de outros aspectos que possam ter influenciado directa ou indirectamente o desempenho da economia nacional face a este novo conceito monetário. Ainda assim, Conraria, Alexandre e Pinho (2010, p.16) arriscam afirmar, através de uma análise contra factual por eles aplicada para avaliar a relação entre o euro e o crescimento da economia portuguesa, que “o euro teve um impacto negativo na evolução do PIB, sugerindo assim que os efeitos esperados da UE para o crescimento e convergência da economia portuguesa estão por cumprir” desde a adesão à UEM. Em concordância com a versão negativista da influência do euro na economia nacional, Amaral (2010, p.43) refere que o comportamento da economia portuguesa desde a adesão ao euro foi muito negativo, o que ele atribui à falta de preparação da economia portuguesa “em termos de produtividade, nível salarial e inflação”.

No entanto, para observar os efeitos negativos do euro, pode-se confundi-los com efeitos prejudiciais originados pelo contexto mais propício à estagnação e recessão da economia mundial na era 2000. Além do Euro, surgiram vários desafios para as economias ocidentais, devido: ao crescimento exponencial do domínio económico dos países asiáticos em expansão, como é o caso da China, Japão e Índia; às implicações geradas pela adesão dos países de leste à CE; aos erros na adopção das políticas de desenvolvimento adoptadas pela Europa Ocidental, em especial dos países periféricos; pelo atraso estrutural e humano da economia nacional; entre outros factores que abalaram o desempenho e o processo de

convergência da economia nacional. Corroborando com este ponto de vista, Pinto (2007, p.43) afirma a necessidade de “distinguir entre implicações da moeda única e responsabilidades nacionais, e não recorrer a álibis para desculpar faltas próprias”.

Assim, os índices menos promissores de crescimento ocorridos na economia nacional, após a introdução do euro, não podem ser unicamente explicados pela adesão à moeda única, não existindo forma de admitir a situação efeito-causa. Parece evidente que a performance após a adesão ao euro, seria inferior, independentemente de Portugal ter aderido, ou ficado fora da moeda única, isto porque todos os outros factores de peso na evolução da economia nacional, estavam na época da adesão e posterior menos propícios a obtenção de resultados aos níveis das duas décadas anteriores.

2.2. O impacto do euro na RAM

Como verificou-se no ponto anterior avaliar os efeitos da adesão à moeda única da economia nacional não é um estudo com resultados objectivos e directos, visto que a moeda única tornou-se um marco para a economia nacional, simultaneamente com benefícios e prejuízos económicos. Tal como a economia nacional, a economia regional sofreu os impactos da adesão à moeda única, tendo sido beneficiada em alguns aspectos e prejudicada em outros.

A economia regional adaptou-se com alguma dificuldade à nova moeda em circulação, problemas motivados pela exigência de contas em números com casas centesimais para os consumidores e comerciantes converterem escudos em euros. Assim, as características do tecido empresarial regional, onde proliferam as microempresas, maioritariamente ligadas ao pequeno comércio a retalho, não facilitaram a adaptação. Neste aspecto, cito Maio (2005, p.105) por assumir as dificuldades de adaptação ao Euro dos empregados nacionais com pouca formação, ao afirmar que “no comércio a retalho os empregados de balcão eram, e de certo modo continuam a ser, pessoas, na sua maioria, com o 1º ciclo do ensino básico, que fazem com bastante mais facilidade contas de cabeça do que com máquina”. Estas características motivaram que a conversão de escudos para euros não se efectuasse da melhor forma no todo nacional, inclusive na região, em prejuízo normalmente dos consumidores. A nível da actividade comercial, esta dificuldade de convertibilidade provocou tendências inflacionistas, aspectos que o consumidor com alguma facilidade observou nos bens de consumo mais frequentes.

Reiteramos que as tendências inflacionistas com a entrada da moeda única verificaram-se na grande maioria dos produtos de consumo final, devido ao desconhecimento e às dificuldades de adaptação dos comerciantes e empresários em geral à nova moeda, porém um grande factor que adicionalmente motivou o aumento de preços generalizado foi a ineficácia da informação e a própria capacidade de adaptação dos consumidores a uma nova moeda, com características totalmente distintas, essencialmente aqueles consumidores idosos e com menores níveis de formação.

Assim, a entrada em circulação da moeda única provocou naturalmente efeitos inflacionistas, como pode verificar-se na tabela seguinte que apresenta a evolução da Taxa de Variação Anual do IPC na RAM, por classe, nos anos 1998 a 2008:

Classes	Anos										
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
TOTAL	1,9	2,0	2,3	3,6	3,5	3,0	2,8	2,7	2,6	1,4	2,8
TOTAL EXCEPTO HABITAÇÃO	1,8	1,9	2,7	3,7	3,7	3,0	2,8	2,7	2,4	1,4	2,8
Produtos alimentares e bebidas não alcoólicas	3,0	6,2	2,2	4,5	4,0	3,4	1,6	1,5	3,4	2,3	6,6
Bebidas alcoólicas e Tabaco	4,8	5,3	2,3	3,2	3,2	4,4	8,6	2,2	6,4	2,8	1,1
Vestuário e Calçado	-5,7	-0,4	2,4	1,4	-7,0	-3,7	2,9	-5,6	-12,2	-6,0	-5,4
Habitação, água, electricidade, gás e outros combustíveis	2,0	-4,5	-0,5	2,0	2,1	5,5	1,9	6,4	6,6	2,6	5,7
Acessórios, equipamento doméstico, manutenção corrente da habitação.	2,6	2,6	1,7	5,3	4,4	2,8	0,8	0,4	1,5	0,2	0,9
Saúde	1,7	4,2	0,3	5,2	5,6	2,6	9,4	2,1	0,0	1,4	-0,3
Transportes	1,5	0,3	5,8	4,8	5,2	2,9	3,1	5,3	4,2	2,2	1,8
Comunicações	-3,7	-3,5	-4,7	-2,2	-4,6	-0,5	-0,2	1,2	-0,8	-1,5	-1,3
Lazer, recreação e cultura	0,6	1,4	0,9	0,6	0,9	0,7	0,5	1,1	1,4	0,2	3,9
Educação	29,7	1,8	3,4	3,1	4,5	9,6	11,5	-0,7	4,9	5,4	4,5
Restaurantes e hotéis	2,4	3,2	3,9	4,1	8,7	5,1	2,3	4,4	2,4	1,1	3,5
Bens e serviços diversos	4,4	5,0	2,6	3,8	8,2	4,6	1,7	0,7	2,3	0,7	-0,3

Tabela 1 – Taxas de variação anual do Índice de Preços no Consumidor, por classe, 1998 – 2008 **Fonte:**DRE

Da observação da tabela anterior, pode-se verificar que os consumidores suportaram níveis de inflação elevados em 2002, essencialmente no comércio tradicional, com o IPC dos

bens/serviços diversos e a restauração/hotéis a apresentarem subidas de 8,2% e 8,7%, respectivamente (valores sem equivalência no período em análise). Desta forma, torna-se evidente que a entrada em circulação do euro prejudicou os consumidores, que viram os seus cabazes aumentarem de preço, provavelmente por questões de dificuldade de conversão, ou por simples aproveitamento do desconhecimento da população, o que é certo é que o salário real diminuiu de forma acentuada.

O turismo foi outra das actividades com peso fulcral na economia regional que sofreu fortemente o impacto da entrada em circulação da moeda única, e cito Maio (2005, p.34) o qual identifica que devido à moeda única “verificou-se uma quebra na fonte de receita cambial para as unidades turísticas”, por outro lado afirma que “os turistas, saíram bastante beneficiados, pois o considerado turismo doméstico estendeu-se aos limites da Europa, sem o risco das taxas de câmbio e com preços mais transparentes, o que tornou o mercado muito mais competitivo”. Assim, não pode-se afirmar que esta actividade tenha sido somente prejudicada com a moeda única, por um lado, o euro foi positivo, porque facilitou a circulação de pessoas no espaço comunitário, permitindo maior comodismo para os turistas, pela utilização de uma moeda com a qual se identificavam. Por outro lado, foi prejudicial, devido às perdas cambiais para as unidades hoteleiras, e à perda de competitividade face a outros destinos com moedas de menor valor. Anteriormente à entrada de circulação do Euro, os turistas despendiam maior quantidade de escudos, por desconhecerem a moeda, especialmente os turistas advindos de países com moedas com forte sobrevalorização face ao escudo.

Sumarizando a análise dos efeitos do Euro na economia regional, podemos aferir superficialmente que a moeda única, não constitui-se como um elemento positivo ou dinamizador para a economia regional. Porém, a análise pormenorizada dos impactos negativos e positivos do euro na economia regional implicaria um trabalho que constitui-se como matéria suficiente para um trabalho de investigação, mas os dados que recolhemos apontam no sentido de um impacto negativo na economia regional da entrada em circulação da nova moeda. Estes resultados económicos menos animadores da economia regional, não são apenas resultado dos efeitos nefastos da entrada do euro na economia regional (embora seja admissível que a sua repercussão económica fosse negativa), mas sim de um desenvolvimento de uma conjuntura menos próspera que em meados dos anos 80 e década de 90, coincidente com a manutenção da circulação do escudo como moeda nacional como país integrante da Comunidade Europeia.

2.3. A análise do desempenho da economia nacional no período em análise

Ao reflectirmos sobre o desempenho da economia nacional no período 1988-2008, pode-se considerar que globalmente foi positivo. Para esta performance global, muito contribuiu a dinamização impelida pelos apoios comunitários e pelo contexto internacional maioritariamente favorável. De facto, ao longo das duas décadas em análise, Portugal convergiu para padrões de outras economias mais evoluídas da Comunidade Económica Europeia, realizando um processo parcial de «catching-up». Contudo, não conseguiu atingir o nível de crescimento dos países mais industrializados.

Apesar de, em geral, a economia portuguesa ter obtido um desempenho considerado globalmente positivo, as análises sectoriais tem permitido verificar algumas debilidades da economia portuguesa que ainda não foram ultrapassadas totalmente. A economia nacional apresenta atrasos estruturais, tecnológicos e de produtividade comparativamente a outras economias mais desenvolvidas. Desta forma, a actividade empresarial carece de diversificação da estrutura produtiva, de forma a proporcionar o aparecimento de novos sectores industriais, que se caracterizem pela utilização de técnicas inovadoras e de crescimento rápido, como forma de potenciar os recursos disponíveis.

Mas, apesar das aparentes debilidades, a estrutura económica nacional registou aproximações às características das estruturas económicas de outros países mais desenvolvidos da CE. No entanto o perfil tecnológico do sector industrial (principalmente dos que direccionam a sua actividade para a exportação) dos países mais desenvolvidos, caracteriza-se por produção de produtos de alta tecnologia ou de elevada intensidade tecnológica, o que não se verifica na produção industrial portuguesa. Observa-se que, neste aspecto, o «catching-up» da economia portuguesa, relativamente à actualização de técnicas industriais, é lenta, sendo o sector caracterizado pela dependência em exportações de baixa tecnologia, baseada em mão-de-obra intensiva e pouco qualificada. Esta realidade do tecido empresarial português encontra justificação no baixo nível de qualificação dos empresários/gestores nacionais, factor considerado Mateus (2006, p.163) como “uma das razões do atraso tecnológico da indústria portuguesa”. Neste entendimento, a formação dos empresários e investidores portugueses deve assumir um papel predominante na evolução da economia portuguesa, sendo o investimento no conhecimento uma forma de Portugal aumentar as suas potencialidades, explorando mais eficientemente a capacidade do seu capital humano e material.

A reflexão sobre a performance da economia portuguesa assume-se como complexa, avaliando a pretensão da análise do seu percurso num período de duas décadas, desta forma analisaremos em subperíodos.

Assim, da análise ao período inicial de 1988 a 1991, permite verificar que este apresentou-se como uma fase positiva da evolução da economia portuguesa recente, devido ao contexto marcadamente expansionista da economia mundial e europeia, aliado à fase de adesão de Portugal à CE e consequente forte canalização de apoios financeiros, que impulsionaram e dinamizaram economia portuguesa. Consequentemente, foi neste subperíodo que o desempenho da economia portuguesa atingiu bons índices de crescimento, o que constatou-se pela evolução positiva da actividade empresarial e do emprego.

Deste ponto de vista, na perspectiva de Santos (1994, p.104), o período de “1986 a 1992 corresponde ao melhor período de crescimento económico de toda a democracia portuguesa”, de tal forma que esta etapa de crescimento de 1988 a 1992 é considerada por Amaral (2010, p.13) como uma “mini-idade do ouro” da economia nacional.

No mesmo sentido, Conraria et all (2010, p.3) afirma que “entre 1986 e 1992 a economia portuguesa cresceu a uma taxa anual média real de 5,4% beneficiando da estabilização alcançada em 1985, do clima externo favorável, de transferência de fundos comunitários e de política orçamental expansionista”. Este período optimista, assinala-se por uma fase de transição no processo da adesão portuguesa à CE, na qual Portugal obteve dos parceiros europeus, fundos estruturais cujos objectivos abrangiam os incentivos à modernização do sector produtivo português. Neste período, e face às realidades anteriormente observadas na economia nacional (com fracos níveis de desenvolvimento) foram desenvolvidos esforços de cooperação com vista a iniciar um processo de convergência. Com o objectivo de superar os atrasos, desigualdades da economia portuguesa, a CE impôs directivas legislativas que abrangiam apoios a vários sectores: tais como o económico; a fiscalidade, a energia e o ambiente.

Após o subperíodo da década de 80, caracterizado pelo crescimento da economia portuguesa, a década de 90 começou a evidenciar fraquezas, de acordo com esta perspectiva, Torres (2007, p.26) afirma que “desde 1986 até 1992, a ambiguidade da resposta portuguesa à necessidade de reformas institucionais, e ao próprio processo de integração europeia, era patente na discricionariedade relativa ao curso da política cambial e ao calendário da reforma

monetária e financeira”, o que viria a comprometer a performance da economia portuguesa a partir de meados da década de 90.

Em corroboração, Romão (2006, p.429) aponta que a causa deste pior desempenho relaciona-se com a incapacidade de Portugal retirar proveitos de um contexto favorável, “não tirando positivamente partido do «boom» internacional dos anos 90 e mantendo-se em termos regionais, muito concentrado nas origens tradicionais, não houve capacidade de atrair de modo significativo, nem investimentos extracomunitários”.

Assim, a avaliação do desempenho da economia nos subperíodos de desenvolvimento não é consensual nem obedece às mesmas definições de características ou conclusões. Por exemplo, Mateus (2006, p.165) apresenta uma versão mais optimista na observação da performance da economia nacional e considera que “do período 1985 a 1996 e economia cresceu à taxa média anual de 4,2%, os principais factores foram o capital humano, capital físico e factor residual, cada um com cerca de 1,2% de crescimento médio anual”, alongando o período de crescimento por 4 anos face a outras ópticas. No entanto, numa versão mais optimista que Mateus (2006), nas linhas estratégicas do Plano de Desenvolvimento Regional (1993, pp.30/31) define-se o período 1994-1999 como um período de aposta na “elevação do nível de rendimento e melhoria da qualidade de vida; preservação, protecção e melhoria na da qualidade do ambiente; reforço do potencial económico; melhoria da situação de emprego e redução das assimetrias intra-regionais”.

Desta forma, apenas parece consensual que o período 1988 a 1992, caracteriza-se pelo crescimento da economia portuguesa, isto aliado às condições favoráveis já referidas para que o mesmo sucedesse. Porém, questiona-se se os níveis de crescimento obtidos foram (face ao contexto internacional) inferiores aos previstos aquando da adesão à CE, e se Portugal deveria ter seguido programas mais ambiciosos de forma a estimular o crescimento nos anos seguintes, o que não viria a ocorrer (pelo menos aos mesmos níveis) em meados da década de 90. Tudo indica que os resultados obtidos pela economia nacional nos anos de pós-adesão (2ª metade da década de 80) foram muito superiores aos obtidos na década de 90, e cito Conraria et al (2010, p.4) que define o intervalo entre 1992 a 1998 como “correspondente aos anos de preparação para a adesão à UEM, anos que reflectem o esforço de convergência nominal desenvolvido no âmbito desse processo, no qual as condições reais da economia portuguesa deterioraram-se”.

A década de 2000, considera-se um período cujo desempenho económico nacional é marcadamente inferior, devido à conjuntura europeia e internacional menos propícia à obtenção de resultados animadores. Esta perspectiva é descrita nas estatísticas do Banco de Portugal [BP] (2009, p.147), as quais sugerem que “após um período de forte crescimento durante os anos 90 que permitiu um notável progresso ao nível da convergência real para níveis médios de rendimento dos prevaletentes na área do euro, o desempenho económico do país começou a deteriorar-se”, resultados que comprometeram e interromperam o processo de convergência. Conraria et al (2010, p.5) afirma que “o período correspondente à participação de Portugal na UEM caracterizou-se pela estagnação da actividade económica [...] A integração na UEM foi acompanhada de continuado afastamento do padrão de crescimento do produto na UE15”.

Em suma, avançando para uma reflexão temporal mais abrangente, verifica-se que Portugal não teve um crescimento contínuo e regular de 1988 a 2000, mas sim ciclos de crescimento diferenciados. A economia evoluiu em ritmos alternados de crescimento, com momentos de convergência muito positivos, como é o caso da «mini-idade do ouro» (1988 a 1992) e outros de estagnação ou divergência. O período anterior foi seguido de uma crise de crescimento entre 1992 e 1994, gerado pelo incremento de políticas orçamentais restritivas. Após 1994, devido à incapacidade da economia portuguesa aumentar o seu nível de exportações, bem como pela continuação de políticas orçamentais restritivas, Portugal continuou a registar índices de crescimento modestos. Esta quebra de crescimento de 1992 a 2000, quando comparado com a «mini-idade do ouro» deixava antecipar a estagnação dos níveis de convergência da economia portuguesa no período 2000-2008, o que na realidade viria a suceder.

3. As perspectivas socioeconómicas da RAM no contexto de RUP

A RAM é considerada uma região ultraperiférica da União Europeia (UE), sendo que esta última, consagrou através do nº2 do artigo 299 do Tratado da União Europeia (também conhecido por Tratado de Amesterdão), a necessidade de prestar uma peculiar atenção aos territórios pertencentes às regiões europeias com uma distância geográfica condicionante. Particularmente os territórios situados na periferia da região europeia, cujos condicionalismos geográficos são inibidores de um desempenho económico semelhante a outros territórios sem

os condicionalismos semelhantes. Em Lopes (1999, p.207) podemos consultar o artigo que estabelece as regiões consideradas RUP's da UE: “Departamentos Franceses Ultramarinos” (Martinica, Reunião, Guadalupe e Guiana Francesa), [...] os Açores, a Madeira e as Canárias”.

A figura seguinte apresenta as regiões mundiais classificadas como ultraperiféricas (http://pt.wikipedia.org/wiki/Regi%C3%B5es_ultraperif%C3%A9ricas_da_Uni%C3%A3o_europeia, recuperado em Novembro, 02 de 2010). Podemos verificar que estas regiões têm características geográficas muito específicas, sendo de particular importância os condicionalismos económicos da distância e a descontinuidade territorial.

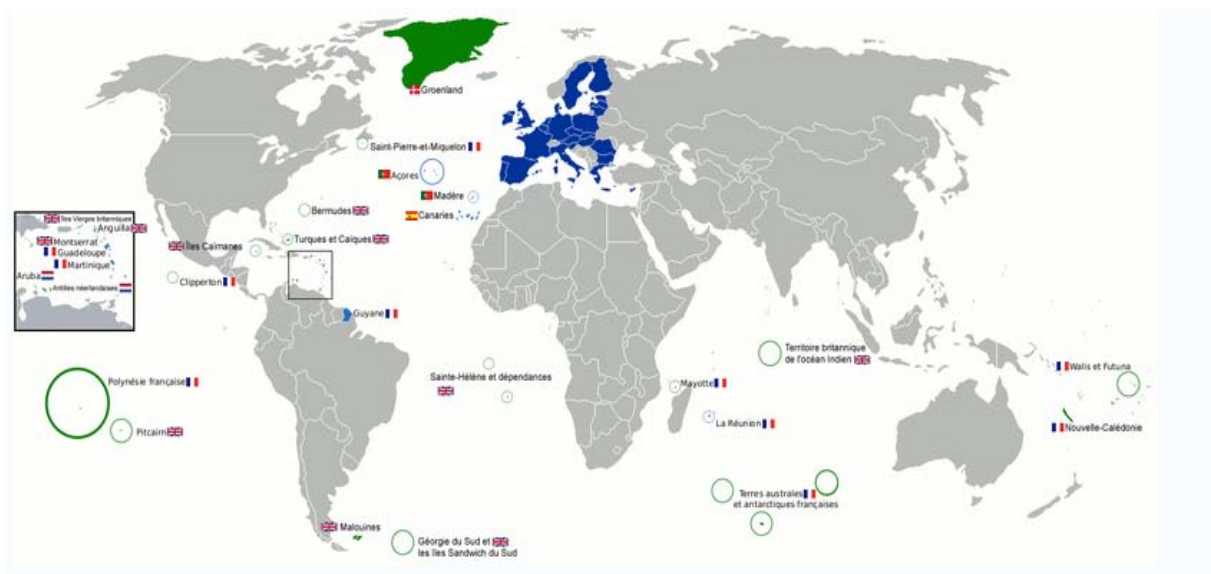


Ilustração 1 – Identificação das RUP's **Fonte:** Wikipédia

As regiões citadas em Lopes (1999, p.207) como RUP's foram assim consideradas, devido ao seu “ grande afastamento, insularidade, pequena superfície, relevo e clima difíceis, dependência económica em relação a um pequeno número de produtos, factores cuja persistência e conjugação prejudicam gravemente o seu desenvolvimento”. Assim, por definição, para serem consideradas RUP's, as regiões têm que possuir, para além das penalizadoras características geográficas enunciadas, características diferenciadoras em termos económicos. Como consequência, é argumentado por Lopes (1995, p.98) que “a periferia da Europa, em termos geográficos, coincide em grosso modo com a sua periferia em termos económicos”.

As características geográficas, económicas, sociais e culturais são inequivocamente condicionantes do normal desenvolvimento destas regiões, razão pela qual são vistas de forma

diferente e particularizada, de forma a serem distinguidas no âmbito das políticas de apoio da UE. Assim, como afirma Lopes (1999, pp.207-208) as RUP's são consideradas regiões que dependem de um tratamento diferencial, a nível de “ política aduaneira e comercial, política fiscal, zonas francas, políticas no domínio das agriculturas e das pescas, condições de aprovisionamento, em matérias-primas e bens de primeira necessidade, os auxílios estatais e as condições de acesso aos fundos estruturais”.

As RUP's são territórios comunitários reconhecidos na UE e apoiados através de medidas excepcionais de quadros de apoios financeiros e logísticos a eles reconhecidos por maioria em Conselho Europeu. Estas regiões devido aos seus condicionalismos beneficiam de medidas que visam colmatar atrasos de ordem estrutural, que condicionam a sua performance económica e social.

A finalidade do estipulado no Tratado de Amesterdão passou por criar condições para introduzir políticas adequadas ao auxílio o contexto global deste tipo de regiões, naturalmente diferentes de regiões sem os condicionalismos já enumerados. Esta diferenciação das RUP's é mencionada por Lopes (1999, p.208) referindo que “ o Conselho adoptará as medidas tendo em conta as características e os condicionalismos especiais das regiões ultraperiféricas, sem por em causa a integridade e a coerência do ordenamento jurídico comunitário, incluindo o mercado interno e as políticas comuns”.

Mas, apesar dos condicionalismos das RUP's, elas são importantes, pois representam os pontos extremos do território europeu, e como tal desempenham um papel muito importante nas relações comerciais da UE com os seus parceiros de outros territórios e continentes. Além disso, tem fulcral importância na majoração da dimensão do território marítimo europeu, colocando a UE como detentora da dimensão mundial marítima, com toda a implicação política e económica que desempenha na UE. A posição geoestratégica das RUP's permite à UE dispor de 25 milhões de Km² de zona económica. Além disso, como refere Lopes (1995, p.98) “a periferia funciona como uma fonte de matérias-primas ou como mercado de recepção de produtos e sempre na dependência de centros de decisão externa, e ela vem a corresponder também um modo de produção”, o que fortifica a questão destes territórios representarem um importante pólo de interesse para os decisores políticos europeus.

Deste modo, a RAM como região situada na periferia da Europa, é alvo de tratamento diferenciado, o que constitui-se como factor crucial para a minimização dos efeitos dos condicionalismos regionais. Neste aspecto, a RAM têm usufruído de importantes apoios

financeiros por parte da UE, que efectivamente constituem-se actualmente como um meio fundamental para a obtenção de padrões de convergência, impossíveis de alcançar sem a existência e desejável continuação dos mesmos, pois estes dinamizam inequivocamente a actividade económica.

Para Moussis (1992, p.223) a UE através das suas políticas de desenvolvimento regional, destinadas à procura da obtenção de maiores níveis de coesão territorial, adoptou ao longo das duas décadas da pós-adesão portuguesa, uma política que “visou promover o desenvolvimento das regiões desfavorecidas, por uma transferência de recursos das regiões prósperas”. No entanto, pode-se verificar que estas políticas nobres de auxílio às regiões mais desfavorecidas, tem sofrido alterações ao longo do tempo, com a constante e tendencial redução das verbas destinadas a estas regiões. Isto apesar, de subsistir no tempo os condicionalismos destas regiões, onde as transferências financeiras assumem importância vital na actividade económica.

Mas, o paradigma actual, foca-se na mudança dos critérios de atribuição das ajudas, uma vez que as transferências financeiras mal direccionadas podem assumir um papel inibidor da actividade económica com base no mercado, funcionando como estímulo à dependência de subsídios, com efeitos condicionantes na forma de actuação da actividade empresarial. Este efeito negativo das ajudas financeiras, obstrui a criação de mecanismos de auto-sustentabilidade empresarial, criando motivações adicionais para a multiplicação de projectos empresariais baseados na esfera de apoios políticos, com grande dificuldade de sobrevivência de mercado aquando da extinção dos mesmos.

Contudo, é fulcral que os decisores políticos europeus, continuem a considerar as RUP's como regiões com factores constantemente penalizadores, prosseguindo com a criação de políticas de apoio económico que minimizem as suas restrições, mas não criando excessiva dependência. Neste aspecto, o papel dos decisores regionais assume papel fundamental, uma vez que a canalização e a forma de atribuição dos apoios será catalisador das opções de desenvolvimento erróneas ou acertadas. As regiões situadas na ultraperiferia, onde se incluem as ilhas, dificilmente sobrevivem economicamente sem apoio financeiro externo, mesmo que se mantenham os apoios canalizados, perdurando as dificuldades relativamente a regiões centrais. Consideram-se pois estas regiões, como refere Oliveira (2001, p.137) “mais expostas ao risco de desemprego estrutural e a níveis de rendimento «per capita» mais baixos”. Segundo o mesmo ponto de vista, Almeida (2007, p.86) “também reconhece a perpetuação

provável do desequilíbrio centro-periferia em termos de PIB ‘per capita’ e perspectivas de crescimento se a assistência financeira for retirada”.

Apesar dos condicionalismos das RUP’s, são passíveis de criar modelos de sucesso de desenvolvimento económico, direccionando políticas de incentivo a actividades com maiores retornos, incentivando o IDE, criando zonas comércio atractivas e desenvolvendo as actividades turísticas e comerciais. Como afirma Almeida (2007, p.77) “contra todas as probabilidades, algumas ilhas têm sido capazes de alcançar elevados padrões de vida, com base no mercado e em soluções não ortodoxas (como comportamento «rent-seeking», assistência oficial ao desenvolvimento e venda de soberania)”. Os decisores políticos das regiões situadas na ultraperiferia, devem procurar minimizar a criação e sustentação de focos empresariais com dependência exclusiva de apoios, estimulando a criação de actividades com maior nível de sustentabilidade.

Invariavelmente, o impacto das políticas adoptadas pelos decisores políticos regionais é um dos factores de sucesso ou insucesso económico das RUP’s. Apesar do contexto periférico ser inequivocamente penalizador, não sendo particularmente linear a delineação de estratégias na globalidade das regiões na ultraperiferia. A combinação de estratégias políticas bem-sucedidas é a chave do sucesso, e não é como expõe Lopes (1995, p.98) pela “simples implantação em regiões periféricas de instalações fabris sucursais de empresas com sedes em outros locais (por vezes fora do país), que a região periférica é deixada emancipar da sua situação de periferia” mas sim, por um mix de estratégias de desenvolvimento.

O sucesso das economias periféricas não é inatingível, mas as opções de desenvolvimento têm pouca margem de erro, isto devido à elevada taxa de risco associada ao sucesso dos modelos de desenvolvimento das economias periféricas. Nos modelos actuais dominantes de desenvolvimento das economias da periferia, as transferências financeiras assumem um papel predominante. Apesar do acesso às transferências financeiras não significarem crescimento, o não usufruto de apoios numa condição de periferia, distancia as regiões da rota de estabilização e dinamização económica. Possivelmente, na actualidade, como afirmam Miller (2000, citado em Almeida, 2007, p.99) e Armstrong e Read (2002, citado em Almeida, 2007, p.99) as RUP’s estão cada vez mais “dependentes das condições económicas globais e internacionais” e sujeitos fortemente aos agentes externos, cujas decisões condicionam a sua actuação, como é o caso decisões das instâncias internacionais.

Sumariamente, no contexto actual verifica-se que as RUP’s (apesar do tratamento diferenciado), tendem a ser menos favorecidas pelos apoios financeiros, provado que está que

algumas regiões (também com características penalizadoras) são capazes de adoptar modelos de desenvolvimento bem-sucedidos. Esta constatação, veio modificar a forma com que os decisores políticos europeus olham para a problemática das RUP's. Desta forma, os modelos de desenvolvimento regionais adoptados pelas RUP's assumem uma importância crescente. Neste mesmo sentido, Almeida (2007, p.100) foca o aspecto da “UE estar a instar as RUP's a desenvolver factores de competitividade, despertando o espírito empresarial e a acumulação de estratégias inovadoras em sectores de alta tecnologia, orientada para a exportação e/ou desenvolvimento de mercados a nível local”. De referir que não existe uma fórmula que garanta o sucesso dos modelos adoptados pelas regiões, sejam estes combinados ou simples, uma vez que estas regiões têm características únicas, sendo que modelos semelhantes podem criar resultados muito distintos nas regiões em que se aplicam. Isto acontece, porque apesar das características geográficas serem semelhantes, em outros aspectos como os sociais, culturais, históricos, políticos, entre outros exercem a sua influência no resultado final da aplicação dos modelos.

3.1. Os condicionalismos geográficos, ambientais e institucionais da RAM

Considerando o exposto no ponto anterior, a RAM goza do estatuto de RUP devido às suas características geográficas, orográficas e insulares, características essas que sendo territoriais têm, como referido no Plano de Desenvolvimento Regional [PDR] (1993, p.29), “condicionado o modelo de desenvolvimento da RAM e imposto restrições à sua inserção na economia mundial”, mantendo-a continuamente confrontada com estes factores penalizadores. Estes condicionalismos territoriais ao desempenho económico regional são mencionados no Programa Operacional Plurifundos da Região Autónoma da Madeira 2000-2006 [POPRAM] 2000-2006 (2000, p.4) que assinalam a “permanência de constrangimentos ao seu desenvolvimento que decorrem da descontinuidade física e da localização distanciada das regiões centrais europeias, bem como de um conjunto de restrições estruturais particularmente intensas, nomeadamente as exíguas dimensões e o acentuado relevo”.

Assim, é consensual e inequívoco a existência dos constrangimentos que inibem a RAM de atingir níveis de crescimento que possibilitem uma convergência real face às regiões centrais. Estas limitações colocam a questão da dependência dos apoios externos para obtenção de padrões de convergência, numa altura em que a diminuição das verbas disponibilizadas para apoio às RUP's é uma temática em evolutivo debate. Com a

problemática da redução dos subsídios às RUP'S, torna-se fulcral observar as decisões de investimento e os padrões de desenvolvimento obtidos pelas actividades económicas regionais. De acordo com Almeida (2007, pp.89-90) os condicionalismos para o crescimento da RAM estão relacionados com um “conjunto de restrições geográficas e históricas ao desenvolvimento, assim como, com factores como a distância, as acessibilidades difíceis e consequentes elevados custos de transporte, a reduzida dimensão e a dependência colonial que condicionam o seu desenvolvimento”.

Quanto ao comportamento dos empresários regionais, associa-se incondicionalmente às características naturais da região, tanto na perspectiva histórica, como no padrão de comportamento que os agentes económicos desenvolvem na sua actividade. A actividade do tecido empresarial é condicionada pelo meio envolvente e a forma como processa-se o aproveitamento dos recursos disponíveis na prossecução das actividades. Assim, a quantidade de recursos disponíveis é um factor decisivo no aproveitamento e racionalização, citando Romão (2006, p.138), “os recursos e o seu aproveitamento explicam o crescimento e são condicionantes dele”, sendo fundamental que os investimentos sejam bem distribuídos pelas Romão (2006, p.138) “actividades directamente produzidas e pelo capital público corrente, fundamentalmente orientadas para apoio às actividades directamente produtivas ou aproveitamento dos recursos naturais”.

Deste modo, face aos condicionalismos regionais, a actividade empresarial da RAM está limitada por características inibidoras, que impedem grandes ambições em termos de potencial produtivo. Desta forma, as decisões políticas de investimento com objectivo de proporcionar o desenvolvimento económico, têm que ter bem presente esses mesmos condicionalismos, evitando direccionar políticas de apoio a actividades de baixo retorno. Pese a existência de factores inibidores ao crescimento/desenvolvimento das economias regionais, os modelos de crescimento/desenvolvimento eficazes são passíveis de serem atingidos, para isso, assume aspecto determinante a canalização dos recursos para as actividades com maior retorno.

3.2. As opções de desenvolvimento da economia regional a nível sectorial

A história da economia da RAM está particularmente ligada ao sector primário, através da cultura de produtos como a cana-de-açúcar, o vinho e os vimes. Estas culturas de produção

rudimentar, e de fraca produtividade, estiveram ligados (e ainda estão) durante largos anos à cultura madeirense, essencialmente numa óptica de agricultura de subsistência e auto-consumo. Efectivamente, Vieira e Freitas (2008, p.129) afirmam que os indicadores demonstram que “no início do século XX, mais de 62% da população activa trabalhava no sector primário”. O sector primário continua, pese os seus condicionalismos, a produzir produtos agrícolas, onde se destacam: o vinho; a banana; as flores exóticas; as frutas subtropicais e tropicais; a cana-de-açúcar; entre outros, num aproveitamento esforçado dos seus recursos naturais. Este sector foi inclusive responsável pelo desenvolvimento progressivo de algumas técnicas, devido aos fortes contactos estabelecidos pela região com outros povos. No entanto, o relevo, a pobreza dos solos e as ligações marítimas muito condicionantes, limitaram à partida (e continuam a limitar) alguma evolução do sector primário regional. Outros factores condicionantes da evolução do sector, relacionam-se com a falta de qualificação dos proprietários dos solos, que juntamente com as limitações territoriais, condicionam um padrão de evolução mais ambicioso. Algumas das opções pela exploração de determinadas actividades da economia regional justificam-se

em grande medida pelos constrangimentos de ordem natural e ao contexto socioeconómico, histórico e cultural, a economia regional orientou-se para o aproveitamento das potencialidades numa base agro-turística. A actividade industrial, principalmente em resultado da exiguidade de recursos e de mercado e das desvantagens competitivas decorrentes da insularidade, tem assumido uma posição modesta, apresentando um fraco desenvolvimento. (POPRAM 2000-2006, 2000, pp. 7-8)

Quanto ao sector secundário, este limita-se às indústrias que se dedicam a produzir produtos finais orientados para o consumo local, como forma de aproveitamento dos recursos humanos e materiais disponíveis (é o caso das indústrias de lacticínios, moagem, panificação, conservas de peixe, bordados e tapeçarias). Outro dos motivos para o fraco desenvolvimento de pequenas indústrias regionais, está associado aos elevados custos de transporte da importação dos produtos que estas fabricam, devido à sua dimensão ou peso, sendo a produção na indústria local menos dispendiosa do que a aquisição no exterior.

Além disso, a indústria desenvolveu-se em ramos de apoio a outros sectores (é o caso das artes gráficas e construção de materiais de apoio à construção civil, tais como serração de madeiras e serralharia civil). Note-se que, mesmo nestes casos, apenas a indústria ligada a grupos ou empresas nacionais de média ou grande dimensão conseguem manter-se em activo, essencialmente devido aos elevados custos marginais, consequência de uma economia de escala, parcialmente agravada pela abertura dos mercados, o que implica uma quase

inviabilização do sector secundário, agravado por condicionalismos nos transportes (o que rotula o tecido industrial como um sector com fracos níveis de produtividade, competitividade e de baixa tecnologia).

A nível da caracterização o sector secundário, o POPRAM 2000-2006 (2000, p.9) define-o por uma “base industrial constituída predominantemente, por indústrias tradicionais, em que salientam as indústrias alimentares, bebidas e tabacos, algumas indústrias ligadas à construção e as de carácter marcadamente artesanal”. No mesmo ponto de vista, Neves (2004, p.4) caracteriza a indústria regional, afirmando que o sector secundário regional assenta fundamentalmente na “manutenção de indústrias tradicionais orientadas para o mercado regional (moagem e panificação, bebidas), que tem beneficiado de condições favoráveis de transferência para a Zona Franca”, factor que constitui-se como um importante estímulo à manutenção destas empresas no mercado.

No que se refere à produção de energia, esta apresenta-se sob forma de monopólio, única condição considerada viável para a manutenção de uma empresa com os elevados custos associados à produção de energia numa região com os mais que conhecidos condicionalismos de relevo inerentes. Assim, nesta actividade, o objectivo é servir as populações de um serviço básico e tentar minimizar os prejuízos associados.

No que concerne à actividade empresarial ligada à construção civil e às obras públicas, as empresas cresceram e desenvolveram a sua actividade, de forma fortemente correlacionada com a disponibilização financeira governamental para a melhoria de infra-estruturas globais da região. Ao longo dos anos em análise, esta actividade foi beneficiada pela existência de fortes quadros de apoio da UE para a dotação regional de infra-estruturas, este factor projectou a construção civil para níveis de grande escala, assumindo-se como uma actividade dominante na economia regional, seja pelas verbas ou pela empregabilidade a ela associada.

Esta deslocação de mão-de-obra para a construção civil, ter-se-á constituído como um factor primordial para a obtenção de ganhos a nível de produtividade económica, assumindo que regiões com condicionalismos como os da RAM obtêm baixos índices de produtividade em actividades tradicionais, como é o caso da agricultura e das actividades artesanais. O «boom» da construção civil, que ocorreu após a adesão à CE, conduziu à transferência de força de trabalho e de capital do sector primário e terciário para actividade com maior potencial produtivo, com ganhos de produtividade desejáveis.

Desta forma, a construção civil assumiu, no período em análise, uma importância significativa na evolução da economia regional, tendo a sua dinâmica aumentado significativamente, como referenciado no POPRAM 2000-2006 (2000, p.10) essencialmente devido ao “crescimento do investimento público (regional e municipal) e do investimento privado (hotéis e edifícios de natureza residencial)”, o que pode-se verificar pela evolução de consumo de cimento na RAM. O gráfico seguinte apresenta a evolução do consumo de cimento na região no período em análise, servindo como indicador do volume de obras realizado:

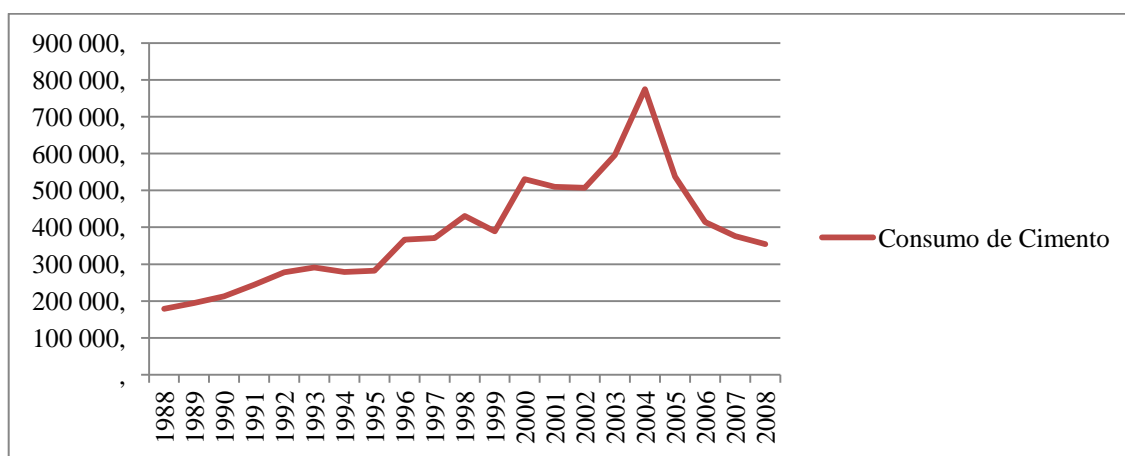


Ilustração 2 – Evolução do consumo de cimento, 1988 – 2008; **Fonte:** DRE.

Apesar da aparente dinâmica apresentada pela indústria no período em análise, Neves (2004, p.145) alerta que esta actividade apresenta “índices de produtividade e de capacidade empregadora bastante reduzidos dada à elevada incorporação de trabalho e o carácter artesanal de grande parte das actividades”. Da observação dos resultados obtidos pela economia regional neste sector de actividade, retirar a conclusão que eles foram muito positivos, requer uma análise mais profunda, porque a sua evolução neste sector está estritamente relacionada com políticas de apoio constante a actividades actividade ligadas à construção e com a indústria directamente relacionada com o apoio a esta actividade. Apesar dos benefícios advindos do aumento das obras, a redução das verbas destinadas à construção, evidenciarão a fragilidade da empregabilidade deste sector, com mão-de-obra pouco qualificada e trabalho precário.

Relativamente ao sector terciário, este apresenta-se composto por actividades diversas que vão desde transporte, ao comércio grossista e a retalho (do ramo dos produtos ligados à alimentação) e ao comércio de maquinaria, artefactos eléctricos e comércio de automóveis. Neste sector destaca-se como uma das actividades com maior peso, o comércio, para Leça

(1998, p.6) é a actividade que “traduz a realidade estrutural do tecido empresarial madeirense, onde proliferam de uma forma esmagadora, as pequenas e médias empresas de cariz marcadamente familiar”. Uma das actividades predominante neste sector é o turismo, pois a localização geoestratégica (num ponto marcante do Oceano Atlântico) fez com que esta actividade, a partir da década de 60, evoluísse para uma actividade de carácter empresarial.

A actividade turística, cujas aptidões naturais, juntamente com um programa adequado de sustento desta actividade, tornaram-se compensatórias, não só do ponto de vista da actividade directa, como pelo peso evidenciado de forma indirecta na globalidade do tecido empresarial regional. Observa-se que o turismo assume importância ímpar na economia da RAM, neste mesmo ponto de vista, o POPRAM 2000-2006 (2000, p.8) refere-se ao peso desta actividade como “fonte de receitas externas, mas também pelos efeitos multiplicadores que gera em vários sectores de actividade, pelo contributo para o emprego e dinamização socioeconómica a nível local”.

