

FÁBIO JOSÉ LEAL GONÇALVES

**AS EMPRESAS DE ALTA PERFORMANCE
NOS PAÍSES DO SUL DA EUROPA**



2017

FÁBIO JOSÉ LEAL GONÇALVES

**AS EMPRESAS DE ALTA PERFORMANCE
NOS PAÍSES DO SUL DA EUROPA**

Mestrado em Finanças Empresariais

**Trabalho efetuado sob orientação de:
Professor Dr. Fernando Félix Cardoso**



2017

AS EMPRESAS DE ALTA PERFORMANCE NOS PAÍSES DO SUL DA EUROPA

Declaração de Autoria do Trabalho

Declaro ser o autor deste trabalho, que é original e inédito. Autores e trabalhos consultados estão devidamente citados no texto e constam da listagem de referências incluída.

Fábio José Leal Gonçalves

.....

Direitos de Cópia ou Copyright

© Copyright: Fábio José Leal Gonçalves

A Universidade do Algarve tem o direito, perpétuo e sem limites geográficos, de arquivar e publicitar este trabalho através de exemplares impressos reproduzidos em papel ou em forma digital, ou por qualquer outro meio conhecido ou que venha a ser inventado, de o divulgar através de repositórios científicos e de admitir a sua cópia e distribuição com objetivos educacionais ou de investigação, não comerciais, desde que seja dado crédito ao autor e editor.

AGRADECIMENTOS

Gostaria de agradecer em primeiro lugar aos meus pais e irmã. O apoio deles foi imprescindível para que conseguisse atingir mais este objetivo na minha vida. Aos meus pais a minha enorme gratidão por todos os sacrifícios que fizeram para me darem a possibilidade de lutar pelos meus sonhos e desejos. Sem eles, nada disto seria possível.

Agradeço imenso à minha namorada, pela paciência e também apoio que tanto me deu durante a elaboração deste trabalho, e toda a sua compreensão. Se luto pelo que luto, é também por ti! Obrigado do fundo do meu coração!

Um grande obrigado a todos os que me ajudaram, direta ou indiretamente, a atingir este objetivo tão importante para mim.

Agradecer ao Professor Fernando Cardoso, por toda a ajuda e acompanhamento ao longo da realização desta tarefa a que me propus.

Aos meus avôs, estejam onde estiverem, espero que estejam orgulhosos de mim. Nos períodos difíceis, é em vocês que eu penso! Obrigado por tudo o que me ensinaram ao longo da minha vida. A vós, também devo a realização deste trabalho.

Muito obrigado a todos!

RESUMO

A realização deste trabalho tem como grande objetivo saber se a existência de empresas de alta performance (ou de rápido crescimento), sejam elas de que tipo for, influencia positivamente uma economia, mais concretamente, as economias dos países do Sul da Europa: Portugal, Itália, Grécia e Espanha.

Os dados necessários acerca das empresas destes estados-membros da União Europeia, durante o período que considerámos adequado analisar (2006-2015), foram obtidos através da base de dados Amadeus. Esta pesquisa, foi efetuada, respeitando os critérios que definem uma empresa de alta performance: o número de empregados e o volume de negócios.

Após termos obtido, com exatidão, o número de empresas de rápido crescimento existente em cada país durante o período em análise, confrontámos os dados obtidos com variáveis que nos pareceram importantes dos países em estudo, com o objetivo de verificar as diferenças existentes em cada país analisado. Terminada esta comparação, chegámos à conclusão que, as variáveis comparativas escolhidas podem ser influenciadas pelo aumento ou diminuição do número de empresas de alta performance existentes em cada país analisado.

Podemos desde já afirmar, que ao longo dos anos estudados, ocorreram grandes variações no número de empresas HGF existentes em cada país, revelando assim que são poucas as companhias que conseguem estabilizar-se durante períodos longos como empresas de alto crescimento, quer sejam em número de empregados quer sejam em volume de negócios.

Palavras-Chave: Empresas de alta performance, volume de negócios, número de empregados

ABSTRACT

The purpose of this work is to know if the existence or not of High Growth Firms, of whatever type, influences the production of a Southern European country, in this case, if influences the creation of value of Portugal, Italy, Greece and Spain.

The necessary data of the companies of these Member States of the European Union, during the period we considered appropriate (2006-2015), was obtained through the Amadeus database. This research was carried out, respecting the criteria that define a high-performance company, and, as a rule, this type of company is divided into two classes: high performance companies in number of employees, and high-performance companies in volume of Business.

After obtaining the exact number of high growth firms in each country, during the period choose, we compared each comparative variable of the countries under study, to verify the differences in each country analyzed. After this comparison, we have reached the conclusion that the comparative variables can be influenced by the fall or increase of the number of high performance companies that exist in each analyzed country.

We can already affirm that, over the years studied, there has been a great variation in the number of HGF companies in each country, thus revealing that few companies of this type can stabilize over an extended period of time as companies of high growth, either in number of employees, or in turnover.

Keywords: *High Growth Firms, Turnover, Employment*

ÍNDICE GERAL

	Página
AGRADECIMENTOS	iv
RESUMO	v
ABSTRACT	vi
ÍNDICE DE FIGURAS	ix
ÍNDICE DE TABELAS	x
LISTA DE ABREVIATURAS.....	xii
1. INTRODUÇÃO	1
2. REVISÃO DE LITERATURA	3
2.1 – Critérios caracterizadores das empresas de alta performance	3
2.2 – Alguns conceitos inerentes às empresas de alta performance	5
3. METODOLOGIA DE INVESTIGAÇÃO	9
4. RESULTADOS	12
4.1 – Análise dos resultados obtidos – Portugal	12
4.1.1. Empresas de alta performance	12
4.1.2 Empresas qualificadas como HGF num ou mais períodos	13
4.1.3 Empresas HGF em períodos consecutivos	14
4.1.4. Empresas HGF “fugazes”	15
4.1.5. Empresas HGF “fugazes” de volume de negócios.....	15
4.1.6. Empresas que recuperam o estatuto de HGF	16
4.1.7. Distribuição das HGF por setores de atividade – nº de empregados	17
4.1.8. Distribuição das HGF por setores de atividade – volume negócios.....	18
4.1.9 Comparação com variáveis de referência	19
4.2 – Análise dos resultados obtidos – Espanha	20
4.2.1. Empresas de alta performance	20
4.2.2. Empresas qualificadas como HGF num ou mais períodos	21
4.2.3. Empresas HGF em períodos consecutivos	22
4.2.4. Empresas HGF "fugazes" de empregados.....	23
4.2.5. Empresas HGF "fugazes" de volume de negócios.....	24
4.2.6. Empresas que recuperam o estatuto de HGF	24
4.2.7. Distribuição das HGF por setores de atividade - nº de empregados	25

4.2.8. Distribuição das HGF por setores de atividade - volume negócios.....	27
4.2.9. Comparação com variáveis de referência.....	28
4.3 – Análise dos resultados obtidos – Itália.....	29
4.3.1. Empresas de alta performance	29
4.3.2. Empresas qualificadas como HGF num ou mais períodos	30
4.3.3. Empresas HGF em períodos consecutivos	31
4.3.4. Empresas HGF "fugazes" de empregados.....	32
4.3.5. Empresas HGF "fugazes" de volume de negócios.....	33
4.3.6. Empresas que recuperam o estatuto de HGF	33
4.3.7. Distribuição das HGF por setores de atividade - nº de empregados	34
4.3.8. Distribuição das HGF por setores de atividade - volume negócios.....	35
4.3.9. Comparação com variáveis de referência.....	37
4.4 – Análise dos resultados obtidos – Grécia	38
4.4.1. Empresas de alta performance	38
4.4.2. Empresas qualificadas como HGF num ou mais períodos	39
4.4.3. Empresas HGF em períodos consecutivos	39
4.4.4. Empresas HGF "fugazes" de empregados.....	40
4.4.5. Empresas HGF "fugazes" de volume de negócios.....	41
4.4.6. Empresas que recuperam o estatuto de HGF	41
4.4.7. Distribuição das HGF por setores de atividade - nº de empregados	42
4.4.8. Distribuição das HGF por setores de atividade - volume negócios.....	43
4.4.9. Comparação com variáveis de referência.....	45
4.5 – Variáveis Comparativas entre os países.....	47
4.5.1. População ativa	47
4.5.2. Nº Total de Empresas em cada país.....	49
4.5.3. Produto Interno Bruto.....	50
4.5.4. PIB per Capita.....	53
5. CONCLUSÕES.....	56
5.1. – Limitações.....	59
6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	60
7. Apêndice	62

ÍNDICE DE FIGURAS

	Página
Figura 2.1 – Fases de crescimento e etapas de evolução.....	7
Figura 3.1 – Subperíodos em análise.....	10

ÍNDICE DE TABELAS

	Página
Tabela 4.1.1 – N° de Empresas de alta performance (Portugal).....	12
Tabela 4.1.2 – Empresas qualificadas como HGF em um ou mais períodos (Portugal).....	13
Tabela 4.1.3 – N° de empresas HGF consecutivas de empregados e volume de negócios (Portugal).....	14
Tabela 4.1.4 – N° de empresas HGF “Fugazes” nos subperíodos de empregados (Portugal).....	15
Tabela 4.1.5 – N° de empresas HGF “Fugazes” nos subperíodos de volume de negócios (Portugal).....	16
Tabela 4.1.6 – Empresas que recuperaram estatuto de HGF (Portugal).....	17
Tabela 4.1.7 – Distribuição setorial de HGF de empregados (Portugal).....	18
Tabela 4.1.8 – Distribuição setorial de HGF de volume de negócios (Portugal).....	19
Tabela 4.1.9 – Variáveis comparativas (Portugal).....	20
Tabela 4.2.1 – N° de Empresas de alta performance (Espanha).....	21
Tabela 4.2.2 – Empresas qualificadas como HGF em um ou mais períodos (Espanha).....	22
Tabela 4.2.3 – N° de Empresas HGF consecutivas de empregados e volume de negócios (Espanha).....	23
Tabela 4.2.4 – N° de Empresas HGF “Fugazes” nos subperíodos de empregados (Espanha).....	23
Tabela 4.2.5 – N° de Empresas HGF “Fugazes” nos subperíodos de volume de negócios (Espanha).....	24
Tabela 4.2.6 – Empresas que recuperaram estatuto de HGF (Espanha).....	25
Tabela 4.2.7 – Distribuição setorial de HGF de empregados (Espanha).....	26
Tabela 4.2.8 – Distribuição setorial de HGF de volume de negócios (Espanha).....	27
Tabela 4.2.9 – Variáveis comparativas (Espanha).....	28
Tabela 4.3.1 – N° de empresas de alta performance (Itália).....	29
Tabela 4.3.2 – Empresas qualificadas como HGF em um ou mais períodos (Itália)..	30
Tabela 4.3.3 – N° de empresas HGF consecutivas de empregados e volume de negócios (Itália).....	31

Tabela 4.3.4 – N° de Empresas HGF “Fugazes” nos subperíodos de Empregados (Itália).....	32
Tabela 4.3.5 – N° de empresas HGF “Fugazes” nos subperíodos de Volume de Negócios (Itália).....	33
Tabela 4.3.6 – Empresas que recuperaram estatuto de HGF (Itália).....	34
Tabela 4.3.7 – Distribuição setorial de HGF de empregados (Itália).....	35
Tabela 4.3.8 – Distribuição setorial de HGF de volume de negócios (Itália).....	36
Tabela 4.3.9 – Variáveis comparativas (Itália).....	37
Tabela 4.4.1 – N° de empresas de alta performance (Grécia).....	38
Tabela 4.4.2 – Empresas qualificadas como HGF em um ou mais períodos (Grécia).....	39
Tabela 4.4.3 – N° de empresas HGF consecutivas de empregados e volume de negócios (Grécia).....	40
Tabela 4.4.4 – N° de empresas HGF “fugazes” nos subperíodos de empregados (Grécia).....	40
Tabela 4.4.5 – N° de Empresas HGF “fugazes” nos subperíodos de volume de negócios (Grécia).....	41
Tabela 4.4.6 – Empresas que recuperaram estatuto de HGF (Grécia).....	42
Tabela 4.4.7 – Distribuição setorial de HGF de empregados (Grécia).....	43
Tabela 4.4.8 – Distribuição setorial de HGF de volume de negócios (Grécia).....	44
Tabela 4.3.9 – Variáveis comparativas (Grécia).....	45
Tabela 4.5.1 – População ativa total (Espanha, Grécia, Itália, Portugal).....	47
Tabela 4.5.2 – N° total de empresas (Espanha, Grécia, Itália, Portugal).....	49
Tabela 4.5.3 – PIB atingido por cada país ao longo do período em análise.....	50
Tabela 4.5.4 – PIB per capita atingido em cada país ao longo do período em análise.....	53
Tabela 7.1 – Setores de atividade NACE – BEL 2008.....	62

LISTA DE ABREVIATURAS

HGF	High Growth Firm (Empresa de Alto Crescimento)
OCDE	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico
PIB	Produto Interno Bruto
PPS	Purchasing Power Standard (Paridades de Poder de Compra)

1. INTRODUÇÃO

Nos últimos anos, devido à grave crise financeira que afetou as economias de grande parte dos países, tem sido dada alguma importância às empresas de alta performance (HGF) devido ao seu grande contributo para a criação de emprego. Acredita-se que este tipo de empresas possa ter bastante importância na recuperação das economias mais afetadas pela crise.

Diversos autores, como Daunfeldt et al. (2010) defendem que a existência de empresas alto crescimento ajuda, efetivamente, a melhorar o nível de emprego, de crescimento e de produtividade dos países onde estão inseridas.

Também Henrekson et al. (2010) defendem que a existência deste tipo de empresas beneficia economicamente um país, já que argumentam que um número pequeno de empresas HGF conseguem criar uma grande quantidade de empregos.

Teruel (2007) defende que o aumento de empresas de alta performance equivale a um aumento de empregos criados.

Birch (1989) considera que somente as empresas que consigam atingir, no mínimo, uns crescimentos anuais de 20% das suas vendas, em cada ano analisado, podem ser considerados empresas de alta performance. Para evitar erros aritméticos, o valor total de vendas não pode ser inferior a 100.000,00 dólares.

Storey et al. (1987) têm um pensamento diferente de Birch (1989) e defende que somente as empresas que consigam obter um rápido crescimento o mais brevemente possível, é que devem ser consideradas HGF, desconsiderando as empresas que possam ter demorado mais anos até atingir esse mesmo nível de crescimento.

A OCDE (2011), contudo, define que uma empresa deve ser considerada de alta performance apenas quando conseguir obter 20% de crescimento das suas vendas ou do seu número de empregados, durante um período mínimo de três anos, de modo a demonstrar a sua consistência.

Deste modo, o nosso trabalho terá como objetivo: 1) analisar se existem empresas de elevado crescimento suficientemente grandes nos países do Sul da Europa que ocuparam durante muitos anos a preocupação das autoridades económicas e financeiras internacionais (Portugal, Espanha, Grécia e Itália), que permitam verificar se podem influenciar positivamente os países onde estão em atividade; 2) se o número de HGF acompanha a importância dos países em estudo e, 3) como esses países são afetados pela existência de empresas de alta performance.

Para atingir esses objetivos serão estudadas as empresas de alto crescimento em quantidade de empregos e em volume de negócios nos países do Sul da Europa (Portugal, Espanha, Grécia e Itália) no período 2006-2015.

2. REVISÃO DE LITERATURA

2.1 – Critérios caracterizadores das empresas de alta performance

Ardishvili et al. (1998) e Delmar (1997) indicam que os critérios mais utilizados pelos estudos empíricos para caracterizar uma empresa como sendo de alta performance incluem o tamanho dos seus ativos, os lucros, o nível de produção, a sua quota de mercado, o volume de negócios e o número de empregados. A lista de critérios demonstra o alto nível de heterogeneidade que caracteriza os critérios constantemente utilizados. Esta heterogeneidade é, essencialmente, causada pela complexidade das empresas, visto que o seu crescimento pode ser afetado por uma série de fenómenos, sejam eles económicos, financeiros ou sociais. Contudo, o volume de negócios e o número de empregados são os indicadores que mais vigoram nos estudos já realizados.

Um indicador pode ser escolhido invés de outros pelas mais diversas razões, entre elas objetivo do estudo. Fisher et al. (2003) afirmam que o número de colaboradores é o indicador que mais se adequa para medir o impacto dos efeitos sociais nas empresas de alta performance.

O volume de negócios é outro indicador bastante utilizado em estudos de outras naturezas, atendendo ao facto de que há inúmeros fatores a contribuir para esta preferência.

Hoy et al. (1992) referem que este é um indicador facilmente detetável e representativo de todo o tipo de companhias, independentemente do seu setor de atividade. É também um indicador insensível à integração vertical/horizontal da produção, além de ser o indicador pelo qual os empreendedores definem as suas escolhas estratégicas.

Estas empresas de crescimento rápido, segundo Daunfeldt et al. (2010), parecem estar diretamente relacionadas com o crescimento económico e crescimento do emprego global. Os autores acima referidos concluem que todas as empresas de elevado crescimento, comparativamente às restantes empresas do mercado, contribuem de forma não proporcional para o crescimento económico, e que, quase todas dão um contributo positivo global para o crescimento global das vendas, da produtividade e do emprego.

Para além disso, concluem que nestas firmas, num curto prazo tempo, existe um “*trade-off*” entre o aumento da produtividade e o aumento do emprego. Assim, foi considerado importante a comparação entre estes quatro países, de modo a verificar se a existência destas empresas, também está relacionada com o aumento ou diminuição de empregos destes e se, de alguma forma, influenciam substancialmente o seu PIB.

No que diz respeito à idade do tipo de empresa em estudo, Moreno et al. (2007), defendem que a idade desta não parece ser um fator que caracterize este tipo de empresas, mas sim as suas dimensões, sendo um fator significativo para um rápido crescimento.

Por sua vez, Daunfeldt et al. (2010), consideram que as empresas de menor dimensão, mas de fundação mais recente têm maior capacidade para crescer rapidamente.

Esta relação inversa entre a idade da empresa e o seu crescimento é explicada através da teoria da aprendizagem, segundo a qual, as empresas mais pequenas e jovens tendem a crescer mais rápido à medida que descobrem que podem confrontar o mercado em que estão inseridas.

Jovanovic (1982) propõe um modelo em que as empresas mais jovens, que têm menos experiência e, conseqüentemente, um menor controlo sobre os custos de produção, tendem a favorecer uma estratégia de acelerado crescimento, subestimando o impacto na sua eficiência.

Em contraste, as empresas com uma idade superior, apesar de serem caracterizadas como empresas com grande potencial de crescimento, acabam por revelar rácios de crescimento menores do que o esperado, uma vez que existe uma maior preocupação em maximizar a sua eficiência.

Esta situação, de acordo com Shane et al. (2000), consiste na ideia de que empresas mais jovens são mais pró-ativas, inovadoras e orientadas para o risco, visto que têm como objetivo aproveitar novas oportunidades (oportunidades estas que foram desaproveitadas anteriormente) através de um comportamento empreendedor.

As empresas de elevado crescimento têm demonstrado ser um fator-chave para o crescimento económico de um país. A sua contribuição para a melhoria económica de uma nação é feita através de diversas maneiras. Como por exemplo, as HGF ajudam as

dinâmicas da economia. Prova disso, é o facto de as HGF serem empresas extremamente voláteis, como afirmam Delmar et al. (2003) e Garnsey et al. (2006).

Falkenall et al. (2009) afirmam que esta volatilidade cria um efeito de substituição das atuais empresas de alta performance por parte de futuras empresas, ajudando assim uma economia a manter o número de HGF existentes.

As HGF promovem ainda a inovação e o aumento da produtividade no trabalho. Estudos empíricos demonstram que este tipo de empresa, tende a ter um grande potencial em acelerar o desenvolvimento de novas tecnologias e produtos.

Autio (2009) afirma que o alto crescimento pode influenciar positivamente a produtividade num contexto de um mercado mais amplo.

Henrekson et al. (2010) indicam que um pequeno número de empresas de elevado crescimento consegue gerar uma grande proporção de empregos.

Por outro lado, Bosma et al. (2010) acreditam que a existência deste tipo de empresas acaba por inspirar novos empreendedores.

2.2 – Alguns conceitos inerentes às empresas de alta performance

São diversos os conceitos relacionados com a existência de empresas de alta performance. Alguns desses conceitos tais como o ciclo de vida de uma empresa, o tamanho mínimo de eficiência, as vantagens competitivas e a vantagem competitiva sustentada, serão discutidas na presente revisão.

Penrose (1959) providenciou uma teoria que explica como gerir eficazmente os recursos de uma empresa, as oportunidades de produção e uma estratégia diversificada. Assim, o mesmo criou uma lógica que desvendou as potenciais problemáticas que podem aparecer relativamente a recursos de uma companhia, capacidades e vantagem competitiva.

De acordo com Kor et al. (2004; 184), Penrose indicou pelo menos três argumentos em relação aos aspetos acima referidos:

- (i) *“Penrose (1959) maintains that firms can create economic value not due to mere possession of resources, but due to effective and innovative management of resources”*
- (ii) *“The experience of managers with each other and other resources in the firm affects their image of the unique productive opportunities available for their firms. Managers function as a catalyst in the conversion of firm’s resources into firm capabilities and new product applications. In the spirit of dynamic capabilities, new combinations of resources lead to innovation and economic value creation”*
- (iii) *‘Penrose (1959) explains the drivers of the rate and direction of firm growth. The availability of top managerial and technical talent serves as the bottleneck for a firm’s growth rate in a particular period of time. The current knowledge bases and underutilized resources of the firm determine the direction of firm growth. Penrose (1959) not only articulates why and how these drivers shape the rate and direction of growth, but also argues that ignorance of these limiting factors results in inefficiencies and loss of competitive advantage’.*

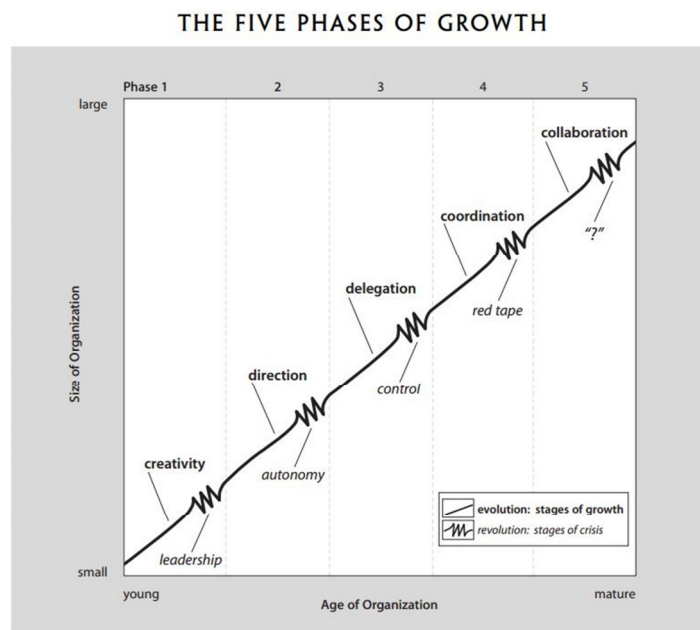
Assim, Penrose considerou que as empresas podem criar valor, através de uma gestão de recursos eficiente e inovadora, e não através de apenas ter uma grande quantidade de meios e recursos. Também a experiência dos gestores, com eles próprios, e com outros tipos de recursos, podem afetar a maneira com que estes olham para as oportunidades de produção, disponíveis para as suas companhias. A sua função, é assim, a de filtrar os recursos na transformação em novos recursos e produtos. Novas combinações de recursos, influenciam na inovação e na criação de valor económico.

Penrose explica ainda, que uma empresa, ao ter à sua disposição gestores de topo, servem de impulso ao crescimento de uma firma. O conhecimento e os recursos mal aproveitados determinam o seu crescimento. O autor explica não só o porquê, e como estes fatores influenciam o crescimento, como também indica como o desconhecimento destes importantes fatores, explica a ineficiência e a perda de vantagem competitiva.

Em relação ao critério do ciclo de vida de uma empresa, o crescimento do seu negócio é considerado um passo natural por onde todas as empresas devem passar (Greiner, 1972).

Para Greiner (1972), uma empresa passa por cinco fases de crescimento e diferentes etapas de evolução. A teoria do ciclo de vida de uma empresa, explica que o crescimento do negócio é um conceito que pode ser considerado como um processo natural que todas as empresas deverão passar. Esse crescimento inicia-se com o nascimento da empresa, e pode ser prolongado até certa maturidade. Cada fase deste crescimento, pode ser caracterizada por prioridades, problemas e estratégias, como ilustra abaixo a figura 2.1.

Figura 2.1 – Fases de Crescimento e Etapas de Evolução



Fonte: Greiner (1972; 5)

De acordo com Lipczynski et al. (2005), a habilidade de uma empresa de sobreviver mais tempo depende da sua capacidade de atingir o “Tamanho de Eficiência Mínima”.

Almus (2002) define o tamanho de eficiência mínima como um limiar que as novas companhias devem atingir, se pretenderem resistir mais anos no seu setor. Empresas

menores que não são capazes de atingir esse ponto, tendem a desaparecer, e assim, os grandes crescimentos podem ocorrer nas empresas que foram determinantes o suficiente para atingir o tamanho indicado. Este limiar, pode ser diferente de setor para setor.

Ainda para Almus (2002), firmas ativas em setores caracterizados por níveis altos de eficiência mínima, tendem a ter um alto crescimento mais rapidamente.

Quanto a empresas com uma vantagem competitiva sustentada, Barney (1991; 283) que:

“Firms obtain sustained competitive advantage by implementing strategies that exploit their internal strengths, through responding to environmental opportunities, while neutralizing external threats and avoiding internal weaknesses”

Uma companhia tem uma vantagem competitiva sustentada quando é capaz de implementar uma estratégia de criação de valor que nenhum concorrente direto no seu setor de atividade económica consegue implementar, e desse modo, nenhum concorrente direto consegue obter os benefícios de tal estratégia.