O turismo pode representar um dos pilares de sustentação cada vez mais evoluído da economia regional, a qual estima-se que tenha ocupado directamente entre 1993 a 2003 cerca de 5% da população activa. Além disso, esta actividade gera múltiplas actividades subsidiárias (construção civil, etc.). Esta dimensão do turismo é referida por Neves (2004, p.139) citando que esta actividade “ocupa globalmente um décimo dos activos e contribuindo com cerca de 10% do Produto Interno Bruto (PIB) regional”. Consistentemente, o POPRAM 2000-2006 (2000, p.8) foca o aspecto do “sector dos serviços ter vindo a reforçar a sua contribuição para a formação do VAB (72,4% em 1990 e 77,3% em 1995) ”, além disso, refere-se ao desenvolvimento de “serviços internacionais e serviços financeiros, designadamente os que se enquadram no âmbito de CINM, serviços prestados às empresas, serviços prestados à colectividade e operações sobre imóveis”.

Verifica-se genericamente, que a economia regional tem-se caracterizado nestas últimas décadas, por uma terciarização do seu tecido produtivo, com o sector terciário a ganhar peso essencialmente ao sector primário, característica própria de países ou regiões em vias de desenvolvimento. Após a adesão à CE, registou-se uma deslocação de força de trabalho de forma massiva dos sectores tradicionais, para o sector secundário e, essencialmente, para o sector terciário. Esta deslocação de mão-de-obra das actividades tradicionais, para ingresso em outras actividades em expansão na economia regional (como é o caso da construção) constituiu-se como uma primeira opção para muitos nativos de baixa instrução, e que

auferiam rendimentos muito baixos na agricultura ou em outras actividades mal remuneradas, como é o caso das actividades tradicionais.

Esta nova realidade da economia regional permitiu evitar a emigração, e tornar-se numa região receptora de imigração, essencialmente originária de países de leste, mas também de países de língua portuguesa, como é o caso das ex-colónias de África e do Brasil. No entanto, os altos níveis de empregabilidade não qualificaram a mão-de-obra interna, que manteve-se com baixos níveis de instrução aproveitando os bons índices remuneratórios da construção civil e outras actividades afins. Para a obtenção de mão-de-obra altamente qualificada recorreu-se maioritariamente a empresas e profissionais estrangeiros e nacionais, uma vez que na região os profissionais qualificados eram insuficientes para as solicitações.

A dinâmica sectorial a que nos referimos pode-se observar na tabela seguinte, que apresenta a evolução do emprego no período 1988-2008, decomposta por sector de actividade. Podemos verificar uma redução acentuada da empregabilidade regional no sector primário e secundário, com esta mão-de-obra a deslocar-se para actividades terciárias.

Anos	Sector Primário	Sector Secundário	Sector Terciário
1988	26.550,00	46.225,00	50.575,00
1989	26.425,00	43.750,00	53.650,00
1990	28.500,00	41.575,00	57.225,00
1991	27.300,00	42.275,00	60.350,00
1992	15.895,25	38.980,25	58.154,50
1993	16.568,00	37.830,75	58.417,75
1994	15.438,50	37.032,50	57.059,50
1995	13.683,75	32.095,75	58.081,25
1996	12.793,00	30.339,75	62.228,75
1997	13.367,50	30.172,50	63.817,25
1998	16.331,93	34.550,66	60.589,92
1999	16.607,72	33.090,28	59.673,45
2000	15.886,02	34.654,74	57.289,69
2001	13.395,14	32.639,99	61.562,26
2002	13.590,17	30.347,17	67.984,97
2003	10.741,19	29.855,29	71.715,79
2004	10.396,50	29.042,75	74.037,00
2005	10.571,10	30.627,62	75.924,63
2006	11.731,48	32.179,72	73.391,72
2007	13.209,30	28.520,47	74.733,51
2008	12.273,40	27.461,80	78.764,29

Tabela 2 – Retrospectiva anual do inquérito ao emprego, por sector, por ano; **Fonte:** DRE

Graficamente, a evolução do emprego por sector de actividade apresenta-se da seguinte forma:

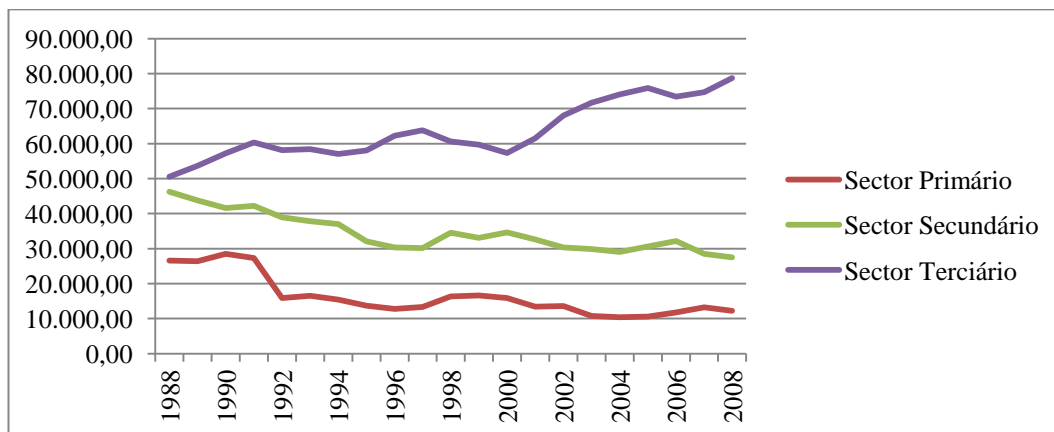


Ilustração 3 – Retrospectiva anual do inquérito ao emprego por sector; **Fonte:** DRE

A deslocação de mão-de-obra do sector primário para o sector secundário, deveu-se essencialmente, como referido, ao «boom» da construção civil, resultado da aplicação de uma grande quantidade de ajudas financeiras para a construção de infra-estruturas pelas secretarias regionais, tal como a construção de grande quantidade de unidades hoteleiras e edifícios habitacionais. O sector primário perdeu grande parte da sua força produtiva também para o sector terciário, motivada pela aposta clara do governo regional na dinamização da actividade turística da região. Esta característica de deslocação de recursos de actividades tradicionais para outras actividades mais produtivas é própria de regiões em vias de desenvolvimento.

Da análise das alterações das características sectoriais da economia regional, pode-se admitir que deu-se início a um processo de desenvolvimento económico na RAM (ou pelo menos de crescimento económico), uma vez que verificou-se deslocação de recursos humanos e materiais para sectores tipicamente com maior retorno (sector secundário e terciário). Esta deslocação de recursos para recursos com maior produtividade, é fulcral em regiões com os condicionalismos geográficos e naturais que impedem os sectores tradicionais de alcançar os retornos face aos investimentos necessários, ainda mais num contexto de globalização.

Neste sentido, urge referir a definição de desenvolvimento económico de Ramos (2002, p.96) que o considera como “ um processo de crescimento e mudança estrutural que ocorre como transferência de recursos de actividades tradicionais para actividades modernas (como é o caso dos serviços), da utilização de economias externas e da introdução de inovações”. A RAM evoluiu, em termos de dinâmica sectorial, no entanto, no que concerne ao perfil de inovação nas economias regionais (com as particularidades das RUP’s) este processo

constitui-se de difícil implementação. Assim, apesar das alterações dos padrões sectoriais, estes não indicam a viabilidade dos sectores para aos quais deu-se a transferência de recursos, nem a consistência desses mesmos processos. A deslocação de mão-de-obra do sector primário para os sectores secundário e terciário sucederam efectivamente na RAM, em grande escala nos primeiros quadros de apoio concedidos pela CE, porém, apesar de registar-se um aumento do rendimento do trabalho nestas últimos sectores, este baseou-se maioritariamente em actividades com superiores rendimentos de carácter temporário, como é o caso da construção civil, no qual surgiram uma grande quantidade de empresas relacionadas com a prestação de serviços de apoio a esta actividade, empresas estas que após a redução do volume de obras, tendem a mostrar a sua fraca capacidade de sustentabilidade, optando maioritariamente pelo encerramento ou falência.

Os gráficos seguintes apresentam a evolução do VAB (a preços de mercado e a preços correntes) durante o período em análise, este indicador demonstra a deslocação dos recursos produtivos para a actividade terciária, em detrimento do sector secundário e primário:

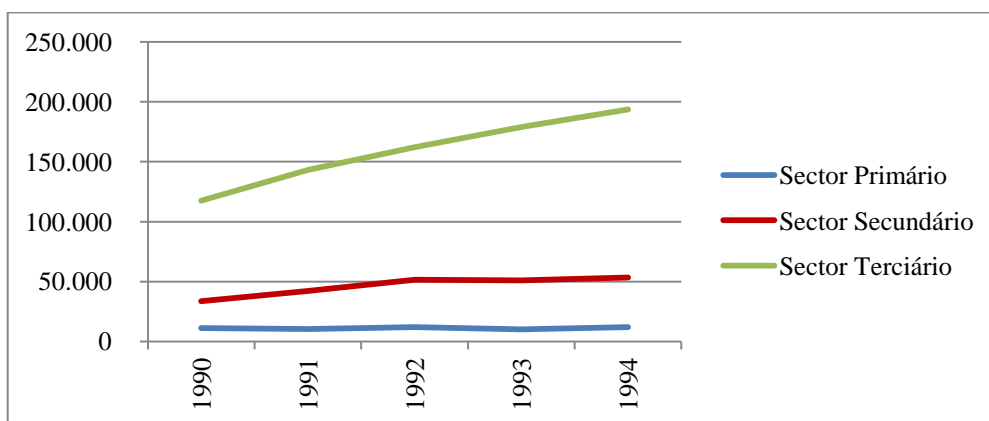


Ilustração 4 – VAB por sector de actividade a preços de mercado, unidade: escudos 10⁶ Fonte: DRE.

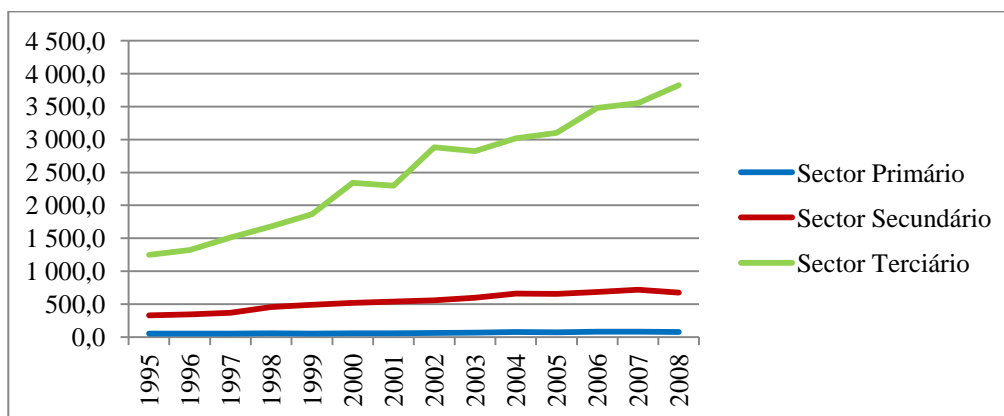


Ilustração 5 – VAB por sector de actividade a preços correntes, unidade:escudos 10³ Fonte: DRE.

Os gráficos 3 e 4 demonstram com evidência a estagnação do VAB gerado pelo sector primário, ao longo do período em análise, esta estagnação deveu-se à referida deslocação da força de trabalho para sectores mais produtivos. Observamos particularmente no indicador VAB uma evolução e destaque do sector terciário face aos sectores secundário e primário.

3.2.1. O turismo como opção de desenvolvimento da economia regional

A Ilha da Madeira pelas suas especificidades têm desenvolvido ao longo dos anos, uma apetência particular para a actividade turística, a suas características geográficas e naturais levaram a que os decisores políticos e a sua população em geral, tivesse com alguma naturalidade uma abertura para saber receber e desenvolver a sua economia com base nesta actividade com projecção de futuro.

A nível global o turismo é uma actividade estratégica de desenvolvimento das sociedades, sendo caracterizada pelos fluxos de pessoas e bens. Esta actividade assume um nível de importância apenas ultrapassada por actividades globalizadas há décadas, como é o caso das actividades financeiras e/ou industriais. Para Maio (2005, pp.33-34) factores como a globalização e a União Europeia contribuíram para que “a nível mundial esta actividade viesse a ter um forte crescimento, prevendo-se que se tornará na maior “indústria” mundial nos primeiros anos do século XXI, ultrapassando as indústrias automóveis e petrolíferas.”

O desenvolvimento da actividade turística foi impulsionado pela evolução dos meios de comunicação, factor que fez com que “o crescente peso do turismo na economia à escala mundial, tenha-se tornado hoje num dos principais sectores de actividade das economias, [...] os governos tornaram-se cada vez mais conscientes do papel que esta pode assumir nas suas economias” Faulkner (1997, como citado em Camacho, 2006, p.2). Com o desenvolvimento da actividade turística a nível mundial, o turismo tornou-se fulcral para regiões com potencialidades ímpares para o desenvolver, como é o caso das regiões ultraperiféricas, pois como referido no sumário de ISMERI EUROPA (2011, p.9) “o turismo tem um potencial importante na maioria das RUP e, nalgumas delas, é um sector chave para o emprego e para o comércio externo. O turismo assenta no ambiente natural e cultural excepcional”.

No caso específico da RAM, com os condicionalismos relativos a outras actividades que envolvem a utilização de outras dimensões de capital humano e físico, seria contraproducente

não aproveitar as potencialidades desta actividade. Esta actividade constitui-se como uma opção incontornável em termos económicos, gerando mais-valias directas e efeitos multiplicadores que afectam toda a sociedade (desde as áreas de origem, às regiões de trânsito e de destino). Na análise do desenvolvimento regional no período entre 1993 a 2003, Neves (2004, p.10) afirma que “o turismo continuará a assumir uma importância estratégica para a região, sendo seguramente o único sector de actividade com uma influência sustentada sobre indicadores - chave como as receitas, o VAB e a capacidade empregadora”. Apesar das potencialidades naturais do turismo na RAM, é muito importante delinear planos de acção interventivos nos mercados emissores, de forma a manter uma imagem de marca conceituada, e simultaneamente expandir para potenciais mercados emissores.

A tabela seguinte demonstra a evolução dos proveitos totais do turismo para a RAM, onde observa-se que apesar de uma ligeira estagnação de crescimento entre 2003 e 2004, a tendência foi para a estabilidade e crescimento dos proveitos advindos desta actividade:

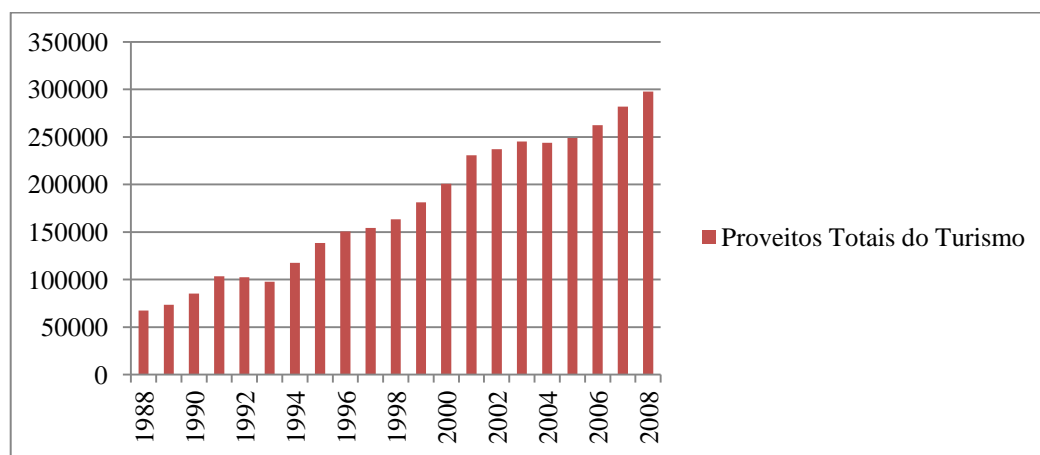


Ilustração 6 – Proveitos totais do turismo; Unidade: 10³ **Fontes:** Estatísticas do Turismo da RAM, DREM

No período em análise, o turismo assume para a RAM uma importância acrescida, comprovada pelos proveitos crescentes advindos desta actividade. A economia regional apresenta características de dependência económica face à actividade turística. Esta aposta na actividade turística, tem sido uma aposta clara dos decisores regionais, e que face ao retorno obtido, tem-se revelado uma opção acertada. No entanto, a aposta preferencial no turismo, não impede a atenção especial dos decisores políticos para actividades que apesar de geradoras de menores retornos, representam para as populações uma importante fonte de receita e de sustentação das populações, como é o caso da agricultura e do comércio. A actividade turísticas pode mesmo constituir-se como um pilar de sustentação da economia insular, pois

no princípio de tudo está o turismo, mas a pouco e pouco, essa actividade tem vindo a constituir cada vez mais a instância dominante das restantes actividades económicas e sociais. Havia bananas, mas a concorrência angolana mergulhou-as na crise; havia bordados e artefactos de vime, mas a crise tomou conta deles; havia cana-de-açúcar, mas a crise de novo sobreveio; havia o vinho, mas as castas entraram em crise; havia a construção civil, mas a crise também a atingiu, enfim o único resistente, a tábua de salvação, parece ser mesmo o turismo. Porquê? (Vieira e Freitas, 2008, p.164)

Assim, apesar da maior ênfase dada às actividades turísticas, a RAM pode atribuir importância simultaneamente à dinamização de outras actividades/ sectores geradoras de equilíbrios fundamentais ao desenvolvimento da economia regional, através da exploração máxima das suas potencialidades, seja em actividades agrícolas, comerciais e/ou em actividades industriais. Estas actividades podem gerar níveis satisfatórios de empregabilidade e de produtividade, com significativa representatividade na performance da economia das pequenas regiões e na exploração do potencial humano e recursos naturais.

Em suma, a actividade turística assume na economia regional uma importância crucial, o que se deve, como referido anteriormente, às condições naturais excepcionais que a região detém para a exploração da referida actividade. Assim, é inquestionável a correcção na continuidade da aposta nesta actividade como principal dinamizadora da economia regional, no entanto, especiais atenções devem ser conduzidas para a preservação da natureza, como princípio básico para a continuidade do sucesso desta actividade. Além disso a diversificação de estratégias, a aposta em produtos alternativos e é fundamental para a continuidade dos bons resultados, e cito *ISMERI EUROPA (2011, p.9)* sobre políticas de sucesso no turismo, que afirma que “o seu potencial baseia-se na diferenciação do produto capaz de se adaptar à tendência da segmentação da procura longe dos produtos correntes do turismo de massas”, e na procura constante desta actividade atingir novos nichos pouco explorados.

Consideramos, no entanto, que é desejável não descurar a atenção para actividades ligadas ao sector industrial e ao sector primário, apostando na continuidade da sua dinamização, naquilo a que denominamos uma aposta multisectorial. Apesar da menor rentabilidade e características de baixa produtividade destas actividades, o “mix” de estratégias de desenvolvimento têm sido o caminho seguido por regiões com modelos de sucesso. Estes modelos baseados na diversificação de estratégias, não só permitem o aproveitamento máximo dos recursos naturais, como o aliam ao maior aproveitamento

dos recursos humanos, combatendo o desemprego e maximizando a capacidade produtiva das regiões.

3.3. O papel do Estado no apoio à actividade económica regional

Em regiões com as características da RAM, o apoio político ao investimento empresarial é fundamental ao desenvolvimento e sobrevivência da maioria das empresas. Apesar do aspecto decisivo dos apoios políticos como indicadores das actividades a investir, no entender de Hurst et al (2001, como citado em Almeida, 2007, p.80) os mesmos “subsídios ao investimento podem ser contraproducentes. Estes recursos financeiros podem ser direccionados para actividades de «rent-seeking», tais como «lobbys» políticos, ao invés de investir em melhorias de produtividade ou na exploração de novos mercados”. Ainda assim, citando Almeida (2007, p.99) “ qualquer modelo de desenvolvimento insular bem-sucedido implica elevados níveis de intervenção estatal”.

A actuação governamental em pequenas regiões, com economias frágeis, deve ser sinalizadora das actividades com maior sustentabilidade. Todavia, o espírito empreendedor e a sustentabilidade das actividades em contexto de mercado, decorrem de ideias inovadoras e da introdução de métodos e experiências “piloto” advindas de outros mercados mais concorrenciais. A actuação dos agentes empresariais regionais, assentes em atitudes empreendedoras, fortificam e dinamizam a actividade económica regional, sendo o caminho a seguir para a obtenção de resultados estáveis e duradouros, contrariamente a actividades empresariais caracterizadas pela subsídio-dependência. Apesar das atitudes empreendedoras e inovadoras, serem desejáveis na actividade empresarial das ilhas, as características do tecido empresarial com base em PME’s, maioritariamente de cariz familiar, implica como afirma Almeida (2007, p.208) que “os objectivos de inovação sejam colocados para segundo plano”.

A RAM devido às suas características naturais, sociais e políticas, é desencorajadora de investimentos arrojados e de espírito empresarial audacioso. Assim, como forma de encorajar o investimento e o desenvolvimento empresarial, surgem os apoios estatais directos e/ou indirectos, que assumem um papel decisivo na definição de estratégias, de políticas e medidas de acção no curto/médio e longo prazo de incentivo às actividades empresariais.

Os decisores políticos, através do reforço e apoio a actividades com maior produtividade e capacidade competitiva, procuram activar e potenciar a capacidade de internacionalização das empresas regionais. No entanto, o tecido empresarial regional centra-se maioritariamente na satisfação das necessidades internas e na substituição das importações pela produção interna. Desta forma, apesar da canalização de meios financeiros para o sector produtivo através dos Quadros Comunitários de Apoio, como pode-se consultar no Plano e Programa de Investimentos e Despesas de Desenvolvimento da Região Autónoma da Madeira [PIDDAR] (2004, p.178) verifica-se que durante os períodos “1989-93 e 1994-99, o tecido empresarial da RAM revela insuficiências em matéria de produtividade e de competitividade, quando comparado com a média da UE”.

A intervenção estatal assume-se como factor fundamental para uma promoção adequada do desenvolvimento empresarial, contudo torna-se necessário utilizar métodos racionais de planeamento que auxiliem na administração dos empreendimentos. A RAM obteve progressos ao longo das duas décadas em estudo, quer no âmbito da modernização empresarial, quer ao nível tecnológico desenvolvido pelas empresas. A acção governamental incitou o desenvolvimento de esforços, com o objectivo de apoiar iniciativas empresariais com base sólida para obtenção de bons resultados. Neste aspecto, os decisores políticos regionais, diversificaram estratégias com o objectivo de dotar o tecido empresarial regional de melhores condições infra-estruturais e de actualização de técnicas inovadoras. Assim, os apoios direccionados para o incentivo à actividade empresarial, teve como finalidade auxiliar as empresas regionais na obtenção de níveis de produtividade e competitividade acrescidos, com o objectivo de as colocar num percurso de crescimento, e, num plano mais ambicioso, em trajecto de desenvolvimento.

O incentivo do foro político à actividade empresarial, no contexto das ilhas, assume-se como primordial ao reforço e à dinamização do espírito empresarial. Estas linhas orientadoras de apoio estão previstas nos programas governamentais de desenvolvimento da actividade económica, que definem o

apoio e incentivo às iniciativas empresariais que tenham em vista o aumento efectivo da produtividade e da competitividade, o reforço da capacidade técnica, tecnológica e de marketing, a promoção da inovação de produtos e processos, a alteração qualitativa dos factores dinâmicos de competitividade e o surgimento de novos sectores e actividades de alto valor acrescentado e de áreas de desenvolvimento competitivas, promovendo a progressiva alteração do perfil produtivo regional; Alargamento das formas de financiamento das empresas, através da criação de um ambiente de inovação financeira propício ao alargamento da oferta de produtos e serviços financeiros e a consequente

dinamização da procura; Melhoria a envolvente empresarial; Incentivo à introdução de sistemas de qualidade na dinâmica organizacional do Instituto de Desenvolvimento Empresarial – IDE-RAM; Prosseguir com a participação financeira no Centro de Empresas e Inovação da Madeira (CEIM), no âmbito das suas actividades em prol da inovação e da modernização empresariais. (Pidar, 2003, p.178)

Assim, a prossecução de políticas de apoio à actividade empresarial e incentivo ao espírito e dinamismo empresarial, são prioridades assumidas pela intervenção estatal regional, factores este que contribui para o equilíbrio e a dinamização do mercado. Neste aspecto, assume importância fundamental o esforço desenvolvido pelas regiões na criação de condições adjacentes ao bom funcionamento da actividade empresarial, como questão básico para o início de um processo de desenvolvimento empresarial. Nesta perspectiva, cito um estudo sobre competitividade territorial e de coesão económica e social que focaliza que a

qualidade das condições envolventes (infra-estruturas, recursos humanos, conhecimento, ambiente, segurança, mobilidade) e a consistência social, técnica e cultural (património, animação, criação, inovação, difusão) do território têm vindo a constituir-se como factores progressivamente determinantes das políticas públicas que, assim, tendem a orientar-se preferencialmente para a criação de condições favoráveis à formação e promoção do espírito empresarial e à proliferação dos factores imateriais de desenvolvimento. Procuram, portanto, orientar os esforços de crescimento económico no sentido de iniciativas sistémicas de inovação no plano regional. Mateus A. (2005, pp.86-87)

Verifica-se que os decisores políticos regionais têm exercido um papel activo na delineação de políticas apoiantes à actividade económica regional. Neste sentido, julgamos ser justo realçar o investimento do governo regional da RAM, na criação e melhoria das condições estruturais para o desenvolvimento das actividades empresariais, particularmente através da criação de infra-estruturas de apoio, além disso, foram desenvolvidos programas de apoio à formação e ao desenvolvimento das capacidades do factor trabalho. No entanto, todos os esforços, são apenas minimizadores de fraquezas, face à perpetuação dos condicionalismos da economia regional ilhéu. O factor “ilha” continuará a condicionar as performances da economia regional, assim, apesar dos apoios continuados dos decisores regionais às actividades empresariais, estes poderão tornar-se num problema de difícil resolução, tendo em conta a actual diminuição da quantidade de transferências financeiras.

Sumariamente, o papel intervencionista do estado na economia regional, garantiu, durante o período pós-adesão até á actualidade, um percurso de convergência da economia regional face a outras economias com estruturas semelhantes, mas com melhores níveis de desenvolvimento. Para esta convergência, contribuiu de forma exuberante, os apoios obtidos através de múltiplas candidaturas a programas da CE, criados objectivamente para gerar coesão territorial e melhorar as condições de vida padrão dos países membros no seu todo.

Corroborando com estes princípios nobres, Neves (2004, p.162) afirma que a “integração no espaço económico europeu pós-1986 criou condições, pelo acesso aos diferentes mecanismos de financiamento e pelas oportunidades económicas abertas, para sustentar o esgotamento do modelo e desenvolvimento regional do passado”. Porém, actualmente coloca-se a questão sobre se os apoios foram destinados a actividades com melhor retorno, ou se, por outro lado, os critérios de atribuição de subsídios ao desenvolvimento empresarial foram parcialmente subaproveitados, em actividade de baixo retorno e baseadas em «lobbys» políticos.

3.4. A importância das transferências financeiras para a RAM

A importância que as transferências assumem nas pequenas economias periféricas, com condicionantes ao desenvolvimento satisfatório das economias, de forma a proporcionar a elevação dos níveis de vida das populações destas regiões, é actualmente tema de importante debate no seio dos decisores políticos europeus. A questão fundamental que coloca-se, é se estas pequenas e frágeis economias são capazes de criar modelos dinâmicos que promovam o crescimento e desenvolvimento destas regiões, abandonando a ideia crónica da dependência de ajudas através de transferências financeiras contínuas que se devem prolongar no tempo.

Sabemos que durante o período de pós-adesão de Portugal à CE, as transferências financeiras passaram a ocupar um plano de destaque na agenda política dos actores empresariais do país e das regiões mais desfavorecidas, onde incluímos a RAM. As regiões com maiores condicionalismos, encontraram nos quadros de apoio disponibilizados pela Comunidade até à data, uma forma de acesso imediato a verbas significativas de financiamento á sua actividade empresarial. Tal como afirma Almeida (2007, p.79) a “maioria das regiões, prosseguem uma agenda «neo-keynesiana», baseada na luta por garantir a quantidade máxima de transferências financeiras” para que estas possam ter um papel intervencionista na economia regional.

O objectivo dos decisores regionais regeu-se, até à actualidade, fundamentalmente, na maximização das transferências financeiras, obtidas a nível nacional e nas instâncias europeias, este tipo de comportamento, auxiliou a manutenção de padrões de crescimento positivos, no entanto Almeida (2005, p.85) duvida sobre se estas ajudas levaram a um processo de convergência, afirmando que este “fluxo contínuo de transferências financeiras apenas foi capaz de parar o processo de divergência”.

O paradigma actual prende-se com o que poderá suceder no processo evolutivo da economia com a anunciada redução das transferências financeiras, destinadas às regiões ultraperiféricas. Com efeito, Faina e Rodrigues (2004, como citado em Almeida, 2007, p.16) prevêem que “a redução contínua das transferências financeiras levará, com certeza, ao fim do processo de «catching-up» e continuação da divergência”. Esta redução alerta as regiões para a adopção de modelos de desenvolvimento sustentáveis, baseados em ópticas de dinamização orientada para actividades rentáveis e auto-sustentáveis.

Apesar de actualmente, as políticas centrarem-se na auto-sustentabilidade das regiões mais desfavorecidas, onde incluem-se as regiões ultraperiféricas, os modelos introduzidos durante duas décadas de pós-adesão à CE, criaram dependência económica face às constantes e continuadas ajudas financeiras. Com a actual orientação política para as reduções das ajudas comunitárias, o que prognostica é que suceda o início de um longo e difícil processo de divergência, face às economias mais prósperas e centrais da Comunidade. Por conseguinte, e citando Mira (2011, p.41) “a futura política de coesão deveria continuar a compensar os condicionalismos permanentes das RUP, mas também contribuir mais para a modernização e diversificação das suas economias”.

O gráfico seguinte demonstra a evolução das transferências da CE para a RAM durante o período em análise, observa-se uma tendência para a redução (apesar de uma ligeira recuperação verificada em 2008):

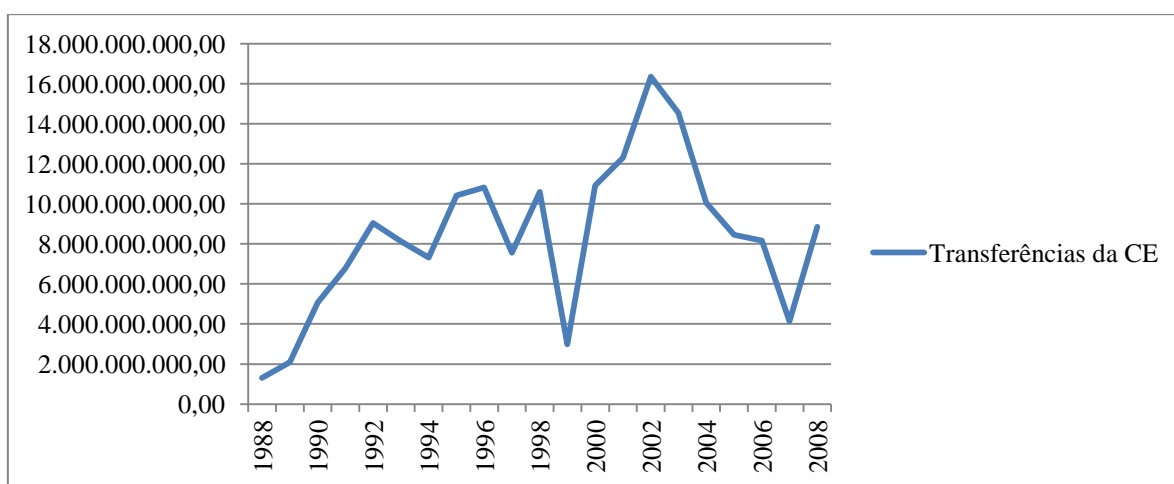


Ilustração 7 – Transferências da CE, 1988 – 2008; **Fonte:** IDR

O gráfico anterior revela uma tendência crescente dos níveis de transferências financeiras da CE para a RAM no período de 1988 até 2002, com excepção para o ano de 1999. Verifica-se que os crescentes níveis de apoios comunitários são evidentes nos primeiros

16 anos da pós-adesão. O período 2002 a 2008 é demonstrativo da tendência para a redução das ajudas financeiras canalizadas. Esta tendência faz todo o sentido, e está de acordo com o paradigma actual dos decisores políticos europeus, que após a canalização de avultadas verbas de apoio para estas regiões desfavorecidas, esperam que estas criem condições favoráveis ao desenvolvimento das suas economias.

Assim, através da observação da evolução quantitativa do nível de transferências financeiras, verifica-se que o contexto actual pauta-se pela redução do nível das transferências para as regiões mais desfavorecidas, como é o caso da RAM, ignorando a perpetuação dos condicionalismos. Estas regiões terão certamente que enfrentar sérios problemas, essencialmente aquelas regiões que aplicaram modelos de desenvolvimento, centrados na manutenção dos níveis de apoios financeiros. No caso específico da RAM, o modelo implementado depende significativamente da continuação dos quadros de ajuda externa, seja de âmbito nacional ou da Comunidade Europeia.

Se as ajudas financeiras concedidas pela Comunidade Europeia forem reduzidas drasticamente, e num pior cenário eliminadas, o resultado imediato será o abrandamento ou a estagnação económica e o fim de um longo processo de convergência iniciado com a pós-adesão, suportado por programas de apoio desencadeados até à actualidade. Paralelamente à redução das ajudas comunitárias, as transferências do estado para a RAM têm vindo a diminuir, como podemos observar no gráfico seguinte:

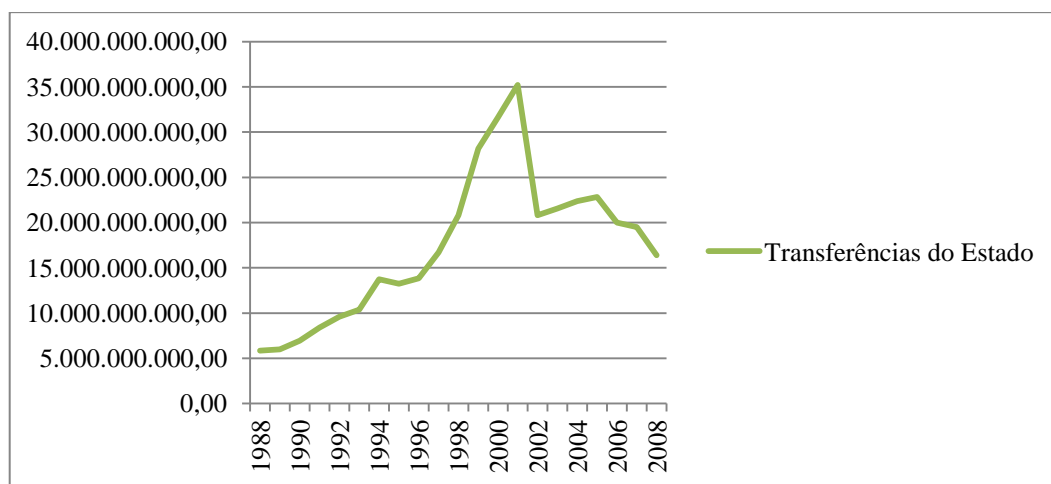


Ilustração 8 – Transferências do Estado para a RAM; **Fonte:** DGO

A redução das transferências financeiras da CE e do Estado Português, são dois factores que conjuntamente colocam à economia regional sérios problemas de liquidez, que irão demonstrar a viabilidade do modelo de desenvolvimento em curso até à data, ou não. No

contexto financeiro actual, é previsível o aumento das disparidades da RAM em relação às regiões centrais. Assim, apesar da presente dotação da economia regional de maiores capacidades a nível infra-estrutural, os condicionalismos das ilhas perpetuam-se no tempo, exercendo a sua força restritiva no quotidiano dos agentes económicos regionais.

Os condicionalismos restringem os modelos de desenvolvimento empresarial porque: aumentam os custos produtivos em todas as suas fases; restringem o sucesso da internacionalização face às acessibilidades e aos elevados custos de transportes; a reduzida dimensão impede grandes projectos empresariais virados para o consumo interno. As combinações destes factores restritivos, colocam grandes desafios ao meio empresarial regional, que têm desenvolvido grande parte da sua actividade em ligação com os programas de apoio governamentais. Os modelos sustentáveis parecem utópicos (apesar de existirem casos de sucesso em outras regiões com características semelhantes) e a coesão territorial é uma miragem. Neste mesmo ponto de vista, Almeida (2007) prevê uma provável perpetuação do desequilíbrio centro periferia em termos de PIB per capita, perspectivando estagnação do crescimento se a assistência financeira às regiões periféricas for retirada.

Em suma, o arquétipo actual tende para que as regiões ultraperiféricas e desfavorecidas, assumam a sua auto-sustentabilidade (após o desenvolvimento de quadros de apoio ao longo dos últimos anos) através de mecanismos inovadores e diversificados. Na RAM verifica-se que os apoios desde a pós-adesão foram canalizados maioritariamente para a dotação de melhores condições infra-estruturais, que eram indispensáveis para o início do processo de convergência económica e social entre as regiões. Assim face a esta política de dotação infra-estrutural, e apesar da dinâmica apresentada pela economia regional nas duas décadas em estudo, os resultados vigorosos estão directa e indirectamente ligados a empresas do ramo da construção que desenvolveram a sua actividade em volta das obras públicas. Adicionalmente desenvolveram-se algumas empresas industriais e de serviços associados à actividade construtiva. Também o contexto internacional favorável, permitiu a obtenção de resultados animadores na actividade turística e comercial.

Desta forma, o modelo de desenvolvimento adoptado, apresenta um nível elevado de dependência dos apoios externos, pois actividades como a construção tendem a estagnar com a redução de verbas disponíveis para investimentos públicos. Pode-se afirmar convictamente que o pleno processo de convergência está em causa, com a redução drástica das transferências financeiras.

3.5. A importância da criação de infra-estruturas na RAM

Como referido anteriormente, uma quantidade muito significativa de apoios comunitários para a RAM obtidos após a adesão de Portugal à CE, foi direccionada para a dotação de infra-estruturas diversas. A RAM encontrava-se por alturas da adesão com uma insuficiência de infra-estruturas em todos os níveis, neste aspecto os decisores políticos regionais após duas décadas de adesão, dotaram a região de infra-estruturas diversas, condições fundamentais para o início de um processo de convergência face a regiões mais desenvolvidas.

Os investimentos em infra-estruturas são, e apesar do seu elevado custo económico, importantes instrumentos de políticas públicas, sendo habitualmente utilizados para reduzir as disparidades regionais, gerar desenvolvimento e melhorar a qualidade de vida das populações. Para a criação de desenvolvimento sustentável, as infra-estruturas de qualidade são indispensáveis, porque facilitam a acção dos agentes económicos e contribuem para a preservação do ambiente. A importância da construção de infra-estruturas é fundamental para o iniciar de um processo de convergência, e citando directamente Almeida (2007, p.88) auxilia na “criação de empregos no sector público, ao abrigo das oscilações do mercado e da concorrência, tal como no resgate das empresas em dificuldades.

Neste aspecto particular, o investimento regional em infra-estruturas contribuiu significativamente para a criação de condições iniciais necessárias e favoráveis à prossecução dos objectivos de crescimento e desenvolvimento. O apoio governamental à criação de infra-estruturas permitiu reduzir os custos dos bens e serviços para as populações, tornando o acesso mais rápido e cómodo das populações. Além disso, a construção de infra-estruturas destinadas à melhoria de acessibilidades, reforçou a aptidão da região para a participação na actividade comercial. Estas dotações infra-estruturais, permitiram igualmente a criação de novos postos de trabalho, devido à maior facilidade de deslocação das populações no mercado regional. Um dos aspectos fundamentais foi a criação de infra-estruturas de transportes marítimos e aéreos, obras que assumem um papel fulcral na economia regional. O gráfico seguinte apresenta a evolução dos edifícios concluídos pelas câmaras municipais de 1994-2008, demonstrativos da forte aposta dos decisores regionais na criação de melhores condições infra-estruturais:

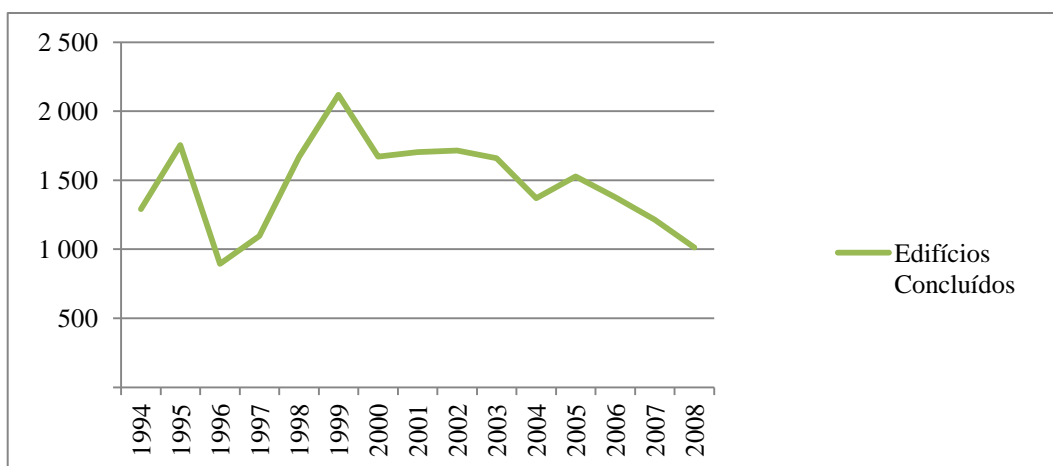


Ilustração 9 – Edifícios concluídos pelas Câmaras Municipais da RAM, por unidade; **Fonte:** DRE

O investimento em infra-estruturas constitui-se como uma prioridade para os decisores políticos regionais ao longo do período pós 25 de Abril, e com maior intensidade na pós - adesão à CE, devido ao acesso a fundos destinados à coesão territorial dos países membros, facto que contribuiu decisivamente para que as regiões mais desfavorecidas tivessem acesso a verbas destinadas a apoiar a construção de infra-estruturas básicas. Esta posição dos decisores políticos de dar prioridade para a dotação destas regiões desfavorecidas de condições infra-estruturais básicas foi fundamental, e citando directamente Almeida (2007, p.90) constitui-se como a “resposta credível aos níveis incrivelmente baixos de acesso aos serviços públicos básicos de resultaram da situação neo-colonial da ilha”. Este ênfase da aposta estatal em construção de infra-estruturas caracteriza o modelo de desenvolvimento adoptado nos últimos anos, o que se confirma na aposta do programa POPRAM de 2000-2006 (2000, p.87) que menciona que os apoios comunitários “permitiram a criação de infra-estruturas de apoio e de aplicação de medidas de diversificação e fortalecimento da actividade produtiva, que tem contribuído para sustentar um processo que indicia sinais de mudança no perfil económico regional e na dinâmica empresarial”.

A sustentação de políticas com foco em infra-estruturas, surge face à deficiente dotação da economia regional de condições estruturais mínimas de suporte ao desenvolvimento económico. A RAM evoluiu significativamente neste aspecto, especificamente com a criação de infra-estruturas destinadas a apoiar o desenvolvimento económico e social da sociedade madeirense, ponto essencial, pois como afirma Almeida (2007, p.90) as “infra-estruturas sociais e de transporte, são requisitos básicos para o desenvolvimento económico e social em qualquer contexto”. Inequivocamente, a criação de infra-estruturas de transporte e

comunicação tornaram-se prioridades do Governo Regional, devido às características de relevo e insularidade regionais, face às descontinuidades territoriais as edificações assumem papel predominante na actividade empresarial. Em corroboração, cito Vieira e Freitas (2008, p.175) que identifica as infra-estruturas de transporte e comunicação como um “sector chave, porque: pautam a circulação de pessoas e bens; são um veículo de acesso das populações a tudo quanto necessitam e constituem-se como uma alavanca preciosa e fundamental do funcionamento da economia”. Neste ponto, destaca-se a construção do Aeroporto Internacional do Funchal e a melhoria das acessibilidades viárias. A aposta na melhoria das ligações aéreas com o exterior foi um aspecto fundamental para o desenvolvimento regional, essencialmente da actividade turística, assim, a ampliação do Aeroporto Internacional do Funchal constitui-se como um investimento avultado, mas de retorno evidente.