Assim, em ordem a sustentar esta vantagem competitiva, a empresa tem que ser única comparativamente às restantes empresas do mercado, com recursos difíceis de imitar ou substituir. A vantagem competitiva de uma firma depende, basicamente, da possibilidade de uma empresa concorrente duplicar a sua vantagem. Ainda que a vantagem competitiva dure ao longo de muito tempo, a incapacidade da concorrência em recriar tal estratégia é o que torna a mesma sustentável.

A diferença entre os conceitos de vantagem competitiva e vantagem competitiva sustentada é, apenas, a sua persistência. A persistência de uma HGF é a razão pela qual uma vantagem competitiva se torna numa vantagem competitiva sustentada.

Desse modo, quanto maior for o tempo em que a firma se consegue manter em elevado crescimento, maior é a probabilidade de conseguir criar uma vantagem competitiva sustentável. Contudo, manter o estado de HGF durante um longo período de tempo, é uma tarefa complicada para a maior parte das companhias, e assim, podemos assumir que o número de *fleeting HGF's* (empresas que atingem o estado de elevado crescimento durante um curto período de tempo) é muito superior ao do número de empresas que se mantêm HGF durante um maior período de tempo.

Podemos afirmar então que tornar uma vantagem competitiva em vantagem competitiva sustentável, é uma conquista que está ao alcance apenas de um reduzido número de empresas.

3. METODOLOGIA DE INVESTIGAÇÃO

A informação necessária para o desenvolvimento deste trabalho foi obtida na base de dados *Amadeus* - uma base de dados que é composta por informação relativa a empresas públicas e privadas de toda a Europa. Através desta base dados, foi possível obter diversos dados acerca das empresas dos quatro países em estudo (Portugal, Itália, Grécia e Espanha), tais como a setor de atividade, o número de empregados e o volume de negócios, durante entre os anos de 2006 e 2015.

No nosso estudo, apenas seleccionámos as empresas que tivessem toda a informação completa à nossa disposição, sendo que os critérios aplicados na pesquisa foram os seguintes:

- (i) Escolher empresa sediadas em cada um dos países em estudo: Portugal, Espanha, Itália e Grécia;
- (ii) Empresas com (no mínimo) 250 empregados;
- (iii) Durante o intervalo de 2006-2015;
- (iv) Dados a serem extraídos acerca de cada empresa: volume de negócios, número de empregados e setor de atividade.

Após a obtenção da informação pretendida, o passo seguinte foi a aplicação da definição do que é uma empresa de alta performance, defendida pela OCDE (2007; 61) e pela qual se guiou este trabalho:

‘That experiences annualized growth rates in employees or turnover greater than 20 percent per annum over a three-year period with a minimum of 10 employees at the beginning of the study period’.

Esta definição defende que as empresas em questão tenham no mínimo 10 empregados no início do período em estudo, com o objetivo de diminuir o peso das microempresas no estudo em causa. O crescimento das empresas terá de ser de 20% ao ano, durante um período mínimo de 3 anos, de modo a que possam ser consideradas HGF. Assim, como

estamos a analisar empresas de dimensão média, automaticamente respeitava o critério do número mínimo de empregados, que a companhia deveria ter.

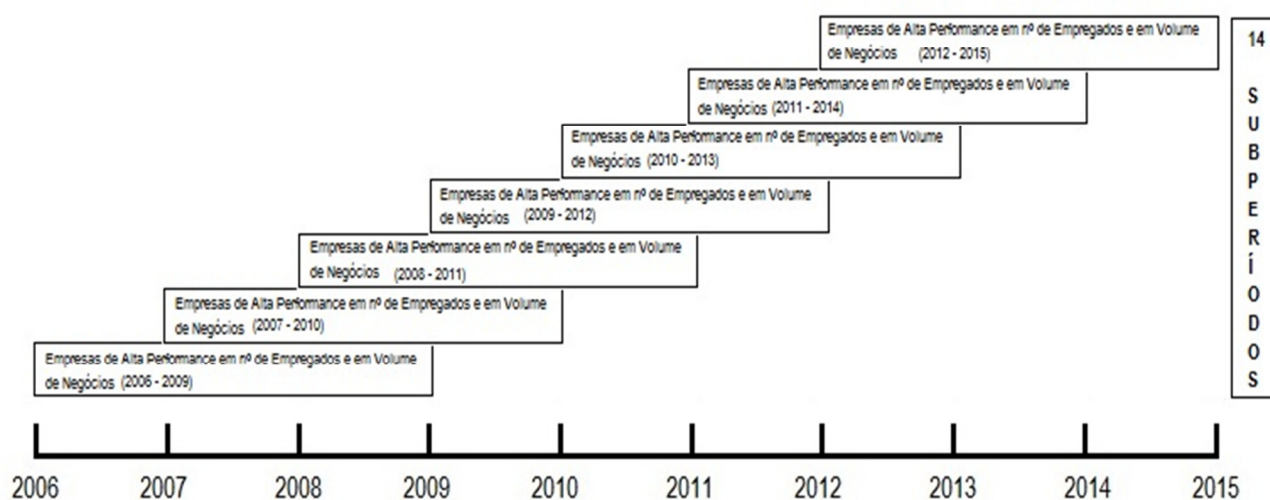
De acordo com a definição da OCDE, uma empresa de alta performance pode ser de dois tipos: de crescimento em volume de negócios e de crescimento em número de empregados. Neste trabalho serão abordados e comparados os dois tipos de HGF existentes nos países em análise.

Os dados obtidos acerca das empresas, foram analisados ao longo de um período de dez anos (2006-2015), através de sete subperíodos de três anos cada.

As empresas classificadas como de alta performance em volume de negócios, são empresas que conseguiram atingir, durante um período mínimo de três anos, um crescimento no seu volume de negócios de, pelo menos, 20% ao ano, enquanto empresas de alta performance em número de empregados, são empresas que tenham obtido um aumento de 20% anual, no seu número de colaboradores em funções ao longo de, no mínimo, três anos.

Um total de 14 subperíodos (7 subperíodos de HGF em volume de negócios, e 7 subperíodos em número de empregados) foram utilizados para esta análise. Abaixo, é apresentado um esquema que demonstra os 14 subperíodos.

Figura 3.1 - Subperíodos em análise



Fonte: Elaboração Própria

Tendo em conta os critérios acima definidos, centrámos inicialmente a atenção no número de empresas de alta performance existentes em cada país.

Em seguida a nossa análise incidiu sobre o número de subperíodos em que as empresas conseguiram atingir o nível de alta performance. Neste processo também foram alvo de observação as empresas HGF em períodos consecutivos em cada país.

Como resultado da análise anterior foi possível encontrar o número e percentagem de empresas “fugazes” em cada Estado assim como da quantidade de empresas que recuperaram o estatuto de empresas HGF após terem perdido esse estatuto.

Após esta fase de diagnóstico, procedemos à seleção das variáveis que nos pudessem permitir comparar, em termos económicos e financeiros, os diferentes países em estudo. As variáveis que considerámos como as que melhor se adequavam aos objetivos deste trabalho, foram:

- i) Número total de empresas existentes,
- ii) a população ativa total,
- iii) o PIB e o PIB per capita de cada país.

Definidas que foram estas variáveis, iniciámos a pesquisa dos dados, em diversas fontes, para o período em estudo (2006-2015) em Portugal, Itália, Grécia e Espanha.

Finalmente, analisámos a persistência deste tipo de companhias, em cada país, ao longo dos 14 subperíodos escolhidos, o que permitiu obter um melhor conhecimento acerca das dificuldades que as empresas sentem para se conseguirem manter em HGF. Além disso, identificámos os setores de atividade onde existem maior número de empresas de alto crescimento e em que períodos, comparando estes dados, nos diversos países em estudo.

4. RESULTADOS

4.1 – Análise dos resultados obtidos – Portugal

4.1.1. Empresas de alta performance

A Tabela 4.1.1. apresenta os dados relativos às empresas de alta performance em Portugal. Analisando a tabela, é facilmente verificável, que as empresas médias portuguesas conseguem com maior dinâmica atingir o nível de alta performance, através do crescimento do número de empregados contratados do que através do crescimento do volume de negócios. Prova disso, é o facto de durante os sete subperíodos em estudo, a quantidade de firmas HGF em empregados, ser sempre superior à quantidade de firmas HGF em volume de negócios. Contudo, em ambos os casos a sua quantidade diminuiu, nos anos da crise financeira, tendo-se assistido posteriormente a uma recuperação no último subperíodo (2012-2015).

Tabela 4.1.1 - N° de empresas de alta performance (Portugal)

Portugal		
	N° empresas de alta performance (Volume de negócios)	N° empresas de alta performance (Empregados)
2006-2009	74	98
2007-2010	57	86
2008-2011	33	61
2009-2012	19	53
2010-2013	18	49
2011-2014	23	48
2012-2015	30	74

Fonte: Elaboração Própria

4.1.2 Empresas qualificadas como HGF num ou mais períodos

Na tabela 4.1.2, é possível identificar as empresas de alta performance, num ou mais subperíodos ao longo do tempo analisado. Constatamos que existiram, no total, 155 empresas distintas em número de empregados e 271 empresas distintas em volume de negócios, num ou mais períodos de 3 anos.

Tabela 4.1.2 - Empresas qualificadas como HGF num ou mais períodos (Portugal)

Nº de períodos de alta performance	Empregados HGF	Volume de negócios HGF
1	96	171
2	34	81
3	17	3
4	4	10
5	2	1
6	1	1
7	1	1
8	0	0
TOTAL	155	271

Fonte: Elaboração Própria

Relativamente às empresas HGF em número de empregados, das 155 companhias que obtiveram este estatuto, 96 conseguiram atingir o estatuto de HGF, em apenas 1 subperíodo, sendo consideradas, por isso, empresas HGF “fugazes”, uma vez que apenas permaneceram neste patamar um subperíodo. Neste âmbito, podemos afirmar, que cerca de 62% das empresas de alto crescimento, durante o período 2006-2015, foram empresas HGF “fugazes”, o que evidencia a fraca capacidade das empresas se manterem nesse estatuto.

Neste parâmetro, as empresas de HGF em volume de negócios, não obtiveram melhores resultados, sendo que num total de 271 HGF, 171 empresas são empresas HGF “fugazes”, ou seja, equivale a 63%. Este mesmo valor, é considerado idêntico, ao valor obtido pelas empresas de alta performance em número de empregados.

4.1.3 Empresas HGF em períodos consecutivos

A tabela 4.1.3, indica o número de companhias que foram classificadas como HGF em numero de empregados e HGF em volume de negócios, no primeiro período analisado (2006-2009), assim como, o número de empresas deste grupo inicial que manteve o estatuto de alta performance.

Tabela 4.1.3 - N° de empresas HGF consecutivas de empregados e de volume de negócios (Portugal)

Portugal	06 - 09	07 - 10	08 - 11	09 - 12	10 - 13	11 - 14	12 - 15
N° HGF empregados	74	34	11	4	2	2	1
N° HGF volume de negócios	98	49	18	7	2	1	1

Fonte: Elaboração Própria

Relativamente a este tipo de empresas de HGF em número de empregados, podemos verificar que 34 das 74 empresas se manteve a este nível no segundo subperíodo (46%), e 11 no terceiro subperíodo (apenas 15% das empresas inicialmente HGF). O número de empresas resistentes reduziu ao longo dos subperíodos, restando somente uma empresa, no último subperíodo analisado, das que pertenciam ao grupo inicial de empresas HGF.

Relativamente às empresas HGF em volume de negócios, os resultados não foram superiores aos registados pelas empresas HGF em número de colaboradores, sendo que, comparativamente com estas, os seus valores foram bastante idênticos.

Como se verifica, no segundo subperíodo, 50% das empresas inicialmente HGF mantiverem esse estatuto. A quantidade deste tipo de empresas foi diminuindo ao longo do tempo, sendo que, tal como no caso das HGF em número de empregados, no subperíodo 2012-2015, apenas restou uma companhia das inicialmente HGF.

Tudo isto, revela mais uma vez, a dificuldade que as empresas sentem, para se manterem a um nível tão elevado de crescimento.

4.1.4. Empresas HGF “fugazes”

A tabela 4.1.4, indica o número de empresas que atingiram o nível de alta performance, em apenas um dos subperíodos, e que não foram capazes de atingir esse patamar em mais nenhum subperíodo. Como por exemplo, em 2006-2009, das 74 empresas HGF, 53% apenas foram classificadas como HGF neste subperíodo específico. Esta percentagem de HGF fugazes foi-se mantendo relativamente baixo ao longo dos subperíodos (25% em 2007-2010, 30% em 2008-2011, e adiante).