No que respeita à melhoria da dotação de infra-estruturas de apoio aos meios de transporte marítimos, assume-me que o factor «ilha» é por si só elucidativo da relevância que a melhoria de condições assume no desenvolvimento da actividade comercial e industrial da RAM. Apesar das melhorias evidenciadas a nível de infra-estruturas de apoio ao tráfego e descarga marítima, identifica-se a lacuna que constitui a não construção de um Porto Internacional do Funchal, com capacidades alargadas de recepção/expedição de cargas e passageiros em grande escala. A construção de um Porto Internacional do Funchal teria dinamizado positivamente as actividades comerciais e industriais, com retornos para a economia regional significativos.

Em suma, a política regional baseou-se maioritariamente na criação de infra-estruturas, orientação considerada por Rodriguez-Pose (2001, como citado Almeida, 2007, p.362) como uma “estratégia política de baixo risco para os decisores regionais”. No entanto, cito Ferreira (1998, p.19), que num estudo sobre o papel das infra-estruturas no desenvolvimento de Cabo Verde, as identifica como “fundamentais para estimular o crescimento, mas que isoladamente não trazem desenvolvimento”. Na RAM, a opção por políticas assentes na criação de infra-estruturas privilegiou um sector da economia, a construção, em detrimento de outros sectores de actividade. Esta canalização de meios financeiros para a construção, centrou o funcionamento economia regional internamente nesta área, aumentando os níveis competitivos nesta área, em detrimento de outras áreas passíveis de obtenção de maiores níveis de competitividade e empreendedorismo. Caso não sucedesse esta aposta centrada na

construção e dotação infra-estrutural, o mercado local poderia ter-se desenvolvido de uma forma mais uniforme.

A nível político muito se tem discutido a questão de uma estratégia económica centrada no «betão», com a oposição a centrar as suas críticas ao modelo de desenvolvimento adoptado pelo governo. Consideramos a construção de condições infra-estruturais como indispensáveis para: iniciar o processo de desenvolvimento e convergência no sentido amplo; reduzir as disparidades regionais; criar condições mínimas necessárias para melhorar o nível de vida global das populações. Porém esta necessidade primordial obriga a opções paralelas de dinamização ao tecido empresarial, que permitam às populações usufruir de crescimento e desenvolvimento económico, de forma a obter-se o aproveitamento das condições criadas pelas infra-estruturas, seja no plano económico ou social.

3.6. As potencialidades e os problemas específicos da actividade empresarial na RAM

De facto, as empresas de pequena e média dimensão são predominantes na RAM, o que constitui-se como uma importante característica para compreender as particularidades do funcionamento da economia regional e do espírito empresarial associado. A predominância de PME's, marcadamente de cariz familiar, que Martin e Halstead (2004, como citado em Almeida, 2007, p.208) e Gils et All (2004 como citado em Almeida, 2007, p.208) afirmam que colocam os objectivos familiares em detrimento dos objectivos voltados para a inovação e para o crescimento. Desta forma, a atitude empresarial baseada na inovação e no crescimento, pressupõe maiores riscos, cujos empreendedores de empresas de cariz familiar e de menor dimensão são naturalmente adversos.

Nos mercados regionais, onde predominam as empresas familiares, o nível concorrencial entre as empresas é intenso. Estas empresas com estruturas de gestão frágeis, definem como objectivos primordiais a manutenção no mercado, e a respectiva manutenção dos rendimentos. No caso particular da RAM, Rodrigues (2007, p.145) adjectiva a estrutura empresarial como “vocacionada, fundamentalmente, para a manutenção do conforto e do equilíbrio económico dos seus actores, fundamentalmente, através da satisfação das necessidades socioeconómicas imediatas, como é o caso da criação e da manutenção dos empregos”. Estes objectivos pouco ambiciosos dominam, em detrimento de políticas

inovadoras e arrojadas, com possibilidade de retornos mais elevados, apesar dos maiores riscos associados, razão pela qual não tornam-se exequíveis para pequenas organizações, com orçamentos de gestão restritos. Desta forma, os níveis de produtividade e de competitividade atingidos nas organizações com maior dimensão, não são possíveis nas PME's. Estas características da estrutura empresarial regional, indicam a incapacidade da economia da RAM, face à sua estrutura, de apresentar elevados níveis de inovação, produtividade e competitividade.

Para além destas características inibidoras de grandes resultados empresariais no que concerne à inovação e produtividade, as limitações do mercado regional não incitam a obtenção de resultados positivamente inesperados, pois tal como afirma Almeida (2007, p.91) o “reduzido potencial de mercado limita o número de empresas que possam surgir num determinado nicho, e conseqüentemente, o grau de rivalidade entre elas”, e além disso Almeida (2007, p.91) “o grande número de monopólios e de oligopólios limita a viabilidade das estratégias de crescimento agressivas e as pressões competitivas são abaixo da média”.

Efectivamente, na observação da actividade empresarial da RAM, verifica-se que existem áreas de intervenção que não fomentam a existência de modelos de concorrência perfeita, o que acontece em determinados nichos: ou por não justificarem o investimento inicial avultado, e os retornos serem demasiado longos e morosos; ou simplesmente por estes serem dominados por empresas com estruturas demasiado sólidas para que outras empresas consigam fazer-lhes concorrência eficaz. Neste sentido, cito Rodrigues (2010, p.19) que caracteriza que em determinadas áreas de actividade regional, ela “decorre de múltiplos nós sociais, que os indivíduos constroem, mantêm ou destroem por intermédio de inúmeras relações que conseguem (ou não) estabelecer”, aspecto que não favorece o desenvolvimento de actividades inovadoras, competitivas e a auto-sustentáveis.

Apesar das problemáticas associadas ao sucesso da actividade empresarial na RAM, a competitividade depende do espírito empresarial dos agentes económicos, e da forma como este é aproveitado e potenciado. Para o desenvolvimento de um espírito empresarial criativo e inovador nos mercados regionais, requer a existência de condições favoráveis à criação e ao desenvolvimento de empresas em novas áreas de negócio, que privilegiam o conhecimento, e apostem nas potencialidades do capital humano e na formação contínua. Para que a região usufrua dos benefícios provenientes de uma classe empresarial direccionada para a

intervenção criativa e inovadora, é prioritário a definição de políticas direccionadas para o investimento no conhecimento, em áreas com expansão e potencial de futuro.

O aproveitamento do espírito empresarial é factor essencial ao desenvolvimento sustentado, e citando excerto do EEE (2003, p.8) ele “pode contribuir para reforçar a coesão económica e social de regiões cujo desenvolvimento sofre de algum atraso, para estimular a actividade económica e a criação de emprego ou para integrar os desempregados ou os desfavorecidos no meio laboral”.

Assim, para o crescimento económico das regiões, contribuirá de forma considerável, a aprendizagem empresarial adquirida, o que obtém-se pela experiência e contacto com outras realidades de mercado, e com distintas funcionalidades organizacionais. Desta forma, a actividade empresarial, é influenciada pela aprendizagem empresarial, sendo descrita por Carneiro (2001, p.14) como a “forma como as empresas antecipam, interpretam, incorporam e influenciam as mudanças institucionais, culturais, tecnológicas e económicas com que se confrontam”.

No caso particular da RAM, e face às características da sua economia, assume particular relevo a aprendizagem empresarial, e cito o EEE (2003, p.7) que aponta esta aprendizagem como “importante para as empresas de todos os sectores, tecnológicos ou tradicionais, para pequenas ou grandes empresas e para diferentes tipos de propriedade, tais como empresas familiares, empresas cotadas na bolsa e empresas de economia social”, adicionalmente Carneiro (2001, p.14) foca que a “aprendizagem empresarial faz-se através de dinâmicas de produção, difusão e adopção de novos conhecimentos, o que exige da parte das empresas o desenvolvimento endógeno de uma capacidade para aprender”, características que são fulcrais para o aproveitamento dos escassos recursos e das condicionantes económicas regionais.

Deste modo, face ao padrão de exigência empresarial actual, os empresários regionais enfrentam um ambiente caracterizado pela exigente adaptação às mudanças, o que constitui-se como um paradigma adverso face às características históricas da RAM. Neste aspecto, coloca-se a questão se os empresários regionais tem respondido positivamente às complexas exigências da economia actual, e se as mudanças introduzidas na economia tem sido no ritmo satisfatório. Consequentemente, o desempenho empresarial regional actual, depende da forma como as organizações empresariais, têm sido capazes de responder às múltiplas mudanças do ambiente económico, as quais descrevo: o avanço das tecnologias de informação e

comunicação (TIC's); a redução das barreiras tarifárias e não tarifárias para investimentos estrangeiros directos; as trocas de bens e serviços com maior flutuação dos câmbios e maior desregulamentação dos mercados financeiros; os fluxos de capital e internacional e as transferências de tecnologias; a desregulamentação dos mercados de produtos em muitos países; a remoção de barreiras comerciais entre países com a formação de blocos económicos; o aumento de concorrência entre as empresas; e a mudança no comportamento e elevação do padrão de exigência dos consumidores.

Apesar da elevação dos desafios e das exigências para outros patamares, a economia regional deverá obter benefícios da abertura das organizações regionais a outros mercados, a técnicas inovadoras e a outros padrões de competitividade empresarial. A necessidade de mudar mentalidades e de tornar as organizações mais competitivas não é porém um processo fácil e rápido, principalmente em pequenas regiões, nas quais a adopção de técnicas inovadoras é mais difícil e alvo de alguma resistência. No entanto, a constante necessidade de auto-avaliação dos desempenhos empresariais face a uma concorrência mais incisiva, pressiona a que os objectivos empresariais sejam cumpridos, o que tem como consequência a obtenção de melhores performances a nível das empresas e da economia no seu todo.

O contexto económico é actualmente complexo e mais exigente, esta realidade coloca dificuldades adicionais a regiões com pouca capacidade competitiva. Podemos verificar que o sucesso dos modelos actuais empresariais para regiões com características semelhantes à RAM depende de uma planificação eficiente, pois citando excerto do EEE (2003, p.5), o sistema económico actual “aumentou a pressão competitiva nas empresas do sector transformador instaladas em locais de custo elevado, o que conduziu ao desvio da produção para países de custos baixos”. Em consequência, a economia regional têm procurado adaptar-se às mudanças do contexto económico global, sendo observável que o tecido empresarial da RAM tem alterado de forma substancial as suas características. Mantêm-se, no entanto, intactas algumas características típicas de economias fragilizadas, e cito Couto e Ponte (2009) que diferencia as actividades das áreas mais desenvolvidas das menos desenvolvidas, onde se incluem as ilhas, nas quais

as áreas de actividade a explorar são necessariamente diferentes, sendo que em países menos desenvolvidos, devido às suas carências, há mais micro empreendedores a enveredar pelas actividades primárias, de produção de bens, nomeadamente alimentares, ao contrário do que sucede em países com maior índice de desenvolvimento, onde é praticamente

impossível rivalizar com as economias de escala adoptadas pelas maiores empresas, o que empurra os empreendedores para o sector dos serviços. (Couto e Ponte, 2009, p.5)

Assim, face às profundas alterações da realidade económica para as pequenas regiões menos desenvolvidas, as empresas regionais procuram responder à necessidade emergente de modificar as formas de actuação. Estas modificações são identificadas por Vieira e Freitas (2008, p.124) na estrutura do tecido empresarial regional, verificando que “os grupos económicos regionais de hoje são obviamente mais numerosos, diversificados e heterogéneos, [...], sendo que a economia regional é cada vez mais turismo e se encontra numa fase crítica de transição e de adaptação à mudança”.

A nível sectorial, verifica-se que economia regional tende para a terciarização, o que surge em resultado das alterações dos modelos de desenvolvimento das pequenas economias descentralizadas, especialmente devido às características naturais ímpares que lhes permitem explorar actividades de alto retorno, como é o caso do turismo. No entanto, as estratégias diferenciadas reúnem maiores casos de sucesso nas pequenas regiões com constrangimentos semelhantes aos da RAM, sendo o mix de estratégias a solução mais viável, considerando que uma estratégia económica centrada numa única actividade, dificilmente terá o retorno suficiente para estimular toda a capacidade produtiva das pequenas região e criar um modelo de auto-sustentabilidade. O mix estratégico implica o incentivo ao desenvolvimento empresarial do global das actividades empresariais, não somente nas actividades terciárias, como nas comerciais e primárias. Em resumo, os agentes empresariais, devem diversificar estratégias independentemente do sector onde laboram, procurando, apesar das restrições, especializar-se, como forma de responder às necessidades internas do mercado, e em alguns casos (menos frequentes) externas. Apesar disso, na produção das pequenas regiões (onde incluímos as ilhas, e particularmente a RAM) existem determinados produtos que não são possíveis de ser produzidos internamente, porque

nenhuma região, particularmente nenhuma pequena região, produzirá tudo quanto necessitam os seus habitantes: daí o ter de recorrer a importações; nenhuma região produzirá apenas as quantidades de bens e serviços necessários à sua população: daí as suas exportações. Em termos de balança económica regional pode-se defender-se que cada região precise de exportar para assim fazer face á necessidade de importar e, portanto, ao pagamento das importações. (Lopes, 1995, p.104)

As pequenas regiões têm maioritariamente dificuldade em produzir bens e serviços em quantidades que suportem os custos das suas importações. Este facto obriga à criação mecanismos de mercado que permitam combater os desequilíbrios económicos naturais.

Assim, numa pequena economia o processo de crescimento e desenvolvimento económico deve direccionar-se para a produção de bens e serviços destinados à exportação. No caso da RAM, observa-se que as importações superam as exportações, pelo que a balança comercial apresenta-se deficitária, este fenómeno foi mais gravoso nos períodos em que usufruiu de injeção de capital adicional através das ajudas externas, o que estimulou o recurso a grandes níveis de importação, associado ao «boom» económico e social que esta liquidez gerou.

No entanto, apesar do «deficit» contínuo da balança comercial, esta nos últimos anos do período em análise apresenta uma diminuição do deficit comercial, associado a um aumento gradual da taxa de cobertura das exportações face às importações. Verifica-se um ritmo lento de crescimento das exportações, mas acompanhado por uma tendência de estagnação das importações após o «boom» registado entre 1988 e 1992.

A tabela e gráfico seguinte apresentam a evolução das exportações, importações, saldo da balança comercial e taxa de cobertura das exportações:

Anos	Exportações	Importações	Saldo-Balança	Tx Cobertura (%)
1988	32.041.606	297.666.684	-265.625.078	10,76
1989	33.087.495	338.614.270	-305.526.775	9,77
1990	34.560.390	408.373.116	-373.812.726	8,46
1991	36.349.052	455.003.142	-418.654.090	7,99
1992	33.779.563	519.754.811	-485.975.248	6,50
1993	25.233.931	63.885.521	-38.651.590	39,50
1994	17.152.253	64.931.380	-47.779.127	26,42
1995	15.639.529	76.655.859	-61.016.331	20,40
1996	23.102.787	102.660.019	-79.557.232	22,50
1997	23.671.008	76.426.058	-52.755.050	30,97
1998	16.037.889	108.671.342	-92.633.453	14,76
1999	14.764.907	101.837.611	-87.072.705	14,50
2000	15.440.738	122.316.866	-106.876.129	12,62
2001	19.836.352	106.688.422	-86.852.070	18,59
2002	26.515.484	138.446.394	-111.930.910	19,15
2003	28.300.000	163.738.000	-135.438.000	17,28
2004	25.803.000	209.869.000	-184.066.000	12,29
2005	32.023.102	147.505.649	-115.482.547	21,71
2006	41.720.746	147.450.993	-105.730.247	28,29
2007	44.634.461	138.494.006	-93.859.545	32,23
2008	70.718.184	153.568.455	-82.850.271	46,05

Tabela 3 – Evolução Balança Comercial, 1988 – 2008, **Fonte:** DRE

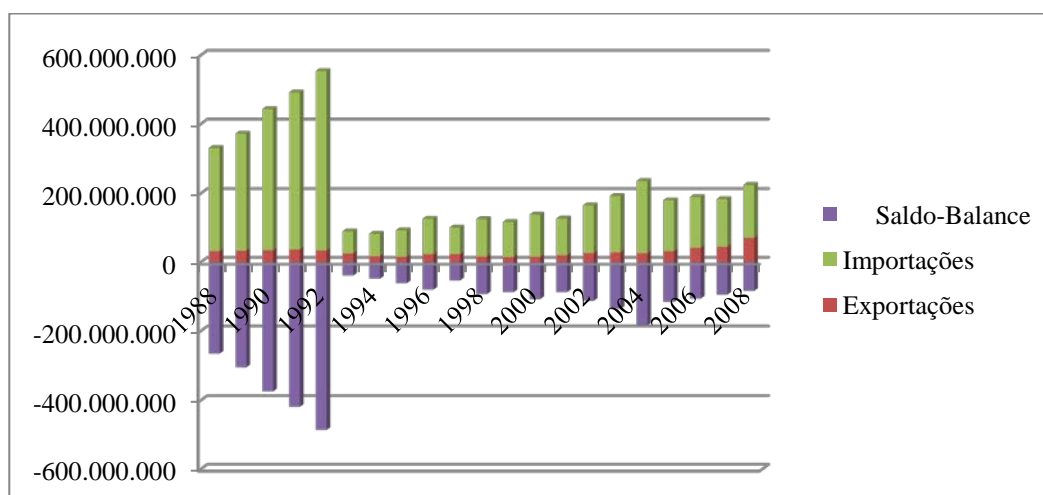


Ilustração 10 – Evolução Balança Comercial, 1988 – 2008 **Fonte:** DRE

3.7. As características do modelo económico da RAM

Apesar do modelo económico regional caracterizar-se pela forte terciarização, numa clara aposta na actividade turística, e apesar de este sector ter maior representatividade, a diversificação de estratégias têm sido o caminho seguido, pelo que, e cito Almeida (2007, p.92) o “modelo de desenvolvimento adoptado pela RAM pode-se designar-se por um mix integrado de modelos de desenvolvimento regionais viáveis”.

De facto, as estratégias baseadas exclusivamente na aposta da dinamização de um sector de actividade, dificultam a obtenção de resultados consistentes e duradouros, especialmente em regiões cujos condicionalismos imperam. Neste sentido, os resultados económicos obtidos pelas pequenas regiões, onde se incluem as ilhas periféricas, demonstram que estas economias dependem de modelos que explorem todas as potencialidades naturais e humanas. Neste sentido, o estudo da Organização para o Investimento e Desenvolvimento da Região Autónoma da Madeira [OID RAM] (1988, p.17) defende que “o desenvolvimento económico da RAM fez-se segundo um modelo agro-turístico que constitui uma melhor adaptação espontânea às especificidades da Ilha e ao aproveitamento das suas potencialidades, naturais e construídas pelo homem”.

A discussão em torno dos modelos económicos a adoptar pelas pequenas regiões, torna-se num aspecto de base para o auxílio na decisão das políticas regionais a seguir, como afirma

Almeida (2007) os modelos de desenvolvimento regionais aparentemente reconhecidos como viáveis são; o modelo baseado no mercado; o modelo de aluguer e o modelo não ortodoxo. Estes modelos são utilizados em simultâneo por regiões com características semelhantes à RAM, sendo que uns modelos predominam face aos outros. No caso da RAM, devido às características penalizadoras do mercado, o modelo de aluguer e os modelos de solução não ortodoxos (onde inclui-se actividades como centros de Offshore) são os que predominam em detrimento dos modelos de mercado.

Assim, verifica-se que as características do modelo introduzido na RAM, assentam numa modelação estilo «economia mista», que define-se como uma estratégia económica de combinação de dois ou mais modelos económicos distintos. Estes modelos são usuais em regiões com características semelhantes à RAM, pelo que a utilização de estratégias diversificadas é consensual, tendo em conta os múltiplos condicionalismos da economia destas regiões. Apesar disso, dificilmente as regiões desfavorecidas obterão níveis regulares e constantes de crescimento, como acontece em outras regiões mais privilegiadas. Neste mesmo ponto de vista, Lopes (1995) afirma com base em Richardson (1969,1973) a dificuldade da focalização num modelo que nos conduza a um crescimento regular e contínuo, apesar de desejável, visto que

as condições estáveis de crescimento regular (steady state growth) e equilibrado no sistema e em cada uma das regiões não-de ser extremamente difíceis de alcançar, já que sempre se tornaria necessário que os instrumentos de política actuassem de forma a igualarem de início as situações de desequilíbrio e a fazerem depois que as regiões crescessem ao mesmo ritmo. (Lopes, 1995, p.123)

Apesar da dificuldade de obtenção de padrões de crescimento estáveis para as regiões mais desfavorecidas, onde incluem-se as ilhas, as regiões procuram identificar e adoptar modelos que correspondam da melhor forma às necessidades específicas regionais, numa procura de maximização das suas potencialidades e minimização das incapacidades. Assim, da observação da evolução económica das regiões, se a esta mantêm-se positivamente estável durante um determinado período de tempo, com respostas desejáveis às alterações do mercado, os decisores políticos pode aferir se o modelo está a corresponder às necessidades. No entanto, o dinamismo do mercado, obriga à observação atenta das evoluções, devendo os decisores alterar estratégias de forma a antecipar a estagnação e declínio do modelo.

Além do papel dos decisores políticos na procura de maximização das potencialidades do mercado, também as empresas contribuem decisivamente com as estratégias de

desenvolvimento empresarial que adoptem, fundamentais para manter um padrão de desenvolvimento equilibrado do tecido empresarial das regiões. Neste aspecto, o estudo da permanência das empresas no mercado permite verificar a capacidade de adaptação das empresas ao tecido empresarial, em contextos caracterizados por sucessivas mudanças nas realidades empresariais e de mercado. A manutenção das empresas no activo, relaciona-se directamente com o sucesso das estratégias, pois em concordância com Carneiro (2001, p.29), que cito “todas as empresas competitivas aprendem em permanência”.

No caso particular da RAM, registaram-se progressos nas últimas décadas, no que se refere à modernização e ao nível tecnológico das empresas, esta evolução reflecte-se directamente na quantidade de bens transaccionáveis exportados pela região. Porém, a observação do crescimento lento das exportações, permite afirmar que estes progressos registaram-se num ritmo brando. Os níveis de exportação da indústria regional, indicam uma incapacidade de fazer crescer a internacionalização económica, com as actividades a direccionarem a sua actividade para a satisfação das necessidades internas, características que face aos condicionalismos, urge como algo natural.

Capítulo II – Desempenho empresarial da RAM

1. Dados das 100 Maiores Empresas - Características da amostra

Para a realização deste estudo quantitativo, foi utilizada uma amostra de conveniência, contendo dados contabilísticos de 545 empresas que fizeram-se representar na iniciativa anual 100 Maiores Empresas (actualmente 100 Maiores e Melhores Empresas), distribuídas ao longo dos 21 anos em estudo. A quantidade de empresas e de informação financeira disponibilizada pelas empresas concorrentes permitiu a constituição de uma base de dados, que neste capítulo nos propomos a explorar de forma a obter uma leitura dos resultados obtidos por estas empresas representativas do tecido empresarial regional.

Numa primeira fase, optou-se por analisar a variação anual das empresas concorrentes à iniciativa 100 Maiores e Melhores Empresas, isto é, nº de participações que cada empresa individualmente obteve no total de anos da amostra. Esta capacidade das empresas repetirem as participações na iniciativa anual, têm por objectivo verificar qual das actividades (comércio, indústria e serviços) apresentou variabilidade menor face às restantes.

Da análise da variabilidade de participação empresarial, verificou-se globalmente que a participação das empresas oscilou, entre a participação mínima de 1 (representação de uma determinada empresa em apenas um ano da amostra) e a participação máxima de 21 (participação de uma determinada empresa no total dos anos da amostra).

Neste ponto procura-se observar a quantidade de empresas participantes na iniciativa 100 Maiores e Melhores Empresas e o número de empresas que saem e entram anualmente e por actividade. Esta apresentação do número de empresas que passaram e deixaram de ter representatividade na amostra das 100 Maiores e Melhores Empresas, permite inferir sobre a dinâmica empresarial geral e por actividade. Assim, consideramos que quanto maior for a entrada de empresas, maior a dinâmica associada à respectiva actividade, uma vez que este aspecto é revelador do interesse das empresas. Este factor é indicativo do dinamismo de determinada actividade no mercado global regional, e a disponibilização de recursos de mercado em actividades específicas.

A tabela seguinte apresenta a dinâmica anual de entrada e saída de empresas na amostra, por actividade:

Anos	Actividades	Comércio	Indústria	Serviços	Anos	Actividades	Comércio	Indústria	Serviços
1988	Descrição	45	36	29	1989	Entrada	11	3	16
1989	Entrada	1	0	1		Saída	4	5	10
	Saída	0	0	0		Total	55	25	57
1990	Total	46	36	30	2000	Entrada	6	7	12
	Entrada	12	11	8		Saída	8	3	12
1991	Saída	12	6	8		Total	53	29	57
	Total	46	41	30	2001	Entrada	11	4	5
1991	Entrada	17	4	11		Saída	13	5	17
	Saída	10	10	5		Total	51	28	45
1992	Total	53	35	36	2002	Entrada	10	7	11
	Entrada	17	4	11		Saída	6	4	9
1992	Saída	10	10	5		Total	55	31	47
	Total	53	35	36	2003	Entrada	9	2	17
1993	Entrada	15	6	8		Saída	9	5	10
	Saída	12	6	7		Total	55	28	54
1994	Total	56	35	37	2004	Entrada	9	6	17
	Entrada	6	6	25		Saída	10	5	11
1995	Saída	7	5	13		Total	54	29	60
	Total	55	36	49	2005	Entrada	13	5	13
1996	Entrada	7	3	9		Saída	10	9	14
	Saída	21	12	23		Total	57	25	59
1997	Total	41	27	35	2006	Entrada	4	2	16
	Entrada	13	6	8		Saída	18	2	13
1998	Saída	6	3	6		Total	43	25	62
	Total	48	30	36	2007	Entrada	31	14	52
1999	Entrada	12	4	10		Saída	15	6	13
	Saída	6	5	4		Total	59	33	101
2000	Total	54	29	42	2008	Entrada	8	5	22
	Entrada	5	2	8		Saída	18	13	36
2001	Saída	8	8	4		Total	49	25	87
	Total	51	23	46	Média global 1989 a 2008				
2002	Entrada	8	7	14	Média	Entrada	10,7	5,2	14,45
	Saída	11	3	9		Saída	10,7	6,25	11,45
2003	Total	48	27	51					

Tabela 4 – Participação empresarial, por actividade, entradas e saídas

Pode-se observar que a actividade comercial apresenta uma média anual de entrada semelhante à média de saída de empresas na amostra (11 entradas e 11 saídas), isto quando verificamos a média do período 1988 a 2008. Estes resultados indicam que a actividade comercial, ao longo do tempo analisado, manteve uma boa dinâmica de entrada e saída de empresas na iniciativa, factor elucidativo da dinâmica da actividade.

Relativamente à actividade industrial, esta caracteriza-se pela uma menor quantidade de entrada e saída de empresas concorrentes, com média de 5 empresas que entram anualmente na amostra e de 6 empresas que saem da amostra. Esta menor dinâmica, deve-se ao nível elevado de investimento necessário, para que uma empresa industrial consiga fazer parte das

100 Maiores Empresas. Além disso, as empresas desta actividade, já presentes na amostra, estão habitualmente bem posicionadas no mercado, devido às suas estruturas sólidas. Estes factores num mercado de reduzidas dimensões, restringem a margem de manobra para potenciais concorrentes, não tornando esta actividade acessível nem atractiva para a participação de outras empresas.

Por sua vez, os serviços surgem como a actividade cuja entrada e saída de empresas apresenta um nível mais elevado, em comparação com as restantes actividades. Nesta actividade regista-se uma média de entradas de 14 novas empresas, enquanto as saídas atingem em média 11 empresas, por ano. Na actividade terciária a quantidade de empresas que entram e saem da amostra é substancialmente maior, (quando comparado com o comércio e a indústria) o que deve-se essencialmente ao menor investimento inicial necessário para a criação de projectos de sucesso, podendo existir novos concorrentes que conquistem rapidamente uma quota de mercado considerável e passem a integrar a amostra.

Descrição	Taxa de Entrada			Taxa de Saída		
	Anos/Sector	Comércio	Indústria	Serviços	Comércio	Indústria
1989	31,71%	0,00%	3,45%	14,63%	0,00%	0,00%
1990	26,09%	13,33%	27,78%	12,50%	16,67%	11,11%
1991	36,96%	6,90%	19,05%	14,81%	27,59%	9,52%
1992	28,30%	30,43%	30,43%	21,57%	13,04%	19,57%
1993	10,71%	11,11%	31,37%	8,33%	18,52%	19,61%
1994	12,73%	28,00%	21,05%	14,55%	12,00%	21,05%
1995	31,71%	22,22%	23,53%	14,63%	11,11%	17,65%
1996	25,00%	13,33%	27,78%	12,50%	16,67%	11,11%
1997	9,26%	6,90%	19,05%	14,81%	27,59%	9,52%
1998	15,69%	30,43%	30,43%	21,57%	13,04%	19,57%
1999	22,92%	11,11%	31,37%	8,33%	18,52%	19,61%
2000	10,91%	28,00%	21,05%	14,55%	12,00%	21,05%
2001	20,75%	13,79%	8,77%	24,53%	17,24%	29,82%
2002	19,61%	25,00%	24,44%	11,76%	14,29%	20,00%
2003	16,36%	6,45%	36,17%	16,36%	16,13%	21,28%
2004	16,36%	21,43%	31,48%	18,18%	17,86%	20,37%
2005	24,07%	17,24%	21,67%	18,52%	31,03%	23,33%
2006	7,02%	8,00%	27,12%	31,58%	8,00%	22,03%
2007	72,09%	56,00%	83,87%	34,88%	24,00%	20,97%
2008	13,56%	15,15%	21,78%	30,51%	39,39%	35,64%
Média Global	20,18%	14,47%	25,78%	14,81%	16,67%	19,80%
Média 88 - 99	22,82%	15,80%	24,12%	14,39%	15,89%	14,39%
Média 00 - 08	22,30%	21,23%	30,71%	22,32%	19,99%	23,83%

Tabela 5 – Evolução das taxas de entrada e saídas de empresas, 1989 – 2008

A tabela anterior apresenta as evoluções percentuais de substituição das empresas na amostra. A observação da tabela permite inferir que (tal como observa-se nos valores absolutos) as actividades ligadas aos serviços apresentam maior oscilação de empresas que entram e saem da amostra empresarial, as quais apresentam uma taxa média de entrada de empresas de 25,78% e uma taxa de saída de 19,80%. Desta forma, a média percentual de entrada e de saída de empresas na actividade dos serviços é a mais elevada, quando comparada com as actividades comercial e industrial, que registam médias de entrada de 20,18% e 14,47%, respectivamente. Relativamente às taxas de saída da actividade comercial e industrial, estas são inferiores à taxa observada na actividade dos serviços, registando taxas médias de 14,81% e 16,67%, respectivamente.

A tabela permite adicionalmente realizar uma comparação entre dois subperíodos; o subperíodo de 1988-1999 e o subperíodo 2000-2008. Estes dois subperíodos dividem o período 1988 – 2008, em dois subperíodos temporais relevantes. O 1º subperíodo caracterizado por uma maior dinâmica global da economia regional, devido ao contexto da pós-adesão (associado a superiores transferências de fundos comunitários/ nacionais de apoio à economia regional) e ao contexto económico mundial caracterizado pelo crescimento económico e por políticas expansionistas.

Da observação da tabela permite verificar que as taxas de entrada e saída das empresas, aumentam maioritariamente e significativamente de um período para outro, o que é um reflexo do contexto económico diferenciado no 1º subperíodo em relação ao 2º subperíodo. Assim, observa-se que as taxas de entradas de empresas na amostra aumentam na actividade industrial e serviços, do 1º subperíodo para o 2º subperíodo. Na mesma tendência, as taxas de saída também aumentam em todas as actividades, verificando-se que a actividade dos serviços e do comércio são as que, comparativamente ao período anterior, registam maior aumento das taxas de saídas, revelando-se, neste aspecto, o sector industrial, menos oscilante. Estes resultados permitem aferir sobre a dinâmica empresarial, por actividade, durante o período em análise.

A tabela permite igualmente verificar que a actividade ligada aos serviços, em ambos os subperíodos, apresenta taxas de entrada de empresas na iniciativa superiores às restantes actividades. Este facto surge como algo natural, tendo em conta que o investimento necessário para criar uma empresa na área dos serviços com capacidade competitiva, é substancialmente menor que o investimento necessário para proceder à criação de uma empresa, seja ela do

ramo comercial e especialmente industrial, que obtenham níveis de negócios que permitam a sua incorporação na iniciativa de referência. Quanto aos resultados verificados nas taxas de saída, no período 1988-1999, estas apresentam níveis mais equilibrados entre a actividade comercial, industrial e de serviços. No entanto, no subperíodo 2000-2008, as actividades ligadas aos serviços voltam a apresentar taxas superiores de saída, comparativamente às restantes actividades.

Os gráficos seguintes apresentam as oscilações das taxas de entrada e saída das actividades comercial, industrial e serviços:

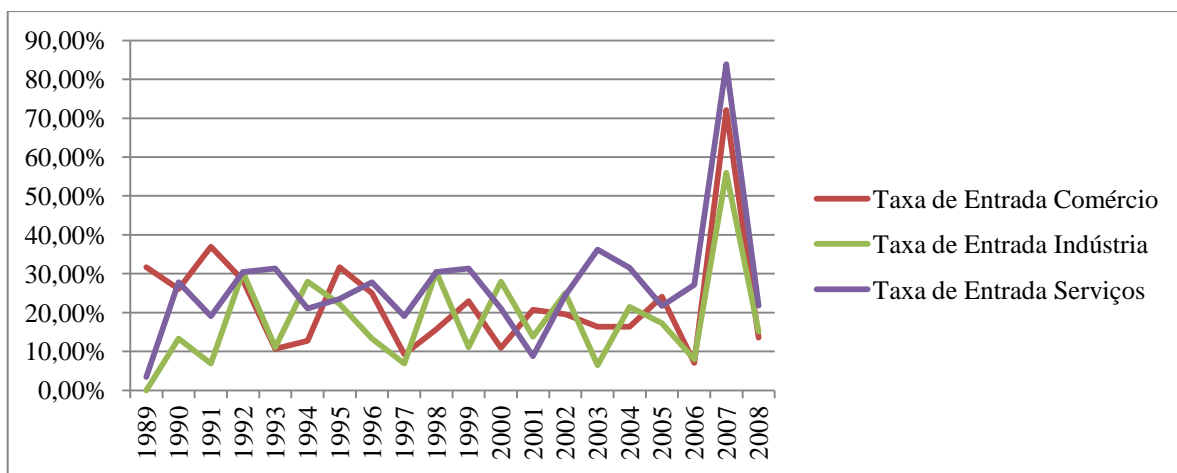


Ilustração 11 – Evolução das taxas de entrada de empresas, 1989 – 2008

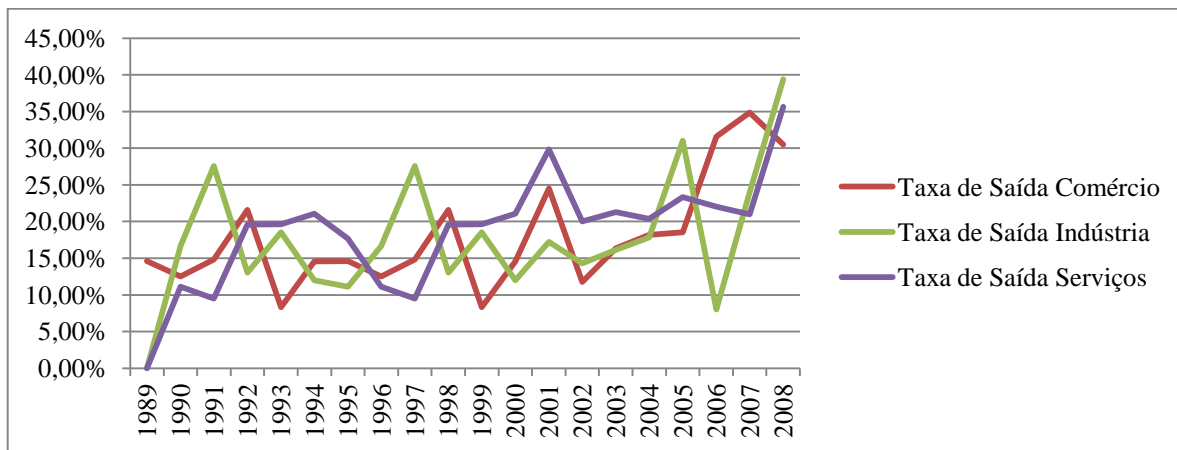


Ilustração 12 – Evolução das taxas de saída de empresas, 1989 – 2008

Assim, pode-se aferir que a actividade terciária apresenta níveis de taxas de entrada e de saída de empresas da amostra superiores ao sector secundário, o que é demonstrativo da maior dinâmica empresarial associada ao sector, partindo-se do princípio que a evolução da taxa de entrada e saída de novas empresas nas actividades, é factor indicativo do maior dinamismo associado às mesmas.

1.1. Representação numérica da amostra

A amostra é composta por um total de 2738 casos, distribuídos pelos anos do período 1988- 2008. O ano 2007 foi o que registou maior número de participação de empresas, com a participação de 191 empresas (7% do total da amostra). Verificou-se que o ano de 1988 foi aquele que registou menor número de empresas participantes (3,7% do total da amostra), num total de 100 empresas concorrentes.

Anos	Frequência	Percentagem
1988	100	3,7
1989	112	4,1
1990	119	4,3
1991	128	4,7
1992	133	4,9
1993	127	4,6
1994	104	3,8
1995	117	4,3
1996	125	4,6
1997	120	4,4
1998	126	4,6
1999	139	5,1
2000	133	4,9
2001	123	4,5
2002	132	4,8
2003	134	4,9
2004	142	5,2
2005	140	5,1
2006	131	4,8
2007	191	7,0
2008	162	5,9
Total	2738	100,0

Tabela 6 – Tabela de frequências de empresas, 1988 – 2008

Verifica-se pela análise da tabela anterior que existiu uma variação da participação empresarial entre 100 e 191 empresas concorrentes. Como podemos aferir apenas no ano de 1988 participaram exactamente 100 empresas na iniciativa. Os restantes anos da amostra registaram a participação de um nº de empresas superior, com as empresas regionais a demonstrar maior pretensão de integrar a iniciativa 100 Maiores e Melhores Empresas, tendo-se registado a maior participação de empresas no ano de 2007, no qual foram analisados

dados financeiros de 192 empresas. Quanto à média global de participação empresarial anual, foi de 130 empresas. Assim, verifica-se uma tendência de crescimento das empresas admitidas na iniciativa, esta variabilidade de empresas concorrentes motivou no tratamento dos dados, a utilização de médias.

O gráfico seguinte demonstra que apesar de cíclica, a variação de empresas concorrentes seguiu uma tendência de crescimento:

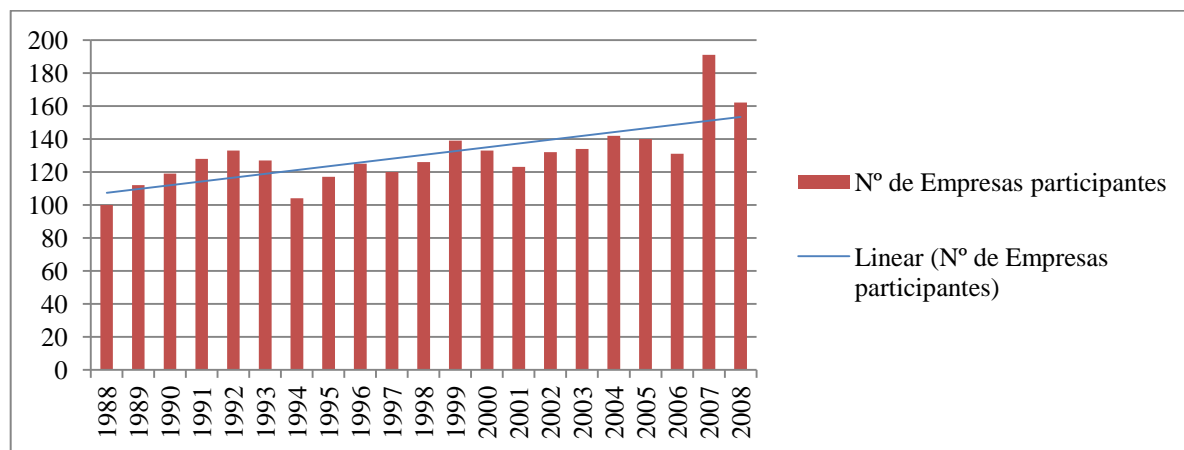


Ilustração 13 - Evolução Anual das Empresas Participantes

Actividades	Frequência	Percentagem
Comércio	1078	39,4
Indústria	633	23,1
Serviços	1027	37,5
Total	2738	100,0

Tabela 7 – Tabela de frequência global (inclui todos os anos da amostra), por actividade

Da análise da presença das empresas no período global, por actividade, verifica-se que a actividade comercial foi a que teve maior participação, tendo o comércio a representação de 1078 empresas ao longo dos 21 anos em amostra, o que corresponde a 39,4% do global de empresas concorrentes. Relativamente aos serviços, esta actividade está representada na amostra por 1027 empresas o que corresponde a 37,5% do total de concorrentes. Esta representação juntamente com a comercial, representam 77,9% das empresas concorrentes, o que é sintomático do peso do sector terciário na amostra. Quanto à actividade industrial teve a representação de 633 empresas, o que corresponde a 23,1% do total de empresas concorrentes, constituindo-se como a actividade com menos número de empresas participantes no somatório global de empresas admitidas na iniciativa 100 Maiores e

Melhores Empresas. Verifica-se, desta forma, que a amostra apresenta características de participação sectorial, semelhantes à estrutura da economia regional no seu todo, onde observa-se igualmente uma predominância da actividade comercial e de serviços (sector terciário) em relação à indústria (sector secundário).

A tabela seguinte apresenta a evolução da participação empresarial, na base da amostra, por ano, e por actividades:

Anos	Comércio	Indústria	Serviços	Total
1988	45	36	29	110
1989	46	36	30	112
1990	46	36	30	112
1991	53	35	36	124
1992	56	35	37	128
1993	55	36	49	140
1994	41	27	35	103
1995	48	30	36	114
1996	54	29	42	125
1997	51	23	46	120
1998	48	27	51	126
1999	55	25	57	137
2000	53	29	57	139
2001	51	28	45	124
2002	55	31	47	133
2003	55	28	54	137
2004	54	29	60	143
2005	57	25	59	141
2006	43	25	62	130
2007	59	33	101	193
2008	49	25	87	161
Média	51	30	50	131

Tabela 8 – Frequências, por actividade, 1988 – 2008

Da análise da tabela anterior que apresenta a frequência das empresas por actividade, observa-se uma média de participação anual de 51 empresas na actividade comercial. As actividades ligadas aos serviços apresentam uma média de representação anual de 50 empresas. Quanto à actividade industrial surge como a actividade com menor representatividade de empresas, em termos absolutos na amostra, com uma média de 30 empresas com representação anual na amostra. Esta menor representatividade da actividade industrial, acontece na amostra em termos anuais, tal como acontece na média global do somatório dos anos da amostra.