Tabela 4.1.4 - N° de empresas HGF “fugazes” de empregados (Portugal)

Portugal	06 – 09	07 – 10	08 – 11	09 – 12	10 – 13	11 – 14	12 – 15
N° HGF empregados	74	57	33	19	18	23	30
N° HGF empregados fugazes	39	14	10	6	4	4	19
%	53	25	30	32	22	17	63

Fonte: Elaboração Própria

Por outro lado, no subperíodo de 2012-2015, o valor subiu exponencialmente, sendo que 63% das empresas registadas como HGF, foram apenas naquele período de três anos. Curiosamente, o subperíodo com o valor de empresas HGF fugazes, foi o de 2011-2014, onde se registaram apenas 17% de HGF rápidas.

4.1.5. Empresas HGF “fugazes” de volume de negócios

No caso das HGF em volume de negócios, estas não diferem das HGF em numero de empregados, uma vez que atinge o valor de 44% das empresas classificadas como HGF no período de 2006-2009. Neste âmbito, é possível verificar que ao longo do tempo esta percentagem foi diminuindo.

Tabela 4.1.5 - N° de empresas HGF “fugazes” nos subperíodos de volume de negócios (Portugal)

Portugal	06 – 09	07 – 10	08 – 11	09 – 12	10 – 13	11 – 14	12 – 15
N° HGF volume de negócios	98	86	61	53	49	48	74
N° HGF volume de negócios fugazes	43	18	19	22	13	12	44
%	44	21	31	42	27	25	59

Fonte: Elaboração Própria

Por outro lado, tal como na tabela das HGF em numero de empregados, o valor aumenta de tal forma, que 59% deste tipo de empresas neste período de 3 anos, é considerado HGF fugaz.

4.1.6. Empresas que recuperam o estatuto de HGF

Na tabela 4.1.6, foi estudado o numero de empresas que, após perderem o estatuto de HGF, voltaram a recuperar esse mesmo estatuto. Relativamente às empresas portuguesas, podemos concluir que os resultados obtidos por estas, foi desapontante.

Das 39 empresas HGF em numero de empregados e das 43 empresas HGF em volume de negócios que perderem esse nível, nenhuma empresa conseguiu voltar a atingir o valor de crescimento anual que as enquadrasse em HGF, revelando alguma fragilidade.

Tabela 4.1.6 - Empresas que recuperaram o estatuto de HGF (Portugal)

Portugal	Empregados	Volume de negócios
Empresas que perderam o estatuto de HGF (07 – 10)	39	43
Período	Nº de empresas que recuperaram o estatuto de HGF	
08 – 11	0	0
09 – 12	0	0
10 – 13	0	0
11 – 14	0	0
12 – 15	0	0

Fonte: Elaboração Própria

4.1.7. Distribuição das HGF por setores de atividade – nº de empregados

A tabela 4.1.7. demonstra a distribuição por setores de atividade das empresas de alta performance através do crescimento de número de empregados em Portugal.

Como se verifica, a grande parte das empresas HGF deste tipo no nosso país, estão nos setores C (Indústria de Fabrico) e G (Comércio Retalhista). Por outro lado, existem setores que em nenhum dos anos em estudo, conseguir desenvolver uma empresa HGF de empregados, com são os casos dos setores B, S, T ou U. Outros setores, como o A ou o F, conseguiram gerar entre 4,76% e 7,69% do total de HGF deste género.

Tabela 4.1.7 – Distribuição setorial de HGF de empregados (Portugal)

NACE- Setor	2006- 2009	2007- 2010	2008- 2011	2009- 2012	2010- 2013	2011- 2014	2012- 2015
A	4,76%	4,55%	4,55%	5,88%	7,69%	3,57%	5,88%
B	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
C	14,29%	18,18%	13,64%	5,88%	15,38%	14,29%	11,76%
D	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
E	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	3,85%	3,57%	0,00%
F	4,76%	0,00%	4,55%	5,88%	7,69%	0,00%	0,00%
G	38,10%	40,91%	22,73%	47,06%	34,62%	35,71%	41,18%
H	4,76%	4,55%	9,09%	5,88%	19,23%	14,29%	17,65%
I	0,00%	0,00%	0,00%	5,88%	0,00%	0,00%	5,88%
J	4,76%	4,55%	9,09%	5,88%	3,85%	14,29%	5,88%
K	4,76%	4,55%	9,09%	0,00%	0,00%	3,57%	0,00%
L	0,00%	0,00%	9,09%	5,88%	0,00%	0,00%	0,00%
M	9,52%	9,09%	4,55%	0,00%	3,85%	7,14%	5,88%
N	4,76%	4,55%	9,09%	5,88%	3,85%	3,57%	5,88%
O	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
P	4,76%	4,55%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Q	4,76%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
R	0,00%	4,55%	4,55%	5,88%	0,00%	0,00%	0,00%
S	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
T	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
U	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

Fonte: Elaboração Própria

4.1.8. Distribuição das HGF por setores de atividade – volume negócios

No caso das empresas de alto crescimento em Portugal, através do seu volume de negócios, o cenário manteve-se muito idêntico ao caso das empresas HGF em número de empregados. Os setores em que mais existiram empresas de alto crescimento deste tipo, foram o C e o G, sendo que o principal setor continuou a ser o G, que até no subperíodo 2011-2014 atingiu uma percentagem de 58,62%, revelando uma grande dependência da economia portuguesa deste setor de atividade.

Tabela 4.1.8 – Distribuição setorial de HGF de volume de negócios (Portugal)

NACE- Setor	2006– 2009	2007– 2010	2008– 2011	2009– 2012	2010– 2013	2011– 2014	2012– 2015
A	2,27%	6,98%	3,03%	1,82%	0,00%	0,00%	1,96%
B	0,00%	0,00%	0,00%	1,82%	0,00%	0,00%	0,00%
C	9,09%	11,63%	15,15%	18,18%	15,38%	3,45%	23,53%
D	2,27%	0,00%	0,00%	3,64%	3,85%	3,45%	3,92%
E	2,27%	2,33%	3,03%	0,00%	0,00%	0,00%	1,96%
F	4,55%	6,98%	3,03%	1,82%	0,00%	0,00%	0,00%
G	40,91%	32,56%	21,21%	32,73%	42,31%	58,62%	29,41%
H	0,00%	0,00%	0,00%	1,82%	3,85%	3,45%	3,92%
I	0,00%	0,00%	0,00%	1,82%	0,00%	0,00%	0,00%
J	9,09%	6,98%	9,09%	7,27%	15,38%	6,90%	9,80%
K	2,27%	2,33%	3,03%	3,64%	7,69%	3,45%	5,88%
L	2,27%	4,64%	6,06%	0,00%	0,00%	0,00%	7,84%
M	13,63%	6,98%	12,12%	10,91%	3,85%	6,90%	5,88%
N	9,09%	13,95%	12,12%	10,91%	7,69%	10,34%	5,88%
O	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
P	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Q	0,00%	0,00%	6,06%	1,82%	0,00%	0,00%	0,00%
R	2,27%	4,65%	3,03%	1,82%	0,00%	0,00%	0,00%
S	0,00%	0,00%	3,03%	0,00%	0,00%	3,45%	0,00%
T	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

Fonte: Elaboração Própria

4.1.9 Comparação com variáveis de referência

Quanto ao caso português, podemos referir que as empresas de alta performance não têm seguido a trajetória das variáveis do seu país, já que, por um lado, o número total de empresas portuguesas, tem piorado bastante nestes últimos anos. Em contraste, a população ativa diminuiu, apesar de ter aumentado em alguns anos, como no ano de 2007.

Tabela 4.1.9 - Variáveis comparativas (Portugal)

Portugal				
<i>Anos</i>	Nº de empresas total	População ativa (Milhares)	PIB (Euro- milhões)	PIB per capita (PPS)
2006	--	5.499,6	166.248,7	20.405,8
2007	--	5.533,1	175.467,7	21.188,7
2008	1.202.573	5.534,6	178.872,6	21.048,1
2009	1.166.045	5.486,1	175.448,2	20.136,9
2010	1.111.927	5.489,7	179.929,8	20.894,0
2011	1.076.858	5.428,3	176.166,6	20.199,2
2012	1.026.741	5.382,6	168.398,0	19.986,9
2013	1.008.104	5.284,6	170.269,3	20.489,9
2014	1.015.0126	5.225,6	173.079,1	21.150,7
2015	--	5.195,2	179.504,3	22.164,5

Fonte: Adaptado de Por Data 2017 h). Toda a informação disponível em: <https://www.pordata.pt/>

Em relação ao PIB, os dados referentes a 2015 estão ao nível de 2010, revelando bem o impacto da crise financeira portuguesa. Em relação às empresas de alta performance, a sua quantidade cresceu substancialmente, uma vez que no período 2006-2009, havia na totalidade 1.258 empresas de elevado crescimento (de empregados e de volume de negócios), e no último período analisado (2012-2015), Portugal tem na sua economia, em atividade, 14.224 empresas deste tipo.

Acompanhando o facto de existirem mais HGF portuguesas, está o aumento do PIB per capita, revelando que ambas as variáveis parecem ter correlação positiva.

4.2 – Análise dos resultados obtidos – Espanha

4.2.1. Empresas de alta performance

Em Espanha, ao longo de todos os anos analisados, o número de médias empresas classificadas como de alta performance em volume de negócios, é relativamente baixa, quando comparado, com o número de empresas classificadas como HGF deste tipo, em

2006-2009. Nos subperíodos seguintes, notou-se uma enorme quebra, sendo que apesar de ligeira subida em 2009-2012, 2011-2014 e 2012-2015, Espanha não conseguiu recuperar a totalidade das empresas HGF “perdidas”.

Tabela 4.2.1 - Numero de empresas de alta performance (Espanha)

Espanha		
	Nº empresas de alta performance (Volume de negócios)	Nº empresas de alta performance (Empregados)
2006-2009	129	179
2007-2010	77	135
2008-2011	46	110
2009-2012	58	135
2010-2013	49	112
2011-2014	62	114
2012-2015	75	183

Fonte: Elaboração Própria

As empresas espanholas, por outro lado, demonstraram maior facilidade em atingirem um crescimento de, no mínimo, 20% ao longo de três anos, do seu número de colaboradores, do que em volume de negócios. Como é possível verificar na tabela acima, ao longo dos 10 anos analisados, este tipo de HGF sempre foram em maior quantidade do que o tipo de HGF em volume de negócios, apesar de ter existido alguma diminuição no número total deste tipo de empresas de alta performance. Ocorreu uma melhoria no subperíodo de 2009-2012, e 2011-2014, mas, apesar disso, a verdadeira recuperação ocorreu no último subperíodo, em que o número de HGF deste género passou de 114 para 183 HGF.

4.2.2. Empresas qualificadas como HGF num ou mais períodos

Podemos verificar, de acordo com a tabela 4.2.2, que em Espanha de um total de 345 empresas de rápido crescimento em numero de empregados, nos diferentes subperíodos, 245 foram consideradas HGF em apenas um subperíodo, revelando que 71% das HGF

foram “fugazes”. Apenas uma empresa conseguiu atingir o nível de HGF em seis subperíodos distintos.

Tabela 4.2.2 - Empresas qualificadas como HGF num ou mais períodos (Espanha)

Nº de períodos de alta performance	Empregados HGF	Volume de negócios HGF
1	245	448
2	67	123
3	20	48
4	9	13
5	3	9
6	1	2
7	0	3
8	0	0
TOTAL	345	646

Fonte: Elaboração Própria

Em termos de HGF de volume de negócios, o panorama não demonstra ser melhor, já que cerca de 69% das HGF foram-no em apenas um subperíodo. Ao contrário, três empresas conseguiram atingir este patamar em sete ocasiões distintas, demonstrando assim, grande resiliência.

4.2.3. Empresas HGF em períodos consecutivos

No caso espanhol, tendo em conta os dados da tabela 4.2.3, o número de empresas consecutivas em nº de empregados, mostra-se mais frágil neste parâmetro que o número de empresas consecutivas em volume de negócios.

Tabela 4.2.3 - Numero de empresas HGF consecutivas de empregados e de volume de negócios (Espanha)

Espanha	06 - 09	07 - 10	08 - 11	09 - 12	10 - 13	11 - 14	12 - 15
Nº HGF empregados	129	42	14	6	3	0	0
Nº HGF volume de negócios	179	65	30	11	7	4	4

Fonte: Elaboração Própria

4.2.4. Empresas HGF "fugazes" de empregados

Na tabela 4.2.4, pode verificar-se que as empresas espanholas revelam, mais uma vez, dificuldades em manterem-se a este nível de crescimento. Observa-se um valor de 31%, em dois períodos (2007-2010 e 2010-2013).

Tabela 4.2.4 - Nº de empresas HGF “fugazes” nos subperíodos de empregados (Espanha)

Espanha	06 - 09	07 - 10	08 - 11	09 - 12	10 - 13	11 - 14	12 - 15
Nº HGF empregados	129	77	46	58	49	62	75
Nº HGF empregados fugazes	83	24	19	29	15	23	46
%	64	31	41	50	31	37	61

Fonte: Elaboração Própria

Contudo, nos restantes cinco subperíodos, os valores de HGF fugazes é sempre muito elevado, atingindo 64% em 2006-2009 e 61% em 2012-2015.

4.2.5. Empresas HGF "fugazes" de volume de negócios

De acordo com a tabela 4.2.5, no caso das HGF em volume de negócios “fugazes”, a situação ao longo dos anos analisados não é melhor comparativamente com a situação das HGF em número de empregados “fugazes”, já que inicia e termina o estudo com valores elevadíssimos (61% e 64%), sendo, contudo, o subperíodo com menor número de HGF “fugazes” o de 2011-2014.

As empresas espanholas, revelaram, em ambos os tipos de empresas HGF que, em geral, conseguem diminuir o número de empresas HGF fugazes ao longo do tempo analisado, piorando esse mesmo número somente no subperíodo correspondente a 2012-2015.

Tabela 4.2.5 - N° de empresas HGF “fugazes” nos subperíodos de volume de negócios (Espanha)

Espanha	06 – 09	07 – 10	08 – 11	09 – 12	10 – 13	11 – 14	12 – 15
N° HGF volume de negócios	179	135	110	135	112	114	183
N° HGF volume de negócios fugazes	109	41	35	71	43	29	117
%	61	30	32	53	38	25	64

Fonte: Elaboração Própria

4.2.6. Empresas que recuperam o estatuto de HGF

Já se verificou nas tabelas anteriores, que apenas um número reduzido de empresas de alta performance consegue manter-se neste patamar durante um longo período. Na tabela 4.2.6, apresentam-se as empresas que foram classificadas como HGF, que perderem esse estatuto e que conseguiram posteriormente recuperar esse estatuto.

Assim, foi possível identificar que das 52 empresas HGF em numero de empregados existentes em 2006-2009, somente duas (em 2012-2015) conseguiram recuperar esse estatuto.

Tabela 4.2.6 - Empresas que recuperaram o estatuto de HGF (Espanha)

Espanha	Empregados	Volume de negócios
Empresas que perderam o estatuto de HGF (07 – 10)	52	44
Período	Nº de empresas que recuperaram o estatuto de HGF	
08 – 11	0	0
09 – 12	0	0
10 – 13	0	3
11 – 14	0	1
12 – 15	2	1

Fonte: Elaboração Própria

No caso das HGF em volume de negócios, das 44 empresas deste nível no primeiro subperíodo estudado, apenas três conseguiram recuperar esse patamar de crescimento em 2010-2013, e uma conseguiu em 2011-2014, e outra em 2012-2015.

Para concluir, podemos afirmar que somente um número muito reduzido de empresas conseguiu recuperar o estatuto de HGF, tanto no tipo de empresas HGF em numero de empregados como HGF em volume de negócios. Tudo isto prova, a difícil tarefa, que é a de atingir tamanho nível de crescimento e excelência.

4.2.7. Distribuição das HGF por setores de atividade - nº de empregados

A distribuição setorial das companhias espanholas de rápido crescimento, via o número de empregados, por outro lado, é muito dispersa, sendo que nenhum setor tem HGF classificadas com mais do que 50%, como acontece noutros países estudados. Contudo, o setor de atividade retalhista, demonstra-se como o principal setor, sendo que o mínimo

que atinge é de 23,26% em 2006-2009. Inversamente, os setores de atividade como a Administração Pública (O) ou Atividades de Organizações e Entidades Extraterritoriais (U), são alguns dos setores com o menor número de HGF espanholas deste tipo, não gerando nenhuma HGF, em muitos dos anos em análise.

Tabela 4.2.7 – Distribuição setorial de HGF de empregados (Espanha)

NACE- Setor	2006– 2009	2007- 2010	2008- 2011	2009- 2012	2010- 2013	2011- 2014	2012- 2015
A	0,00%	1,30%	4,35%	3,45%	8,16%	4,84%	1,33%
B	1,55%	1,30%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	1,33%
C	15,50%	16,89%	13,04%	8,62%	14,29%	14,52%	17,33%
D	0,78%	1,30%	4,35%	1,72%	2,04%	0,00%	0,00%
E	1,55%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
F	10,08%	6,50%	6,52%	6,90%	8,16%	9,68%	12,00%
G	23,26%	24,68%	28,26%	32,76%	34,70%	29,03%	28,00%
H	6,20%	7,80%	8,70%	8,62%	2,04%	4,84%	0,00%
I	3,10%	2,60%	2,17%	3,45%	0,00%	1,61%	2,67%
J	7,75%	3,90%	4,35%	6,90%	6,12%	3,23%	6,67%
K	1,55%	3,90%	0,00%	1,72%	0,00%	3,23%	0,00%
L	3,88%	1,30%	2,17%	3,45%	2,04%	6,45%	2,67%
M	6,98%	9,03%	10,87%	3,45%	4,08%	8,06%	6,67%
N	10,08%	7,80%	13,04%	6,90%	12,24%	6,45%	13,33%
O	0,00%	3,90%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
P	3,10%	2,60%	2,17%	1,72%	2,04%	0,00%	0,00%
Q	3,10%	3,90%	0,00%	1,72%	2,04%	3,23%	2,67%
R	1,55%	1,30%	2,17%	1,72%	0,00%	1,61%	2,67%
S	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	1,61%	2,67%
T	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
U	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

Fonte: Elaboração própria

4.2.8. Distribuição das HGF por setores de atividade - volume negócios

Na tabela seguinte, verifica-se que a distribuição setorial das HGF em volume de negócios espanholas, é muito idêntica à distribuição setorial das HGF em número de colaboradores do mesmo país. O setor retalhista, no estudo, voltou a revelar-se como o principal gerador de HGF's. Já os setores de atividade com menor capacidade em gerar empresas de alto crescimento deste tipo, também foram os mesmos que na tabela de HGF em nº de empregados.

Tabela 4.2.8 – Distribuição setorial de HGF de volume de negócios (Espanha)

NACE- Setor	2006– 2009	2007– 2010	2008– 2011	2009– 2012	2010– 2013	2011– 2014	2012– 2015
A	2,79%	1,48%	2,73%	2,22%	5,36%	3,51%	1,09%
B	0,00%	0,00%	0,90%	0,74%	0,00%	0,71%	0,55%
C	12,85%	16,30%	16,36%	13,33%	19,64%	12,28%	14,21%
D	2,56%	2,22%	2,73%	2,22%	1,79%	0,00%	0,55%
E	1,68%	0,00%	0,00%	0,00%	1,79%	0,88%	0,55%
F	7,82%	4,44%	6,36%	5,19%	4,46%	5,26%	7,10%
G	19,55%	34,81%	31,82%	25,93%	35,71%	42,98%	42,62%
H	7,26%	5,19%	7,27%	3,70%	4,46%	3,39%	4,37%
I	1,12%	0,74%	1,82%	1,48%	2,68%	2,63%	2,73%
J	8,38%	5,93%	5,43%	4,44%	2,68%	0,88%	3,28%
K	2,23%	2,22%	1,82%	1,48%	2,68%	4,39%	3,28%
L	7,26%	3,70%	5,55%	3,70%	1,79%	0,88%	2,73%
M	8,94%	5,93%	6,36%	5,19%	6,25%	7,89%	4,92%
N	8,38%	6,67%	4,55%	3,70%	5,04%	6,14%	7,10%
O	0,56%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,88%	1,09%
P	7,26%	1,48%	1,52%	1,48%	0,00%	1,75%	0,55%
Q	6,09%	3,70%	3,64%	2,96%	2,68%	2,63%	2,73%
R	2,23%	0,74%	0,90%	0,74%	0,00%	1,75%	0,00%
S	0,00%	0,00%	0,90%	0,74%	0,00%	0,00%	0,55%
T	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
U	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

Fonte: Elaboração própria

4.2.9. Comparação com variáveis de referência

No caso espanhol os parâmetros População Ativa, Produto Interno Bruto e PIB per capita (PPS) acompanham a evolução destas empresas, sendo, deste modo, interessante de se verificar, que por um lado, o número total de empresas espanholas em atividade diminuiu, passando de 3.711.835 em 2008 para 3.432.072 em 2014, as empresas de elevado crescimento (como indicámos anteriormente) durante esta década, aumentaram e diminuíram em quantidade, mas por fim, o seu número acabou efetivamente por ser superior em 2015 do que era em 2006.

Tabela 4.2.9 - Variáveis comparativas (Espanha)

<i>Anos</i>	Espanha			
	Nº de empresas total	População ativa (Milhares)	PIB (Euro- milhões)	PIB per capita (PPS)
2006	--	21.780,0	1.007.074,0	25.504,0
2007	--	22.426,1	1.080.807,0	26.868,9
2008	3.711.835	23.065,6	1.116.207,0	26.447,4
2009	3.631.232	23.260,4	1.079.034,0	24.641,7
2010	3.554.571	23.364,6	1.080.913,0	24.424,5
2011	3.514.894	23.434,1	1.070.413,0	24.186,9
2012	3.466.110	23.443,7	1.039.758,0	24.166,8
2013	3.417.758	23.190,1	1.025.634,0	23.943,5
2014	3.432.072	22.954,6	1.037.025,0	24.713,2
2015	--	22.922,0	1.075.639,0	25.905,4

Fonte: Adaptado de Por Data 2017 f). Toda a informação disponível em: <https://www.pordata.pt/>

O PIB acompanhou esta tendência, sendo que também revelou uma quebra no ano de 2009, e depois entre 2011 e 2013, recuperando solidamente em 2014 e 2015. O PIB espanhol em 2015, é superior ao PIB de 2006 em mais de 68 milhões de euros.

Ainda assim, o PIB per capita no final dos 10 anos manteve-se praticamente inalterado (surgiram várias quebras e recuperações durante estes anos), aumentando pouco mais de 400 PPS em 10 anos, revelando que a produtividade da População Ativa pouco ou nada aumentou, já que a população ativa de 2015 é superior à existente em 2006.

Em suma, podemos afirmar, que em Espanha, existe uma grande influência das empresas de elevado crescimento sobre as restantes variáveis, uma vez que, quando o número de empresas de alta performance aumentou (a partir de 2011), a economia espanhola conseguiu recuperar, melhorando o seu PIB e PIB per capita, mesmo tendo contra si, o facto de o número de empresas espanholas ter diminuído.

4.3 – Análise dos resultados obtidos – Itália

4.3.1. Empresas de alta performance

No caso italiano, ao longo dos 10 anos estudados, verifica-se que o número de empresas de alta performance em número de empregados, foi sempre superior ao número de empresas de alta performance em volume de negócios.

Tabela 4.3.1 - Nº de Empresas de alta performance (Itália)

Itália		
	Nº empresas de Alta performance (Volume de negócios)	Nº empresas de alta performance (Empregados)
2006-2009	68	77
2007-2010	59	87
2008-2011	40	77
2009-2012	33	126
2010-2013	28	68
2011-2014	28	47
2012-2015	29	75

Fonte: Elaboração Própria

O subperíodo em que a diferença foi mais evidente, foi em 2009-2012, com uma diferença de 93 empresas, uma vez que 126 empresas foram consideradas HGF, em termos de empregados e somente 33 companhias italianas foram classificadas como HGF em volume de negócios. Esta situação é comum no caso iatliano, em que o número de HGF em empregados foi sendo, cada vez mais, superior ao número de HGF em volume de negócios.

Esta diferença veio, no entanto, a atenuar-se ao longo do tempo, uma vez que o número de HGF dos dois tipos, diminuiu nos últimos 3 subperíodos, tendo revelado uma ligeira melhoria no último subperíodo, de 2012-2015.

4.3.2. Empresas qualificadas como HGF num ou mais períodos

Na tabela 4.3.2., é possível verificar que as empresas italianas de alta performance em volume de negócios, conseguem ser mais persistentes do que as empresas de alta performance em número de empregados, uma vez que em toda a análise, as HGF em volume de negócios foram sempre em maior número do que as HGF em número de empregados.

Tabela 4.3.2 - Empresas qualificadas como HGF num ou mais períodos (Itália)

Nº de períodos de alta performance	Empregados HGF	Volume de negócios HGF
1	150	257
2	41	77
3	8	28
4	6	10
5	1	2
6	0	2
7	0	0
TOTAL	206	376

Fonte: Elaboração Própria

Além disso, existiram 2 empresas que conseguiram permanecer com um crescimento de volume de negócios de, pelo menos, 20% durante 6 períodos, enquanto no caso das HGF de empregados, apenas uma resistiu mais períodos que as restantes, atingindo o patamar de excelência durante 5 períodos.

Contudo, foi possível denotar que qualquer que seja o tipo de HGF, grande parte das empresas são empresas de alto crescimento “fugazes”, já que tanto num caso como no outro, mais de 50% das empresas classificadas como HGF no primeiro período, perderam esse estatuto no segundo período...

4.3.3. Empresas HGF em períodos consecutivos

Relativamente às empresas consecutivas, as HGF em número de empregados conseguiram, ao longo dos sete subperíodos em análise, obter uma melhor performance, que as HGF em volume de negócio.