A observação de uma menor representação da actividade industrial, face à actividade comercial e de serviços, deve-se a inúmeros factores. Em primeiro plano, referência para o diferencial de investimento necessário para a criação de empresas competitivas nos diferentes sectores, além deste factor determinante para os resultados observados, alia-se as características históricas do tecido empresarial regional, constituído de longa data maioritariamente por microempresas de cariz familiar. Estas características são fundamentais para compreender a predominância do sector terciário (comércio e serviços) na RAM, uma vez que muitas das empresas com posição dominante no mercado regional surgem de laços familiares, que passam de geração em geração, ou de actividades com tradição na sociedade regional, algumas das quais adaptam-se ao contexto de mudança, outras mantêm-se devido ao seu forte posicionamento no mercado, onde existem barreiras para o desenvolvimento de um mercado de concorrência perfeita.

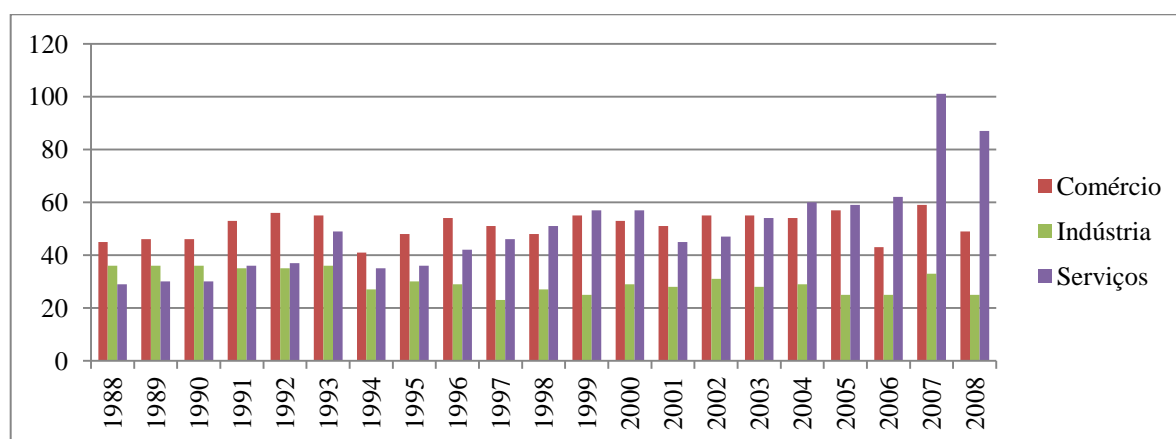


Ilustração 14 – Frequências, por actividade, 1988 – 2008

A observação do gráfico anterior que apresenta a frequência das empresas, por actividade, ao longo do período, permite aferir o domínio do sector terciário.

1.1.1. Indicadores de análise financeira contidos na amostra

Neste ponto iremos conhecer a definição, correlacionar e analisar a evolução média dos indicadores financeiros e rácios contidos na amostra. Para a referida análise iremos verificar a evolução por actividade e no global dos indicadores, através da observação das taxas de crescimento e dos índices de base fixa. Adicionaremos ao estudo a comparação dos resultados diferenciando-os por subperíodos, de forma a determinar os diferenciais de crescimento.

1.1.1.1. Volume de Negócios – Conceito e correlação com PIBRpm

Este indicador tem particular relevância no estudo, porque permite verificar as oscilações dos volumes financeiros anuais do tecido empresarial, a nível global e por actividade. A observação dos valores médios do indicador Volume de Negócios permite auferir sobre o crescimento ou decréscimo da actividade empresarial, através da verificação dos níveis das transacções de bens e serviços das empresas representadas na amostra. O indicador Volume de Negócios, segundo Moreira (1998, p.159) corresponde ao “montante das vendas de bens e serviços (mercadorias ou produção própria) e da prestação de serviços efectuados pela empresa durante o exercício, líquido dos descontos e abatimentos de que foram objecto”, o que torna o instrumento financeiro, VN, um excelente indicador para a observação da dinâmica empresarial de um determinado mercado. Adicionalmente, uma análise mais pormenorizada deste indicador, empresa por empresa, permite identificar as empresas, que pela dimensão do seu volume de negócio, podem exercer um peso significativo no global dos resultados obtidos, e consequentemente no todo da economia regional.

Neste estudo, após o agrupamento os dados relativos ao Volume de Negócios por actividade ao longo do período, realizamos um estudo de correlação entre o Volume de Negócios e o PIB Regional a preços de mercado, com o objectivo de verificar a consistência deste indicador, e estabelecer uma relação entre as conclusões aferidas dos resultados amostrais para o todo da economia regional. Uma vez que o coeficiente de correlação de «Pearson» mede a correlação entre duas variáveis x e y , e citando Neves (2002, p.121) é a “medida da dependência entre duas variáveis x e y sendo uma quantidade adimensional $\rho = \sigma_{x,y} / (\sigma_x \cdot \sigma_y)$, no qual os valores assumidos por ρ são no intervalo $[-1,1]$ ”, isto é, como indicado em (<http://pt.wikipedia.org/wiki/Correla%C3%A7%C3%A3o>, recuperado em Setembro 01, 2011) “indicativo da força e a direcção do relacionamento linear entre duas variáveis aleatórias, no uso estatístico geral”. Assim, a obtenção de correlação igual ou próxima a 1, permite verificar que os dados estão positivamente correlacionados (existe forte correlação entre as duas variáveis). Inversamente, a obtenção de correlação igual ou próxima a -1, implica que os dados estão negativamente correlacionados (existe independência das duas variáveis).

Para a realização do estudo da Correlação de «Pearson», procedemos à exportação dos dados do Volume de Negócios da amostra e do PIB Regional para o programa de tratamento estatístico (SPSS 21.0). Este programa permitiu realizar o estudo de Correlação de «Pearson» entre a variável PIBRpm e a variável Volume de Negócios (indicador financeiro da amostra),

permitindo obter o nível de correlação da variável PIBRpm com a variável Volume de Negócios por actividade (comercial, industrial e de serviços).

A tabela seguinte apresenta os resultados obtidos no SPSS 21.0, pela aplicação do Teste de Correlação de «Pearson» entre as variáveis: Volume de Negócios Total (VNtotal); Volume de Negócios da Actividade Comercial (VNcom); Volume de Negócios da Actividade Industrial (VNind); Volume de Negócios da Actividade Serviços (VNser) e a variável Produto Interno Bruto Regional a Preços de Mercado (PIBRpm):

Correlação de Pearson						
		PIBRpm	VNcom	VNind	VNser	VNtotal
PIBRpm	Pearson Correlation	1	,606**	,892**	,839**	,772**
	Sig. (2-tailed)		,004	,000	,000	,000
	N	21	21	21	21	21
VNcom	Pearson Correlation	,606**	1	,767**	,673**	,952**
	Sig. (2-tailed)	,004		,000	,001	,000
	N	21	21	21	21	21
VNind	Pearson Correlation	,892**	,767**	1	,800**	,912**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000	,000
	N	21	21	21	21	21
VNser	Pearson Correlation	,839**	,673**	,800**	1	,805**
	Sig. (2-tailed)	,000	,001	,000		,000
	N	21	21	21	21	21
VNtotal	Pearson Correlation	,772**	,952**	,912**	,805**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	
	N	21	21	21	21	21

** . Correlação é significativa ao nível 0,01

Tabela 9 – Correlação de Pearson entre o VN e o PIBRpm

Os resultados indicam uma forte correlação positiva entre o PIB Regional a preços de mercado (fornecidos pela Direcção Regional de Estatística) e os dados do Volume de Negócios da amostra. A correlação de «Pearson» do PIBRpm é de 0,606; 0,892 e 0,839 em relação ao Volume de Negócios das actividades comercial, industrial e de serviços, respectivamente. A observação de correlação positiva entre estas variáveis não é surpreendente, visto que a amostra representa uma quantidade significativa de grandes empresas do tecido empresarial regional. Sabendo a pequena dimensão do mercado regional, é expectável que as empresas dominantes, com posições bem solidificadas no mercado, posicionadas em actividades estrategicamente controladas, tenham uma forte representatividade nos resultados do PIB regional. A observação da correlação entre a

variável PIBRpm e as actividades comercial, industrial e de serviços, permite realizar (apesar de não se provar a existência de causalidade entre os resultados do PIBRpm e os dados relativos ao Volume de Negócios das empresas da amostra) leituras económicas através da base de dados da amostra, retirando conclusões sobre a performance do global do tecido empresarial regional.

1.1.1.1.1. Volume de Negócios – Médias em valores absolutos

Neste ponto iremos analisar os valores médios anuais do Activo Líquido, por actividade. Tal como no indicador Volume de Negócios, colocaremos os resultados dos valores correntes do Activo Líquido (isentos da influência do IPC), em paralelo com os valores médios após desinflacionar a série. Iremos posteriormente analisar os resultados da série desinflacionada, uma vez que esta permite uma comparação em termos reais entre anos mais distantes. Assim, estão representadas na tabela seguinte as evoluções anuais dos valores médios do Activo Líquido, série a preços correntes e desinflacionados.

Anos	TX VAR IPC*	DEFLATOR
1988	5,80	1,06
1989	8,90	1,09
1990	10,30	1,10
1991	9,00	1,09
1992	7,00	1,07
1993	6,50	1,07
1994	5,20	1,05
1995	4,40	1,04
1996	2,20	1,02
1997	2,50	1,03
1998	1,90	1,02
1999	2,00	1,02
2000	2,30	1,02
2001	3,60	1,04
2002	3,50	1,04
2003	3,00	1,03
2004	2,80	1,03
2005	2,70	1,03
2006	2,60	1,03
2007	1,40	1,01
2008	2,80	1,03

Tabela 10 – Evolução do Índice de Preços ao Consumidor (IPC) de 1988 – 2008; **Fonte:** DRE

A evolução do IPC demonstra níveis de inflação mais elevados nos primeiros anos de análise, tendo estes níveis estabilizado entre os 2,20% e os 3,6% a partir do ano de 1996. Apesar da estabilização dos níveis de inflação, optamos por desinflacionar a série para analisar o resultado dos valores absolutos, uma vez que os preços até 2008 foram sujeitos o efeito inflacionário de 20 anos em comparação com 1988. Para esse efeito utilizamos o exemplo de como deflacionar o PIB numa série temporal do HM Treasury (Ministério do Tesouro Britânico) (http://www.hm-treasury.gov.uk/data_gdp_annex.htm, recuperado em 4, Setembro, 2012). A tabela seguinte que apresenta a evolução do Volume de Negócios, contém as colunas COM (Comércio), IND (indústria), SER (serviços) e TOTAL (engloba as 3 actividades) com a discriminação das médias a preços correntes. Engloba adicionalmente as colunas COMdesinf, INDdesinf, SERdesinf e TOTALdesinf que apresentam os valores médios absolutos da actividade comercial, industrial, serviços e total das actividades, após desinflacionar a série.

ANOS	COM	COMdesinf	IND	INDdesinf	SER	SERdesinf	TOTAL	TOTALdesinf
1988	2.526.857,95	5.751.278,68	2.467.724,37	5.616.687,14	2.742.335,30	6.241.717,91	2.578.972,54	5.869.894,58
1989	2.880.623,25	6.020.633,15	2.748.669,33	5.744.843,47	3.335.834,80	6.972.045,92	2.988.375,79	6.245.840,84
1990	3.116.836,30	5.906.010,09	3.056.439,24	5.791.565,31	3.003.175,12	5.690.636,54	3.058.816,89	5.796.070,65
1991	4.156.123,22	7.225.070,82	4.044.432,27	7.030.905,49	3.203.079,49	5.568.284,41	3.801.211,66	6.608.086,91
1992	4.282.657,70	6.957.981,66	4.889.959,82	7.944.657,99	3.321.907,77	5.397.062,98	4.164.841,76	6.766.567,54
1993	3.804.243,21	5.803.481,20	4.180.548,42	6.377.545,50	3.074.691,35	4.690.529,09	3.686.494,33	5.623.851,93
1994	4.986.786,39	7.231.449,10	5.200.440,49	7.541.273,63	3.822.127,03	5.542.550,83	4.669.784,64	6.771.757,85
1995	4.828.420,28	6.706.703,93	6.231.471,60	8.655.550,40	4.929.580,81	6.847.216,50	5.329.824,23	7.403.156,94
1996	6.002.992,34	8.158.699,97	6.721.022,04	9.134.578,09	3.585.728,30	4.873.383,09	5.436.580,89	7.388.887,05
1997	7.345.255,88	9.739.490,48	7.868.177,11	10.432.861,34	3.982.918,69	5.281.177,31	6.398.783,89	8.484.509,71
1998	10.129.441,26	13.180.764,92	6.693.958,98	8.710.401,44	3.937.972,11	5.124.219,92	6.920.457,45	9.005.128,76
1999	9.618.009,29	12.269.875,17	9.705.039,93	12.380.901,80	3.535.029,40	4.509.703,43	7.619.359,54	9.720.160,13
2000	11.014.541,14	13.735.539,68	10.739.064,92	13.392.010,66	4.265.680,57	5.319.461,25	8.673.095,54	10.815.670,53
2001	13.595.725,16	16.365.223,46	10.612.147,48	12.773.880,24	4.811.970,98	5.792.186,84	9.673.281,21	11.643.763,51
2002	10.708.152,51	12.453.566,99	13.081.408,25	15.213.660,23	5.405.512,19	6.286.603,42	9.731.690,98	11.317.943,55
2003	11.122.533,17	12.558.729,27	17.432.939,85	19.683.966,64	4.831.250,40	5.455.085,17	11.128.907,81	12.565.927,03
2004	12.326.877,20	13.539.478,71	20.863.821,99	22.916.207,33	4.563.939,02	5.012.896,14	12.584.879,40	13.822.860,73
2005	14.421.910,18	15.424.149,18	16.509.441,34	17.656.751,63	4.998.934,40	5.346.331,31	11.976.761,97	12.809.077,37
2006	14.586.620,48	15.204.976,50	16.716.058,97	17.424.686,14	5.455.287,67	5.686.548,22	12.252.655,71	12.772.070,29
2007	13.643.204,38	14.025.214,10	11.883.989,31	12.216.741,01	4.318.345,93	4.439.259,62	9.948.513,21	10.227.071,58
2008	13.953.756,38	13.953.756,38	13.032.975,40	13.032.975,40	5.108.544,94	5.108.544,94	10.698.425,57	10.698.425,57
MED	8.526.265,13	10.581.527,31	9.270.463,39	11.412.983,37	4.106.373,63	5.485.021,18	7.301.034,05	9.159.843,95

Tabela 11 – Evolução do Volume de Negócios (série a preços correntes e desinflacionados), 1988 – 2008

Na observação dos valores do Volume de Negócios do total das actividades, verifica-se uma média no global dos anos de 9.159.843,95€ Na análise da evolução das médias do total das actividades verificamos um crescimento da média de 5.869.894,58€ em 1988, para

10.698.425,95€ em 2008, o que corresponde a um crescimento de 1,82 vezes. No entanto, o maior crescimento geral observado registou-se em 2004, onde o global das actividades atingiu 13.822.860,73€ o que corresponde a um Volume de Negócios 2,35 vezes superior a 1988.

Da análise da tabela de evolução em termos absolutos do Volume de Negócios, por actividade, afere-se que a actividade industrial registou um valor médio global de 11.412.983,37. Esta actividade passou de uma média de 5.616.687,14€ no ano 1988 para uma média de 13.032.975,40 em 2008, o que corresponde a um crescimento de 2,32 vezes face a 1988. Porém, o valor médio mais elevado observado nesta actividade ocorreu no ano de 2004, tendo atingido o valor médio absoluto de 22.916.207,33€, o que corresponde a um aumento de 4,08 vezes face ao ano de 1988.

Quanto à actividade comercial regista uma média global de 10.581.527,31€ a análise da evolução dos valores absolutos permite verificar um crescimento da média de 5.751.278,68€ de 1988 para 13.953.756,38€ em 2008, equivalente a um crescimento de 2,43 vezes. No entanto, valor máximo observado para esta actividade foi de 16.365.223,46€ em 2001, o que corresponde a um aumento de 2,85 vezes em termos absolutos face a 2008.

Quanto aos serviços registou o valor médio do Volume de Negócios global de 5.485.021,18€. Esta actividade decresceu de 1988 para 2008, passando de um valor médio de 6.241.717,91€ em 1988 para 5.108.544,94€ em 2008. O valor médio mais elevado nesta actividade foi registado em 1989, tendo esse valor atingido os 6.972.045,92€, o que corresponde a um aumento de 1,12 vezes, face a 1988.

Desta forma, pode-se aferir que em termos de médias absolutas a actividade industrial registou uma evolução superior às restantes actividades, uma vez que destaca-se neste indicador, com médias absolutas desinflationadas de Volume de Negócios superiores à actividade comercial e aos serviços (sector terciário).

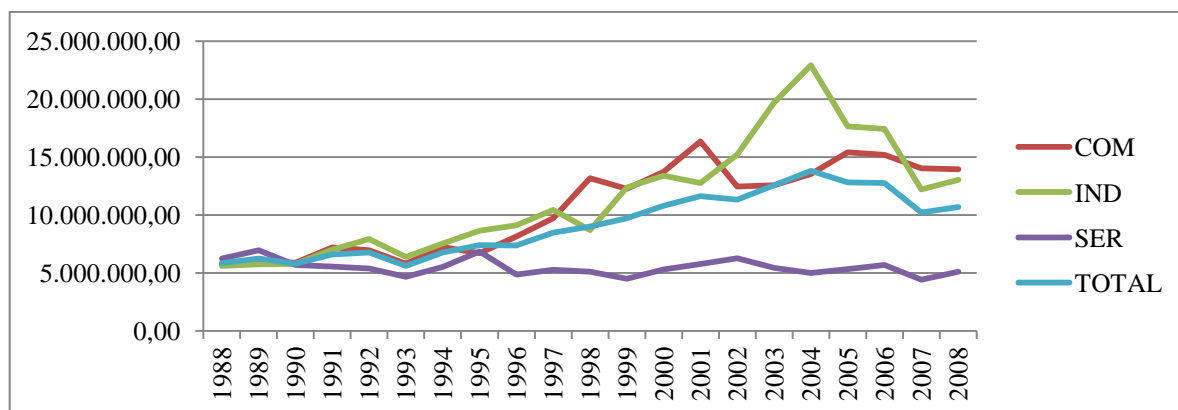


Ilustração 15 – Evolução do Volume de Negócios (série desinflationada), 1988 – 2008

Da análise do gráfico de evolução média do Volume de Negócios, em termos absolutos, por actividade, verifica-se que a evolução da actividade industrial destaca-se da actividade comercial e dos serviços. O gráfico permite aferir que a actividade industrial cresceu de forma acentuada até 2004, onde atinge valores médios de Volume de Negócios mais elevados, a partir de 2004 entra em recessão. Os resultados da actividade comercial e dos serviços indiciam abrandamento económico a partir de 2001. Podemos adicionalmente verificar pela observação do gráfico e da tabela das médias do Volume de Negócios, que a evolução da actividade dos serviços ao longo dos anos em análise foi pouco significativa.

1.1.1.1.2. Volume de Negócios – Taxas de crescimento

Neste ponto complementaremos a análise dos valores desinflationados com a análise das taxas de crescimento. As taxas de crescimento têm por objectivo verificar a evolução anual da variável, no global e por actividade, através dos valores correntes:

Anos	Comércio	Indústria	Serviços	Total	PIBRpm
1989	14,00%	11,38%	21,64%	15,87%	16,44%
1990	8,20%	11,20%	-9,97%	2,36%	14,16%
1991	33,34%	32,32%	6,66%	24,27%	22,01%
1992	3,04%	20,91%	3,71%	9,57%	18,79%
1993	-11,17%	-14,51%	-7,44%	-11,49%	-1,88%
1994	31,08%	24,40%	24,31%	26,67%	4,31%
1995	-3,18%	19,83%	28,97%	14,13%	33,08%
1996	24,33%	7,86%	-27,26%	2,00%	6,46%
1997	22,36%	17,07%	11,08%	17,70%	11,52%
1998	37,90%	-14,92%	-1,13%	8,15%	10,99%
1999	-5,05%	44,98%	-10,23%	10,10%	7,15%
2000	14,52%	10,65%	20,67%	13,83%	20,36%
2001	23,43%	-1,18%	12,81%	11,53%	-0,46%
2002	-21,24%	23,27%	12,33%	0,60%	20,33%
2003	3,87%	33,27%	-10,62%	14,36%	0,00%
2004	10,83%	19,68%	-5,53%	13,08%	7,00%
2005	17,00%	-20,87%	9,53%	-4,83%	6,67%
2006	1,14%	1,25%	9,13%	2,30%	11,48%
2007	-6,47%	-28,91%	-20,84%	-18,81%	2,12%
2008	2,28%	9,67%	18,30%	7,54%	4,62%
Média 88 - 08	10,01%	10,37%	4,31%	7,95%	10,76%

Tabela 12 – Evolução das taxas de crescimento do Volume de Negócios a preços correntes, 1989 – 2008

A evolução das taxas de crescimento demonstra que, neste instrumento financeiro (Volume de Negócios), registou-se no total das actividades um crescimento de 7,95%, gerados pelos bons resultados em 17 anos dos 20 anos em estudo. Deste modo, verifica-se que apenas os anos 1993, 2005 e 2007 apresentaram um decréscimo percentual do indicador, o que é revelador de uma boa performance da actividade empresarial no período. Adicionalmente, através da observação das taxas de crescimento por actividade, consegue-se aferir que a actividade comercial registou um crescimento em 15 anos dos 20 anos da amostra, apresentando uma média de crescimento global de 10,01%, isto apesar da observação de decréscimos nos anos 1993, 1995, 1999, 2002 e 2007, face aos anos imediatamente anteriores. Quanto à actividade industrial cresceu igualmente em 15 anos da amostra, com uma média positiva global de 10,37%. Esta actividade regista decréscimos do Volume de Negócios nos anos 1993, 1998, 2001, 2005 e 2007. Relativamente às actividades ligadas aos serviços, cresceram em 12 anos da amostra, com média positiva de 4,31%, tendo esta actividade decrescido face ao ano anterior em 1990, 1993, 1996, 1998, 1999, 2003, 2004 e 2007.

A leitura dos resultados deste indicador, através da análise das taxas de crescimento, permite aferir que os resultados globais do tecido empresarial regional são positivos em 85% do período analisado, realçando-se os resultados obtidos no período 1988 a 2000, sendo o período 2000 a 2008 caracterizado por resultados menos animadores. Adicionalmente, os resultados verificados, por actividade, confirmam a tendência económica dos resultados da globalidade da actividade, com as actividades industrial e dos serviços a apresentarem quedas significativas neste indicador, no período 2000 a 2008, sendo que apenas a actividade comercial apresenta resultados menos díspares entre os dois subperíodos. Ainda assim, os resultados obtidos para esta actividade são inferiores nos anos compreendidos entre 2000 e 2008.

1.1.1.1.3. Volume de Negócios – Números índices de base fixa

Além da análise das taxas de crescimento, adicionamos ao estudo, a verificação da evolução do instrumento de análise através de números índices. Os números índices permitem, no entender de Moreira (1998, p.104) “evidenciar as variações verificadas em cada rubrica, em vários balanços sucessivos com índices de base fixa, reportam cada uma das rubricas ao valor assumido em determinado ano, considerado como ano base (em regra o

primeiro da série”, assim, este método de análise permite caracterizar a evolução de um determinado indicador ao longo do tempo. Nas análise do Volume de Negócios e restantes indicadores financeiros contidos no estudo, utilizamos os índices base fixa, mas optamos por definir dois anos bases, o ano de 1988 e do 1999: o primeiro ano base (1988) permite analisar a evolução do final da década de 80 e do total da década de 90; o segundo ano base (1999) permite analisar a evolução do período pós 2000. Esta opção de definição de dois anos bases, utilizando o método de comparação através de números índices de base fixa, sustenta-se no facto de existir maior dificuldade em julgar uma situação presente, por comparação com uma situação remota, devido aos contextos económicos modificarem-se com alguma rapidez, essencialmente por questões financeiras, políticas, e outros factores. Assim, a opção pelas bases escolhidas, tem por objectivo ultrapassar esta limitação, uma vez que a divisão do período global em dois subperíodos, com duração inferior, permite aferir com maior grau de certeza sobre as evoluções relativas a esse subperíodo, e adicionalmente comparar as características de dois subperíodos distintos. Em complemento, procedemos ao cálculo da Taxa de Crescimento Média dos Índices de Base Fixa, o que nos proporciona um elemento de comparação adicional entre os dois subperíodos, e objectivamente verifica os diferentes níveis de crescimento, obtendo-se através da seguinte fórmula: $[(\text{Índice do ano } n / \text{Índice do ano } 0) ^{(1/\text{anos do subperíodo})}] - 1$

A tabela seguinte apresenta a evolução dos números índices de base fixa do instrumento financeiro Volume de Negócios para o subperíodo 1988 a 1999:

Ano Base: 1988

Anos	Comércio	Indústria	Serviços	Total	PIBRpm
1988	100	100	100	100	100
1989	114	111	122	116	116
1990	123	124	110	119	133
1991	164	164	117	147	162
1992	169	198	121	161	193
1993	151	169	112	143	189
1994	197	211	139	181	197
1995	191	253	180	207	262
1996	238	272	131	211	279
1997	291	319	145	248	312
1998	401	271	144	268	346
1999	381	393	129	295	371

Tabela 13 – Evolução dos números índices de base fixa do Volume de Negócios, 1988 – 1999

A análise das Taxas de Crescimento Média Anual, através do índice de base fixa para o subperíodo 1988 – 1999, permite verificar um crescimento médio anual do global das actividades na ordem dos 10,33%. A observação das Taxas de Crescimento Médio Anual, por actividade, permite verificar um crescimento da actividade comercial em 12,93%, enquanto a actividade industrial regista um crescimento de 13,25%. Quanto aos serviços apresenta um crescimento médio de 2,34%, isto significa que comparativamente ao ano de 1988, esta actividade foi a que apresentou um crescimento menos acentuado.

A análise da evolução das taxas médias neste instrumento de análise (Volume de Negócios) durante o subperíodo 1988-1999, demonstra uma evolução positiva da globalidade do tecido empresarial. A actividade empresarial registou comparativamente ao ano de 1988 crescimento médios na globalidade das actividades. Além disso, a evolução da globalidade da actividade empresarial não registou quebras nesta análise face a 1988, à excepção do ano 1993. Quando observa-se a evolução dos índices, por actividade, verifica-se uma evolução em termos comparativos menos acentuada da actividade dos serviços, observando-se um crescimento máximo de 8,76% (1995) face ao ano base. Verifica-se um grande crescimento da actividade comercial, com crescimento do Volume de Negócios na ordem dos 14,90% $[(401 / 100)^{1/10} - 1 = 14,90]$, crescimento obtido no espaço temporal de 10 anos (1988 a 1998). Salientamos que a actividade industrial verificou um aumento máximo de 13,25%, num período de 11 anos (1988 a 1999). Estas médias de crescimento num período de tempo relativamente curto, demonstram que o Volume dos Negócios das actividades teve uma evolução muito positiva, especialmente as actividades comercial e industrial, que registaram grande crescimento ao longo deste subperíodo.

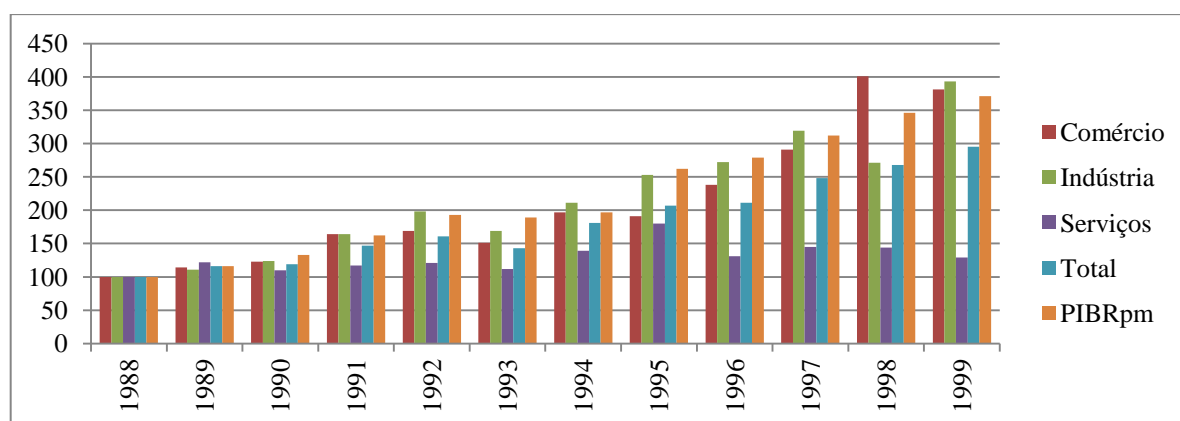


Ilustração 16 – Evolução dos números índices de base fixa do Volume de Negócios a preços correntes, 1988 – 1999

A tabela seguinte apresenta a evolução dos números índices de base fixa do instrumento financeiro Volume de Negócios para o subperíodo 1999 a 2008:

Ano Base: 1999

Anos	Comércio	Indústria	Serviços	Total	PIBRpm
1999	100	100	100	100	100
2000	115	111	121	114	120
2001	141	109	136	127	120
2002	111	135	153	128	144
2003	116	180	137	146	144
2004	128	215	129	165	154
2005	150	170	141	157	165
2006	152	172	154	161	183
2007	142	122	122	131	187
2008	145	134	145	140	196

Tabela 14 – Evolução dos números índices de base fixa do Volume de Negócios a preços correntes, 1999 – 2008

Para o estudo da performance empresarial através dos índices de base fixa no subperíodo 1999-2008, utilizamos como ano base 1999. Os resultados demonstram um menor crescimento do sector secundário face ao terciário, com este último a crescer 4,21% em relação ao ano base, enquanto a evolução da actividade industrial em termos médios situou-se nos 3,31%. Desta forma, pode-se identificar uma menor dinâmica da actividade empresarial neste subperíodo, com os níveis médios de crescimento a revelarem-se inferiores ao subperíodo anterior, sustentado nos níveis de crescimento obtido pelas actividades comerciais e de serviços. A observação da evolução global deste método de análise (números índices de base fixa) para este instrumento financeiro (Volume do Negócios a preços correntes), permite no entanto aferir um crescimento da actividade empresarial no subperíodo 1999-2008, situando-se este crescimento em termos médios face a 1999, na ordem dos 3,81%.

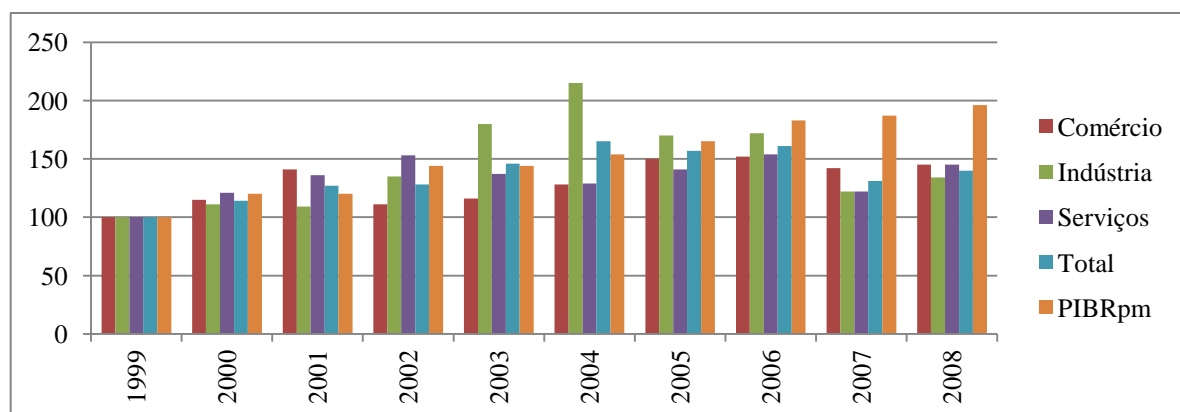


Ilustração 17 – Evolução dos números índices de base fixa do Volume de Negócios a preços correntes, 1999 – 2008

1.1.1.1.4. Volume de Negócios – Categorização

Após a análise no ponto anterior da evolução em termos médios globais (anual e por actividade) do instrumento financeiro Volume de Negócios, optamos neste ponto por efectuar uma análise categorizada dos resultados obtidos.

A categorização do Volume de Negócios das empresas efectua-se por comparação dos valores máximos e mínimos observados neste indicador. Estes valores, conjuntamente com as características do tecido empresarial regional, conduziram à opção da definição de 8 categorias para efectuar este estudo categorizado, as quais descrevo: as empresas com Volume de Negócios iguais ou inferiores a 100.000€, empresas com Volume de Negócios entre 100.001€ e os 250.000€, empresas com Volume de Negócios entre os 250.001€ e os 500.000€, empresas com Volume de Negócios entre os 500.001€ e os 1.000.000€, empresas com Volume de Negócios entre os 1.000.001€ e os 2.500.000€, empresas com Volume de Negócios entre os 2.500.001€ e os 3.500.000€, empresas com Volume de Negócios entre os 3.500.001€ e os 5.000.000€ e as empresas com mais de 5.000.001€

Os objectivos desta categorização passam por verificar em qual das categorias de Volume de Negócios pertence a maioria das empresas regionais, e, por outro lado, identificar a evolução das frequências empresariais nas diferentes categorias.

A tabela seguinte apresenta as frequências de empresas por categoria, a percentagem que cada categoria representa face ao total de empresas da amostra e a percentagem acumulada das categorias:

	Frequência	Percentagem	Percentagem Acumulada
Categorias ≤ 100.000	790	28,9	28,9
[100.001, 250.000]	394	14,4	43,3
[250.001, 500.000]	439	16,0	59,3
[500.001, 1.000.000]	366	13,4	72,7
[1.000.001, 2.500.000]	294	10,7	83,4
[2.500.001, 3.500.000]	201	7,3	90,7
[3.500.001, 5.000.000]	111	4,1	94,8
≥ 5.000.001	143	5,2	100,0
Total	2738	100,0	

Tabela 15 – Categorização do Volume de Negócios a preços correntes, frequências totais , 1988 – 2008

Anos	<100.000	[100.001, 250.000]	[250.001, 500.000]	[500.001, 1.000.000]	[1.000.001, 2.500.001]	[2.500.001, 3.500.000]	[3.500.001, 5.000.000]	> 5000001	Total
1988	29	26	14	15	9	6	1	0	100
1989	29	30	18	16	9	9	0	1	112
1990	34	22	28	17	8	5	4	1	119
1991	38	21	30	12	10	10	5	2	128
1992	37	23	28	16	13	7	2	7	133
1993	35	23	31	18	7	6	2	5	127
1994	23	18	20	19	11	6	4	3	104
1995	29	18	21	21	12	7	3	6	117
1996	29	24	19	20	17	6	3	7	125
1997	58	26	17	7	10	1	0	1	120
1998	34	18	15	23	15	7	4	10	126
1999	36	24	16	19	21	6	5	12	139
2000	23	26	20	24	15	10	1	14	133
2001	44	12	18	16	15	6	8	4	123
2002	45	11	22	15	17	10	7	5	132
2003	45	9	22	11	19	11	7	10	134
2004	50	15	20	16	14	8	7	12	142
2005	50	11	21	16	10	12	9	11	140
2006	42	13	23	13	10	18	4	8	131
2007	43	14	24	23	24	28	22	13	191
2008	37	10	12	29	28	22	13	11	162
TOTAL	790	394	439	366	294	201	111	143	2738

Tabela 16 – Categorização do Volume de Negócios a preços correntes, frequências por actividade, 1988 – 2008

Os resultados permitem aferir que na 1ª e 2ª categoria, 1184 das 2738 empresas concorrentes ao longo do período da amostra apresentam um Volume de Negócios anual inferior a 250.000€ o que representa 43,3% das empresas regionais incluídas na amostra, mesmo tratando-se da iniciativa 100 Maiores e Melhores Empresas, o que é demonstrativo do peso das pequenas e médias empresas (PME's) na economia regional.

Incluídas nas categorias com Volume de Negócios anuais médios inferiores a 1.000.000€, registam-se 1989 casos, quantidade que representa 72,7% do total da amostra. Quanto às restantes categorias com rendimentos superiores a 1.000.001€ verifica-se que o nº de empresas vai tendencialmente decrescendo, o que demonstra o menor peso que estas empresas detêm no todo da amostra. Ainda assim, estes resultados permitem verificar 455 casos com Volume de Negócio superior a 2.500.000€ o que aparentemente é um resultado que se obtém pelas características da iniciativa utilizada como base de dados.

O gráfico seguinte apresenta a evolução dos casos, por categorias:

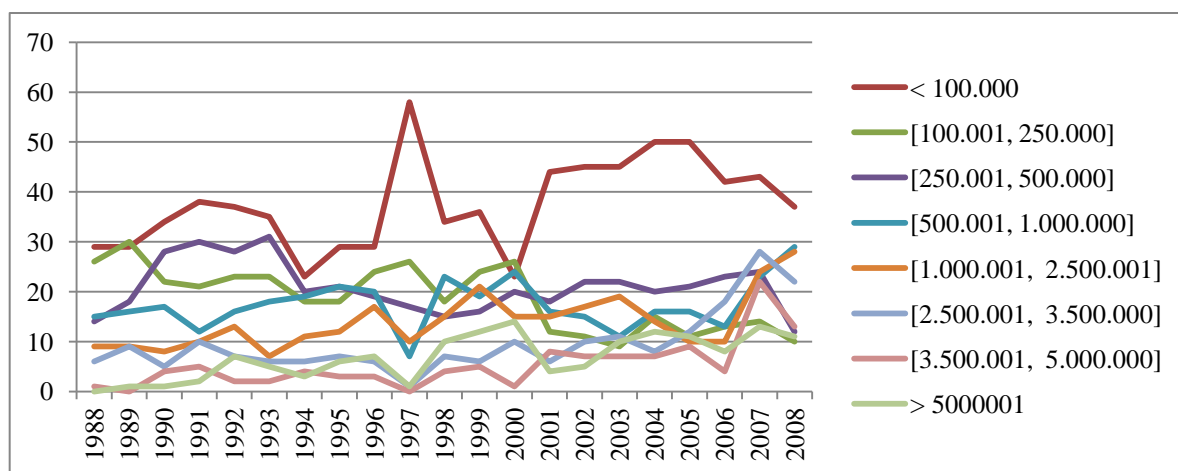


Ilustração 18 – Evolução do Volume de Negócios categorizado, 1988 – 2008

A observação do gráfico do Volume de Negócios categorizado, permite aferir sobre as evoluções do nº de casos observados em cada categoria, neste aspecto podemos verificar que as empresas com Volume de Negócios inferior a 100.000€ anuais destacam-se das restantes categorias. Esta visualização, permite-nos igualmente observar que a partir de finais da década de 90 e no pós 2000 as categorias com rendimentos superiores a 2.500.000€ crescem de forma nítida. Apesar de fazermos referência ao facto da base de dados surgir de uma iniciativa com presença de empresas com Volume de Negócios mais significativos na economia regional, a tendência de crescimento das empresas com rendimentos muito elevados indica que algumas empresas tendem a monopolizar as actividades com maiores rendimentos, aproveitando-se da sua situação privilegiada no mercado, para aumentarem os seus lucros, mesmo num contexto económico menos favorável.

1.1.1.1.5. Volume de Negócios – Empresas com maior participação (EMP)

Da análise do Volume de Negócios verificou-se que surgiram empresas que representaram-se nas 100 Maiores E Melhores Empresas com uma variação de participação entre a participação máxima de 21 participações, e a participação mínima de uma participação. Neste desenvolvimento, estudamos as empresas participantes e o número de participações individualmente, onde optamos por incluir nesta análise as empresas com participação mínima de 15 anos. Desta forma estão representadas neste parâmetro empresas com participações iguais ou superiores a 70% dos anos em amostra. A escolha desta condição presencial destina-se a diferenciar os resultados das empresas com representatividade

destacada na amostra, cuja participação situa-se no intervalo [15;21], das empresas com participação inferior a este intervalo. A tabela seguinte apresenta a evolução anual do Volume de Negócios para as empresas com maior participação na amostra, por actividade:

ANOS	COM	COMdesinf	IND	INDdesinf	SER	SERdesinf	TOTAL	TOTALdesinf
1988	3.753.932,09	8.544.172,25	6.370.676,86	14.500.038,66	3.470.776,68	7.899.693,73	4.531.795,21	10.314.634,88
1989	2.832.463,10	5.919.976,25	5.492.251,48	11.479.054,51	5.457.741,81	11.406.927,73	4.594.152,13	9.601.986,16
1990	2.644.890,98	5.011.733,47	5.205.834,97	9.864.398,03	4.255.048,40	8.062.777,88	4.035.258,12	7.646.303,12
1991	5.608.567,66	9.750.023,37	5.694.353,47	9.899.154,79	4.221.704,22	7.339.077,87	5.174.875,12	8.996.085,34
1992	5.577.862,59	9.062.285,22	7.383.942,52	11.996.601,22	3.954.295,14	6.424.495,02	5.638.700,08	9.161.127,15
1993	5.706.304,83	8.705.130,29	7.958.577,45	12.141.036,22	4.002.776,74	6.106.349,75	5.889.219,67	8.984.172,09
1994	6.494.219,53	9.417.411,19	8.861.606,77	12.850.411,72	5.055.838,48	7.331.583,06	6.803.888,26	9.866.468,66
1995	6.031.542,54	8.377.847,77	10.442.621,65	14.504.862,38	6.808.522,67	9.457.077,70	7.760.895,62	10.779.929,28
1996	7.893.480,15	10.728.072,37	11.298.388,85	15.355.702,55	5.754.931,24	7.821.558,76	8.315.600,08	11.301.777,90
1997	8.596.975,03	11.399.215,75	11.160.653,96	14.798.542,73	6.600.870,97	8.752.468,40	8.786.166,65	11.650.075,63
1998	11.186.441,95	14.556.169,27	12.338.197,15	16.054.871,34	7.569.130,49	9.849.203,63	10.364.589,86	13.486.748,08
1999	6.388.008,07	8.149.301,93	14.208.890,05	18.126.548,02	8.724.828,10	11.130.427,15	9.773.908,74	12.468.759,03
2000	6.931.219,49	8.643.486,75	17.426.007,64	21.730.875,25	8.171.725,46	10.190.443,52	10.842.984,20	13.521.601,84
2001	8.544.555,32	10.285.112,09	18.049.653,19	21.726.432,71	9.200.869,53	11.075.119,87	11.931.692,68	14.362.221,56
2002	6.931.911,06	8.061.803,26	19.917.543,55	23.164.076,41	10.208.150,54	11.872.065,37	12.352.535,05	14.365.981,68
2003	7.884.896,68	8.903.033,26	29.126.609,99	32.887.580,89	10.585.453,65	11.952.299,40	15.865.653,44	17.914.304,52
2004	9.476.388,35	10.408.585,74	29.038.001,18	31.894.484,90	10.865.625,13	11.934.482,49	16.460.004,89	18.079.184,38
2005	7.969.585,37	8.523.425,27	25.022.221,99	26.761.121,09	12.573.059,87	13.446.814,51	15.188.289,08	16.243.786,95
2006	6.659.562,97	6.941.875,16	30.351.542,88	31.638.205,49	12.855.882,87	13.400.869,46	16.622.329,57	17.326.983,37
2007	7.241.222,85	7.443.977,09	32.871.392,68	33.791.791,68	16.171.400,76	16.624.199,98	18.761.338,76	19.286.656,25
2008	7.336.130,47	7.336.130,47	42.701.995,37	42.701.995,37	18.889.082,45	18.889.082,45	22.975.736,10	22.975.736,10
MED	6.747.150,53	8.865.179,44	16.710.522,08	20.374.656,47	8.352.272,15	10.522.238,94	10.603.314,92	13.254.024,95

Tabela 17 – Evolução do Volume de Negócios nas empresas com maior participação, 1988 – 2008

Na análise resultados dos indicadores das empresas com maior participação, destaca-se a actividade industrial, que apresenta uma média de Volume de Negócios superior em relação à actividade comercial (8.865.179,44€) e aos serviços (10.522.238,94€), obtendo a indústria um valor médio de 20.374.656,47€

Realizando uma comparação entre as médias observadas em 1988 com as de 2008, verifica-se que o valor médio da actividade industrial aumentou 2,94 vezes, passando para um valor médio em 2008 de 42.701.995,37€ face à média de 14.500.038,25€ observado em 1988. Quanto à actividade dos serviços, esta apresentou um crescimento de 2,39 vezes em 2008, face a 1988, passando de um valor médio de 7.899.693,73€ em 1988 para 18.899.082,45€ em 2008. Relativamente à actividade comercial, a comparação entre 1988 e 2008 permite verificar um decréscimo para a média de 7.336.130,47€ apesar do crescimento registado em 1998 de 1,70 vezes, no qual esta actividade atingindo uma média de 14.556.169,27€, o que

indica que a actividade comercial apresenta uma queda acentuada dos níveis médios de Volume de Negócios nestas empresas essencialmente nos últimos 5 anos da amostra.

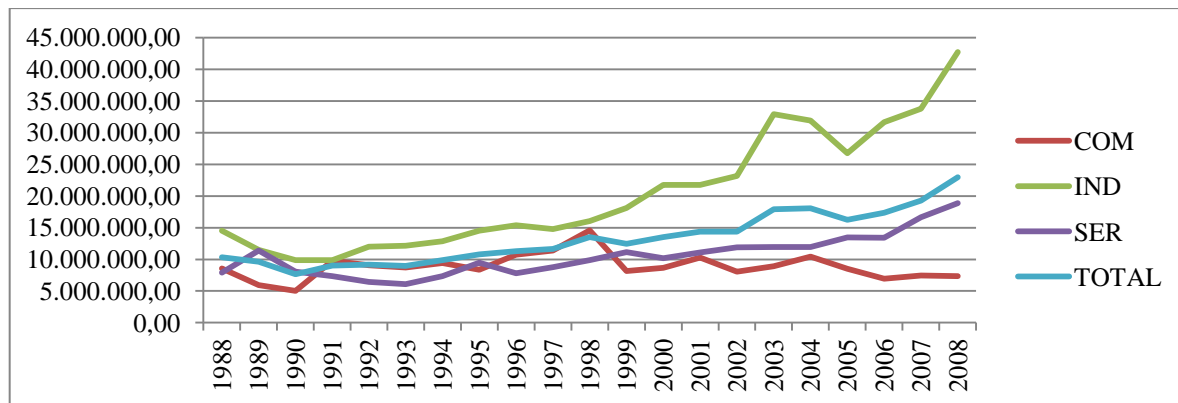


Ilustração 19 – Evolução do Volume de Negócios nas empresas com maior participação (série desinflatada), 1988 – 2008

Relacionando os resultados obtidos pelas empresas com maior participação com a totalidade da amostra, observa-se um crescimento inferior nesta diferenciação, o que é lógico, porque o diferencial do Volume de Negócios entre elas é inferior. Nas empresas com maior participação, a actividade industrial destaca-se comparativamente às restantes actividades, tal como no global da amostra. A observação da evolução do Volume de Negócios na indústria nesta subamostra evidencia um crescimento mais acentuado da indústria após o ano 2000, o que indica que a realidade destas empresas com posição mais sólida no mercado regional distancia-se da realidade das empresas industriais da amostra global.

Nas actividades do sector terciário, os resultados obtidos nas empresas com maior participação apresentam diferenças substanciais quando comparadas com a totalidade da amostra. No entanto estas diferenças são mais discretas, quando nos reportamos à actividade comercial, pois em ambos os casos (empresas com maior participação ou totalidade da amostra) a evolução aponta para um abrandamento económico desta actividade a partir de finais da década de 90 até o último ano da amostra. Quanto à actividade dos serviços não apresenta nas empresas com maior participação uma estagnação como a que observamos no global da amostra.

Resumidamente, podemos aferir que os resultados, apesar de revelarem-se menos optimistas na 2ª metade de anos da amostra para o total da amostra, apresentam diferenças significativas e menos pessimistas quando estamos a incluir na amostra empresas com participação igual ou superior a 15 anos. Estes resultados não são surpreendentes, uma vez

que organizações mais sólidas, têm outros recursos humanos e financeiros para enfrentar os desafios que o mercado actual vai colocando às organizações.

1.1.1.1.5.1. Volume de Negócios nas EMP – Taxas de crescimento

Neste ponto, iremos analisar as taxas de crescimento do Volume de Negócios nas empresas com maior participação na amostra, a quais permitem aferir sobre a evolução da actividade da globalidade das empresas com maior representatividade na amostra, permitindo adicionalmente verificar a actividade com domínio de crescimento nesta distinção. A tabela seguinte apresenta a evolução das taxas de crescimento deste instrumento financeiro, utilizando as médias sujeitas ao efeito da inflação. Nesta subamostra, vamos comparar as médias sempre do ano n comparando com as médias do ano n-1:

Anos	Comércio	Indústria	Serviços	Total	PIBRpm
1989	-24,55%	-13,79%	57,25%	1,38%	16,44%
1990	-6,62%	-5,21%	-22,04%	-12,17%	14,16%
1991	112,05%	9,38%	-0,78%	28,24%	22,01%
1992	-0,55%	29,67%	-6,33%	8,96%	18,79%
1993	2,30%	7,78%	1,23%	4,44%	-1,88%
1994	13,81%	11,35%	26,31%	15,53%	4,31%
1995	-7,12%	17,84%	34,67%	14,07%	33,08%
1996	30,87%	8,19%	-15,47%	7,15%	6,46%
1997	8,91%	-1,22%	14,70%	5,66%	11,52%
1998	30,12%	10,55%	14,67%	17,96%	10,99%
1999	-42,90%	15,16%	15,27%	-5,70%	7,15%
2000	8,50%	22,64%	-6,34%	10,94%	20,36%
2001	23,28%	3,58%	12,59%	10,04%	-0,46%
2002	-18,87%	10,35%	10,95%	3,53%	20,33%
2003	13,75%	46,24%	3,70%	28,44%	0,00%
2004	20,18%	-0,30%	2,65%	3,75%	7,00%
2005	-15,90%	-13,83%	15,71%	-7,73%	6,67%
2006	-16,44%	21,30%	2,25%	9,44%	11,48%
2007	8,73%	8,30%	25,79%	12,87%	2,12%
2008	1,31%	29,91%	16,81%	22,46%	4,62%
Média 88 - 08	7,04%	10,89%	10,18%	8,96%	10,76%

Tabela 18 – Evolução das taxas de crescimento do Volume de Negócios a preços correntes nas empresas com maior participação, 1988 – 2008

Podemos aferir da tabela anterior que a actividade comercial apresenta uma taxa de crescimento média inferior às restantes actividades, situando-se a média nos 7,04%, enquanto as actividades ligadas aos serviços e à indústria apresentam taxas de crescimento muito próximas, situando-se nos 10,18% e 10,89%, respectivamente. Podemos aferir adicionalmente

nesta análise, que na globalidade das actividades apenas os anos de 1990, 1999 e 2005 apresentam níveis de decréscimo significativos, face ao ano anterior.

O gráfico seguinte apresenta a evolução anual das taxas de crescimento, por actividade:

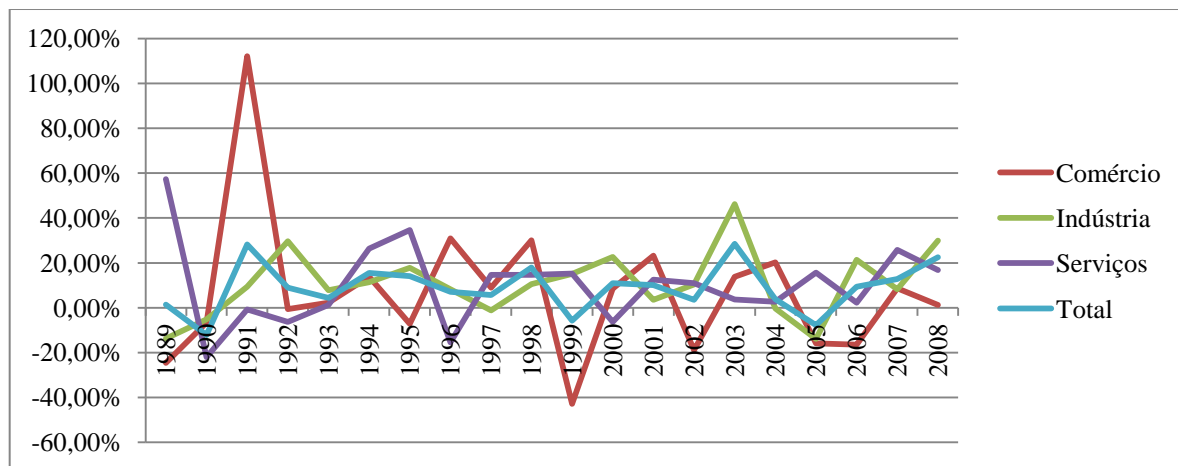


Ilustração 20 – Evolução das taxas de crescimento do Volume de Negócios a preços correntes nas empresas com maior participação, 1988 – 2008

O gráfico anterior permite verificar que as taxas de crescimento indicam níveis de crescimento e decréscimo muito inconstantes em todas as actividades. Esta observação das taxas de crescimento permite aferir que a economia regional não cresceu de forma uniforme nos anos mais propícios ao crescimento, mas que a globalidade das actividades é muito sensível às oscilações do mercado. As condições favoráveis ao crescimento nos primeiros anos em análise permitem identificar neste indicador uma tendência expansionista das empresas regionais, com níveis de crescimento muito significativos a serem obtidos nesta fase. Pode-se igualmente deduzir um agudizar da crise a partir de 2002, com as taxas de crescimento das empresas com maior participação na amostra, a decair de forma generalizada para a globalidade das actividades.

1.1.1.2. Activo Líquido – Conceito e correlação com o PIBRpm

Neste ponto vamos analisar o instrumento financeiro Activo Líquido, que é um dos indicadores que perdurou durante a globalidade do período da amostra, o que demonstra a importância deste indicador. Assim, como definição do Suplemento do DN (1998, p.4) pode-se definir Activo Líquido como o “valor dos recursos à disposição das empresas, correspondendo à soma do imobilizado, existências, crédito a médio e longo prazo, crédito a

curto prazo, títulos negociáveis, disponibilidades, acréscimos e diferimentos, consideram-se os valores líquidos de amortizações e provisões”.

Em complemento da definição anterior, vejamos no contexto de um balanço, a definição de Activo Líquido em Thinkfn (http://www.thinkfn.com/wikibolsa/Activo_1%C3%ADquido, recuperado a 01/08/2011) que o assume como

o valor de um determinado bem ou direito ao qual já foram deduzidas as amortizações ou provisões. Activo Líquido também pode-se definir segundo a liquidez, isto é, a forma com que um activo é conversível em numerário, sem perda significativa de valor. A nível do mercado, “activos líquidos, são geralmente aqueles activos que se transaccionam em mercados organizados, e dentro destes, aqueles que apresentam grandes volumes de transacção diários, spreads bid/ask (compra/venda) apertados, ou market makers sempre dispostos a cotar um preço de compra e venda (mesmo que nesse caso o volume de negociação seja menor, ou o spread bid/ask um pouco mais elevado) ”.

A tabela seguinte apresenta os resultados do teste de Correlação de «Pearson» entre a variável Activo Líquido das várias actividades e o PIBRpm:

		PIBRpm	ALcom	ALind	ALser	ALtotal
PIBRpm	Pearson Correlation	1	,640**	,960**	,882**	,935**
	Sig. (2-tailed)		,002	,000	,000	,000
	N	21	21	21	21	21
ALcom	Pearson Correlation	,640**	1	,714**	,878**	,853**
	Sig. (2-tailed)	,002		,000	,000	,000
	N	21	21	21	21	21
ALind	Pearson Correlation	,960**	,714**	1	,862**	,938**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000	,000
	N	21	21	21	21	21
ALser	Pearson Correlation	,882**	,878**	,862**	1	,979**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000		,000
	N	21	21	21	21	21
ALtotal	Pearson Correlation	,935**	,853**	,938**	,979**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	
	N	21	21	21	21	21

** . Correlação é significativa ao nível 0,01

Tabela 19 – Correlação de Pearson entre o Activo Líquido e o PIBRpm

O estudo de correlação de «Pearson» entre as variáveis Activo Líquido e PIBRpm permite identificar uma forte correlação positiva entre as duas variáveis, sendo esta correlação igual a 0,935. Da aplicação da correlação de «Pearson» entre a variável PIBRpm e o Activo

Líquido nas actividades comercial, industrial e de serviços, verifica-se os resultados de 0,640;0,960 e 0,882 de correlação, respectivamente. Estes resultados indicam a existência de uma forte correlação positiva entre o PIBRpm e o Activo Líquido independentemente da actividade.

1.1.1.2.1. Activo Líquido – Médias em valores absolutos

Neste ponto iremos analisar os valores médios anuais do Activo Líquido, por actividade. Tal como no indicador Volume de Negócios, colocaremos os resultados dos valores correntes do Activo Líquido (isentos da influência do IPC), em paralelo com os valores médios após desinflacionar a série. Iremos posteriormente analisar os resultados com base nas médias desinflacionadas, uma vez que estas permitem uma comparação em termos reais. Estão representadas na tabela seguinte as evoluções anuais dos valores médios do Activo Líquido, série a preços correntes e desinflacionados, por actividade e no global:

ANOS	COM	COMdesinf	IND	INDdesinf	SER	SERdesinf	TOTAL	TOTALdesinf
1988	1.038.402,46	2.363.465,63	3.227.954,79	7.347.016,70	2.992.391,08	6.810.859,71	2.419.582,78	5.507.114,01
1989	1.228.194,31	2.566.981,77	3.957.876,54	8.272.141,34	4.755.117,95	9.938.412,02	3.313.729,60	6.925.845,05
1990	1.337.640,48	2.534.659,32	4.483.155,86	8.495.012,63	4.903.454,08	9.291.424,53	3.574.750,14	6.773.698,83
1991	1.831.895,69	3.184.596,65	6.252.181,47	10.868.891,87	4.916.884,50	8.547.590,35	4.333.653,89	7.533.692,96
1992	1.868.175,72	3.035.202,27	8.531.868,52	13.861.622,57	6.593.072,18	10.711.683,84	5.664.372,14	9.202.836,23
1993	1.842.540,57	2.810.848,04	9.158.688,02	13.971.839,02	6.282.620,59	9.584.316,37	5.761.283,06	8.789.001,14
1994	2.639.681,31	3.827.860,18	13.496.165,43	19.571.087,60	8.728.618,11	12.657.561,93	8.288.154,95	12.018.836,57
1995	5.468.118,61	7.595.248,64	19.496.974,76	27.081.411,65	9.457.785,72	13.136.919,52	11.474.293,03	15.937.859,94
1996	3.398.859,44	4.619.408,60	14.702.600,49	19.982.385,35	9.644.350,31	13.107.689,66	9.248.603,41	12.569.827,87
1997	3.573.603,84	4.738.443,58	18.986.865,93	25.175.760,12	11.875.203,22	15.746.004,04	11.478.557,66	15.220.069,25
1998	5.174.335,73	6.733.017,26	17.072.886,00	22.215.805,50	15.750.003,78	20.494.427,28	12.665.741,84	16.481.083,35
1999	5.031.390,65	6.418.639,59	21.603.128,96	27.559.517,54	16.112.676,05	20.555.243,60	14.249.065,22	18.177.800,24
2000	6.653.901,38	8.297.660,82	19.796.271,20	24.686.681,47	19.317.152,35	24.089.202,57	15.255.774,98	19.024.514,95
2001	8.074.104,48	9.718.828,71	22.109.566,56	26.613.365,09	25.947.933,91	31.233.621,73	18.710.534,98	22.521.938,51
2002	7.089.268,13	8.244.809,32	22.077.004,82	25.675.526,97	27.301.181,63	31.751.237,58	18.822.484,86	21.890.524,62
2003	6.796.470,82	7.674.064,50	27.626.863,00	31.194.179,20	24.283.860,53	27.419.511,84	19.569.064,78	22.095.918,52
2004	7.065.782,16	7.760.846,93	31.156.050,55	34.220.887,92	23.104.094,88	25.376.857,06	20.441.975,86	22.452.863,97
2005	7.335.093,50	7.844.839,90	34.685.238,10	37.095.660,70	21.924.329,22	23.447.942,76	21.314.886,94	22.796.147,79
2006	8.669.230,21	9.036.736,22	36.925.870,00	38.491.231,48	27.062.303,49	28.209.528,66	24.219.134,57	25.245.832,12
2007	2.291.977,03	2.356.152,39	29.828.891,53	30.664.100,49	19.030.609,16	19.563.466,22	17.050.492,57	17.527.906,37
2008	2.604.150,94	2.604.150,94	34.806.766,49	34.806.766,49	18.512.704,67	18.512.704,67	18.641.207,37	18.641.207,37
MED	4.333.943,69	5.426.974,35	19.046.803,29	23.230.994,84	14.690.302,26	18.104.105,04	12.690.349,74	15.587.358,08

Tabela 20 – Evolução do Activo Líquido, 1988 – 2008

A observação da evolução anual do Activo Líquido em termos de valores médios absolutos após a retirar dos valores médios do efeito inflacionário, permitem identificar a

actividade industrial, como a actividade cuja convertibilidade dos seus activos em liquidez ocorre com maior facilidade. Assim, a actividade industrial apresenta uma evolução positiva dos valores médios absolutos, passando do valor médio de 7.347.016,70€ (1988) para um máximo de 34.806.766,49€ (2008), representativos de um aumento de 4,74 vezes em termos médios. Este aumento da actividade industrial neste indicador, permite aferir que as actividades do sector terciário, apesar do crescimento neste indicador, obtiveram resultados menos expressivos. Relativamente à actividade comercial a comparação entre as médias de 1988 e 2008, apontam para um crescimento de 1,10 vezes, obtendo uma média de 2.604.150,64€ em 2008 face à média de 2.363.465,63€ de 1988, isto apesar de ter atingido uma média de 9.718.828,71€ em 2001, valor 4,11 vezes superior ao valor médio observado no 1º ano da amostra. Quanto à actividade dos serviços, ela cresceu 4,66 vezes, passando do valor médio observado em 1988 para o valor médio máximo observado em 2002, cuja variação foi de 6.810.859,71€ para 31.751.237,58€, respectivamente. No global das actividades, este indicador cresceu 3,38 vezes, passando de um valor médio de 5.507.114,01€ observado em 1988, para o valor médio máximo de 18.641.207,37€ observado em 2008.

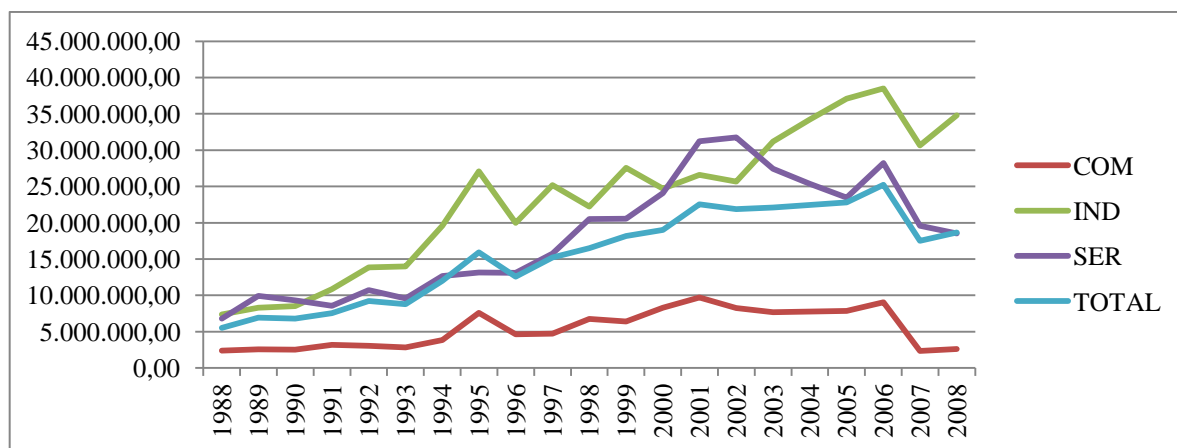


Ilustração 21 – Evolução do Activo Líquido (série desinflationada), 1988 – 2008

A observação do gráfico anterior permite aferir sobre a evolução dos valores médios do Activo Líquido das actividades industrial, comercial e de serviços. Verifica-se uma predominância da actividade industrial e dos serviços neste indicador, com linhas de tendência crescentes expressivas durante a maioria dos anos em análise, apenas a partir de 2006 é visíveis os efeitos recessivos. Quanto à actividade comercial, esta apresenta resultados menos expressivos neste indicador, com características de crescimento lento em largos períodos dos anos da amostra e de estagnação principalmente nos anos iniciais da amostra (1988 a 1993) e no período compreendido entre 2000 e 2006, após o qual apresenta, tal como a maior parte dos indicadores, resultados negativos.

1.1.1.2.2. Activo Líquido – Taxas de crescimento

A tabela seguinte apresenta as Taxas de Crescimento das médias anuais do Activo Líquido a preços correntes, no total das actividades e por actividade separadamente:

Anos	Comércio	Indústria	Serviços	Total	PIBRpm
1989	18,28%	22,61%	58,91%	36,95%	16,44%
1990	8,91%	13,27%	3,12%	7,88%	14,16%
1991	36,95%	39,46%	0,27%	21,23%	22,01%
1992	1,98%	36,46%	34,09%	30,71%	18,79%
1993	-1,37%	7,35%	-4,71%	1,71%	-1,88%
1994	43,26%	47,36%	38,93%	43,86%	4,31%
1995	107,15%	44,46%	8,35%	38,44%	33,08%
1996	-37,84%	-24,59%	1,97%	-19,40%	6,46%
1997	5,14%	29,14%	23,13%	24,11%	11,52%
1998	44,79%	-10,08%	32,63%	10,34%	10,99%
1999	-2,76%	26,53%	2,30%	12,50%	7,15%
2000	32,25%	-8,36%	19,89%	7,07%	20,36%
2001	21,34%	11,69%	34,33%	22,65%	-0,46%
2002	-12,20%	-0,15%	5,22%	0,60%	20,33%
2003	-4,13%	25,14%	-11,05%	3,97%	0,00%
2004	3,96%	12,77%	-4,86%	4,46%	7,00%
2005	3,81%	11,33%	-5,11%	4,27%	6,67%
2006	18,19%	6,46%	23,44%	13,63%	11,48%
2007	-73,56%	-19,22%	-29,68%	-29,60%	2,12%
2008	13,62%	16,69%	-2,72%	9,33%	4,62%
Média 88 - 08	11,39%	14,42%	11,42%	12,23%	10,76%

Tabela 21 – Evolução das taxas de crescimento do Activo Líquido a preços correntes, 1988 - 2008

A observação da evolução das taxas de crescimento demonstra uma evolução positiva para a globalidade das actividades na maioria dos anos observados, à excepção dos anos 1996 e 2007, com decréscimos em termos médios significativos. A média total aponta para um crescimento anual de 12,23% neste instrumento financeiro (activo líquido), quando analisado o global do período na totalidade das actividades. Distinguindo os resultados das taxas de crescimento dos dois subperíodos já definidos, verificamos que as médias de crescimento obtidas neste indicador no subperíodo 1989-1999, são superiores aos do subperíodo 2000-2008, tal como acontece no instrumento de análise Volume de Negócios. Neste sentido, verifica-se um diferencial de crescimento de 14,90% entre os dois subperíodos, tendo em conta que as taxas de crescimento anuais no 1º subperíodo situaram-se nos 18,94%, em comparação com os 4,04% registados no 2º subperíodo.

Analisando os resultados separadamente, por actividade, verificamos que a indústria evoluiu a uma média superior em aproximadamente 3%, comparativamente ao comércio e os serviços. A actividade industrial obteve uma média de crescimento na ordem dos 14,42%, face às médias de crescimento de 11,42% e 11,39%, obtidas pelas actividades dos serviços e comércio, respectivamente. Comparando as taxas de crescimento, distinguindo o subperíodo 1988 a 1999 com o subperíodo 2000 a 2008, as taxas de crescimento permitem verificar quebras significativas nas médias de crescimento das actividades em amostra, com quebras de 20,04% para a actividade comercial e de 14,83% para a actividades industrial e de serviços na capacidade de convertibilidade dos activos em liquidez financeira.

O gráfico seguinte apresenta a evolução das taxas de crescimento do Activo Líquido, no total e por actividade:

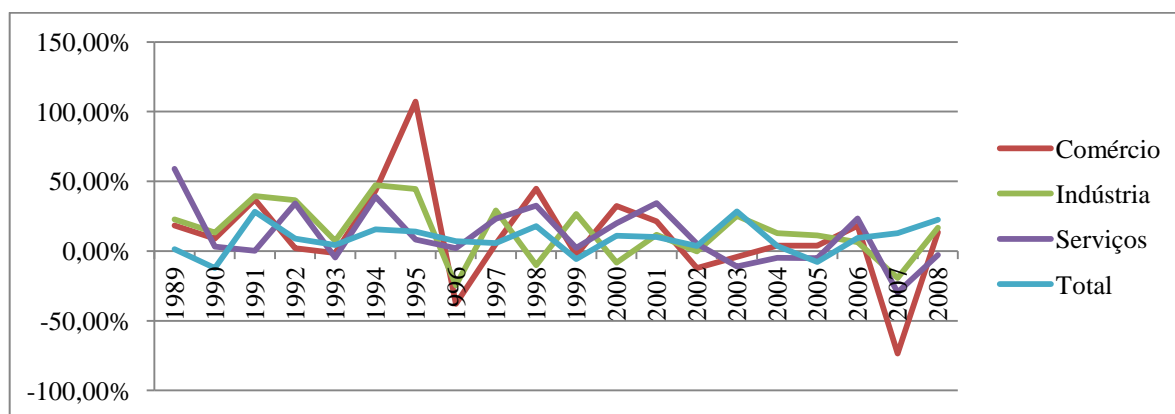


Ilustração 22 – Evolução das taxas de crescimento do Activo Líquido a preços correntes, 1988 – 2008

Observamos maiores índices de crescimento nos primeiros anos da amostra, nos quais as taxas de crescimento apresentam maiores níveis de oscilações, no entanto não é possível identificar um crescimento constante da economia através deste indicador. Verifica-se adicionalmente, uma tendência de estagnação e decréscimo deste indicador a partir dos finais dos anos 90 até os últimos anos da amostra, com a globalidade das actividades a apresentar linha de tendência para o decréscimo.

1.1.1.2.3. Activo Líquido – Números índices de base fixa

Neste ponto analisaremos a evolução anual do Activo Líquido através dos números índices de base fixa, por actividade, o que está representado na tabela seguinte:

Ano Base: 1988

Anos	Comércio	Indústria	Serviços	Total	PIBRpm
1988	100	100	100	100	100
1989	118	123	159	137	116
1990	129	139	164	148	133
1991	176	194	164	179	162
1992	180	264	220	234	193
1993	177	284	210	238	189
1994	254	418	292	343	197
1995	527	604	316	474	262
1996	327	455	322	382	279
1997	344	588	397	474	312
1998	498	529	526	523	346
1999	485	669	538	589	371

Tabela 22 – Evolução dos números índices de base fixa do Activo Líquido a preços correntes, 1988 – 1999

O cálculo das Taxas de Crescimento Médio Anual através dos números índices de base fixa, para o instrumento de análise Activo Líquido, permitem verificar uma evolução positiva das 3 actividades empresariais face a 1988, na ordem dos 17,49%.

A actividade industrial foi aquela que maior contributo deu para a obtenção deste crescimento, com uma taxa de crescimento média face a 1988 de 18,86%, o que é expressivo da evolução desta actividade num período de 11 anos. O comércio e os serviços cresceram em termos médios face a 1988, respectivamente 15,44% e 16,53%. Estes crescimentos são muito significativos, o que é revelador do crescimento médio expressivo da actividade terciária neste subperíodo.

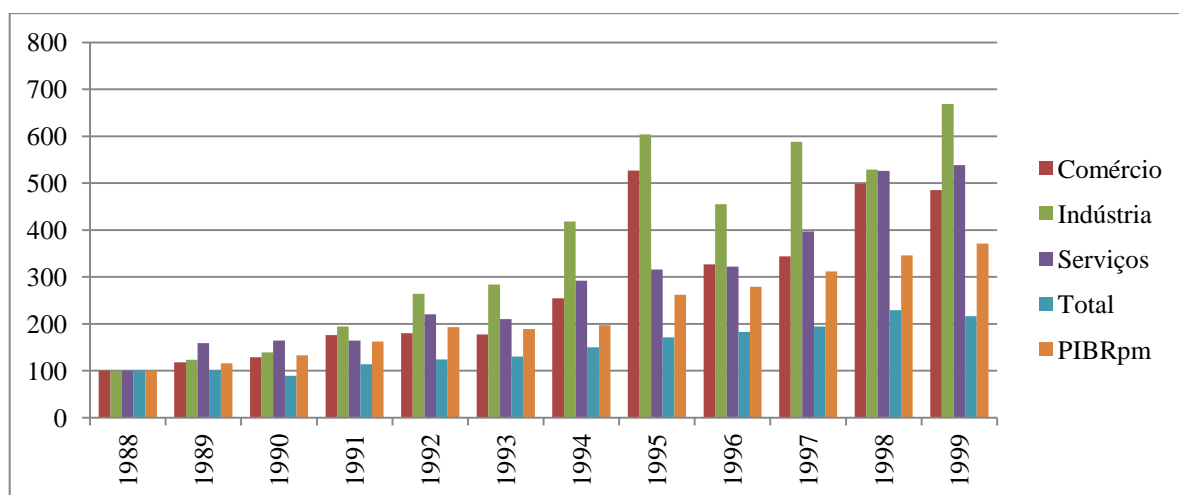


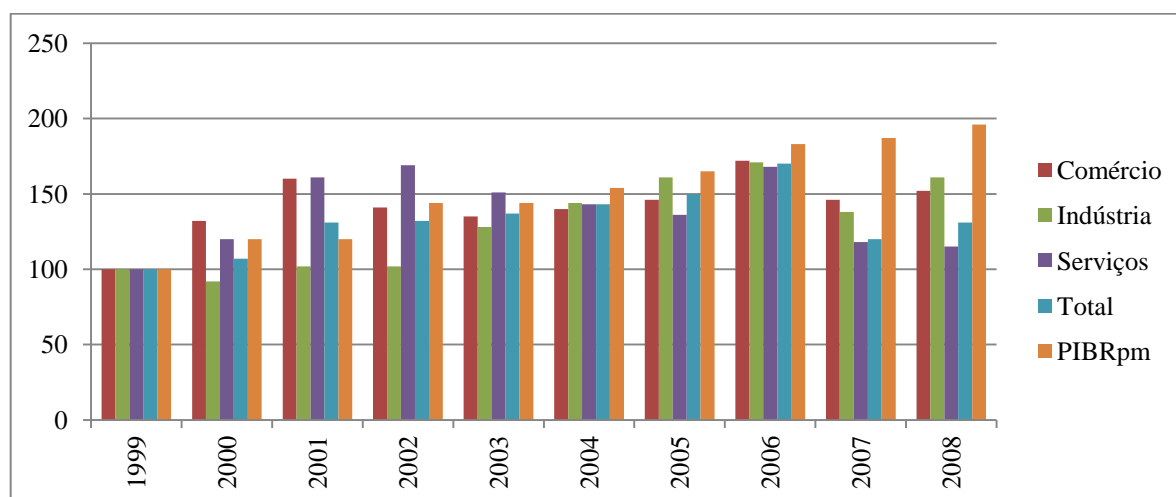
Ilustração 23 – Evolução dos números índices de base fixa do Activo Líquido a preços correntes, 1990 – 1999

Ano Base: 1999

Anos	Comércio	Indústria	Serviços	Total	PIBRpm
1999	100	100	100	100	100
2000	132	92	120	107	120
2001	160	102	161	131	120
2002	141	102	169	132	144
2003	135	128	151	137	144
2004	140	144	143	143	154
2005	146	161	136	150	165
2006	172	171	168	170	183
2007	146	138	118	120	187
2008	152	161	115	131	196

Tabela 23 – Evolução dos índices de base fixa do Activo Líquido a preços correntes, 1999 – 2008

A análise da evolução do instrumento financeiro activo líquido através da taxa de crescimento média anual para o subperíodo 1999 – 2008, permite verificar que neste 2º subperíodo a actividade empresarial cresceu no conjunto das três actividades 3,05% em relação ao ano base de 1999. Analisando as taxas médias de crescimento, por actividade, verifica-se um crescimento da actividade comercial em 4,76% face a 1999, por sua vez a actividade industrial cresceu 5,43%, enquanto os serviços cresceram 1,57%. Desta forma, a actividade terciária, revela neste indicador no seu conjunto um crescimento de 3,17%, salientando-se os níveis de crescimento observado pela actividade empresarial industrial. De salientar adicionalmente que até ao ano 2006, a actividade empresarial cresceu continuamente face a 1999, tanto na actividade comercial como na industrial.

**Ilustração 24** – Evolução dos índices de base fixa do Activo Líquido a preços correntes, 2000 – 2008

1.1.1.2.4. Activo líquido – Empresas com maior participação

Neste ponto do instrumento de análise Activo Líquido, iremos analisar os resultados observados para as empresas com participação anual na amostra superior a 15 casos, para este parâmetro consideramos as empresas mais representativas, as que tiveram representação em 70% ou mais dos 21 anos integrantes na amostra.

ANOS	COM	COMdesinf	IND	INDdesinf	SER	SERdesinf	TOTAL	TOTALdesinf
1988	2.073.519,65	4.719.453,80	13.663.751,48	31.099.509,38	5.719.980,68	13.019.015,54	7.152.417,27	16.279.326,24
1989	1.689.868,49	3.531.901,73	17.433.003,12	36.435.766,61	12.615.766,24	26.367.523,20	10.579.545,95	22.111.730,51
1990	1.868.745,93	3.541.036,89	14.086.678,31	26.692.471,53	9.901.700,80	18.762.469,11	8.619.041,68	16.331.992,51
1991	3.334.000,45	5.795.879,50	15.774.784,98	27.423.137,52	10.011.041,43	17.403.353,91	9.706.608,95	16.874.123,64
1992	2.718.790,52	4.417.185,75	23.678.627,29	38.470.376,54	11.510.425,10	18.700.847,07	12.635.947,64	20.529.469,79
1993	2.739.943,19	4.179.861,25	26.057.167,23	39.750.949,61	11.175.518,34	17.048.571,03	13.324.209,59	20.326.460,63
1994	3.915.166,64	5.677.469,63	29.733.758,31	43.117.579,71	15.476.729,09	22.443.146,72	16.375.218,01	23.746.065,35
1995	11.555.060,57	16.050.046,52	36.869.680,99	51.212.201,93	12.172.405,40	16.907.542,09	20.199.048,99	28.056.596,85
1996	5.450.971,83	7.408.445,85	31.537.290,38	42.862.505,16	26.301.425,90	35.746.412,89	21.096.562,70	28.672.454,63
1997	5.891.017,48	7.811.233,49	33.081.654,10	43.864.837,46	31.368.584,19	41.593.381,12	23.447.085,26	31.089.817,35
1998	6.768.327,55	8.807.172,29	39.877.613,44	51.890.073,18	48.668.331,00	63.328.846,43	31.771.424,00	41.342.030,63
1999	6.068.892,58	7.742.200,30	40.899.495,35	52.176.254,72	58.116.352,55	74.140.122,96	35.028.246,83	44.686.192,66
2000	6.783.845,41	8.459.705,82	44.281.831,18	55.221.079,27	62.110.769,10	77.454.423,47	37.725.481,90	47.045.069,52
2001	8.641.739,49	10.402.093,02	46.684.743,68	56.194.594,52	73.170.724,26	88.075.864,97	42.832.402,48	51.557.517,51
2002	7.450.273,71	8.664.658,32	49.405.557,42	57.458.596,95	69.543.099,28	80.878.531,10	42.132.976,80	49.000.595,46
2003	5.029.214,51	5.678.611,38	61.368.363,04	69.292.547,40	68.495.464,05	77.339.934,69	44.964.347,20	50.770.364,49
2004	4.947.521,37	5.434.211,70	69.925.646,70	76.804.269,99	67.448.776,40	74.083.748,63	47.440.648,16	52.107.410,11
2005	4.865.828,24	5.203.975,04	78.482.930,36	83.937.038,19	66.402.088,75	71.016.648,25	49.916.949,12	53.385.887,16
2006	4.560.648,27	4.753.983,27	86.220.218,72	89.875.266,23	72.327.535,24	75.393.644,11	54.369.467,41	56.674.297,87
2007	4.914.971,88	5.052.591,09	97.101.734,67	99.820.583,24	92.467.413,13	95.056.500,70	64.828.039,89	66.643.225,01
2008	5.506.988,47	5.506.988,47	124.317.238,43	124.317.238,43	87.175.901,05	87.175.901,05	72.333.375,98	72.333.375,98
MED	5.084.539,82	6.611.366,91	46.689.608,06	57.043.660,84	43.437.144,38	51.996.972,81	31.737.097,42	38.550.666,85

Tabela 24 – Evolução do Activo Líquido nas empresas com maior participação, 1988 – 2008

Da observação dos dados do Activo Líquido para este grupo de empresas com maior representatividade na iniciativa, verifica-se que a actividade industrial apresenta média global de 57.043.660,84€ superior às actividades dos serviços (51.996.972,81€) e do comércio (6.611.366,91€). A actividade industrial apresentou um valor médio em 1988 de 31.099.509,38€ enquanto em 2008 atinge uma média de 124.317.238,43€ o que corresponde a um crescimento de 4,00 vezes. Foi, no entanto a actividade dos serviços, a que alcançou maior nível de crescimento (6,70 vezes), resultado obtido pela passagem de um valor médio de 13.019.015,54€ em 1988 para um valor médio de 87.175.901,05€ em 2008. Quanto à actividade comercial, registou crescimento, tal como as restantes actividades, passando de um valor médio em 1988 de 4.719.453,80€ para um valor médio de 5.506.988,47€ em 2008, o

que representa um crescimento igual 1,17 vezes. Em termos globais a actividade empresarial neste indicador cresceu de 1988 face a 2008 4,44 vezes, com o valor médio de de 16.279.326,24€ em 1988 a atingir o valor médio de 72.333.375,98€ em 2008.

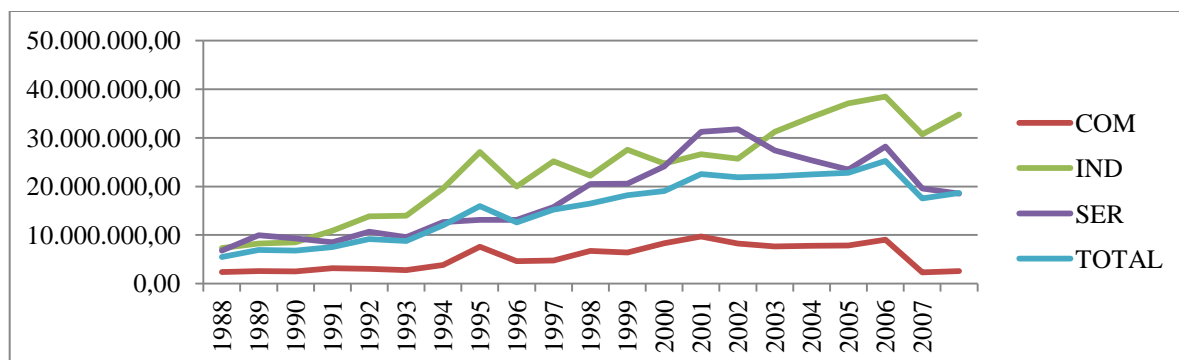


Ilustração 25 – Evolução do Activo Líquido nas empresas com maior participação (série desinflationada), 1988 – 2008

1.1.1.2.4.1. Activo Líquido das EMP – Taxas de crescimento

A tabela seguinte apresenta as taxas de crescimento do Activo Líquido das empresas com maior representatividade na amostra ($\geq 70\%$ V 15 casos):

Anos	Comércio	Indústria	Serviços	Total	PIBRpm
1989	-18,50%	27,59%	120,56%	47,92%	16,44%
1990	10,59%	-19,20%	-21,51%	-18,53%	14,16%
1991	78,41%	11,98%	1,10%	12,62%	22,01%
1992	-18,45%	50,10%	14,98%	30,18%	18,79%
1993	0,78%	10,05%	-2,91%	5,45%	-1,88%
1994	42,89%	14,11%	38,49%	22,90%	4,31%
1995	195,14%	24,00%	-21,35%	23,35%	33,08%
1996	-52,83%	-14,46%	116,07%	4,44%	6,46%
1997	8,07%	4,90%	19,27%	11,14%	11,52%
1998	14,89%	20,54%	55,15%	35,50%	10,99%
1999	-10,33%	2,56%	19,41%	10,25%	7,15%
2000	11,78%	8,27%	6,87%	7,70%	20,36%
2001	27,39%	5,43%	17,81%	13,54%	-0,46%
2002	-13,79%	5,83%	-4,96%	-1,63%	20,33%
2003	-32,50%	24,21%	-1,51%	6,72%	0,00%
2004	-1,62%	13,94%	-1,53%	5,51%	7,00%
2005	-1,65%	12,24%	-1,55%	5,22%	6,67%
2006	-6,27%	9,86%	8,92%	8,92%	11,48%
2007	7,77%	12,62%	27,85%	19,24%	2,12%
2008	12,05%	28,03%	-5,72%	11,58%	4,62%
Média 88-08	12,69%	12,63%	19,27%	13,10%	10,76%

Tabela 25 – Evolução das taxas de crescimento do Activo Líquido a preços correntes nas EMP, 1988 – 2008

As médias de crescimento anual obtidas pelas empresas com maior participação, expressam um domínio das actividades ligadas aos serviços, com uma média de 19,27%, que é superior comparativamente às actividades comercial e industrial, cujas médias de crescimento situam-se nos 12,69% e 12,63%, respectivamente. Podemos aferir que o sector terciário obtém níveis de crescimento mais expressivos, quando restringimos o estudo a empresas com este nível de participação. Estes resultados não se evidenciam da mesma forma (neste instrumento de análise) quando incluímos todas as empresas participantes no estudo, o que permite aferir que as empresas com estrutura mais forte, apresentam taxas de crescimento superiores nas actividades ligadas ao sector terciário, em comparação com os resultados do global da amostra.