Tabela 4.3.3 - Nº de empresas HGF consecutivas de empregados e de Volume de Negócios (Itália)

Itália	06 – 09	07 – 10	08 – 11	09 – 12	10 – 13	11 – 14	12 - 15
Empregados HGF	68	20	8	5	1	0	0
Volume de negócios HGF	77	0	0	0	0	0	0

Fonte: Elaboração Própria

Prova disso, é o facto de nenhuma das 77 empresas classificadas com empresas de alta performance no primeiro subperíodo, ter conseguido preservar a mesma classificação no subperíodo seguinte.

Por outro lado, as HGF em empregados, inicialmente classificadas (68), diminuindo igualmente de forma muito significativa, conseguiram manter uma até ao período 2010-

2013, revelando assim que em Itália as empresas que obtiverem a classificação de HGF através do crescimento do número de colaboradores, são mais consistentes e conseguiram manter esse estatuto com maior facilidade que as HGF em volume de negócios.

4.3.4. Empresas HGF "fugazes" de empregados

A tabela 4.3.4. apresenta as empresas que durante, relativamente pouco tempo, foram classificadas como empresas de rápido crescimento em número de empregados.

Tabela 4.3.4 - N° de empresas HGF “fugazes” nos subperíodos de empregados (Itália)

Itália	06 – 09	07 – 10	08 – 11	09 – 12	10 – 13	11 – 14	12 – 15
N° HGF empregados	68	59	40	33	28	28	29
N° HGF empregados fugazes	46	29	16	15	13	11	19
%	68	49	40	45	46	39	66

Fonte: Elaboração Própria

A Itália apresenta altos níveis de HGF “fugazes”, verificando-se que a percentagem de empresas HGF “fugazes” ao longo do período nunca foi inferior a 39%. Também em Itália, as empresas HGF em numero de empregados, não conseguem manter níveis de crescimento elevado durante períodos longos.

4.3.5. Empresas HGF "fugazes" de volume de negócios

Em relação a HGF fugazes em volume de negócios, a tabela 4.3.5 mostra que as empresas italianas sentem dificuldades em manter esse estatuto por períodos longos.

Tabela 4.3.5 – N° de empresas HGF “Fugazes” nos subperíodos de volume de negócios (Itália)

Itália	06 – 09	07 – 10	08 – 11	09 – 12	10 – 13	11 – 14	12 – 15
N° HGF volume de negócios	77	87	77	126	68	47	75
N° HGF volume de negócios fugazes	39	27	25	81	24	10	51
%	51	31	32	64	35	21	68

Fonte: Elaboração Própria

Apesar de nas empresas de alto crescimento em 2011-2014, apenas 21% serem consideradas como fugazes, existem outros subperíodos, como 2009-2012 e 2012-2015 em que, as empresas fugazes são, respetivamente, 64% e 68% do total de empresas HGF. Tudo isto, vem confirmar o quão difícil é para uma empresa em atingir e manter o estatuto de empresa de alta performance, seja ela de que tipo for.

4.3.6. Empresas que recuperam o estatuto de HGF

Em relação a empresas que não atingiram o estatuto de HGF em 2007-2010, e que posteriormente conquistaram de novo esse mesmo estatuto, tanto ao nível das HGF em número de colaboradores, como em volume de negócios, as empresas italianas demonstraram uma enorme dificuldade em recuperar esse nível de crescimento.

Tabela 4.3.6 - Empresas que recuperaram o estatuto de HGF (Itália)

ITÁLIA	Empregados	Volume de negócios
Empresas que perderam o estatuto de HGF (07 – 10)	9	42
Período	Nº de empresas que recuperaram o estatuto de HGF	
08 - 11	0	0
09 – 12	0	0
10 – 13	1	2
11 – 14	0	0
12 - 15	1	1

Fonte: Elaboração Própria

Como se pode verificar na tabela 4.3.6, das 9 empresas HGF em número de empregados, apenas uma empresa, em 2 ocasiões distintas, conseguiu retornar a tamanho grau de crescimento.

Em termos de volume de negócios, os resultados não foram superiores, já que das 42 companhias que perderam o estatuto de alto crescimento em 2007-2010, apenas duas conseguiram voltar a serem classificadas como HGF em 2010-2013, e uma em 2012-2015, revelando assim, as mesmas dificuldades sentidas pelas empresas HGF em número de empregados.

4.3.7. Distribuição das HGF por setores de atividade - nº de empregados

Em termos de distribuição por setores de atividade, as empresas italianas classificadas como HGF através do crescimento do número de empregados, pertencem predominantemente ao setor retalhista, sendo que ao longo dos sete subperíodos, as empresas deste setor nunca foram inferiores a 27,27% do total de HGF deste tipo.

Tabela 4.3.7 – Distribuição setorial de HGF de empregados (Itália)

NACE- Setor	2006- 2009	2007- 2010	2008- 2011	2009- 2012	2010- 2013	2011- 2014	2012- 2015
A	0,00%	1,69%	0,00%	0,00%	0,00%	3,57%	0,00%
B	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
C	20,55%	15,25%	17,50%	15,15%	21,43%	14,29%	17,24%
D	2,94%	3,39%	2,50%	6,06%	10,71%	7,14%	3,45%
E	1,47%	1,69%	5,00%	3,03%	3,57%	0,00%	3,45%
F	1,47%	3,89%	5,00%	3,03%	3,57%	3,57%	6,90%
G	35,29%	37,29%	35,00%	27,27%	28,57%	28,57%	55,17%
H	11,76%	3,39%	5,00%	12,12%	14,29%	14,29%	0,00%
I	1,47%	1,69%	0,00%	0,00%	3,57%	3,57%	0,00%
J	5,88%	6,78%	5,00%	6,06%	0,00%	10,71%	10,37%
K	1,47%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	7,14%	0,00%
L	1,47%	1,69%	2,50%	3,03%	0,00%	3,57%	0,00%
M	4,41%	8,47%	5,00%	12,12%	7,14%	3,57%	0,00%
N	4,41%	8,47%	5,00%	6,06%	0,00%	0,00%	0,00%
O	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
P	0,00%	1,69%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Q	7,35%	5,09%	7,50%	3,03%	3,57%	0,00%	3,45%
R	0,00%	0,00%	2,50%	3,03%	3,57%	0,00%	0,00%
S	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
T	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
U	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

Fonte: Elaboração Própria

Outro setor também com um elevado número de HGF, é o setor da Manufatura, que atinge valores, como em 2010-2013, de 21,43%.

Por outro lado, nos 10 anos analisados, nenhuma empresa dos setores S (Outros Serviços), ou R (Serviços de Arte, Entretenimento e Recreativos), atingiram crescimentos suficientes, para serem consideradas como HGF.

4.3.8. Distribuição das HGF por setores de atividade - volume negócios

A tabela 4.3.8, referente à distribuição setorial das HGF italianas em volume de negócios, apresenta traços muito semelhantes os da HGF italianas em número de

empregados, uma vez que os principais setores geradores de HGF foram o C e o G, tal como no caso das HGF de empregados. Paralelamente os setores com menor número de HGF em volume de negócios, são os mesmos que no caso das HGF em empregados.

No caso italiano, verifica-se uma quebra constante do número total de empresas existentes com sede em Itália. Acompanhando essa situação o número de empresas de alto crescimento em 2015 também é menor do que era em 2006.

Tabela 4.3.8 – Distribuição setorial de HGF de volume de negócios (Itália)

NACE- Setor	2006- 2009	2007- 2010	2008- 2011	2009- 2012	2010- 2013	2011- 2014	2012- 2015
A	0,00%	0,00%	1,30%	0,00%	2,94%	2,13%	2,67%
B	0,00%	0,00%	0,00%	0,79%	0,00%	0,00%	0,00%
C	23,38%	27,59%	28,57%	47,62%	48,53%	31,91%	28,00%
D	0,00%	2,30%	1,30%	1,59%	1,47%	0,00%	0,00%
E	1,30%	0,00%	1,30%	0,79%	1,47%	2,13%	0,00%
F	3,90%	8,05%	2,60%	3,17%	7,35%	10,64%	4,00%
G	32,47%	32,18%	38,96%	29,37%	17,65%	31,91%	38,67%
H	7,79%	5,75%	5,19%	3,17%	4,41%	4,26%	4,00%
I	1,30%	2,30%	2,60%	0,79%	1,47%	2,13%	1,33%
J	5,19%	5,75%	3,90%	3,17%	4,41%	6,38%	2,67%
K	1,30%	0,00%	0,00%	1,59%	0,00%	0,00%	1,33%
L	1,30%	2,30%	2,60%	0,79%	0,00%	2,13%	1,33%
M	9,09%	5,75%	6,49%	4,76%	7,35%	2,13%	2,67%
N	2,60%	4,60%	3,90%	1,59%	1,47%	2,13%	9,33%
O	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
P	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Q	5,19%	2,30%	0,00%	0,00%	1,47%	0,00%	0,00%
R	1,30%	1,15%	0,00%	0,00%	0,00%	2,13%	1,33%
S	0,00%	0,00%	1,30%	0,79%	0,00%	0,00%	0,00%
T	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
U	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

Fonte: Elaboração Própria

4.3.9. Comparação com variáveis de referência

Tabela 4.3.9 - Variáveis comparativas (Itália)

Anos	Itália			
	Nº de empresas total	População ativa (Milhares)	PIB (Euro-milhões)	PIB per capita (PPS)
2006	--	24.411,9	1.548.473,4	26.759,3
2007	--	24.375,3	1.609.550,8	28.022,4
2008	4.575.632	24.754,7	1.632.150,8	27.980,5
2009	4.524.654	24.605,3	1.572.878,3	26.257,3
2010	4.522.961	24.582,6	1.604.514,5	26.785,3
2011	4.521.034	24.659,5	1.637.462,9	27.417,3
2012	4.512.088	25.257,0	1.613.265,0	27.378,2
2013	4.462.523	25.259,2	1.604.599,1	26.535,4
2014	4.427.708	25.514,9	1.621.827,2	26.648,6
2015	--	25.498,0	1.645.439,4	27.814,2

Fonte: Adaptado de Por Data 2017 g). Toda a informação disponível em: <https://www.pordata.pt/>

Ainda assim, a economia italiana conseguiu no final de 2015 reverter a problemática da queda de produção, evidenciada em 2009, 2012 e 2013, sendo que em 2015 obteve uma subida de 1.621.827,20 euros para 1.645.439,40 euros, conseguindo ao fim de 10 anos aumentar o seu PIB em cerca de 100 milhões de euros.

O PIB, a população ativa italiana e o seu PIB per capita verificam um crescimento, sem que esse crescimento seja constante ao longo do tempo. Verificam-se alguns crescimentos negativos ao longo do tempo em estudo, em ambas as variáveis.

4.4 – Análise dos resultados obtidos – Grécia

4.4.1. Empresas de alta performance

Acedendo a Base de Dados Amadeus, foi possível obter o número de empresas de alto crescimento, no período em análise. Assim respeitando os critérios definidos pela OCDE, verificou-se que as empresas de alta performance em volume de negócios, apesar do fraco desempenho, são superiores em número às empresas de alta performance em empregados.

Tabela 4.4.1 - Nº de empresas de alta performance (Grécia)

Grécia		
	Nº empresas de alta performance (Volume de negócios)	Nº empresas de alta performance (Empregados)
2006-2009	1	0
2007-2010	5	0
2008-2011	6	3
2009-2012	11	0
2010-2013	9	1
2011-2014	9	3
2012-2015	12	1

Fonte: Elaboração Própria

Nos períodos de 2006-2009 e 2007-2010, nenhuma companhia grega atingiu crescimento suficiente para ser classificada como HGF em número de empregados, sendo que nos períodos seguintes, as empresas HGF não ultrapassaram um total de 3. Já as HGF em volume de negócios, foram sempre superiores em número, atingindo um máximo de 12 no período 2012-15.

4.4.2. Empresas qualificadas como HGF num ou mais períodos

Na tabela 4.4.2, comprova-se que o número de empresas com alto crescimento em empregados é muito inferior em relação ao número de empresas de alta performance em volume de negócios.

Tabela 4.4.2 - Empresas qualificadas como HGF num ou mais períodos (Grécia)

Nº de períodos de alta performance	Empregados HGF	Volume de negócios HGF
1	8	30
2	0	7
3	0	3
4	0	0
5	0	0
6	0	0
7	0	0
TOTAL	8	40

Fonte: Elaboração Própria

As oito empresas HGF em empregados atingiram esse patamar apenas num dos subperíodos analisados, enquanto trinta companhias gregas HGF em volume de negócios, conseguiram chegar ao nível de alto crescimento num dos subperíodos, sete em dois subperíodos e três em três subperíodos, revelando assim, uma maior capacidade em manter um crescimento tão elevado.

Deste modo, é possível afirmar que o crescimento das HGF gregas em volume de negócios é mais resistente do que o crescimento das HGF em número de empregados.

4.4.3. Empresas HGF em períodos consecutivos

No caso da Grécia e tendo em conta os dados representados na tabela 4.4.3, verifica-se que o número de empresas HGF consecutivas é nulo.