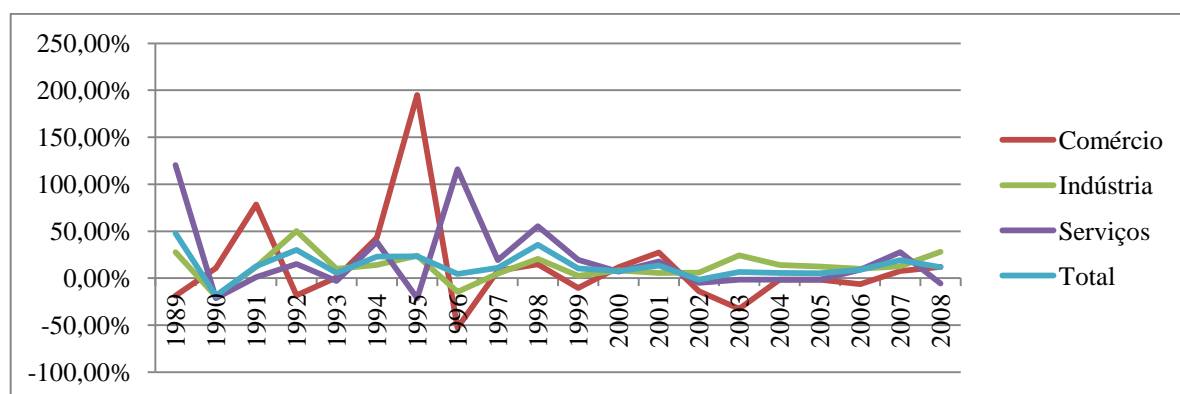


Ilustração 26 – Evolução das taxas de crescimento do Activo Líquido a preços correntes em EMP, 1988 – 2008

O gráfico anterior demonstra que as médias de crescimento das empresas com maior participação, apesar de apresentarem diferenças significativas nos resultados por actividade, voltam a confirmar um abrandamento do crescimento económico a partir de finais dos anos 90. Após finais dos anos 90 as actividades, na globalidade e individualmente, apresentam níveis de crescimento menos acentuados, e alguma incapacidade de manter os níveis de crescimento. Este facto, permite aferir sobre a volatilidade das empresas regionais e à incapacidade do tecido empresarial manter crescimento sustentado por períodos de tempo continuados.

1.1.1.3. Capital Próprio – Conceito

O Capital Próprio é um dos instrumentos financeiros de análise contidos na amostra e consequentemente neste estudo, apesar de ser um importante indicador de posse de uma empresa ou organização, a sua dimensão pode não reflectir a dinâmica que a organização tem

na economia, ou seja, uma organização pode ter um elevado Capital Próprio, mas a sua actividade empresarial ser reduzida. Esta poderá ter sido a razão para este instrumento financeiro, ter sido retirado em 2003. Ainda assim, o Capital Próprio constitui-se como um indicador de riqueza do tecido empresarial, sendo definido por Neves (2002, p.45) como o “capital fornecido pelos sócios ou accionistas (capital subscrito, prestações suplementares e prémios de emissão de acções) acumulado com a riqueza criada pela própria empresa (resultados não distribuídos e servidos para constituir reservas e resultados transitados) ”. Adicionalmente, importa distinguir capital de numerário, e cito Borges, A., Rodrigues, A., Rodrigues, R. (2005, p.574) que afirma que o capital “não é sinónimo de numerário, de dinheiro, porque uma empresa pode ter um capital elevado e o numerário (notas e moedas) em seu poder ou à sua disposição ser reduzido ou insignificante, e vice-versa.”

1.1.1.3.1. Capital Próprio – Médias em valores absolutos

A tabela seguinte apresenta a evolução da média anual do indicador financeiro Capital Próprio, no total e por actividade, com e sem o efeito da inflação. Esta tabela permite a comparação dos valores médios obtidos após retirar o efeito inflacionário. Tal como nos instrumentos financeiros anteriormente analisados, analisaremos seguidamente os dados desinflacionados.

ANOS	COM	COMdesinf	IND	INDdesinf	SER	SERdesinf	TOTAL	TOTALdesinf
1990	304.217,28	510.530,96	2.167.373,40	3.637.239,86	3.143.490,76	5.275.339,21	1.871.693,81	3.141.036,68
1991	459.697,67	707.756,73	2.634.408,46	4.055.970,77	3.124.694,06	4.810.821,09	2.072.933,40	3.191.516,20
1992	412.412,23	593.416,29	3.195.699,17	4.598.263,10	4.098.016,88	5.896.600,02	2.568.709,43	3.696.093,14
1993	460.438,53	622.085,36	2.732.924,41	3.692.376,16	3.186.030,67	4.304.555,10	2.126.464,54	2.873.005,54
1994	828.464,26	1.063.987,09	3.780.519,18	4.855.277,14	4.357.473,84	5.596.253,36	2.988.819,09	3.838.505,86
1995	1.594.160,23	1.961.074,31	5.384.245,22	6.623.490,41	6.570.612,08	8.082.913,08	4.516.339,18	5.555.825,93
1996	855.407,87	1.029.637,68	3.670.761,43	4.418.423,55	3.508.018,74	4.222.533,36	2.678.062,68	3.223.531,53
1997	1.192.812,79	1.400.746,70	4.623.148,71	5.429.066,77	5.124.679,56	6.018.025,64	3.646.880,35	4.282.613,04
1998	1.518.724,10	1.750.217,49	5.261.281,95	6.063.239,33	6.912.295,59	7.965.910,76	4.564.100,55	5.259.789,20
1999	1.226.862,09	1.386.145,15	5.636.397,12	6.368.168,53	6.408.924,23	7.240.992,55	4.424.061,15	4.998.435,41
2000	1.378.335,66	1.522.272,22	5.700.106,94	6.295.356,57	6.098.379,54	6.735.219,90	4.392.274,05	4.850.949,56
2001	1.738.924,76	1.853.780,74	5.884.209,37	6.272.861,40	8.799.567,63	9.380.779,07	5.474.233,92	5.835.807,07
2002	1.640.154,83	1.689.359,47	5.706.119,70	5.877.303,29	8.770.557,79	9.033.674,52	5.372.277,44	5.190.606,22
2003	1.730.538,02	1.730.538,02	7.126.422,32	7.126.422,32	6.417.847,65	6.417.847,65	5.091.602,66	5.091.602,66
MED	1.095.796,45	1.272.967,73	4.535.972,67	5.379.532,80	5.465.756,36	6.498.676,09	3.699.175,16	4.359.237,00

Tabela 26 – Evolução do Capital Próprio, 1990 – 2003

No indicador financeiro Capital Próprio verifica-se uma média global na totalidade das actividades de 4.359.237,00€ com destaque para os serviços que atingiram a média global de

6.498.676,09€ Esta actividade superou o valor médio da actividade industrial, cuja média global situou-se nos 5.379.532,80€ Quanto à actividade comercial, obteve neste indicador uma média global de 1.272.967,73€, o que juntamente com a média da actividade dos serviços, permite aferir que o sector terciário obteve uma média global de 7.771.643,82€

Da análise de valores médios observados, verificamos que o sector dos serviços passou de uma média 5.275.339,21€ em 1990 para uma média de 6.417.847,65€ em 2003, o que perfaz um aumento de 1,22 vezes. No entanto, esta mesma actividade cresceu 1,78 vezes quando comparado o valor médio de 1990 com o valor médio de 9.380.779,07€ obtido em 2001. Quanto à actividade industrial, registou um crescimento de 1,96 vezes, evoluindo de um valor médio 3.637.239,86€ em 1990, para uma média de 7.126.422,32€ verificada em 2003. Neste parâmetro, a actividade comercial foi a que mais cresceu, uma vez que passou de um valor médio de 510.530,96€ em 1990, para um valor médio de 1.730.538,02€ em 2003, correspondente a um aumento de 3,39 vezes.

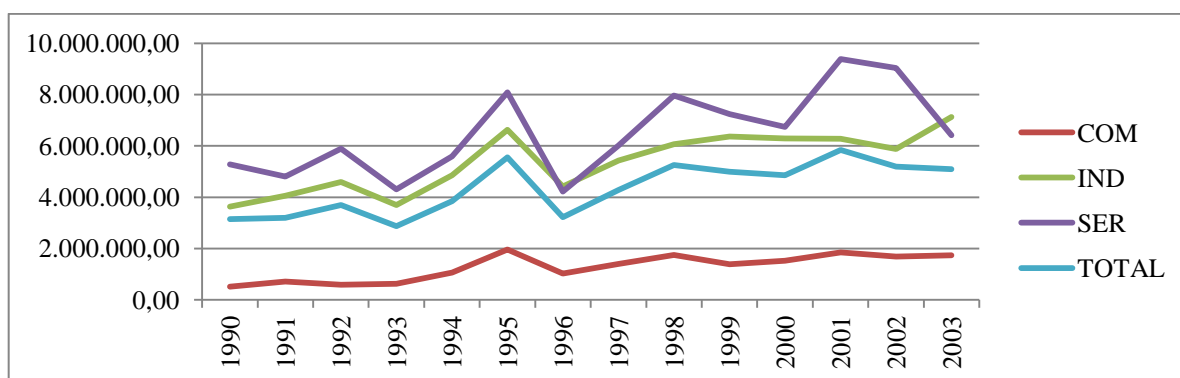


Ilustração 27 – Evolução do Capital Próprio (série desinflationada), 1990 – 2003

A observação do gráfico permite verificar que em termos médios, a actividade dos serviços, é a que têm maior expressividade na economia regional, apesar de, em termos médios, ter sido a actividade comercial a que mais cresceu. Em conjunto, a actividade terciária domina o tecido empresarial, mas os níveis de crescimento da actividade comercial apresentam-se menos voláteis. A actividade dos serviços apresenta em alguns períodos crescimento muito significativos, porém em outros períodos menos favoráveis, as quebras são muito acentuadas.

1.1.1.3.2. Capital Próprio – Taxas de crescimento

A tabela seguinte apresenta a evolução anual das taxas de crescimento do Capital Próprio, no total e por actividade, em comparação com o PIBRpm:

Anos	Comércio	Indústria	Serviços	Total	PIBRpm
1991	51,11%	21,55%	-0,60%	10,75%	22,01%
1992	-10,29%	21,31%	31,15%	23,92%	18,79%
1993	11,65%	-14,48%	-22,25%	-17,22%	-1,88%
1994	79,93%	38,33%	36,77%	40,55%	4,31%
1995	92,42%	42,42%	50,79%	51,11%	33,08%
1996	-46,34%	-31,82%	-46,61%	-40,70%	6,46%
1997	39,44%	25,95%	46,08%	36,18%	11,52%
1998	27,32%	13,80%	34,88%	25,15%	10,99%
1999	-19,22%	7,13%	-7,28%	-3,07%	7,15%
2000	12,35%	1,13%	-4,85%	-0,72%	20,36%
2001	26,16%	3,23%	44,29%	24,63%	-0,46%
2002	-5,68%	-3,03%	-0,33%	-1,86%	20,33%
2003	5,51%	24,89%	-26,83%	-5,22%	0,00%
Média 91 - 03	20,34%	11,57%	10,40%	11,04%	11,74%

Tabela 27 – Evolução das taxas de crescimento do Capital Próprio a preços correntes, 1991 – 2003

A análise da evolução das taxas de crescimento neste instrumento de análise, permite aferir que a globalidade das actividades registou um crescimento em termos médios de 11,04%, muito por conta do crescimento médio da actividade comercial. Assim, da análise das taxas de crescimento por actividade, verificamos um maior crescimento em termos médios da actividade comercial, com uma média de 20,34%. Este crescimento do comércio, juntamente com o crescimento médio de 10,40% das actividades dos serviços, evidencia a terciarização da economia regional, com performances conjuntas significativas de crescimento. Relativamente à actividade industrial, apresenta crescimento médio global de 11,57%, o que também evidencia que a actividade empresarial regional desenvolveu-se expressivamente na indústria, maioritariamente sustentada em actividades empresariais ligadas à construção civil e a resposta às necessidades do mercado interno.

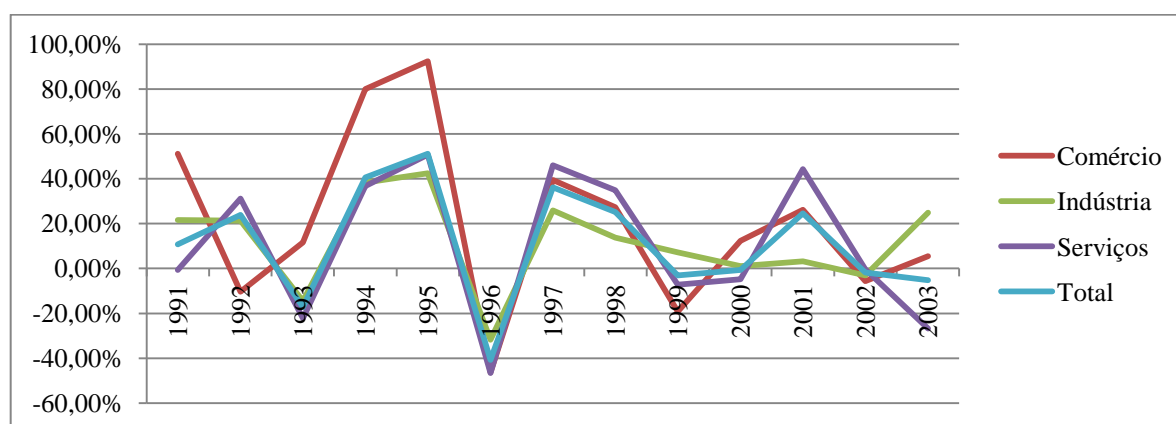


Ilustração 28 – Evolução das taxas de crescimento do Capital Próprio a preços correntes, 1991 – 2003

1.1.1.3.3. Capital Próprio – Números índices de base fixa

A tabela seguinte apresenta a evolução anual dos índices de base fixa para o instrumento financeiro, Capital Próprio, no total e por actividade:

Ano Base: 1990

Anos	Comércio	Indústria	Serviços	Total	PIBRpm
1990	100	100	100	100	100
1991	151	122	99	111	162
1992	136	147	130	137	193
1993	151	126	101	114	189
1994	272	174	139	160	197
1995	524	248	209	241	262
1996	281	169	112	143	279
1997	392	213	163	195	312
1998	499	243	220	244	346
1999	403	260	204	236	371

Tabela 28 – Evolução dos números índices de base fixa do Capital Próprio a preços correntes no 1º subperíodo, 1990 – 1999

Analisando a evolução dos números índices de base fixa, em relação ao instrumento de análise Capital Próprio, verifica-se um crescimento do global da actividade empresarial em 10,01%. Observando, as taxas de crescimento médio, por actividade, salientamos o crescimento da actividade comercial em 16,75%, face ao ano base 1990. Relativamente à actividade industrial, cresceu 11,20% em termos médios anuais neste subperíodo. A actividade dos serviços cresceu por ano em termos médios 8,24%, quando comparado com o ano base deste subperíodo (1990). O instrumento financeiro de análise, Capital Próprio, indica bons resultados das empresas do tecido empresarial regional da amostra, com predominância da actividade terciária (comércio e serviços), essencialmente devido aos resultados atingidos pela actividade comercial.

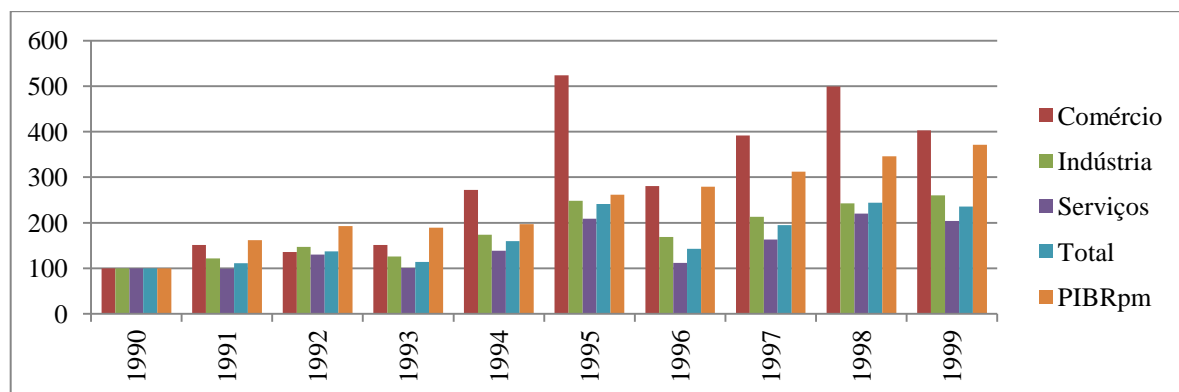


Ilustração 29 – Evolução dos números índices de base fixa do Capital Próprio a preços correntes no 1º subperíodo, 1991 – 1999

A tabela que se segue, apresenta a evolução anual dos números índices de base fixa para o Subperíodo com ano base 1999. No caso do Capital Próprio, este subperíodo é de 5anos, uma vez que este indicador deixou de fazer parte da amostra em 2003:

Ano Base: 1999

Anos	Comércio	Indústria	Serviços	Total	PIBRpm
1999	100	100	100	100	100
2000	112	101	95	99	120
2001	142	104	137	124	120
2002	134	101	137	121	144
2003	141	126	100	115	144

Tabela 29 – Evolução dos números índices de base fixa do Capital Próprio a preços correntes no 2º subperíodo, 1999 – 2003

O subperíodo 1999 – 2003 apresenta Taxas de Crescimentos Médias Anuais, para as actividades empresariais no seu conjunto de 3,56%, quando analisamos as médias das três actividades empresariais. A actividade comercial surge como a actividade que maior contributo ofereceu para esta média de crescimento, apresentando média de crescimento anual de 8,97%. Os serviços apresentam ausência de crescimento face a 1999, enquanto a actividade industrial apresenta uma média de crescimento anual neste subperíodo de 5,95%.

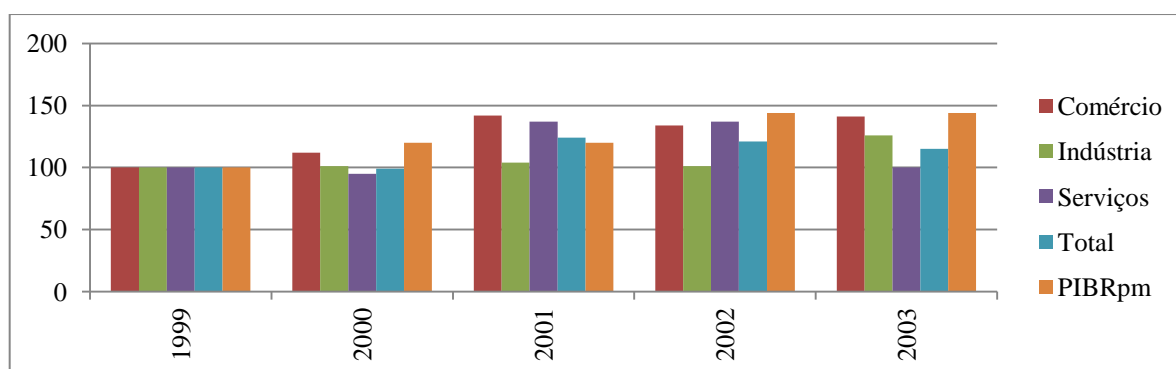


Ilustração 30 – Evolução dos números índices de base fixa do Capital Próprio a preços correntes no 2º subperíodo, 1999 – 2003

1.1.1.4. Cash-Flow – Conceito

Outro dos instrumentos de análise utilizados na iniciativa 100 Maiores e Melhores Empresas é o Cash-flow, que traduzindo à letra significa fluxo de caixa, o que é revelador da dinâmica dos agentes económicos de uma economia num determinado momento.

Este instrumento de análise integrou a amostra durante o período 1988 a 2003, o que é revelador da sua importância, pode-se definir, e que citando o Suplemento do DN (1998, p.23)

como o valor que “corresponde ao somatório do resultado líquido, amortizações e provisões. A partir dele pode-se determinar a capacidade que a empresa tem para libertar, através da sua actividade, meios líquidos que lhe permitam cobrir os gastos relacionados com a sua actividade”. Adicionalmente, Neves (1998, p.236) define o Cash-Flow como a “variação de disponibilidade (caixa, bancos e equivalentes) entre duas datas”. Em sentido lato, Santos (1994, p.333) em definição, indica que “o cash-flow integra todos os movimentos de fundos ao longo de um dado período, sejam ou não reflexo da actividade da empresa, se refiram ou não a custos e proveitos do exercício”.

1.1.1.4.1. Cash-flow – Médias em valores absolutos

A tabela seguinte apresenta a evolução anual, em termos médios, do Cash-Flow, por actividade:

ANOS	COM	COMdesinf	IND	INDdesinf	SER	SERdesinf	TOTAL	TOTALdesinf
1988	113.961,62	229.720,74	493.916,74	995.623,96	383.666,61	773.384,74	330.514,99	666.243,15
1989	100.242,05	185.551,15	382.140,44	707.353,84	504.724,22	934.260,23	329.035,57	609.055,07
1990	111.539,23	187.182,76	498.785,43	837.051,08	472.024,23	792.141,00	360.782,96	605.458,28
1991	113.304,75	174.445,52	640.491,85	986.109,89	491.080,73	756.074,51	414.959,11	638.876,64
1992	115.203,36	165.765,09	739.390,82	1.063.902,87	456.680,07	657.112,89	437.091,42	628.926,95
1993	149.248,57	201.645,48	683.894,47	923.990,30	331.899,87	448.420,44	388.347,64	524.685,41
1994	224.815,08	288.727,41	995.363,99	1.278.334,48	493.288,81	633.525,12	571.155,96	733.529,01
1995	365.967,82	450.199,47	1.375.814,91	1.692.474,34	702.765,58	864.515,06	814.849,44	1.002.396,29
1996	276.839,25	333.225,98	1.048.149,67	1.261.637,20	619.803,14	746.044,88	648.264,02	780.302,69
1997	339.243,85	398.381,63	1.280.007,15	1.503.140,98	739.903,75	868.885,50	786.384,92	923.469,37
1998	510.313,53	588.098,70	1.388.440,68	1.600.075,46	836.048,01	963.483,66	911.600,74	1.050.552,61
1999	567.685,54	641.387,95	1.491.579,24	1.685.230,43	890.113,08	1.005.676,14	983.125,95	1.110.764,85
2000	615.296,43	679.550,48	1.335.202,58	1.474.634,85	966.885,67	1.067.855,41	972.461,56	1.074.013,58
2001	815.784,01	869.666,54	1.439.983,34	1.535.094,24	1.043.658,67	1.112.592,33	1.099.808,67	1.172.451,03
2002	586.352,75	603.943,33	1.720.840,92	1.772.466,15	1.171.036,76	1.206.167,86	1.159.410,14	1.194.192,44
2003	906.289,81	906.289,81	2.593.370,45	2.593.370,45	1.222.971,52	1.222.971,52	1.574.210,59	1.574.210,59
MED	369.505,48	431.486,38	1.131.710,79	1.369.405,66	707.909,42	878.319,46	736.375,23	893.070,50

Tabela 30 – Evolução do Cash-Flow, 1988 – 2003

A análise do Cash-Flow no período 1988 – 2003 aponta para uma média global de 893.070,50€ do total das actividades. O total das actividades passou de um valor médio de 666.243,15 em 1988, para um valor de 1.574.210,59€ registado em 2003, que indica um acréscimo do volume médio de cash-flow anual em 2,36 vezes.

Na observação dos resultados por actividade, verificamos que a actividade industrial obteve uma média global de 1.369.405,66€ superior às actividades comercial e de serviços. O

o valor médio observado da actividade industrial em 1988 foi de 995.626,93€, o que face ao valor médio de 2.593.370,45€ em 2003, traduz-se num crescimento de 2,60 vezes. Quanto aos serviços registaram uma média global de 878.319,46€, passando de um valor médio observado em 1988 de 773.384,74€ para um valor máximo de 1.222.971,52€ em 2003, o que corresponde a um crescimento de 1,58 vezes. Da análise das médias da actividade comercial, verificamos que registou uma média global de 431.486,38€. A actividade comercial atingiu o valor máximo em 2003, com a média a atingir os 906.289,81€, este valor comparativamente ao valor médio de 229.720,74 observado em 1988, estes pólos de valores indicam um crescimento de 3,95 vezes, a nível superior às restantes actividades, apesar da sua menor representatividade no todo da economia regional, neste indicador.

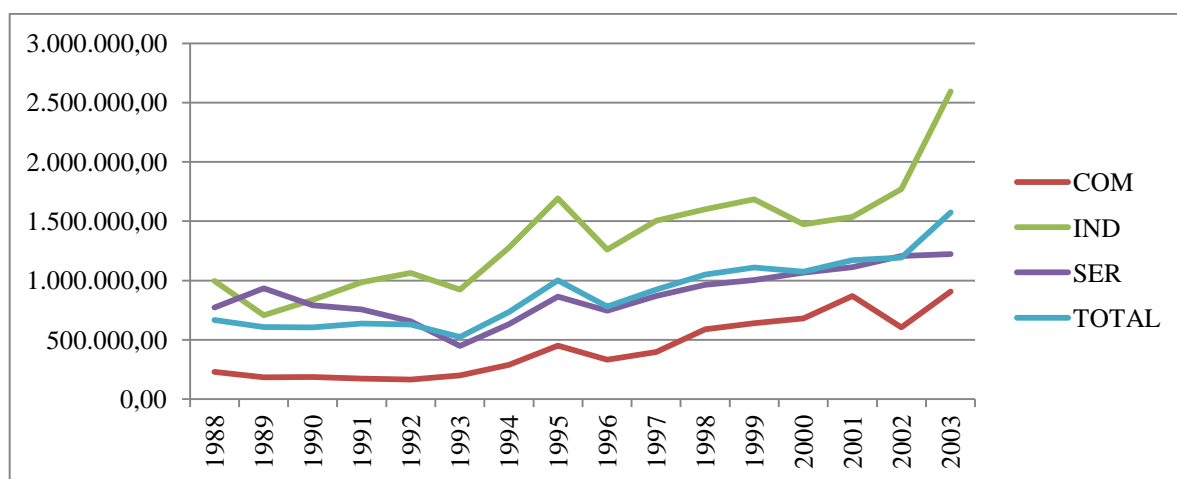


Ilustração 31 – Evolução do Cash-Flow, 1988 – 2003

Da visualização do gráfico anterior, que representa a evolução do Cash-flow entre 1988 a 2003, verificamos que a indústria destacou-se das restantes actividades em comparação com as performances das restantes actividades. Apesar da actividade industrial destacar-se das restantes actividades quando observados os resultados das actividades separadamente, aferimos que o sector terciário, agrupando os resultados médios do comércio com os serviços, continua a ser o sector de actividade com maior expressividade no mercado regional, tal como podemos verificar nas análises anteriores dos restantes indicadores financeiros incluídos no estudo. Quanto à performance global da economia regional, podemos aferir através deste indicador que é caracterizada por resultados em geral positivos no período analisado, mas com performances de desenvolvimento muito diferenciadas, com períodos de forte crescimento a contrastar por outros de estagnação e decréscimo. Neste caso é visível uma

melhor performance do sector terciário a partir de 1993, com o comércio e os serviços a crescerem a níveis muito significativos.

1.1.1.4.2. Cash-flow – Taxas de crescimento

A tabela seguinte apresenta a evolução anual das taxas de crescimento do Cash-Flow, por actividade:

Anos	Comércio	Indústria	Serviços	Total	PIBRpm
1989	-12,04%	-22,63%	31,55%	-0,45%	16,44%
1990	11,27%	30,52%	-6,48%	9,65%	14,16%
1991	1,58%	28,41%	4,04%	15,02%	22,01%
1992	1,68%	15,44%	-7,01%	5,33%	18,79%
1993	29,55%	-7,51%	-27,32%	-11,15%	-1,88%
1994	50,63%	45,54%	48,63%	47,07%	4,31%
1995	62,79%	38,22%	42,47%	42,67%	33,08%
1996	-24,35%	-23,82%	-11,81%	-20,44%	6,46%
1997	22,54%	22,12%	19,38%	21,31%	11,52%
1998	50,43%	8,47%	12,99%	15,92%	10,99%
1999	11,24%	7,43%	6,47%	7,85%	7,15%
2000	8,39%	-10,48%	8,63%	-1,08%	20,36%
2001	32,58%	7,85%	7,94%	13,10%	-0,46%
2002	-28,12%	19,50%	12,20%	5,42%	20,33%
2003	54,56%	50,70%	4,43%	35,78%	0,00%
Média 89 - 03	18,18%	13,99%	9,74%	12,40%	12,22%

Tabela 31 – Evolução das taxas de crescimento do Cash-Flow a preços correntes, 1989 – 2003

A análise da evolução das taxas de crescimento do Capital Próprio indica um crescimento do total das actividades em média de 12,40% no período analisado. Além disso, verifica-se um parâmetro de evolução neste indicador financeiro estável, quando comparados os resultados do 1º subperíodo 1989 – 1999 e o 2º subperíodo 2000 – 2003, sendo a diferença do crescimento médio anual entre períodos de 1%, com estes períodos a crescerem em média anual de 12,07% e 13,30%, no 1º e 2º subperíodo, respectivamente.

Da análise por actividade, verificamos que a actividade comercial, neste indicador, apresenta uma média de crescimento comparativamente ao ano anterior de 18,18%, verifica-se nesta actividade um crescimento médio de 18,67% no 1º subperíodo e de 16,85% no segundo subperíodo, um perda de 1,82% no crescimento, quando comparado o 1º com o 2º subperíodo. Quanto à actividade industrial, apresenta uma média de crescimento face ao ano

imediatamente anterior de 13,99%, com o crescimento observado no 1º subperíodo é inferior ao 2º subperíodo, sendo a média de 12,93% e 16,89%, respectivamente. Por sua vez, a actividade dos serviços apresenta índice de crescimento médio anual na ordem dos 9,74%. A média de crescimento para esta actividade (serviços) por subperíodos indicam uma melhor performance média no 1º período, com o crescimento a decair no 2º subperíodo em aproximadamente 1,96%, passando de uma média de crescimento de 10,26% para 8,30%.

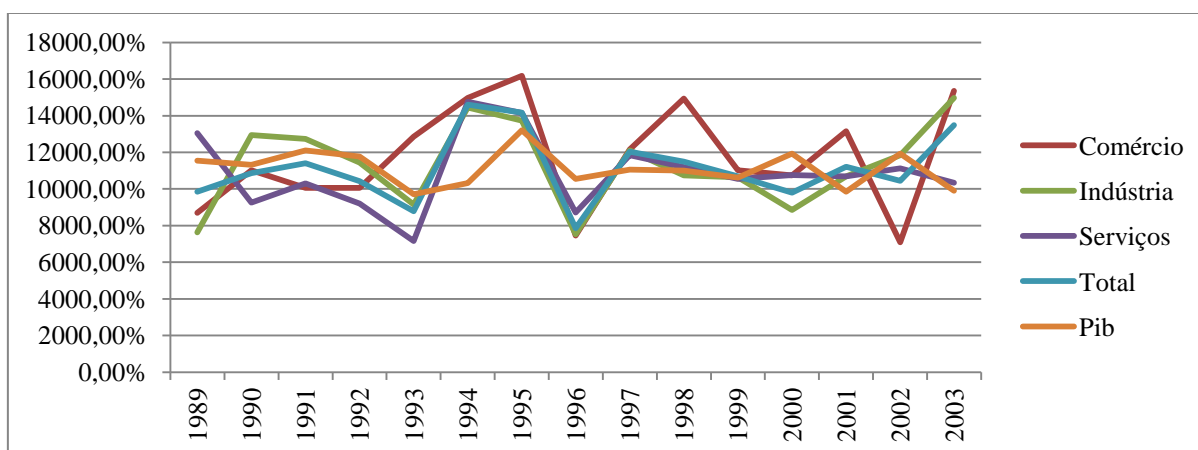


Ilustração 32 – Evolução das taxas de crescimento do Cash-Flow a preços correntes, 1989 – 2003

1.1.1.4.3. Cash-flow – Números índices de base fixa

A tabela seguinte apresenta a evolução anual dos números índices de base fixa para o Cash-Flow:

Base Fixa: 1988

Anos	Comércio	Indústria	Serviços	Total	PIBRpm
1988	100	100	100	100	100
1989	88	77	132	100	116
1990	98	101	123	109	133
1991	99	130	128	126	162
1992	101	150	119	132	193
1993	131	138	87	117	189
1994	197	202	129	173	197
1995	321	279	183	247	262
1996	243	212	162	196	279
1997	298	259	193	238	312
1998	448	281	218	276	346
1999	498	302	232	297	371

Tabela 32 – Evolução dos números índices de base fixa do Cash-Flow a preços correntes, 1989 – 1999

O desenvolvimento do Cash-Flow comparativamente ao ano 1988 (Base Fixa do 1º subperíodo) demonstra um crescimento anual médio do total da actividade empresarial em 10,40%, até ao ano 1999 (último ano do 1º subperíodo). Na análise por actividades, observa-se que a indústria cresceu 10,57% face a 1988. A actividade comercial revelou-se como sendo aquela com maior crescimento observado neste indicador, uma vez que obteve um acréscimo de 15,71% face a 1988. Quanto aos serviços, cresceram anualmente 7,95% em termos médios, ainda assim, abaixo da actividade industrial e comercial.

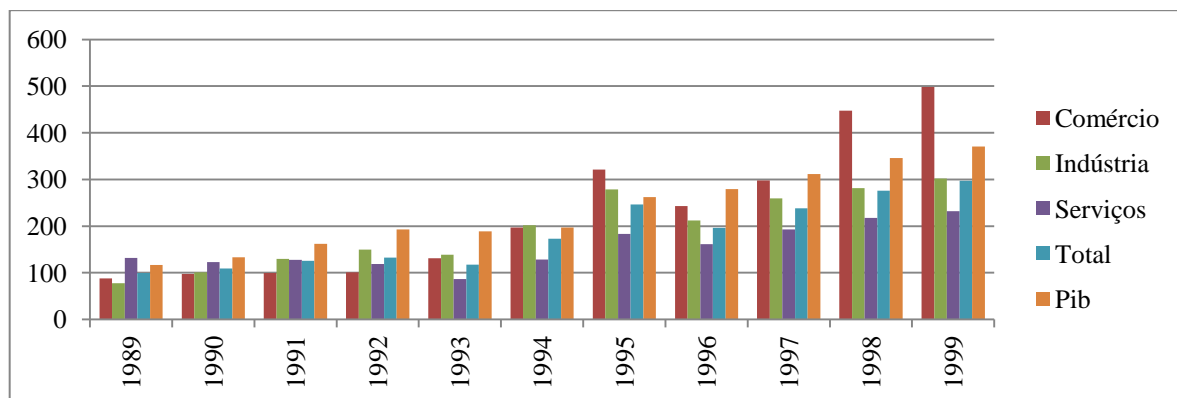


Ilustração 33 – Evolução dos números índices de base fixa do Cash-Flow a preços correntes, 1989 – 1999

A tabela seguinte apresenta a evolução dos números índices de base fixa, para o 2º subperíodo, no indicador financeiro Cash-Flow, no total e por actividade em comparação com o Produto Interno Bruto Regional a Preços de Mercado (PIBRpm):

Ano Base: 1999

Anos	Comércio	Indústria	Serviços	Total	PIBRpm
1999	100	100	100	100	100
2000	108	90	109	99	120
2001	144	97	117	112	120
2002	103	115	132	118	144
2003	160	174	137	160	144

Tabela 33 – Evolução dos números índices de base fixa, do Cash-Flow a preços correntes, 1999 – 2003

Da observação da tabela anterior verificou-se um crescimento médio de 12,47% anual da actividade geral, comparado com o ano de 1999. Tal como no 1º subperíodo deste indicador, volta a registar-se crescimento da actividade comercial, mas neste subperíodo a média situou-se nos 12,47% anuais. As actividades serviços e indústria cresceram em termos comparativos face a 1999, em médias anuais de 8,19% e 14,85%, respectivamente. De salientar que na análise deste indicador financeiro, apenas a actividade dos serviços apresentou uma tendência

para a continuação dos níveis de crescimento neste subperíodo, tendo a actividade industrial apresentado decréscimos (2000 e 2001).

O gráfico seguinte apresenta a evolução dos Números Índices no subperíodo 2000 a 2003, que ser um período com duração mais curta que o anterior, não permite relacionar os resultados dos dois subperíodos analisados, através desta técnica (números índices de base fixa).

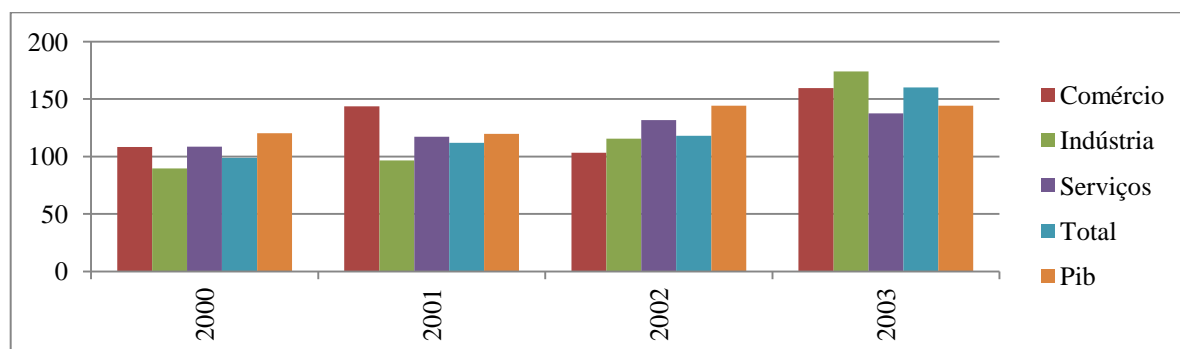


Ilustração 34 – Evolução dos números índices de base fixa do Cash-Flow a preços correntes no 2º subperíodo, 1999 – 2003

A análise do gráfico anterior permite aferir que os níveis de crescimento observados são inferiores ao subperíodo anterior. Apesar de ser normal obter níveis de crescimento inferiores ao subperíodo anterior, uma vez que o período de dados para este indicador no 2º subperíodo vai apenas até 2003. No entanto é possível verificar um abrandamento do crescimento do total das actividades, com estas a progredirem ligeiramente face a 1999. Sumariamente, verificamos que o Cash-Flow permite apontar no mesmo sentido que o Volume de Negócios e o Capital Próprio para um crescimento da actividade empresarial na RAM no período em análise. Continuamos a verificar que os níveis de crescimento observados nos finais da década de 80 e inícios de 90, não conseguem manter-se quando chegamos a finais da década de 90 e no pós 2000.

1.1.1.5. Produtividade – Conceito

A produtividade é um dos indicadores fornecidos pelas empresas e incluídos na amostra no período compreendido entre 1990 e 2003. Este indicador está directamente relacionado com o aproveitamento dos factores de produção, o que no contexto de um mercado com as características do regional, com reduzida dimensão e afastamento de outros recursos, pelo

factor ilha, razões que provocam a escassez dos factores produtivos. Assim, a maximização do aproveitamento dos recursos constitui-se como um importante instrumento de análise da performance das empresas regionais. Para definir este indicador financeiro, cito Santos (1994, p.371) que define a produtividade como

a aptidão para produzir, ou seja, a característica inerente a uma pessoa ou coisa para segregar algo, acrescer valor aos factores adquiridos no exterior, obter rendimento da combinação dos diversos factores de produção, é geralmente considerada a relação básica de toda a actividade, a relação entre o resultado do processo produtivo (output) e os elementos consumidos nesse processo (input), entre a produção e os factores produtivos. A sua medida, em termos genéricos em termos genéricos, corresponde ao quociente entre a produção e a carga de factores produtivos utilizados, reportados ao mesmo período de tempo.

1.1.1.5.1. Produtividade – Médias

A tabela seguinte apresenta a evolução anual do indicador financeiro, a Produtividade, por actividade:

Anos	Comércio	Indústria	Serviços	Total
1990	1,92	2,03	1,59	1,85
1991	1,68	1,93	1,61	1,74
1992	1,77	2,03	1,71	1,84
1993	1,78	2,04	1,61	1,81
1994	2,09	1,88	1,52	1,83
1995	1,96	2,63	1,60	2,06
1996	2,21	1,89	1,91	2,00
1997	2,11	1,97	2,04	2,04
1998	2,30	1,91	2,05	2,09
1999	2,19	1,99	1,57	1,92
2000	2,32	2,34	2,46	2,37
2001	2,27	2,15	1,67	2,03
2002	1,92	1,95	2,23	2,03
2003	2,10	2,16	2,95	2,40
Média Total	2,05	2,06	1,89	2,00

Tabela 34 – Evolução da Produtividade, por actividade, 1990 – 2003

Na globalidade das actividades, as médias demonstram aumentos significativos de produtividade, com o conjunto das actividades a revelarem melhores índices em 2008 face a 1988. Esta evolução do indicador de produtividade na actividade geral demonstra melhor capacidade de aproveitamento dos recursos por parte da actividade empresarial regional. A actividade industrial apresenta-se como actividade com maiores índices de produtividade

(2,06), seguida pela actividade comercial com média de produtividade de 2,05. A actividade dos serviços apresenta média de 1,89, inferior às restantes actividades.

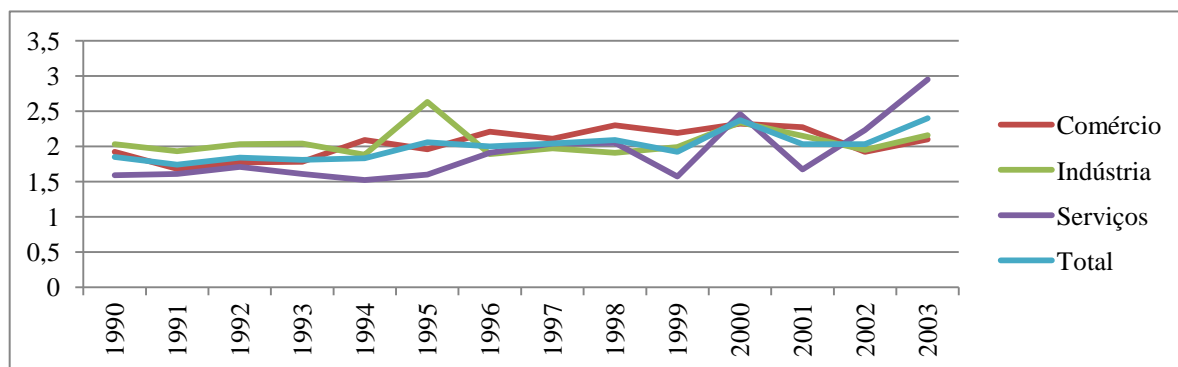


Ilustração 35 – Evolução da Produtividade, por actividade, 1990 – 2003

1.1.1.5.2. Produtividade – Taxas de crescimento

A tabela seguinte apresenta a evolução das taxas de crescimento da Produtividade, no total e por actividade:

Anos	Comércio	Indústria	Serviços	Total	PIBRpm
1991	-12,50%	-4,93%	1,26%	-5,95%	16,44%
1992	5,36%	5,18%	6,21%	5,75%	14,16%
1993	0,56%	0,49%	-5,85%	-1,63%	22,01%
1994	17,42%	-7,84%	-5,59%	1,10%	18,79%
1995	-6,22%	39,89%	5,26%	12,57%	-1,88%
1996	12,76%	-28,14%	19,38%	-2,91%	4,31%
1997	-4,52%	4,23%	6,81%	2,00%	33,08%
1998	9,00%	-3,05%	0,49%	2,45%	6,46%
1999	-4,78%	4,19%	-23,41%	-8,13%	11,52%
2000	5,94%	17,59%	56,69%	23,44%	10,99%
2001	-2,16%	-8,12%	-32,11%	-14,35%	7,15%
2002	-15,42%	-9,30%	33,53%	0,00%	20,36%
2003	9,38%	10,77%	32,29%	18,23%	-0,46%
Média 91 - 03	1,14%	1,61%	7,30%	2,51%	12,53%

Tabela 35 – Evolução das taxas de crescimento da Produtividade a preços correntes, 1991 – 2003

A evolução das taxas de crescimento do instrumento de análise produtividade permitem verificar um ganho médio global do total das actividades na produtividade de 2,51%, estes ganhos de produtividade são fundamentais, tendo em conta as características de escassez de recursos e os constrangimentos inerentes à actividade empresarial no contexto de ilha periférica. Da análise dos resultados obtidos pelo tecido empresarial regional em termos de produtividade, e diferenciando os resultados por actividade, verificamos um maior acréscimo

de ganho produtivos na actividade dos serviços, com um crescimento de 7,30%. As actividades comerciais e industriais melhoraram os seus índices de produtividade, mas em médias de 1,14% e 1,61%, respectivamente.

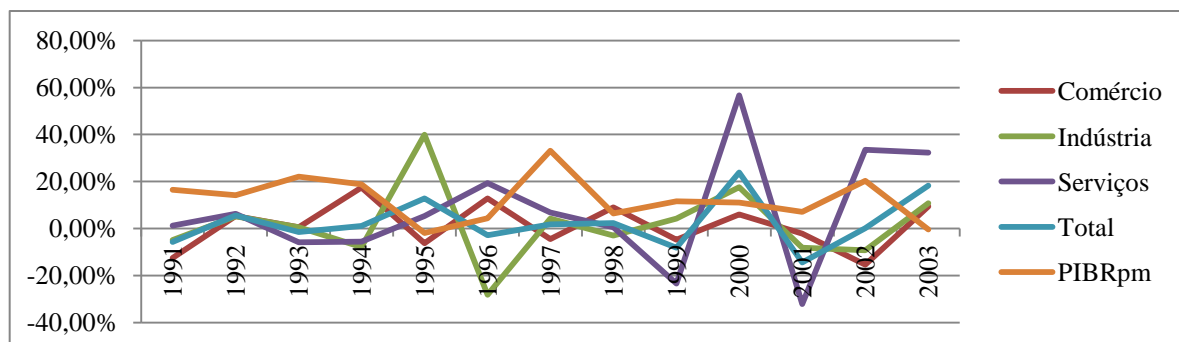


Ilustração 36 – Evolução das taxas de crescimento da Produtividade a preços correntes, 1991 – 2003

Neste instrumento de análise, a salientar que as médias cresceram no global das actividades. No entanto, os resultados demonstram uma melhoria pouco significativa dos ganhos produtivos das actividades comercial e industrial. Neste indicador apenas de salientar a evolução do sector terciário no período 1991-1996 e 2000 - 2003.

1.1.1.5.3. Produtividade – Números índices de base fixa

A tabela seguinte apresenta a evolução anual dos índices de base fixa para a Produtividade, por actividade:

Ano Base: 1990

Anos	Comércio	Indústria	Serviços	Total	PIBRpm
1990	100	100	100	100	100
1991	88	95	101	94	116
1992	92	100	107	99	133
1993	93	101	101	98	162
1994	109	93	95	99	193
1995	102	129	100	112	189
1996	115	93	120	108	197
1997	110	97	128	110	262
1998	120	94	128	113	279
1999	114	98	98	104	312
2000	121	115	155	129	346
2001	118	106	105	110	371
2002	100	96	140	110	387
2003	109	106	185	130	356

Tabela 36 – Evolução dos números índices de base fixa da Produtividade a preços correntes, 1990 – 2003

Da análise deste indicador financeiro (Produtividade) através dos números índices de base fixa, que comparam a evolução face ao primeiro ano da amostra, verificamos acréscimo de produtividade no global das três actividades analisadas face a ano base (1990), com a taxa de crescimento anual global da actividade a situar-se nos 2,04%. Descriminando os resultados por actividade, realce para o crescimento anual observado nos serviços de 4,85% em relação a 1990. Relativamente à indústria, observamos um crescimento de 0,45% comparando 2003 face a 1990. No entanto, até 1995 o nível de crescimento desta actividade era superior, atingindo crescimento de produtividade de 5,22%, o que é indicativo que os resultados desta actividade, foram melhores nos primeiros anos da amostra. Quanto à actividade comercial, verificamos um crescimento de 0,67%, relação entre 1990 e 2003. Porém, até 2000, esta actividade demonstrava ganhos de produtividade de 1,92%.

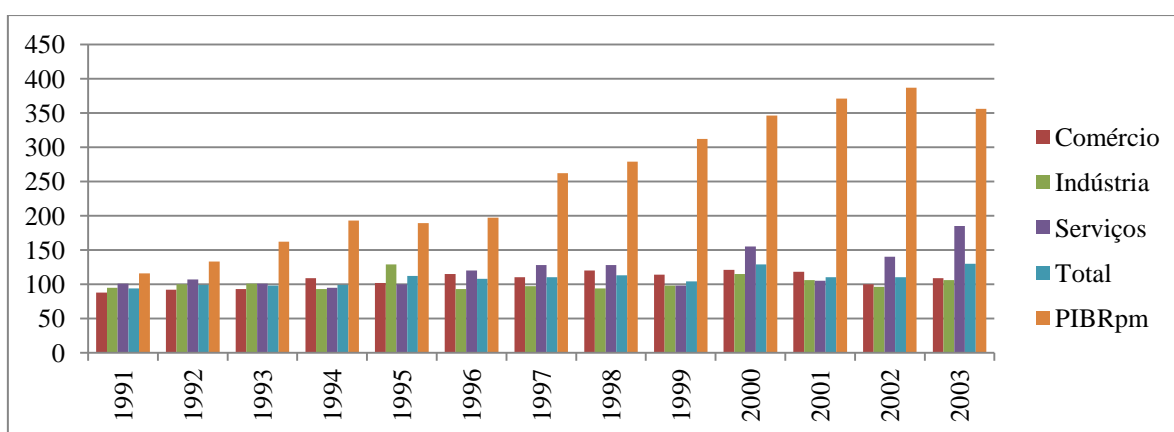


Ilustração 37 – Evolução dos números índices de base fixa da Produtividade, 1991 – 2003

1.1.1.6. Cash-Flow / Volume de Negócios – Conceito

Neste ponto iremos analisar os resultados do rácio Cash-flow / Volume de Negócios estabelece a relação entre: a capacidade que a empresa tem por intermédio da sua actividade empresarial auferir liquidez, de forma a fazer face aos custos que são necessários para dar continuidade à persecução da sua actividade; com o nível total dos proveitos que a organização empresarial consiga retirar do exercício da sua actividade.

Este rácio, apesar das limitações, apresenta-se como um indicador económico importante, para analisar a performance empresarial. Já fizemos referência à importância do Indicador Volume de Negócios para avaliar a dinâmica do tecido empresarial, mas estabelecer uma relação do mesmo com a liquidez que advém para as organizações do estímulo à

actividade empresarial, assume particular destaque, visto que a concretização em liquidez é fundamental para o reinvestimento da organização em dinamizações futuras, e para a sua própria sobrevivência empresarial.

1.1.1.6.1. Cash-Flow / Volume de Negócios (CF/VN) – Médias

A tabela seguinte apresenta a evolução anual do Cash-Flow / Volume de Negócios, por actividade:

Anos	Comércio	Indústria	Serviços	Total
1988	5,28	8,61	13,26	9,05
1989	5,25	3,82	5,82	4,96
1990	4,83	9,52	13,60	9,32
1991	7,56	9,31	13,19	10,02
1992	8,41	8,54	12,84	9,93
1993	9,20	10,17	13,28	10,88
1994	12,57	16,40	10,24	13,07
1995	12,37	17,01	11,94	13,77
1996	9,10	11,45	17,77	12,77
1997	7,05	13,96	26,62	15,88
1998	7,55	17,62	23,81	16,33
1999	6,69	15,39	30,05	17,38
2000	9,91	12,63	35,00	19,18
2001	6,57	6,83	27,77	13,72
2002	5,92	12,68	20,09	12,90
2003	6,02	12,56	29,75	16,11
2004	8,77	13,01	34,72	18,83
2005	5,97	14,84	35,00	18,60
2006	10,24	11,35	45,17	22,25
2007	-8,43	4,25	48,00	14,61
2008	-0,03	-6,43	51,91	15,15
Média 88 - 08	6,70	10,64	24,76	14,03

Tabela 37 – Evolução CF/VN, por actividade, 1988 – 2008

No rácio financeiro Cash-flow/Volume de Negócios, verificamos um domínio das actividades relacionadas com os serviços, apresentando esta actividade um valor médio de 24,76, resultado muito superior às restantes actividades, visto que, quanto maior for resultado deste rácio, melhor a convertibilidade em liquidez.

A análise dos resultados da tabela demonstra que as actividades comerciais e industrial, também apresentam em termos médios resultados positivos, embora inferiores aos resultados

obtidos pelos serviços, com os resultados médios de 6,70 e 10,64, respectivamente. Estes resultados são evidenciados no gráfico seguinte:

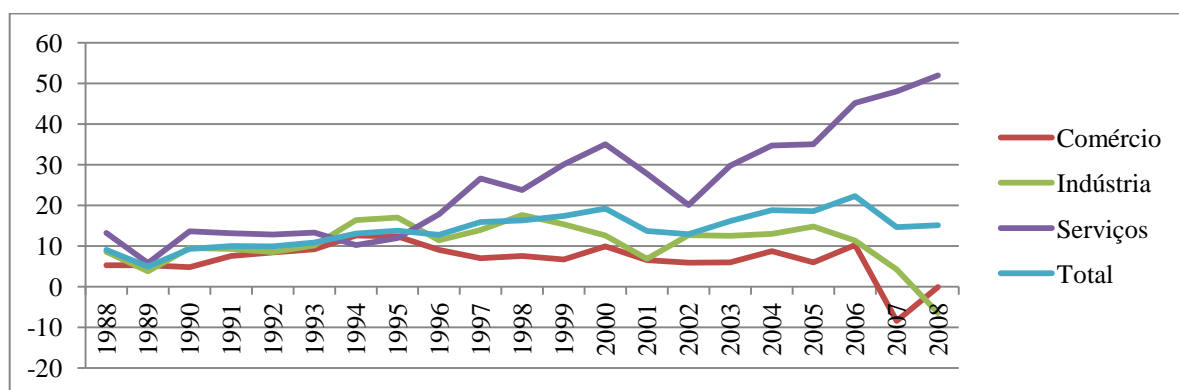


Ilustração 38 – Evolução do CF/VN, por actividade, 1988 – 2008

1.1.1.6.2. Cash-Flow / Volume de Negócios – Taxas de crescimento

A tabela seguinte apresenta a evolução anual das taxas de crescimento do rácio Cash-Flow / Volume de Negócios, por actividade:

Anos	Comércio	Indústria	Serviços	Total	PIBRpm
1989	-0,57%	-55,63%	-56,11%	-45,19%	16,44%
1990	-8,00%	149,21%	133,68%	87,90%	14,16%
1991	56,52%	-2,21%	-3,01%	7,51%	22,01%
1992	11,24%	-8,27%	-2,65%	-0,90%	18,79%
1993	9,39%	19,09%	3,43%	9,57%	-1,88%
1994	36,63%	61,26%	-22,89%	20,13%	4,31%
1995	-1,59%	3,72%	16,60%	5,36%	33,08%
1996	-26,43%	-32,69%	48,83%	-7,26%	6,46%
1997	-22,53%	21,92%	49,80%	24,35%	11,52%
1998	7,09%	26,22%	-10,56%	2,83%	10,99%
1999	-11,39%	-12,66%	26,21%	6,43%	7,15%
2000	48,13%	-17,93%	16,47%	10,36%	20,36%
2001	-33,70%	-45,92%	-20,66%	-28,47%	-0,46%
2002	-9,89%	85,65%	-27,66%	-5,98%	20,33%
2003	1,69%	-0,95%	48,08%	24,88%	0,00%
2004	45,68%	3,58%	16,71%	16,88%	7,00%
2005	-31,93%	14,07%	0,81%	-1,22%	6,67%
2006	71,52%	-23,52%	29,06%	19,62%	11,48%
2007	-182,32%	-62,56%	6,27%	-34,34%	2,12%
2008	-99,64%	-251,29%	8,15%	3,70%	4,62%
Média 88 - 08	(7,00%)	(6,45%)	13,03%	5,81%	10,76%

Tabela 38 – Evolução das taxas de crescimento do CF/VN a preços correntes, 1989 – 2008

A observação das taxas de crescimento permitem identificar um crescimento médio anual da actividade global no período 1988 a 2008 igual a 5,81%, a média de crescimento é superior no subperíodo 1988 a 1999 relativamente ao período de 2000 a 2008, uma vez que a média de crescimento cai em 6,25%, quando comparado o 1º subperíodo com o 2º subperíodo. Neste indicador a actividade dos serviços apresenta maiores índices de crescimento, atingindo uma média de crescimento anual de 13,03%, em comparação com as médias de decréscimo da indústria e do comércio neste indicador, que atingem os (6,45%) e (7,00%), respectivamente.

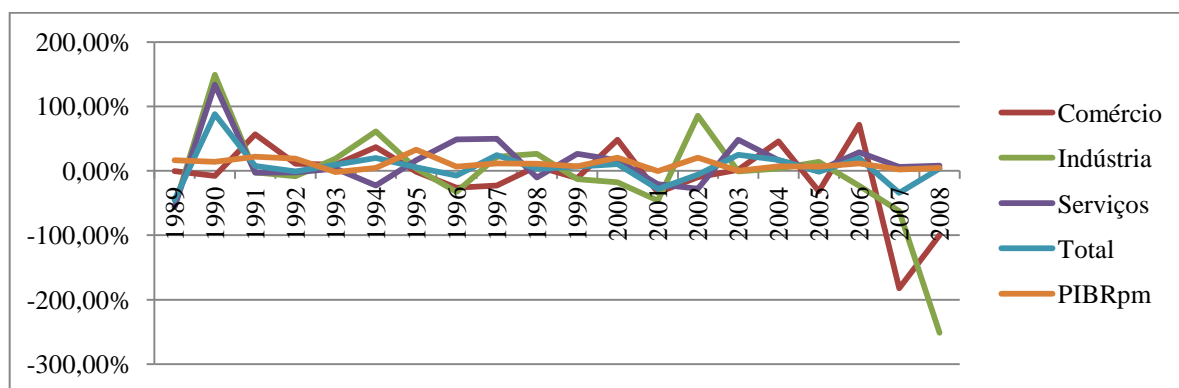


Ilustração 39 – Evolução das taxas de crescimento do CF/VN a preços correntes, 1989 – 2008

1.1.1.6.3. Cash-Flow / Volume de Negócios – Números índices de base fixa

A tabela seguinte apresenta a evolução anual dos números índices de base fixa do Cash Flow / Volume de Negócios, por actividade:

Ano Base: 1988

Anos	Comércio	Indústria	Serviços	Total	PIBRpm
1988	100	100	100	100	100
1989	99	44	44	55	116
1990	92	111	103	103	133
1991	143	108	99	111	162
1992	159	99	97	110	193
1993	174	118	100	120	189
1994	238	191	77	144	197
1995	234	198	90	152	262
1996	172	133	134	141	279
1997	134	162	201	175	312
1998	143	205	180	180	346
1999	127	179	227	192	371

Tabela 39 – Evolução dos números índices de base fixa do CF/VN a preços correntes, 1989 – 1999

As médias de crescimento observadas através dos números índices de base fixa, indicam níveis de crescimento para o subperíodo 1988 a 1999 para o total das actividades de 6,11%. Neste período o crescimento da actividade dos serviços face a 1988 destacou-se em relação à actividade comercial e à indústria, sendo que esta actividade alcançou uma média de crescimento de 7,74% face ao ano base. As restantes actividades, ou seja, indústria e o comércio cresceram, quando comparado com 1988, mas em média 5,44% e 2,20%, respectivamente.

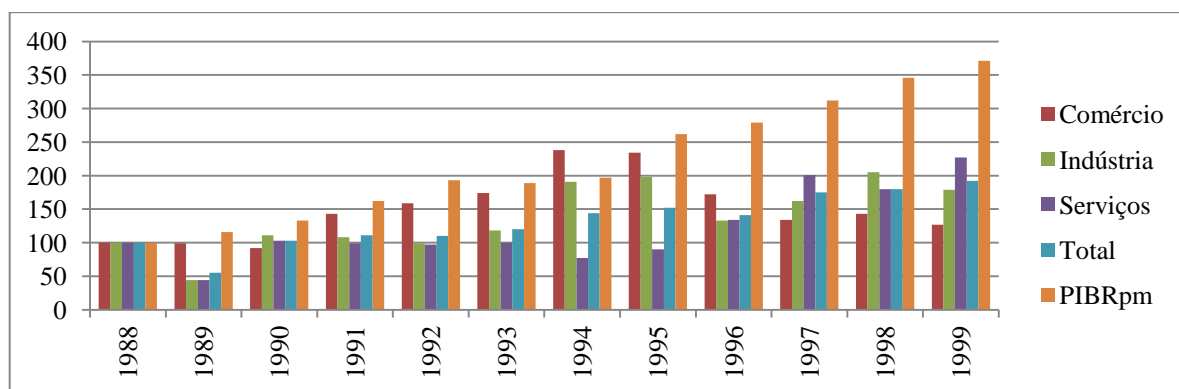


Ilustração 40 – Evolução dos números índices de base fixa do CF/VN a preços correntes, 1989 – 1999

A tabela seguinte apresenta a evolução anual das taxas de crescimento do CF/VN, por actividade:

Ano Base: 1999

Anos	Comércio	Indústria	Serviços	Total	PIBRpm
1999	100	100	100	100	100
2000	148	82	116	110	120
2001	98	44	92	79	120
2002	88	82	67	74	144
2003	90	82	99	93	144
2004	131	85	116	108	154
2005	89	96	116	107	165
2006	153	74	150	128	183
2007	126	28	160	84	187
2008	130	42	173	87	196

Tabela 40 – Evolução dos números índices de base fixa do CF/VN a preços correntes, 1999 – 2008

No subperíodo 1999 a 2008 verifica-se um decréscimo de 1,54% no global das actividades, sustentado pela quebra dos indicadores do CF/VN do sector industrial em 9,19% face a 1999. Apesar da quebra no geral das actividades, este método de análise permite identificar bons níveis de crescimento da actividade comercial e dos serviços face a 1999, com estes a registarem crescimentos de 2,96% e 6,28%, respectivamente.

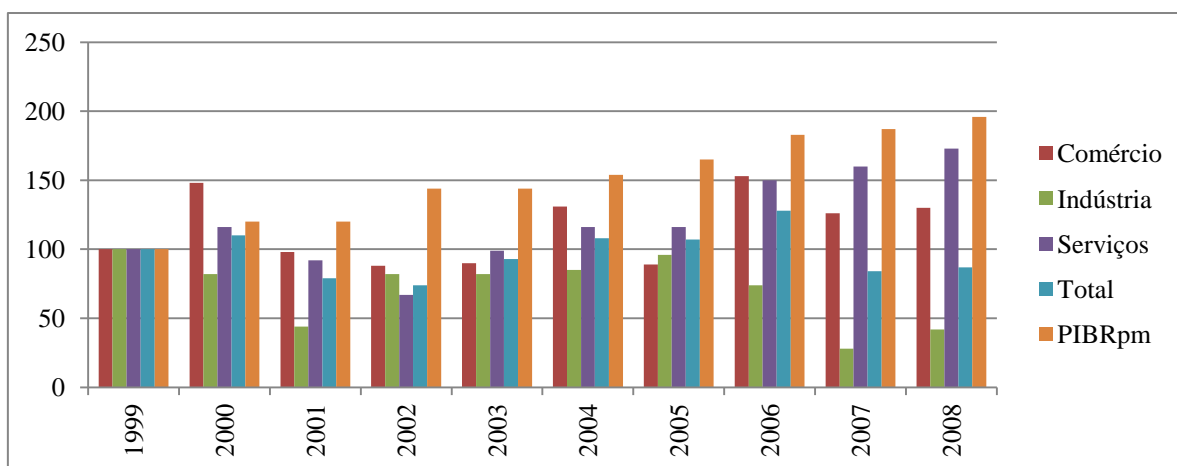


Ilustração 41 – Evolução dos números índices de base fixa do CF /VN a preços correntes, 2000 – 2008

1.1.1.7. Rendibilidade das Vendas – Conceito

Neste ponto iremos analisar os resultados do rácio de Rendibilidade das Vendas que é um dos indicadores utilizados na iniciativa, e que perdurou no mesmo até o ano de 2003. O rácio de rendibilidade, é definido por Neves (2002, p.85) como o “indicador da relação entre o resultado (lucro ou prejuízo) e as vendas ou uma grandeza de capital”, o mesmo precisa que a Rendibilidade das Vendas é o “rácio que analisa a relação entre os resultados e as vendas”. Adicionalmente, cito Santos (1994, p.262) que afirma que este rácio permite “determinar o lucro obtido por cada unidade vendida”.

Este rácio financeiro é muito importante para aferir se as empresas estão retirar os dividendos desejados da sua actividade empresarial. É de referir, que no contexto empresarial regional, as rendibilidades tendem a ser muito inferiores às que se registam nas regiões centrais, este facto deve-se essencialmente aos elevados custos de transporte para a prossecução da actividade empresarial, essencialmente no caso da actividade industrial, cujas despesas superiores condicionam as margens de lucro e aumentam os custos para o consumidor final.

1.1.1.7.1. Rendibilidade das Vendas – Médias

A tabela seguinte apresenta a evolução média anual do rácio Rendibilidade das Vendas, por actividade:

Anos	Comércio	Indústria	Serviços	Total
1990	2,46	2,50	6,38	3,78
1991	2,17	2,62	5,17	3,32
1992	4,05	1,15	3,14	2,28
1993	3,57	2,27	2,35	2,73
1994	4,80	2,54	4,17	3,84
1995	2,03	3,29	2,70	2,67
1996	2,12	1,53	5,05	2,90
1997	2,68	2,47	4,09	3,08
1998	3,62	2,43	4,47	3,51
1999	2,71	3,91	8,65	5,09
2000	3,31	3,80	9,41	5,51
2001	2,69	4,60	6,70	4,66
2002	1,70	4,52	8,00	4,74
2003	1,21	2,84	10,79	4,95
Média 90 - 03	2,79	2,89	5,79	3,83

Tabela 41 – Evolução da Rendibilidade das Vendas, 1990 – 2003

O rácio Rendibilidade das Vendas permite observar uma média do global das actividades no período 1990 – 2003 de 3,83. Neste rácio observa-se uma melhor performance das actividades dos serviços, obtendo o valor médio de 5,79. Os valores médios observados para este indicador foram de 2,79 para a actividade comercial e de 2,89 para a actividade industrial. A actividade terciária apresenta conjuntamente, melhores níveis de rendibilidade das vendas, em comparação a indústria.

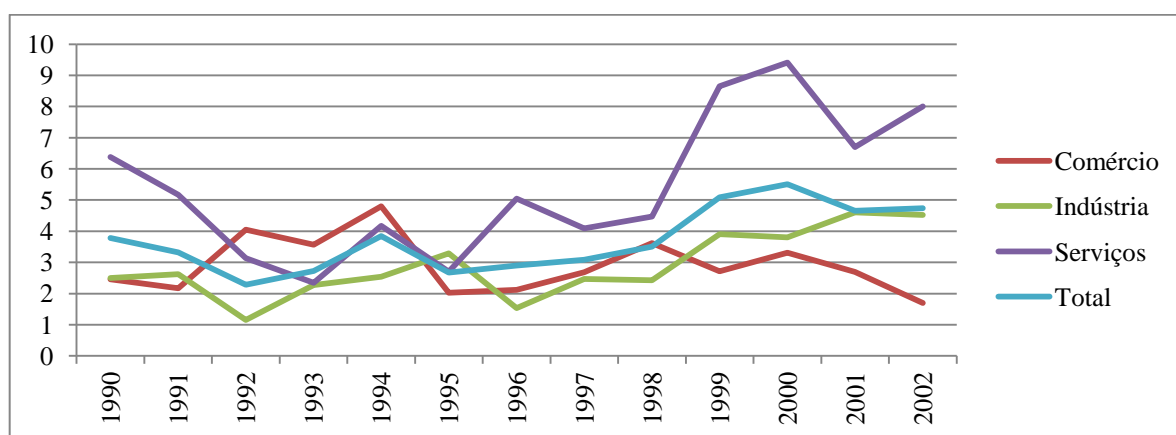


Ilustração 42 – Evolução da Rendibilidade das Vendas, 1990 – 2003

A observação do gráfico anterior permite aferir uma evolução positiva global do rácio de rendibilidade das vendas, com predominância das actividades ligadas aos serviços, que obtêm níveis de crescimento em destaque face às restantes actividades, essencialmente a partir de 1995, em que passa a manter níveis de rendibilidade superiores.

No que se refere aos níveis de rentabilidade das vendas, este rácio em conformidade com outros indicadores, volta a demonstrar um crescimento descontínuo da actividade empresarial regional. Esta descontinuidade de crescimento, deve-se ao instável desempenho da economia nacional e conseqüentemente regional, caracterizada por subperíodos propícios à obtenção de bons níveis de crescimento, e de períodos em que se verifica estagnação e até declínio devido a desempenhos económicos menos favoráveis. Esta volatilidade da economia regional face ao contexto macroeconómico nacional e europeu, demonstra a sua dependência da face aos seus parceiros económicos directos. Existem, no entanto, além dos factores macroeconómicos, factores microeconómicos que influenciam de forma directa a rentabilidade das vendas, principalmente no contexto do mercado regional, caracterizado pelas suas reduzidas dimensões e pelos custos elevados que as empresas suportam para realizar a sua actividade, como é o caso dos custos dos transportes.

1.1.1.7.2. Rentabilidade das Vendas – Taxas de crescimento

A tabela seguinte apresenta a evolução anual das Taxas de Crescimento do rácio Rentabilidade das Vendas, por actividade:

Anos	Comércio	Indústria	Serviços	Total
1991	-11,79%	4,80%	-18,97%	-12,17%
1992	86,64%	-56,11%	-39,26%	-16,27%
1993	-11,85%	97,39%	-25,16%	-1,80%
1994	34,45%	11,89%	77,45%	40,54%
1995	-57,71%	29,53%	-35,25%	-30,32%
1996	4,43%	-53,50%	87,04%	8,48%
1997	26,42%	61,44%	-19,01%	6,21%
1998	35,07%	-1,62%	9,29%	13,85%
1999	-25,14%	60,91%	93,51%	45,15%
2000	22,14%	-2,81%	8,79%	8,19%
2001	-18,73%	21,05%	-28,80%	-15,31%
2002	-36,80%	-1,74%	19,40%	1,64%
2003	-28,82%	-37,17%	34,88%	4,36%
Média 91 - 03	1,41%	10,31%	12,61%	4,04%

Tabela 42 – Evolução das taxas de crescimento da Rentabilidade das Vendas a preços correntes, 1991 – 2003

A observação das taxas de crescimento da tabela anterior permitem verificar que face ao ano imediatamente anterior a actividade dos serviços é a que apresenta uma média superior, apresentando esta actividade um crescimento anual de 12,61%. A actividade industrial apresenta crescimento médio face ao ano anterior de 10,31%, enquanto a actividade comercial apresenta uma média de crescimento muito inferior às restantes actividades, situando-se nos 1,41%.

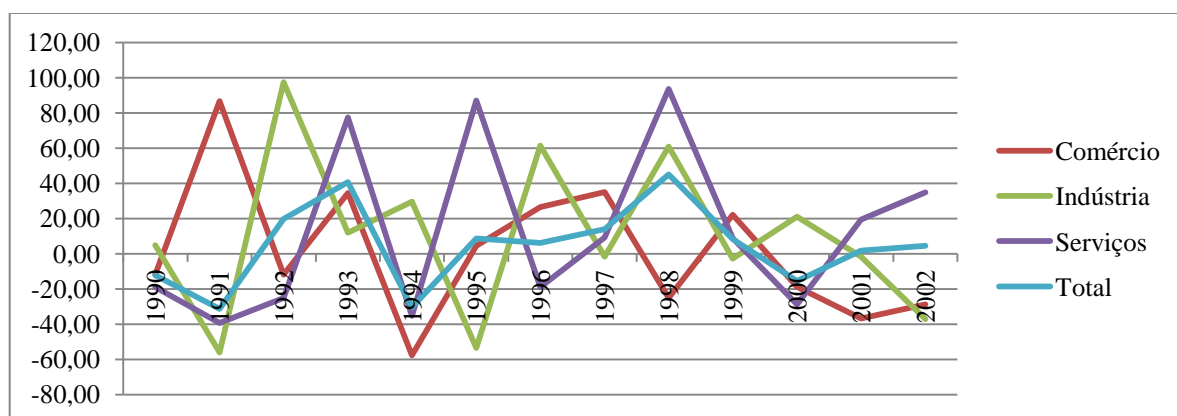


Ilustração 43 – Evolução das taxas de crescimento da Rendibilidade das Vendas a preços correntes, 1991 – 2003

Em suma, este rácio permite aferir que os níveis de Rendibilidade das vendas, na actividade empresarial regional, são caracterizados por um domínio das actividades ligadas aos serviços. Não é surpreendente este domínio dos serviços, em termos de rendibilidade das vendas, face à actividade comercial e industrial, uma vez que as actividades comerciais e industriais sofrem com maior intensidade os custos da insularidade e da periferia, sendo o factor “ilha” mais penalizador nestas actividades comparativamente aos serviços. Globalmente, este rácio de rendibilidade permite verificar uma evolução deste indicador financeiro na actividade empresarial regional em média de 4,04%.

1.1.1.8. Autonomia Financeira – Conceito

Neste ponto iremos analisar os resultados do rácio Autonomia Financeira, que se assume como um importante indicador para analisar a capacidade financeira das empresas que compõe o tecido empresarial regional, com base no Capital Próprio, sendo o mesmo obtido através da divisão dos capitais próprios pelo passivo de médio e longo prazo das empresas. Através da Autonomia Financeira os agentes externos à empresa podem ficar a conhecer de uma forma mais esclarecedora a maior ou menor capacidade desta fazer face aos

compromissos financeiros, sendo medida pelo quociente do valor dos seus capitais próprios e do valor do seu activo líquido num determinado momento.

Este indicador, pela sua importância, aparece na globalidade dos anos da amostra, e como afirma Santos (1994, p.228) é fundamental, porque indica para os agentes internos e externos da empresa, qual a sua “capacidade de endividamento a médio e longos prazos, na perspectiva de que o montante deste tipo de passivo não deve ser superior aos dos capitais próprios, sendo aquela capacidade igual à diferença entre os capitais próprios e o passivo a médio e longos prazos”. Adicionalmente, Santos (1994, p.228) afirma “a manutenção de valores elevados (neste indicador) permitem à empresa maior capacidade de negociação, e maior independência dos credores, nas suas decisões de fundo.”

1.1.1.8.1. Autonomia Financeira – Médias

A tabela seguinte apresenta a evolução anual do rácio Autonomia Financeira, por actividade:

Anos	Comércio	Indústria	Serviços	Total
1988	22,32	42,18	25,35	29,95
1989	23,00	26,00	33,00	27,33
1990	27,65	29,59	27,90	28,38
1991	33,18	36,60	29,27	33,02
1992	33,39	31,93	63,93	43,08
1993	33,18	35,85	45,61	38,21
1994	33,04	51,14	33,99	39,39
1995	34,73	36,42	37,33	36,16
1996	64,35	32,75	42,47	46,52
1997	42,21	33,06	46,46	40,58
1998	28,69	45,17	38,33	37,40
1999	31,16	40,25	47,82	39,74
2000	29,86	36,86	37,66	34,79
2001	31,32	33,50	44,05	36,29
2002	41,28	37,15	44,41	40,95
2003	30,33	33,80	36,61	33,58
2004	31,97	35,16	37,43	34,85
2005	32,24	38,97	39,65	36,95
2006	37,08	39,80	40,70	39,19
2007	37,18	39,71	35,54	37,48
2008	34,95	40,49	36,34	37,26
Média 88 - 08	33,96	36,97	39,23	36,72

Tabela 43 – Evolução da Autonomia Financeira, 1988 – 2008

A observação da evolução das médias do rácio financeiro da tabela anterior permite identificar uma evolução positiva dos valores médios da actividade geral, com os valores médios de Autonomia Financeira a atingir o valor médio global de 36,72, resultado médio que face aos 29,95 de 1988, apontam para uma melhoria significativa. Se verificarmos a evolução global deste rácio até finais dos anos 90, podemos aferir que os níveis de crescimento eram superiores.

Da análise dos resultados por actividade, podemos aferir que os serviços apresentam uma melhor performance global neste indicador, com o valor médio de 39,23. A actividade dos serviços, apresenta uma média superior às restantes actividades, em comparação com as actividades industrial e comercial que apresentam valor médio de 36,97 e 33,96 respectivamente.

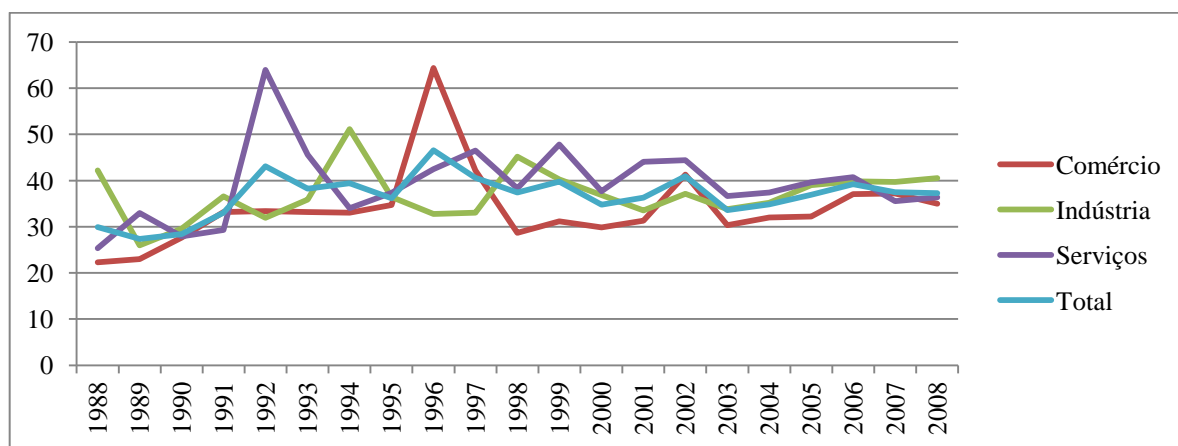


Ilustração 44 – Evolução da Autonomia Financeira, 1988 – 2008

O gráfico anterior permite identificar uma evolução positiva de forma relevante até meados dos anos 90, a partir desse momento é evidente um abrandamento no crescimento deste indicador no total das actividades.

A observação dos resultados por actividade, permite verificar o abrandamento dos níveis deste rácio, tal como no global, com todas as actividades a revelarem abrandamento a partir de meados dos anos 90. Podemos verificar que a actividade comercial apresenta uma grande evolução nos primeiros anos da amostra, após os quais os resultados identificam um abrandamento e decréscimo face aos anos anteriores, tornando-se, neste indicador, a actividade com resultados abaixo das restantes. Quanto à actividade industrial e aos serviços apresentam resultados na mesma tendência que a actividade comercial.

1.1.1.8.2. Autonomia Financeira – Taxas de crescimento

A tabela seguinte apresenta a evolução anual do rácio Autonomia Financeira, por actividade:

Anos	Comércio	Indústria	Serviços	Total	PIBRpm
1989	3,03%	-38,36%	30,18%	-8,75%	16,44%
1990	20,21%	13,82%	-15,46%	3,84%	14,16%
1991	20,00%	23,69%	4,92%	16,35%	22,01%
1992	0,65%	-12,76%	118,43%	30,47%	18,79%
1993	-0,64%	12,28%	-28,67%	-11,30%	-1,88%
1994	-0,41%	42,65%	-25,47%	3,09%	4,31%
1995	5,09%	-28,80%	9,82%	-8,20%	33,08%
1996	85,30%	-10,06%	13,78%	28,65%	6,46%
1997	-34,41%	0,95%	9,40%	-12,77%	11,52%
1998	-32,02%	36,61%	-17,51%	-7,84%	10,99%
1999	8,61%	-10,89%	24,76%	6,26%	7,15%
2000	-4,17%	-8,42%	-21,25%	-12,46%	20,36%
2001	4,87%	-9,11%	16,98%	4,31%	-0,46%
2002	31,80%	10,88%	0,82%	12,84%	20,33%
2003	-26,53%	-9,01%	-17,57%	-18,00%	0,00%
2004	5,40%	4,01%	2,22%	3,78%	7,00%
2005	0,87%	10,86%	5,93%	6,03%	6,67%
2006	15,00%	2,11%	2,65%	6,06%	11,48%
2007	0,26%	-0,23%	-12,67%	-4,36%	2,12%
2008	-6,01%	1,97%	2,26%	-0,59%	4,62%
Média 89 - 08	4,85%	1,61%	5,18%	1,87%	10,76%

Tabela 44 – Evolução das taxas de crescimento da Autonomia Financeira a preços correntes, 1989 – 2008

A observação da evolução das taxas de crescimento, permitem aferir uma evolução positiva neste rácio financeiro, verificando-se nas actividades a nível geral, um crescimento anual médio de 1,87% no período 1988 – 2008. Este crescimento manteve um ritmo diferenciado, verificando-se uma taxa de crescimento média de 3,62% para o subperíodo 1988 – 1999, e uma taxa de decréscimo médio anual de 0,26% para o subperíodo 2000 – 2008.

Na análise dos resultados por actividade deste indicador financeiro, verifica-se um equilíbrio entre o crescimento do ano n+1 comparado com o ano n para as actividades comercial e de serviços. Tanto a actividade comercial como os serviços, registam um acréscimo aproximado a 5% (4,85% comércio e 5,18% serviços). Relativamente à actividade industrial verificamos um acréscimo médio anual de 1,61%, apesar do resultado global ser positivo para esta actividade, o resultado é inferior à restantes actividades da amostra.

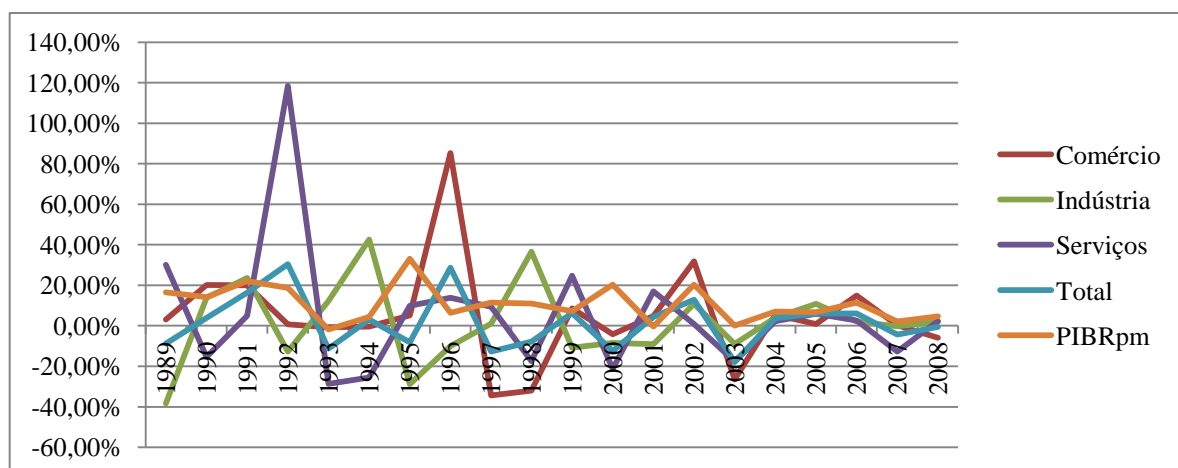


Ilustração 45 – Evolução das taxas de crescimento da Autonomia Financeira a preços correntes, 1989 – 2008

1.1.1.9. Rendibilidade do Activo (ROA) – Conceito

O rácio Rendibilidade do Activo é segundo Neves (2002, p.177) “medido como Resultado Operacional / Activo, [...] serve para analisar o desempenho global dos capitais da empresa”, servindo, no entender de Neves (2000, p.85) como método “de avaliação do desempenho dos capitais totais investidos na empresa, independentemente da sua origem (capitais próprios ou alheios)”. Adicionalmente, cito definição do Portal de Gestão (<http://www.portal-gestao.com/financas/racios-de-gestao/item/2291-r%C3%A1cios-de-rentabilidade.html>, recuperado Junho 19, 2011) que define que

este rácio divide o valor dos Resultados Operacionais (RO) pelo valor do Activo Total (AT) e dá-nos a informação sobre qual a capacidade dos activos da empresa em gerar resultados, afinal é para isso mesmo que servem: máquinas, equipamento produtivo, inventários, equipamento administrativo, entre outros, têm de ser capazes de gerar resultados. Naturalmente, quanto maior for o rácio de Rendibilidade do Activo melhor será a performance operacional da empresa. Um rácio de ROA elevado significa que os activos da empresa estão a ser bem utilizados e a produzir bons resultados.

É necessário ter em consideração o modo de funcionamento da empresa em questão. Diferentes empresas requerem maior ou menor intensidade de activos. É normal que as empresas do sector industrial tenham activos maiores do que as empresas de serviços, por exemplo. Uma empresa do sector petrolífero necessita de uma infra-estrutura física muito superior à de uma empresa de recrutamento e selecção. Por isso, não faz sentido comparar directamente o ROA destas duas empresas, sendo de esperar que a segunda tenha um ROA muito superior ao da primeira em condições normais.

1.1.1.9.1. Rendibilidade do Activo – Médias

A tabela seguinte apresenta a evolução anual do rácio Rendibilidade do Activo, por actividade:

Anos	Comércio	Indústria	Serviços	Total
1988	5,66	11,66	4,83	7,38
1989	2,83	2,92	4,48	3,42
1990	3,61	5,20	3,95	4,25
1991	3,37	3,61	2,08	3,02
1992	5,39	1,53	3,07	3,33
1993	7,44	-0,59	4,06	3,64
1994	2,25	0,56	2,40	1,74
1995	5,55	3,28	4,96	4,60
1996	3,96	2,33	14,41	6,90
1997	4,05	2,47	14,57	7,03
1998	5,08	2,56	13,67	7,10
1999	4,06	3,59	12,59	6,75
2000	4,52	4,11	12,16	6,93
2001	8,10	4,62	9,26	7,33
2002	4,37	5,80	6,87	5,68
2003	2,21	4,04	7,56	4,60
2004	6,54	9,47	5,18	7,06
2005	5,39	3,04	8,39	5,60
2006	6,14	4,48	7,42	6,01
Média 88 - 06	4,76	3,93	7,47	5,39

Tabela 45 - Evolução da Rendibilidade do Activo, 1988 a 2006

Este rácio indica-nos que em média as actividades no global apresentam um valor de 5,39, ainda assim inferior ao valor de 1988. Na análise por actividade, verificamos que os serviços apresentam a melhor média de ROA (7,47), comparativamente às actividades comercial e industrial, que apresentam valores médios de 4,76 e 3,93. Esta predominância é observável no gráfico seguinte.