Tabela 4.4.3 - N° de empresas HGF consecutivas de empregados e de volume de negócios (Grécia)

Grécia	06 - 09	07 - 10	08 - 11	09 - 12	10 - 13	11 - 14	12 - 15
N° HGF empregados	0	0	0	0	0	0	0
N° HGF volume de negócios	1	0	0	0	0	0	0

Fonte: Elaboração Própria

No subperíodo de 2006-2009, somente uma empresa atingiu tal nível de crescimento (volume de negócios), não conseguindo manter esse nível no subperíodo seguinte, revelando desse modo, a inexistência da capacidade das empresas gregas em manterem crescimentos elevados.

4.4.4. Empresas HGF "fugazes" de empregados

Relativamente às companhias HGF em número de colaboradores, de acordo com os dados apresentados na tabela 4.4.4, verifica-se que particamente todas as empresas que obtiveram um alto crescimento num período, não o mantêm no período seguinte, sendo por isso HGF fugazmente. Exemplo disso, é o subperíodo de 2001-2014, em que das três HGF, duas foram HGF somente naquele subperíodo.

Tabela 4.4.4 - N° de empresas HGF “fugazes” de empregados (Grécia)

GRÉCIA	06 - 09	07 - 10	08 - 11	09 - 12	10 - 13	11 - 14	12 - 15
N° HGF empregados	0	0	3	0	1	3	1
N° HGF empregados fugazes	0	0	1	0	0	2	0
%	0	0	33	0	0	66	0

Fonte: Elaboração Própria

4.4.5. Empresas HGF "fugazes" de volume de negócios

No caso das HGF em volume de negócios, tendo em conta os resultados obtidos, verificou-se uma pequena melhoria comparativamente às HGF em número de empregados. Desse modo, o número total de HGF é superior e, em geral, a percentagem de HGF “fugazes” é inferior às HGF “fugazes” existentes na tabela 4.4.5, exceção feita no subperíodo de 2006-2009 (100%) e no de 2009-2012 (82%).

Tabela 4.4.5 - N° de empresas HGF “fugazes” de volume de negócios (Grécia)

	06 – 09	07 – 10	08 – 11	09 – 12	10 – 13	11 – 14	12 - 15
N° HGF volume de negócios	1	5	6	11	9	9	12
N° HGF volume de negócios fugazes	1	2	3	9	4	4	7
%	100	40	50	82	44	44	58

Fonte: Elaboração Própria

Neste âmbito, é possível afirmar que na Grécia, as empresas de alta performance através do alto crescimento do volume de negócios, têm mais facilidade em manter tal crescimento, do que as empresas HGF em número de empregados.

4.4.6. Empresas que recuperam o estatuto de HGF

A tabela 4.4.6, mostra a inexistência de empresas que recuperaram o estatuto de HGF na Grécia entre 2007 e 2015. Durante todo o período em análise, somente uma companhia teve capacidade de recuperar esse estatuto, neste caso, em volume de negócios.

Tabela 4.4.6 - Empresas que recuperaram o estatuto de HGF (Grécia)

	Empregados	Volume de negócios
Empresas que perderam o estatuto de HGF (07 – 10)	0	0
Período	Nº de empresas que recuperaram o estatuto de HGF	
08 - 11	0	0
09 – 12	0	0
10 – 13	0	0
11 – 14	0	0
12 - 15	0	1

Fonte: Elaboração Própria

4.4.7. Distribuição das HGF por setores de atividade - nº de empregados

No caso das HGF de empregados, em grande parte dos períodos, nenhuma empresa atingiu o crescimento suficiente para ser considerada HGF. Contudo, como já verificado anteriormente, poucas foram as empresas assim classificadas. No subperíodo de 2008-2011, 67% das empresas eram do setor de atividade Retalhista, e 33% do setor de atividade de Serviços Administrativos. No subperíodo de 2010-2013, a totalidade das HGF eram do setor retalhista. Já no subperíodo 2011-2014, 67% eram novamente do setor de atividade retalhista, e 33% eram empresas do setor da construção. Por fim, no último subperíodo, o total de HGF deste género eram do setor da manufaturação.

Tabela 4.4.7 – Distribuição Setorial de HGF de Empregados (Grécia)

NACE- Setor	2006- 2009	2007- 2010	2008- 2011	2009- 2012	2010- 2013	2011- 2014	2012- 2015
A	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
B	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
C	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%
D	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
E	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
F	0,00%	0,00%	67,00%	0,00%	0,00%	33,00%	0,00%
G	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	67,00%	0,00%
H	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
I	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
J	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
K	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
L	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
M	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
N	0,00%	0,00%	33,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
O	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
P	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Q	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
R	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
S	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
T	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
U	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

Fonte: Elaboração Própria

4.4.8. Distribuição das HGF por setores de atividade - volume negócios

Na tabela 4.4.8, denota-se que ao contrário da distribuição das HGF em número de empregados por setores de atividade, a distribuição por setor de atividade das HGF em vendas, demonstra uma maior distribuição, sendo que somente no subperíodo 2006-2009, as empresas HGF eram de um único setor (G-Retalho).

Tabela 4.4.8 – Distribuição setorial de HGF de volume de negócios (Grécia)

NACE- Secção	2006– 2009	2007– 2010	2008– 2011	2009– 2012	2010– 2013	2011– 2014	2012– 2015
A	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
B	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
C	0,00%	20,00%	16,66%	45,45%	22,22%	33,33%	25,00%
D	0,00%	0,00%	0,00%	9,09%	11,11%	11,11%	0,00%
E	0,00%	0,00%	0,00%	9,09%	0,00%	0,00%	0,00%
F	0,00%	0,00%	0,00%	9,09%	22,22%	22,22%	33,33%
G	100,00%	20,00%	16,66%	9,09%	22,22%	22,22%	0,00%
H	0,00%	0,00%	0,00%	9,09%	0,00%	0,00%	0,00%
I	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	8,33%
J	0,00%	0,00%	16,66%	0,00%	11,11%	0,00%	16,67%
K	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	8,33%
L	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
M	0,00%	0,00%	16,66%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
N	0,00%	40,00%	16,66%	0,00%	11,11%	11,11%	8,33%
O	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
P	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Q	0,00%	20,00%	16,66%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
R	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
S	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
T	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
U	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

Fonte: Elaboração Própria

Apesar disso, pode-se afirmar que os principais setores de atividade gregos, cujas empresas conquistaram elevados crescimentos ao longo do período analisado, foram os setores C (Manufaturação), F (Construção), G (Retalho), J (Informação e Comunicação), N (Serviços Administrativos) e Q (Atividades de Saúde e Sociais), revelando assim, uma maior dispersão do que o outro tipo de HGF gregas em crescimento de empregados. Assim, é credível indicar que as HGF em volume de negócios gregas são mais diversas, em termos de setor de atividade, que as HGF de empregados do mesmo país.

Como indicado anteriormente, a quantidade de HGF gregas tem sofrido uma grande quebra, praticamente deixando de existir. Contudo nos últimos dois subperíodos analisados, a sua quantidade aumentou.

4.4.9. Comparação com variáveis de referência

Tabela 4.4.9 - Variáveis Comparativas (Grécia)

Anos	Grécia			
	Nº de empresas total	População ativa (Milhares)	PIB (Euro- Milhões)	PIB per capita (PPS)
2006	--	4.975,7	217.861,6	23.604,0
2007	--	4.982,4	232.694,6	24.144,6
2008	26.088	4.998,3	241.990,4	24.386,9
2009	25.659	5.040,7	237.534,2	23.101,1
2010	24.907	5.029,1	226.031,4	21.536,9
2011	24.224	4.936,2	207.028,9	19.717,3
2012	23.721	4.890,1	191.203,9	19.103,2
2013	22.617	4.843,5	180.654,3	19.166,7
2014	22.080	4.810,6	177.940,6	19.406,4
2015	--	4.807,7	175.697,4	19.678,5

Fonte: Adaptado de Por Data 2017 e). Toda a informação disponível em: <https://www.pordata.pt/>

É possível afirmar a partir da informação da tabela 4.4.9, que as variáveis utilizadas para comparar este país, também influenciam a existência de empresas de elevado crescimento na sua economia.

Exemplo disso é o número total de empresas existentes, segundo a base de dados Por Data (2017), que desde 2008 até 2014 diminuiu em mais de 15%. Cerca de 4000 empresas encerraram a sua atividade, o que influencia diretamente o facto de as HGF também terem baixado o seu número.

Também a população ativa deste país tem diminuído, exceto entre 2006 e 2009, onde se verificou um leve aumento de mão de obra existente no país.

Mais uma vez, sem mão de obra (especialmente, qualificada) torna-se difícil conseguir com que as empresas atinjam tamanho nível de crescimento e, como consequência, a economia também sofre com esta recessão.

Como verificado antes, o PIB e PIB per capita grego têm diminuído. Assim, é fácil de notar a grande relação que existiu (e existe ainda nos dias de hoje) entre o desaparecimento das empresas de alto crescimento, com a quebra de produção do país.

Este é mais um exemplo da importância deste tipo de companhias numa economia de um país, que com a enorme diminuição destas empresas, viu a sua economia sofrer uma grande recessão.

4.5 – Variáveis Comparativas entre os países

4.5.1. População ativa

A Base de Dados Por Data (2017) considera população ativa, a população com idade mínima de 15 anos que, no período de referência, constituía a mão de obra disponível para a produção de bens e serviços (população empregada e desempregada).

Tabela 4.5.1 - População ativa total (Espanha, Grécia, Itália, Portugal)

Indivíduo – Milhares				
População ativa				
Anos	Espanha	Grécia	Itália	Portugal
2006	21.780,0	4.975,7	24.411,9	5.499,6
2007	22.426,1	4.982,4	24.375,3	5.533,1
2008	23.065,6	4.998,3	24.754,7	5.534,6
2009	23.260,4	5.040,7	24.605,3	5.486,1
2010	23.364,6	5.029,1	24.582,6	5.489,7
2011	23.434,1	4.936,2	24.659,5	5.428,3
2012	23.443,7	4.890,1	25.257,0	5.382,6
2013	23.190,1	4.843,5	25.259,2	5.284,6
2014	22.954,6	4.810,6	25.514,9	5.225,6
2015	22.922,0	4.807,7	25.498,0	5.195,2

Fonte: Adaptado de Por Data 2017 a). Disponível em:

<https://www.pordata.pt/Subtema/Europa/Popula%C3%A7%C3%A3o+Activa-113>. Acedido em 28 de julho de 2017

Ora assim sendo, considerámos ser uma variável importante, uma vez que influencia diretamente a existência ou não de mão de obra num país e nas suas empresas.

Como se pode verificar na tabela 4.5.1, também nesta variável, Grécia e Portugal, “sofrem” do mesmo problema, uma vez que a sua população ativa está a decrescer.

A Grécia por seu lado, não só vê a sua população ativa diminuir, como é o país dos quatro em análise, que tem a menor população ativa, o que cria sérios problemas não só ao Estado (com a diminuição de população ativa, diminuem as contribuições sociais, e diminui por si só toda a receita fiscal), como às próprias empresas que veem a mão de obra existente a diminuir.

Durante os dez anos em análise, a partir de 2009 até 2015 a população ativa da Grécia diminuiu todos os anos.

Portugal apresenta problemas idênticos nesta variável, uma vez que desde 2011 a sua população ativa tem vindo a diminuir, sendo que no fim de 10 anos perdeu cerca de 300.000 trabalhadores. Este facto é muito preocupante, uma vez que sem mão de obra (qualificada), complica-se a resolução dos problemas económico-financeiros e sociais que existem no nosso país.

É de referir ainda que Portugal, comparativamente com a Itália e com a Espanha, tem menos de um quarto da população ativa, o que torna ainda mais complicada a sua aproximação aos níveis de produção de riqueza, relativamente aos dois Estados-Membros da União Europeia referidos acima.

Em relação a Espanha, este país é o que apresenta a segunda maior população ativa dos quatro países em estudo, chegando a 2015 com um total de 22,922 milhões de pessoas consideradas como população ativa, sendo que ao contrário de Portugal e Grécia conseguiu com que a sua população ativa aumentasse mais de 1 milhão. Apesar desta variável estar em decréscimo desde 2012, ultrapassa largamente os dois países anteriormente referidos.

A Itália neste critério consegue superar todos os outros países, apresentando uma população ativa no total de 25.498 pessoas em 2015, um aumento superior a 1 milhão de pessoas em 2006. Ao contrário dos outros países, a Itália tem tido um comportamento inconstante, uma vez que sua população ativa aumenta e diminui, praticamente, ano sim ano não, contudo, no final da década conseguiu aumentar significativamente.

4.5.2. N° Total de Empresas em cada país

Como se verifica na tabela 4.5.2, durante todo o período em análise, existe uma discrepância enorme entre a Grécia e os restantes três países relativamente ao número de empresas existentes nas suas economias, sendo que Portugal durante os 10 anos em análise consegue ter sempre mais de 1 milhão de empresas, a Espanha acima de três milhões de empresas, a Itália acima de quatro milhões, e a Grécia nunca conseguiu atingir as trinta mil empresas.