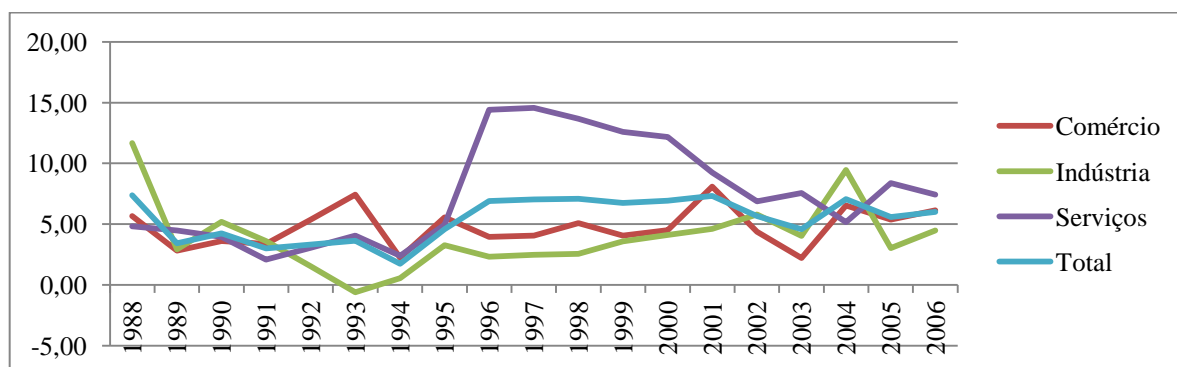


Ilustração 46 – Evolução da Rendibilidade do Activo, 1988 – 2006

Da observação do gráfico anterior permite verificar que a actividade dos serviços cresceu neste rácio financeiro até 1996 de uma forma muito positiva, a partir de 1996 apresenta declínio nas médias registadas, apenas recuperando em 2005. Quanto à actividade industrial a visualização do gráfico permite verificar um acréscimo dos resultados do rácio rendibilidade do activo entre 1993 e 2004. A actividade comercial apresenta evolução em grande parte dos anos da amostra, o que em conjunto com os serviços, revelam melhoria significativa nos índices de rendibilidade do activo.

1.1.1.9.2. Rendibilidade do Activo – Taxas de crescimento

A tabela seguinte apresenta a evolução anual do rácio Rendibilidade do Activo, por actividade:

Anos	Comércio	Indústria	Serviços	Total	PIBRpm
1989	-50,00%	-74,96%	-7,25%	-53,81%	16,44%
1990	27,56%	78,08%	-11,83%	24,73%	14,16%
1991	-6,65%	-30,58%	-47,34%	-29,00%	22,01%
1992	59,94%	-57,62%	47,60%	10,26%	18,79%
1993	38,03%	-138,56%	32,25%	9,21%	-1,88%
1994	-69,76%	-194,92%	-40,89%	-52,25%	4,31%
1995	146,67%	485,71%	106,67%	164,68%	33,08%
1996	-28,65%	-28,96%	190,52%	50,11%	6,46%
1997	2,27%	6,01%	1,11%	1,88%	11,52%
1998	25,43%	3,64%	-6,18%	1,04%	10,99%
1999	-20,08%	40,23%	-7,90%	-5,02%	7,15%
2000	11,33%	14,48%	-3,42%	2,72%	20,36%
2001	79,20%	12,41%	-23,85%	5,72%	-0,46%
2002	-46,05%	25,54%	-25,81%	-22,47%	20,33%
2003	-49,43%	-30,34%	10,04%	-18,96%	0,00%
2004	195,93%	134,41%	-31,48%	53,44%	7,00%
2005	-17,58%	-67,90%	61,97%	-20,62%	6,67%
2006	13,91%	47,37%	-11,56%	7,25%	11,48%
Média 89 - 06	17,34%	12,45%	12,93%	7,16%	11,58%

Tabela 46 – Evolução das taxas de crescimento do ROA a preços correntes, 1989 – 2006

O rácio Rendibilidade do Activo apresenta um crescimento anual médio de 7,16% para a totalidade das actividades no espaço temporal de 1988 – 2006. Analisando o crescimento médio anual do global das actividades, verificou-se que no subperíodo 1988 – 1999 o crescimento registado anual foi em média de 10,34%, em comparação com o subperíodo 2000

– 2006, este registou uma quebra de 8,07%, situando-se em 1,64% de crescimento médio anual. A actividade que maior contributo registou para o crescimento deste indicador, foi a do comércio, com uma média anual de 17,34%, seguida pela indústria com 12,45% de média de crescimento anual, e a os serviços com crescimento médio anual de 12,93%.

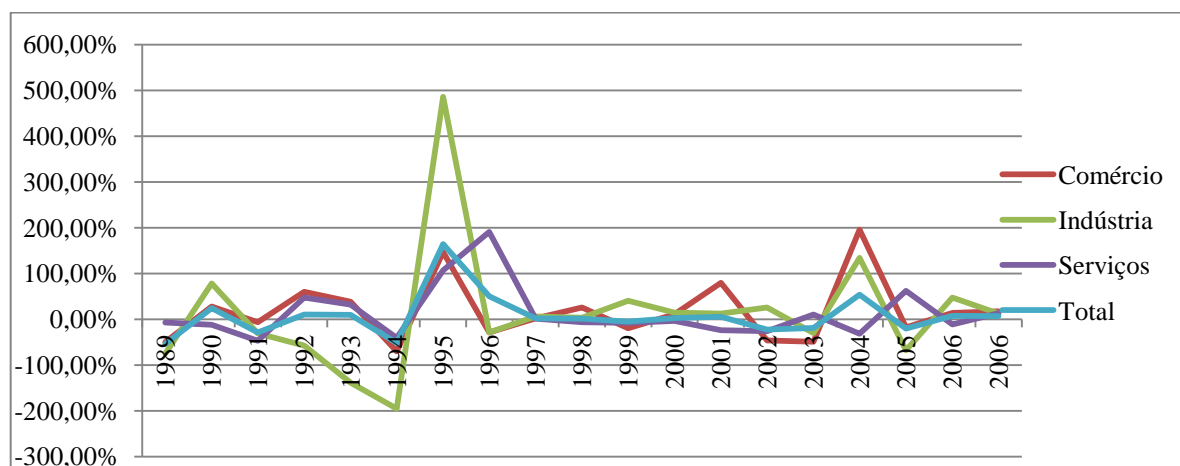


Ilustração 47 – Evolução das taxas de crescimento do ROA a preços correntes, 1989 – 2006

1.1.1.10. Rendibilidade dos Capitais Próprios (ROE) – Conceito

A Rendibilidade dos Capitais Próprios é outro dos rácios incluídos no estudo, este rácio para Santos (1994, p.262) “confronta o lucro com a situação líquida (capitais próprios)”. Matematicamente, o rácio Rendibilidade do Capital Próprio obtêm-se através da divisão do RLE pelo Capital Próprio, este cálculo da Rendibilidade dos Capitais Próprios permite estabelecer uma ligação entre os resultados obtidos no rácio e as taxas de rendibilidade do mercado de capitais e custo de financiamento, verificando se a empresa está numa situação equilibrada. Assim, o rácio Rendibilidade dos Capitais Próprios permite adicionalmente aos accionistas verificar a boa aplicação das suas poupanças, neste mesmo sentido, Neves (2002, p.85) aponta a Rendibilidade dos Capitais Próprios como “medida de eficiência privilegiada dos accionistas e investidores”.

1.1.1.10.1. Rendibilidade dos Capitais Próprios – Médias

A tabela seguinte apresenta a evolução anual do rácio Rendibilidade dos Capitais Próprios, por actividade:

Anos	Comércio	Indústria	Serviços	Total
1990	17,76	14,06	5,15	12,32
1991	15,98	11,79	6,04	11,27
1992	21,14	2,51	13,23	12,29
1993	19,52	-6,69	15,33	9,39
1994	27,83	-4,10	15,22	12,98
1995	12,30	9,14	12,30	11,25
1996	15,03	6,25	27,02	16,10
1997	10,16	6,37	36,11	17,55
1998	25,88	6,27	42,72	24,96
1999	15,51	9,09	37,23	20,61
2000	15,39	13,76	12,49	13,88
2001	8,24	3,07	16,21	9,17
2002	15,13	14,73	15,66	15,17
2003	18,20	10,24	10,52	12,99
2004	6,54	9,47	5,18	7,06
2005	5,39	3,04	8,39	5,61
Média 90 - 05	15,63	6,81	17,43	13,29

Tabela 47 – Evolução da Rendibilidade dos Capitais Próprios, 1990 – 2005

A observação da tabela anterior permite verificar uma média positiva de 13,29 no total da actividade empresarial, esta média é dominada pelos serviços, com resultados anuais médios de 17,43. A actividade comercial e industrial apresentam médias de 15,63 e 6,81 respectivamente, que face ao ano de 1988 revelam diminuição dos níveis médios de rendibilidade do capital próprio para estas actividades.

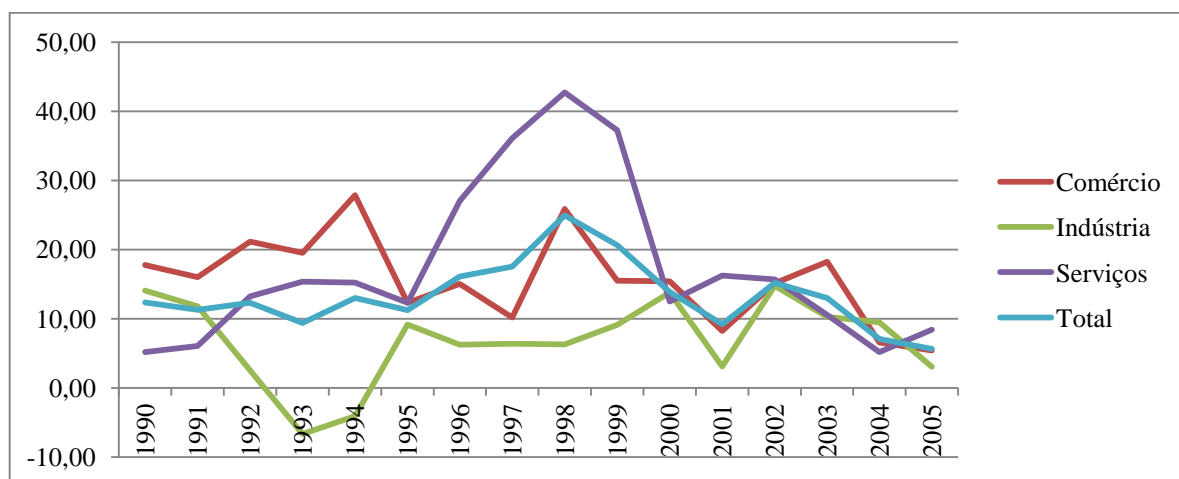


Ilustração 48 – Evolução da Rendibilidade dos Capitais Próprios, 1990 – 2005

Da observação do gráfico verifica-se uma variação globalmente positiva entre nos anos 1990 a 1998 para a globalidade das actividades, altura a partir do qual a tendência evolutiva deste rácio é claramente descendente até ao ano 2005. As actividades terciárias apresentam

uma quebra acentuada deste rácio de 1998 a 2003. A indústria aparenta uma estagnação desde 1995 até o ano 2005, tendo a actividade comercial um evolução tendencialmente de quebra, a partir de 1998 até 2005.

1.1.1.10.2. Rendibilidade dos Capitais Próprios – Taxas de crescimento

A tabela seguinte apresenta a evolução das Taxas de Crescimento do rácio Rendibilidade do Activo, no total e por actividade:

Anos	Comércio	Indústria	Serviços	Total	PIBRpm
1991	-10,02%	-16,15%	17,28%	-8,55%	22,01%
1992	32,29%	-78,71%	119,04%	9,08%	18,79%
1993	-7,66%	-366,53%	15,87%	-23,64%	-1,88%
1994	42,57%	-38,71%	-0,72%	38,32%	4,31%
1995	-55,80%	-322,93%	-19,19%	-13,38%	33,08%
1996	22,20%	-31,62%	119,67%	43,15%	6,46%
1997	-32,40%	1,92%	33,64%	8,99%	11,52%
1998	154,72%	-1,57%	18,31%	42,23%	10,99%
1999	-40,07%	44,98%	-12,85%	-17,42%	7,15%
2000	-0,77%	51,38%	-66,45%	-32,65%	20,36%
2001	-46,46%	-77,69%	29,78%	-33,91%	-0,46%
2002	83,62%	379,80%	-3,39%	65,41%	20,33%
2003	20,29%	-30,48%	-32,82%	-14,41%	0,00%
2004	-64,07%	-7,52%	-50,76%	-45,61%	7,00%
2005	-17,58%	-67,90%	61,97%	-20,62%	6,67%
Média 91 - 05	5,39%	(37,45%)	15,29%	(0,20%)	11,09%

Tabela 48 – Evolução das taxas de crescimento da Rendibilidade dos Capitais Próprios a preços correntes, 1991 – 2005

Da observação da tabela anterior podemos verificar que a actividade geral decresceu neste rácio financeiro 0,20% na globalidade do tempo, essencialmente devido à descida abrupta no subperíodo 2000-2005, em que a actividade global decresceu em média 13,63%, tendo o subperíodo 1991 a 1999 obtido uma média de crescimento de 8,75%.

Analisando os resultados por actividade, podemos verificar um crescimento médio no global da actividade dos serviços de 15,29%, sustentados no crescimento médio de 32,34% no subperíodo 1991 a 1999, tendo esta actividade decrescido em média neste indicador 10,28% no subperíodo 2000 a 2005. Quanto à actividade industrial decresceu em média neste indicador 37,45%, essencialmente sustentado na quebra verificada no subperíodo 1991 a 1999. Relativamente à actividade comercial registou um crescimento médio de 5,39%, tendo

registado um crescimento médio de 11,76% entre 1991 e 1999, enquanto que no subperíodo 2000 a 2005 registou uma quebra em termos médios de 4,16%.

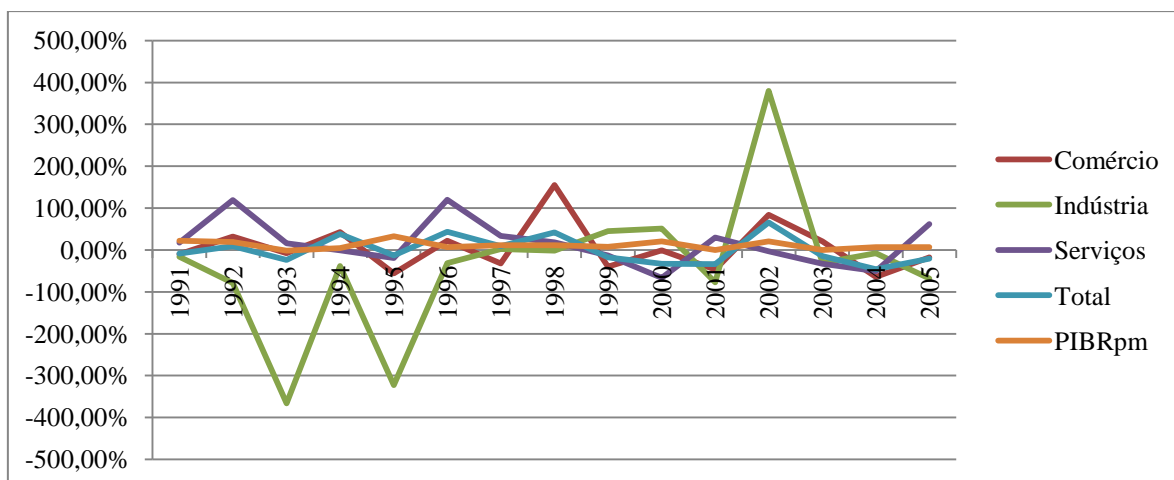


Ilustração 49 – Evolução das taxas de crescimento da Rendibilidade dos Capitais Próprios a preços correntes, 1991 – 2008

1.1.1.11. Resultado Líquido do Exercício (RLE) – Conceito

Neste ponto iremos analisar a evolução dos resultados líquidos do exercício apresentados pelas empresas concorrentes. Este indicador apresenta, em termos contabilísticos, os resultados de natureza financeira que indicam os níveis da performance económico e financeira das empresas durante o ano económico. Habitualmente no final do ano é calculado o RLE, o cálculo é realizado através do resultado de um processo em várias fases, que têm início com a identificação de todos os custos e proveitos imputáveis à empresa no período definido. Os custos e os proveitos têm naturezas diversas, podendo existir custos ou proveitos operacionais, financeiros e extraordinários. O Resultado Líquido do Exercício é como afirma Lopes (2002, p.48) “resultado antes de impostos, deduzido dos impostos sobre os resultados” findo o qual uma das principais tarefas da contabilidade de uma empresa é precisamente o cálculo do resultado líquido do exercício.

1.1.1.11.1. Resultado Líquido de Exercício – Médias em termos absolutos

A tabela seguinte apresenta a evolução anual das Taxas médias do Resultado Líquido do Exercício, por actividade:

ANOS	COM	COMdesinf	IND	INDdesinf	SER	SERdesinf	TOTAL	TOTALdesinf
1988	46.210,12	95.757,28	221.147,90	458.265,89	187.158,28	387.832,10	151.505,43	313.951,76
1989	38.956,44	74.128,65	120.250,47	228.819,81	203.921,23	388.033,55	121.042,71	230.327,33
1990	51.580,39	88.984,82	139.546,01	240.740,27	205.660,57	354.798,97	132.262,32	228.174,69
1991	33.208,33	52.559,58	160.865,42	254.605,34	205.720,60	325.598,65	133.264,78	210.921,19
1992	35.125,69	51.957,22	153.994,82	227.786,07	148.598,72	219.804,26	112.573,08	166.515,85
1993	52.421,17	72.807,84	162.022,33	225.033,05	139.262,18	193.421,44	117.901,89	163.754,11
1994	78.603,98	103.776,79	175.154,15	231.247,01	183.848,70	242.725,98	145.868,94	192.583,26
1995	96.671,67	122.251,56	212.646,93	268.914,56	221.611,99	280.251,82	176.976,86	223.805,98
1996	101.695,97	125.836,91	155.420,94	192.315,30	142.654,69	176.518,55	133.257,20	164.890,25
1997	128.143,87	154.695,71	180.453,19	217.843,70	208.916,62	252.204,84	172.504,56	208.248,08
1998	220.690,69	261.450,97	183.825,51	217.777,01	252.956,40	299.675,97	219.157,53	259.634,65
1999	282.636,03	328.271,82	243.169,32	282.432,62	376.664,33	437.482,39	300.823,23	349.395,61
2000	256.935,48	291.712,15	215.952,56	245.182,12	375.309,41	426.108,21	282.732,48	321.000,83
2001	356.350,59	390.524,40	215.088,85	235.715,74	403.527,84	442.225,92	324.989,09	356.155,35
2002	276.154,45	292.403,38	244.107,47	258.470,75	363.663,11	385.061,05	294.641,68	311.978,39
2003	265.396,07	272.827,16	201.836,27	207.487,69	333.886,75	343.235,58	267.039,70	274.516,81
2004	258.388,50	258.388,50	259.565,06	259.565,06	324.695,62	324.695,62	280.883,06	280.883,06
MED	151.715,85	178.725,57	190.885,13	250.129,53	251.650,41	322.333,82	198.083,80	250.396,31

Tabela 49 – Evolução do Resultado Líquido do Exercício, 1988 – 2004

A análise da evolução anual dos valores médios do Resultado Líquido do Exercício, permite aferir que a média de global das actividades situou-se nos 250.396,31€. Pode-se também verificar que os maiores níveis de crescimento neste indicador ocorreram a partir de 1997 até 2001, com os valores médios a atingir médias acima dos 250.000€. Da análise da evolução dos Resultados Líquidos dos Exercícios, 322.333,82€ que é superior às médias da actividade industrial (250.129,53€) e da actividade comercial (178.725,57€). Assim, o sector terciário no conjunto da actividade comercial e serviços, apresenta uma média global de 501.059,39€ o que é revelador da sua predominância na actividade empresarial regional. Porém, as médias obtidas pela actividade industrial indicam que a economia regional deve também apostar na dinamização desta actividade.

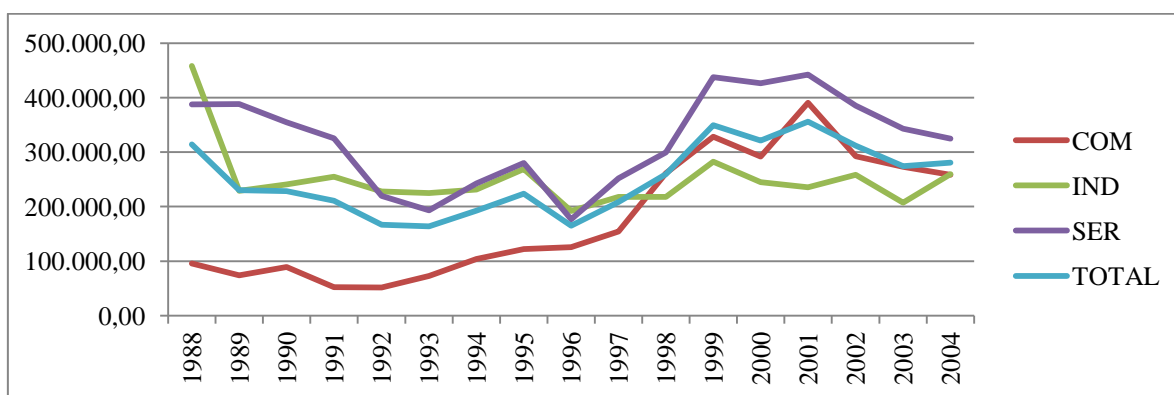


Ilustração 50 – Evolução do Resultado Líquido do Exercício (série desinflacionada), 1988 – 2004

1.1.1.11.2. Resultado Líquido do Exercício – Taxas de crescimento

A tabela seguinte apresenta a evolução anual das Taxas de Crescimento do Resultado Líquido do Exercício, por actividade:

Anos	Comércio	Indústria	Serviços	Total	PIBRpm
1989	-15,70%	-45,62%	8,965	-20,11%	16,44%
1990	32,41%	16,05%	0,85%	9,27%	14,16%
1991	-35,62%	15,28%	0,03%	0,76%	22,01%
1992	5,77%	-4,27%	-27,77%	-15,53%	18,79%
1993	49,24%	5,21%	-6,28%	4,73%	-1,88%
1994	49,95%	8,10%	32,02%	23,72%	4,31%
1995	22,99%	21,41%	20,54%	21,33%	33,08%
1996	5,20%	-26,91%	-35,63%	-24,70%	6,46%
1997	26,01%	16,11%	46,45%	29,45%	11,52%
1998	72,22%	1,87%	21,08%	27,04%	10,99%
1999	28,07%	32,28%	48,90%	37,26%	7,15%
2000	-9,09%	-11,19%	-0,36%	-6,01%	20,36%
2001	38,69%	-0,40%	7,52%	14,95%	-0,46%
2002	-22,50%	13,49%	-9,88%	-9,34%	20,33%
2003	-3,90%	-17,32%	-8,19%	-9,37%	0,00%
2004	-2,64%	28,60%	-2,75%	5,18%	7,00%
Média 89 - 04	15,07%	3,29%	5,97%	5,54%	11,89%

Tabela 50 – Evolução das taxas de crescimento do Resultado Líquido do Exercício a preços correntes, 1989 – 2004

Da evolução das taxas de crescimento deste indicador financeiro, Resultado Líquido de Exercício, nos anos de 1989 a 2004, permite aferir um crescimento médio global de 5,54%, na total das actividades, com as três actividades da amostra a registarem médias positivas em termos do total do período da amostra.

Da análise dos resultados, por actividade, afere-se que as actividades ligadas à indústria apresentam menores níveis de crescimento, comparativamente aos serviços e especialmente ao comércio. Discriminando, a actividade industrial apresentou um crescimento de 3,29%, enquanto os serviços apresentaram médias de crescimento entre 1989 e 2004 de 5,97%. A actividade comercial cresceu em média 15,07% neste indicador, sendo a actividade que mais cresceu durante o período compreendido entre 1989 a 2004, apesar de apresentar a menor média global. Este indicador financeiro permite aferir que o comércio constitui-se como uma actividade com grande potencial de crescimento, sendo fundamental que os decisores políticos apoiem de forma clara e dinamizem esta actividade, que tem forte enraizamento na economia regional.

Conclusão

Este estudo pretendeu através da observação da evolução anual dos dados financeiros fornecidos à iniciativa 100 Maiores e Melhores Empresas por empresas representativas da economia regional, concluir sobre os resultados obtidos por estas no período, distinguindo as suas performances por actividade exercida. Ao efectuarmos a organização e análise os dados fornecidos pelas 100 Maiores e Melhores Empresas, identificamos os resultados médios dos indicadores económicos no global e por actividade, o que permitiu aferir sobre as tendências e oscilações de crescimento ou decréscimo económico por sector de actividade. Adicionalmente, os resultados obtidos permitiram avaliar o desempenho sectorial e global da actividade empresarial, e qual dos sectores ou actividades obtiveram maior representatividade na economia da RAM no período 1988 a 2008.

Apesar de não ter sido pretensão deste estudo avaliar o modelo de desenvolvimento adoptado pelos decisores regionais, a sua fase de maturidade ou as opções de desenvolvimento seguidas, a análise efectuada da performance da economia regional com base em dados financeiros de cariz semi-público, num período temporal de 21 anos, torna possível identificar o ciclo de vida do modelo de desenvolvimento, pela observação dos resultados empresariais.

Foi no sentido de estudar as performances da economia regional nos 21 anos analisados e distinguir os níveis de crescimento, que optamos pela inclusão na tese do método de análise financeira baseado em números índices de base fixa, que permitiu adicionar ao estudo uma observação dos níveis de desenvolvimento empresarial, no global e por actividade, em dois subperíodos distintos e compará-los. Desta forma, elaboramos análises de evolução dos números índices de base fixa para o período 1988 a 1999 (1º subperíodo) e para o período 1999 a 2008 (2º subperíodo). Os resultados obtidos através da análise dos números índices de base fixa para os indicadores económicos e financeiros por subperíodo permitiram verificar que os níveis de crescimento obtidos pelo tecido empresarial regional contido na amostra no 1º subperíodo são superiores aos do 2º subperíodo. Estas diferenças de crescimento estão directamente relacionadas com o contexto económico menos favorável ao crescimento e à manutenção dos níveis de convergência com a média da UE15 no 2º subperíodo. No entanto, estes resultados indiciam que a economia regional não conseguiu criar um modelo de desenvolvimento sustentável, pelo contrário, os resultados apontam para uma dependência da economia regional do contexto económico externo e das oscilações do mercado.

Assim, os resultados permitem aferir que o contexto económico do 2º subperíodo, colocou à economia regional novos desafios que exigiram uma resposta complexa, ao qual a economia regional aparenta ter sentido dificuldade em adaptar-se. O contexto da globalização, da redução das transferências financeiras do estado e da CE, da entrada em circulação do euro e da crise dos mercados mundiais caracterizaram a realidade económica e financeira do 2º subperíodo. Estes factores contraccionistas, influenciaram e pressionaram fortemente a performance empresarial regional, com os resultados obtidos a serem reflexo deste novo contexto económico.

Relativamente à observação das médias em valores absolutos (série a preços correntes e série a preços desinflacionados) e das taxas de crescimento, estas permitem aferir sobre o desempenho a nível global e por actividade ao longo do período em análise. Os resultados obtidos indicam um crescimento da economia regional no global e nas actividades isoladamente, quando avaliado o total do período analisado, embora os ritmos de crescimento tenham sido inconstantes. Discriminando os resultados obtidos pelos métodos de análise nos indicadores financeiros, podemos verificar que evolução do Volume de Negócios, Activo Líquido, Capital Próprio, Cash-Flow, Produtividade e Resultado Líquido do Exercício demonstram um crescimento médio global, com estes indicadores a apresentarem taxas de crescimento médias globais de 7,95%, 12,23%, 11,04%, 12,40%, 2,51% e 5,54%, respectivamente. Os resultados dos indicadores Volume de Negócios, Activo Líquido, Capital Próprio, Cash-flow, Produtividade e Resultado Líquido do Exercício identificam um crescimento significativo da actividade empresarial, o que não é surpreendente face ao contexto mundial de expansionismo económico que caracterizou a maioria dos anos em amostra. Adicionalmente, a observação dos níveis de crescimento por actividade, permite verificar que o comércio, a indústria e os serviços evoluíram positivamente em termos médios na avaliação do global do período.

Além da análise dos indicadores financeiros, incluímos no estudo a análise dos rácios contidos na amostra, instrumentos que servem de apoio financeiro e que compactam informação. Assim, foram analisados os rácios de rendibilidade e os rácios de estrutura ou endividamento, que são importantes para conhecer a evolução económico-financeira das empresas no período. A análise das taxas de crescimento da actividade total através dos rácios permitiu verificar um crescimento médio anual no global dos anos em amostra para os rácios Cash-flow/ Volume de Negócios, Rendibilidade das Vendas, Autonomia Financeira e Rendibilidade do Activo, que obtiveram médias de crescimento no total das actividades de

5,81%, 4,04%, 1,87% e 7,16%. Apenas o rácio Rendibilidade dos Capitais Próprios apresenta um decréscimo no global dos anos em amostra de 0,20%. Adicionalmente, a análise dos rácios, identifica-nos taxas de crescimento médias globais para as actividades comercial, industrial e de serviços, à excepção das actividades comercial e industrial no CF/VN e a actividade industrial no rácio ROE.

Indicadores	Anos	Comércio	Indústria	Serviços	Total
Volume de Negócios	1989 - 2008	10,01%	10,37%	4,31%	7,95%
Activo Líquido	1989 - 2008	11,39%	14,42%	11,42%	12,23%
Capital Próprio	1991 - 2003	20,34%	11,57%	10,40%	11,04%
Cash-Flow	1989 - 2003	18,18%	13,99%	9,74%	12,40%
Produtividade	1991 - 2003	1,14%	1,61%	7,30%	2,51%
Cash-flow / Volume Negócios	1989 - 2008	(7,00%)	(6,45%)	13,03%	5,81%
Rendibilidade das Vendas	1991 - 2003	1,41%	10,31%	12,61%	4,04%
Autonomia Financeira	1989 - 2008	4,85%	1,61%	5,18%	1,87%
Rendibilidade do Activo	1989 - 2006	17,34%	12,45%	12,93%	7,16%
Rendibilidade do Capital Próprio	1991 - 2005	5,39%	(37,45%)	15,29%	(0,20%)
Resultado Líquido do Exercício	1989 - 2004	15,07%	3,29%	5,97%	5,54%

Tabela 51 – Taxas de crescimento dos indicadores financeiros incluídos na amostra

Concluimos que os instrumentos de análise adoptados pela iniciativa 100 Maiores e Melhores Empresas, indicam uma evolução positiva da economia regional ao longo do período de análise. Apesar do crescimento global, os seus níveis não foram regulares desde o período inicial até ao ano final da amostra (2008) (nem o mesmo seria previsível), uma vez que as condições extraordinárias que a região gozou no período inicial pós-adesão à Comunidade Europeia não se mantiveram até ao final do período analisado.

O crescimento empresarial na região é evidente pela evolução positiva das actividades comercial, industrial e de serviços, forte indicativo do esforço desenvolvido pelo tecido empresarial regional e da evolução do empreendedorismo da economia regional. No entanto, considerar que o contexto para que o desenvolvimento empresarial sucedesse na década da pós-adesão à CE teve contornos únicos, com características de intervenção estatal muito marcantes. O crescimento da economia regional no período em análise é um facto, o que levou a que alguns decisores políticos o definissem de auto-sustentável.

Porém, a actualidade marcada pelo contexto de crise mundial, por uma Europa distante dos seus ideais fundadores, evidencia as fragilidades do crescimento das economias periféricas e dos países e regiões com economias mais frágeis, na qual incluímos a RAM,

condição que leva a questionar os caminhos seguidos para o crescimento e desenvolvimento pelos decisores regionais. Na realidade, grande parte do crescimento da economia regional, sustentou-se nos apoios financeiros usufruídos ao longo do período em análise. O aproveitamento dos meios financeiros disponibilizados pela CE e pelo Governo Central permitiram a obtenção de resultados muito animadores, porém o risco da dependência de transferências financeiras é um risco que é gerador de situações difíceis quando as ajudas reduzem-se.

Actualmente, a redução das transferências financeiras para as regiões ultraperiféricas, a grande dificuldade de acesso ao crédito e a tensão entre as instituições políticas nacionais e regionais face ao incumprimento dos limites de endividamento demonstram as fragilidades da economia regional. Esta conjuntura menos próspera, está a colocar em causa a capacidade do tecido empresarial regional em criar crescimento e o desejado desenvolvimento. Assim, perante as políticas actuais de austeridade económica das instâncias europeias e nacionais, constatamos uma degradação acentuada das condições de vida das populações, com influência imediata no consumo e investimentos.

Apesar das condições actuais caracterizada por políticas nacionais imperativas no plano financeiro, com contornos de asfixia fiscal no actual quadro de ajustamento financeiro, que colocam em causa o processo de convergência da economia regional, acreditamos que a região tem potencialidades que devidamente exploradas, podem minimizar os contornos da crise e dos efeitos da mudança do paradigma económico.

Bibliografia

Livros

Amaral, L. (2010). *Economia portuguesa - as últimas décadas*, Lisboa: Relógio D'Água Editores.

Amin, S. (2000). *Os desafios da mundialização*. Lisboa: Edições Dinossauro.

Artus, P., & Virard, M. (2010). *Globalização – o pior está para vir*. Lisboa: Coleção Perspectivas - Ana Paula Faria Editoras.

Banco de Portugal. (2009). *A economia portuguesa no contexto da integração económica financeira e monetária*. Lisboa: Tipografia Peres, S.A..

Barbosa, A., & Barreto, A., & Leite, A., & Rosa, M., & Abreu, M., & Gouveia, M., & Aubyn, M., & Alves, N., & Gaspar, V. (1998). *O impacto do euro na economia portuguesa*. Lisboa: Ministério das Finanças. Publicações Dom Quixote

Barros, P. (1997). *Conselho económico e social*. Lisboa: Editora Portuguesa.

Borges, A., & Rodrigues, A., & Rodrigues, R. (2005). *Elementos de contabilidade geral*. Lisboa: Áreas Editora

Braz, J. (2000). *As empresas portuguesas na globalização dos mercados*. Lisboa: Editora Textype.

Carneiro, R. (2001). *Padrões de aprendizagem empresarial na economia portuguesa. Estudo desenvolvido pelo Centro de Estudos dos Povos e Culturas de Expressão Portuguesa.* Lisboa: Eurodois, Artes Gráficas, Lda.

Giddens, A. (2007). *A Europa na era global*. Lisboa: Editorial Presença.

Lopes, A. (1995). *Desenvolvimento regional: problemática, teoria, modelos*. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.

Lopes, J. (1999). *Tratados europeus explicados*. Lisboa: Vislis Editores.

Lopes, J. (2002). *A economia portuguesa desde 1960*. Lisboa: Cosmos

Loureiro, J. (1999). *Euro - Análise macroeconómica*. Porto: Grupo Editorial Vida Económica.

- Moreira, J.** (1998). *Análise financeira de empresas - da Teoria à Prática*. Porto: Associação da Bolsa de Derivados do Porto.
- Marques, P.** (2005). *A análise do risco e o euro. Que futuro em Portugal*. Lisboa: Universidade Lusíada Editora
- Mateus, A.** (2006). *Economia portuguesa, crescimento no comércio internacional 1910-2006*. Lisboa: Editorial Verbo.
- Moussis, N.** (1992). *Acesso à Europa*. Lisboa: Bertrand Editora.
- Neves, A.** (2004). *RAM, desenvolvimento regional, emprego e formação, diagnóstico, avaliação e retrospectiva 1993/2003*. Funchal: Grafimadeira.
- Neves, J.** (2002). *Análise financeira - volume I - técnicas fundamentais*. Lisboa: Texto Editora.
- Neves, J.** (1998). *Análise financeira - métodos e técnicas*. Lisboa: Texto Editora.
- Pinto, A.** (2007). *Economia portuguesa - melhor é possível*. Lisboa: Editora Almedina.
- Pires, L.** (1998). *A política regional europeia e Portugal*. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Plano Desenvolvimento Regional.** (1993). *Preparar Portugal para o século XXI*. Lisboa: Pátio Books.
- Rebelo, G.** (2009). *Conjunturas e tendências – uma visão sobre Portugal, a Europa e o Mundo*. Lisboa: Edições Sílabo.
- Royo, S.** (2005). *Portugal, Espanha e a integração europeia - um balanço*. Viseu: Tipografia Guerra.
- Romão, A.** (2006). *A economia portuguesa 20 anos após a adesão*. Lisboa: Almedina.
- Santos, A.** (1994). *Análise financeira – conceitos, técnicas e aplicações*. Lisboa: Livraria Escolar Editora.
- Silva, A.** (1997). *Portugal e a moeda única*. Lisboa: Editorial Verbo.
- Stiglitz, J.** (2002). *Globalização- a grande desilusão*. Lisboa: Terramar.

Vieira, R., & Freitas, J. (2008). *A Madeira na história - escritos sobre a pré-autonomia*. Lisboa: Âncora Editora.

Ucha, I., & Sande, P. (1992). *Como viver com o euro*. Cascais: Princípia Editora.

Artigos científicos:

Conraria, L., & Alexandre, F., & Pinho, M.C. (2010). *O euro e o crescimento da economia portuguesa - uma análise contra factual*. Núcleo de investigação em políticas económicas Universidade do Minho, Recuperado em 12 Novembro de 2011, de http://repositorium.sdum.uminho.pt/bitstream/1822/11661/1/NIPE_WP_37_2010.pdf

Couto, G., & Ponte, J. (2009). *Dinâmicas de empreendedorismo e microcrédito nos Açores*. Universidade dos Açores (DEG) e Centro de Empreendedorismo (CEEAPLA). Açores. Recuperado em Agosto 29, 2011, de <http://www.ceeapla.uac.pt/uploads/pms/attachments/Paper07-2009.pdf>

Ferreira, E., (1998). *Reflexão sobre as infra-estruturas e sistemas de transporte no desenvolvimento de uma pequena economia insular - O caso de Cabo Verde*. CEsa-Centro de Estudos sobre África e do Desenvolvimento. Cabo Verde. Recuperado em Janeiro 24, 2010, de https://www.repository.utl.pt/bitstream/10400.5/1287/1/DocTrab_51.pdf (Paper)

Mateus, A. (2005). *Competitividade territorial e a coesão económica e social volume 2 – competitividade, coesão e convergência: a óptica global da economia portuguesa*. Recuperado em Julho 09, 2011, de http://www.pofc.qren.pt/ResourcesUser/2011_Documentos/Monitorizacao/Estudos/CompetitividadeTerritorial_Vol_II.pdf

Mira, P. (2011). *As regiões ultraperiféricas europeias no mercado único: a projecção da UE no mundo*. Recuperado em Fevereiro 20, 2012, de http://ec.europa.eu/internal_market/outermost_regions/docs/report2011_pt.pdf

Oliveira, P., & Simões, J. (2001). *As cooperativas como agentes de empreendedorismo social na era da economia do conhecimento*. Instituto Politécnico de Santarém. Recuperado em Abril 13, 2010, de http://repositorio.ipsantarem.pt/bitstream/10400.15/76/1/PedroOliveira_CICES_Santarem2009.pdf

Ramos, M. (2002). *Desenvolvimento endógeno: contributo empírico do papel desempenhado pelos «meios inovadores»*. Escola Superior de Gestão. Instituto Politécnico de Castelo Branco. Recuperado em Junho 27, 2011, de <http://repositorio.ipcb.pt/bitstream/10400.11/591/1/Desenvolvimento.pdf>

Rodriguez-Pose, A., (2001), *Is R&D investment in lagging areas of European worthwhile? Theory and empirical evidence*. Reg. Sci. Recuperado em Março 10, 2011, de <https://springerlink3.metapress.com/content/uk2mku705mmenn0v/resource-secured/?target=fulltext.pdf>

Rodrigues, R. (2010). *Sistemas socioeconómicos contemporâneos. Pós-industrialismo, globalização e economia financeira*. Recuperado em Fevereiro 05, 2011, de http://www.ricardofabricio.com/images/Rodrigues,_2010a.pdf

Torres, F. (2007). *Convergência para a União Económica e Monetária: objectivo nacional ou constrangimento externo*. Recuperado Novembro 05, 2011, de http://repositorium.sdum.uminho.pt/bitstream/1822/7188/1/NIPE_WP_21_2007.Pdf

Suplemento de Jornal:

Leça, H. (1998). *100 Maiores Empresas - Diário de Notícias. Suplemento nº 1 de 12 de Novembro (Supl.)*, p.6

Artigos em boletins informativos:

Espírito Empresarial na Europa (2003). *Comissão das Comunidades Europeias. Livro Verde (apresentado pela Comissão)*. Recuperado em Fevereiro 15, 2009, de http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/pt/com/2003/com2003_0027pt01.pdf

ISMERI Europa (2011). *Factores de crescimento nas regiões ultraperiféricas*. Recuperado em Abril 11, 2010, de http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/rup_growth/rup_growth_summary_pt.pdf a 20/02/2012

Plano e Programa de Investimentos e Despesas de Desenvolvimento da Região Autónoma da Madeira [PIDDAR]. (2003). Governo Regional da Madeira

Programa Operacional Plurifundos da Região Autónoma da Madeira 2000-2006 [POPRAM]. (2000). *Direcção Regional de Planeamento – Secretaria Regional de Plano e da Coordenação – Comissão das Comunidades Europeias.* Recuperado em Setembro 02, 2011, de
http://www.qca.pt/pos/download/PO_MADEIRA.pdf

Tratado da União Europeia (2003) *União Europeia versões consolidadas do tratado da União Europeia e do tratado que institui a Comunidade Europeia.* Jornal Oficial da União Europeia. Recuperado em Agosto 23, 2012, de
<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2006:321E:0001:0331:PT:pdf>

Teses e dissertações:

Almeida, A. (2007). *ICT and sustainable development in an outermost region.* Tese de Doutoramento em filosofia, Universidade de Newcastle. Recuperado em Março, 13, 2010
<https://theses.ncl.ac.uk/dspace/bitstream/10443/133/1/almeida07.pdf>

Camacho, E. (2006). *Modelo de avaliação do retorno do Investimento da promoção turística na Região Autónoma da Madeira.* Tese de Mestrado em Gestão e Desenvolvimento Estratégico do Turismo. Universidade da Madeira. Recuperado em Setembro 03, 2011 de
http://www3.uma.pt/Unidades/DGE/index_ficheiros/docsMestrado/Teses/Elvio_Camacho.pdf

Maio, M. (2005). *As implicações da introdução do euro.* Tese de Mestrado em Contabilidade e Finanças Empresariais. Universidade Aberta. Aveiro. Recuperado em Março 11, 2010, de
<https://repositorioaberto.uab.pt/bitstream/10400.2/648/1/LC328.pdf>

Rodrigues, R. (2007). *Mudança: representações dos actores empresariais na região da Madeira.* Tese de Doutoramento em Sociologia Económica e das Organizações, Universidade Técnica de Lisboa. Instituto Superior de Economia e Gestão. Recuperado em Março, 11, 2010, de
<https://www.repository.utl.pt/handle/10400.5/4643?mode=full>

Sites:

http://pt.wikipedia.org/wiki/Regi%C3%B5es_ultraperif%C3%A9ricas_da_Uni%C3%A3o_Europeia

<http://www.ecam.pt/Home-1.aspx>

<http://www.previsao.com/pt/component/content/article/6.html>

<http://www.madconta.com/>

<http://estatistica.gov-madeira.pt/>

http://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_main

<http://www.bportugal.pt/pt-PT/Paginas/inicio.aspx>

<http://www.idr.gov-madeira.pt>

<http://www.tcontas.pt/pt/actos/actos.shtm>

<http://dre.pt/sa/1s/drliq.asp>