Tabela 4.5.2 - N° total de empresas (Espanha, Grécia, Itália, Portugal)

Empresas				
<i>Anos</i>	Espanha	Grécia	Itália	Portugal
2008	3.711.835	26.088	4.575.632	1.202.573
2009	3.631.232	25.659	4.524.654	1.166.045
2010	3.554.571	24.907	4.522.961	1.111.927
2011	3.514.894	24.224	4.521.034	1.076.858
2012	3.466.110	23.721	4.512.088	1.026.741
2013	3.417.758	22.617	4.462.523	1.008.104
2014	3.432.072	22.080	4.427.708	1.015.0126

Fonte: Adaptado de Por Data 2017 b). Disponível em: <https://www.pordata.pt/Europa/Empresas+total-2969>. Acedido em 14 de maio de 2017

Fica demonstrada uma das principais razões pela qual a Grécia tem uma economia que atravessa tantas dificuldades. Existindo tamanha diferença entre as empresas existentes em cada país, em especial na Grécia, é expetável que este país sofra de enormes problemas relativamente ao seu PIB, PIB per Capita, entre outros aspetos.

4.5.3. Produto Interno Bruto

Nesta variável comparativa, podemos afirmar que no final do período em estudo, a Grécia é o país que tem o menor Produto Interno Bruto (PIB). Tem registado uma descida acentuada do PIB desde o ano de 2008. Desde então, o PIB já diminuiu cerca de 66 milhões de euros.

Tabela 4.5.3. PIB atingido por cada país ao longo do período em análise

Euro - Milhões				
PIB				
Anos	Espanha	Grécia	Itália	Portugal
2006	1.007.074,0	217.861,6	1.548.473,4	166.248,7
2007	1.080.807,0	232.694,6	1.609.550,8	175.467,7
2008	1.116.207,0	241.990,4	1.632.150,8	178.872,6
2009	1.079.034,0	237.534,2	1.572.878,3	175.448,2
2010	1.080.913,0	226.031,4	1.604.514,5	179.929,8
2011	1.070.413,0	207.028,9	1.637.462,9	176.166,6
2012	1.039.758,0	191.203,9	1.613.265,0	168.398,0
2013	1.025.634,0	180.654,3	1.604.599,1	170.269,3
2014	1.037.025,0	177.940,6	1.621.827,2	173.079,1
2015	1.075.639,0	175.697,4	1.645.439,4	179.504,3

Fonte: Adaptado de Por Data 2017 c). Disponível em:

[https://www.pordata.pt/Europa/Produto+Interno+Bruto+\(Euro\)-1786/](https://www.pordata.pt/Europa/Produto+Interno+Bruto+(Euro)-1786/). Acedido em 1 de junho de 2017

Na nossa opinião, não é coincidência o PIB ter decrescido a partir de 2008, uma vez que foi exatamente a partir desse ano que começou a enorme crise financeira mundial, e a partir dessa altura, grande parte dos países europeus, e em especial os países do sul da Europa, começaram a sofrer uma grande recessão económica e social. A Grécia não foi exceção, muito pelo contrário, tendo sido um dos principais países afetados mundialmente, senão mesmo o mais afetado.

Ainda nos dias de hoje e após vários regastes por parte da União Europeia e do Fundo Monetário Internacional, a Grécia continua com dificuldades em ultrapassar as suas

enormes dificuldades financeiras e sem conseguir inverter a tendência de diminuição da sua produção interna. A falta de empresas de alta performance contribui para essa situação.

O PIB português ao longo da década em análise, tem oscilado entre subidas e descidas, sem nunca conseguir “descolar” significativamente. Contudo, podemos afirmar, em jeito de balanço, que no final da década em estudo, o Portugal conseguiu aumentar o seu PIB em cerca de 13 mil milhões de euros. Este crescimento, apesar de positivo, é insuficiente demonstrando que Portugal ainda necessita de melhorar muito a sua produtividade.

Assim, podemos afirmar que o nosso país acabou por “perder” 5 anos, uma vez que o valor atingido em 2015 é muito próximo do valor atingido em 2010, sendo mesmo menor. Em circunstâncias normais, o que deveria ter acontecido caso não tivéssemos sido afetados pela forte crise financeira, era verificar um aumento do PIB português ao longo desta década, e em particular, nos últimos 5 anos, o que deveras não aconteceu.

Como é possível verificar, a partir do momento em que as empresas de alta performance começaram a existir em maior número (entre 2012 e 2015), o nosso PIB também aumentou substancialmente, parecendo existir uma correlação positiva entre os dois fenómenos.

Mais uma prova disso, é o período entre 2010 e 2013, altura em que as empresas do género diminuíram drasticamente (praticamente desapareceram do nosso país), sendo que a produção portuguesa também sofreu uma grande quebra.

Quanto à Espanha verificou-se, tal como em Portugal, oscilações ao longo do período, sendo que o PIB no início do período em estudo era de 1.007.974,00 milhões de euros, subiu durante os dois anos seguintes cerca de 109 milhões de euros, atingindo o total de 1.116.207,00 milhões de euros. No ano seguinte (2009), aconteceu uma descida a rondar os 37 milhões de euros, mas em 2010, voltou a aumentar para os 1.080.913,00 milhões de euros. A partir daí, o valor do PIB espanhol viria a diminuir drasticamente, atingindo o seu valor mais baixo em 2013 com o total de 1.025.634,00 milhões de euros. Em 2014 e 2015, conseguiu novamente aumentar a sua produção interna bruta, chegando em 2015 aos 1.075.639,00 milhões de euros, contudo sem conseguir atingir o valor de 2010.

Curiosamente, nos dois países ibéricos, 2010 foi o último ano de grande crescimento dos respetivos PIB's, tendo a partir daí sofrido com a recessão mundial dessa altura.

A Itália, em termos de PIB, em comparação com Grécia, Portugal e Espanha, é o país com maior valor atingido em qualquer dos anos em estudo. Não é, contudo, de estranhar, uma vez que é o país com maior população ativa dos quatro países em causa.

Este país europeu, entre 2006 e 2008, atingiu, respetivamente, os seguintes valores para o PIB: 1.548.473,40 milhões de euros, 1.609.550,80 milhões de euros e 1.632.150,80 milhões de euros, conseguindo um aumento superior a 83 milhões de euros. Em 2009, à semelhança dos outros países que estamos a analisar, o seu PIB sofreria de uma diminuição, passando a 1.572.878,30 milhões de euros. Em 2010, e novamente à semelhança de Portugal, Espanha e Grécia, a sua produção interna bruta subiu, chegando então a 1.604.514,50 milhões de euros. No período de 2010-2013, durante o ano de 2011 ainda se verificou um aumento do PIB italiano (subiu aproximadamente 33 milhões de euros), contudo nos dois anos posteriores (tal como os restantes países) o PIB de Itália decresceu, chegando em 2013 a um valor global de 1.604.599,10 milhões de euros. À imagem dos outros países, exceção feita da Grécia, o valor produzido aumentou atingindo em 2014 1.621.827,20 milhões de euros, e em 2015 conseguiu chegar aos 1.645.439,40 milhões de euros.

4.5.4. PIB per capita

Primeiramente, é relevante informar que os valores obtidos, através da plataforma Por Data, relativamente ao PIB per capita, são indicados em PPS (*Purchasing Power Standard*, ou seja, em “Paridade de Poder de Compra Padrão”), que procura comparar os níveis de bem-estar e de despesa entre países, anulando a diferença dos níveis de preço.

Em termos de PIB per capita, em PPS, a Espanha, ao fim do período 2006-2015, acaba por manter-se praticamente inalterável, sendo que ao fim de 10 anos, apenas conseguiu aumentar, aproximadamente, 400 PPS, o que é evidentemente baixo, demonstrando que nesta variável, a Espanha, praticamente não progrediu nada. Neste âmbito, verifica-se

Tabela 4.5.4. PIB per capita atingido em cada país ao longo do período em análise

PIB per capita (PPS)				
Anos	Espanha	Grécia	Itália	Portugal
2006	25.504,0	23.604,0.	26.759,3	20.405,8
2007	26.868,9	24.144,6	28.022,4	21.188,7
2008	26.447,4	24.386,9	27.980,5	21.048,1
2009	24.641,7	23.101,1	26.257,3	20.136,9
2010	24.424,5	21.536,9	26.785,3	20.894,0
2011	24.186,9	19.717,3	27.417,3	20.199,2
2012	24.166,8	19.103,2	27.378,2	19.986,9
2013	23.943,5	19.166,7	26.535,4	20.489,9
2014	24.713,2	19.406,4	26.648,6	21.150,7
2015	25.905,4	19.678,5	27.814,2	22.164,5

Fonte: Adaptado de Por Data 2017 d). Disponível em:

[https://www.pordata.pt/Europa/PIB+per+capita+\(PPS\)-1778](https://www.pordata.pt/Europa/PIB+per+capita+(PPS)-1778). Acedido em 24 de julho de 2017

Que no período, entre 2006 e 2009, o país conseguiu aumentar os valores desta variável. Porém, nos períodos seguintes, nomeadamente, entre 2010 até 2013, existiu um decréscimo. Somente em 2014 e 2015, a Espanha recuperou para os valores de 2006.

A Grécia, neste parâmetro, não conseguiu ser superior a Espanha. Uma vez que chega a 2015 com menor valor per capita de PIB que em 2006, baixando cerca de 4000 PPS. Esta situação vai de acordo com a diminuição do PIB da Grécia ao longo desta década, demonstrando as fragilidades da economia grega. Com uma diminuição das empresas de alta performance, a economia revelou uma grande quebra de produtividade, tanto a nível global, como a nível pessoal.

A Grécia demonstra assim, uma grave necessidade de aumentar o número de empresas de rápido crescimento existentes na sua economia, de modo a combater a quebra de produção evidenciada ao longo dos últimos 10 anos.

Nesta variável, a Itália volta a ser mais forte que os restantes países, o que já seria de esperar, uma vez que detém um maior número em termos de População Ativa e de PIB. Contudo, e apesar de existir diferenças, relativamente à Espanha, no que diz respeito, à População Ativa (entre 2 a 3 milhões de pessoas ao longo dos 10 anos) e ao PIB (cerca de 500 milhões de euros), neste parâmetro do PIB Per Capita, apenas consegue ser superior em, aproximadamente, 1250 PPS em 2006, e 1900 PPS em 2015, revelando que a população ativa de Itália não é tão mais produtiva comparativamente à população espanhola, grega e portuguesa.

Itália, nos períodos de 2007 a 2015, relativamente aos seus valores em PPS, ultrapassou vários períodos de mudanças, tendo esses valores alterado constantemente. Inicialmente, em 2007, o país conseguiu obter um valor mais elevado, comparativamente a outros períodos, tendo atingido como valores 28.022,40 PPS. Foi em 2009, que se obteve o valor mais baixo em Itália, nomeadamente 26.257,30 PPS. Após alguns anos, em 2014 e 2015, verificou-se que surgiu um aumento relativamente a estes valores.

Relativamente a Portugal, entre os períodos de 2006 a 2015, os valores em PPS não foram alvos de muita discrepância. Porém, verifica-se também, que ao longo dos anos, foram muitos os períodos de descidas e aumentos, apesar de pouco acentuadas, no que diz respeito ao PIB per capita. Em 2011 e 2012, os valores rondaram abaixo da fasquia dos 20.000 PPS, sendo estes, os anos que atingiram os valores mais baixos. Por outro lado, o ano considerado que atingiu o melhor valor da década, foi o ano de 2015, atingido o valor de 22.164,50 PPS.

Em suma, relativamente à Grécia, no final da década em estudo, esta acaba por ser o país com o menor PIB per Capita dos quatro em análise. No início do período, em 2006, A Grécia apresentava um valor de 23.604 PPS, conseguindo elevar o seu valor para os 24.144,60 PPS em 2007. Nos períodos de 2009 até 2012 o PIB per capita, diminuiu drasticamente, apenas melhorando em 2013, conseguindo atingir o valor de 19.166,70. Posteriormente, a Grécia tem conseguido melhorar o seu PIB per capita, embora ainda não tenha conseguido atingir os valores iniciais. Em 2015, atingiu o total de 19.678,50 PPS, um valor substancialmente inferior a todos os países, inclusive Portugal, que conseguiu produzir mais (sensivelmente) 3000 PPS per capita nesse ano.

5. CONCLUSÕES

Tendo em conta os dados anteriormente referidos, é possível concluir que a existência de empresas de alta performance num país, e em especial em países com problemas económicos e financeiros, ajuda a melhorar a sua situação financeira. Tanto Portugal, como Espanha, Itália e Grécia, conseguiram aumentar o seu PIB e PIB per capita, ao mesmo tempo que a quantidade de empresas de elevado crescimento aumentava.

Perante a informação acima apresentada, é correto afirmar que o país em que as empresas, têm maior capacidade em crescer acima de 20% durante um período mínimo de 3 anos, é a Itália. No lado oposto, encontra-se a Grécia, em que a evolução das suas empresas HGF é, efetivamente, fraca. Espanha é o segundo país com melhores resultados, dos países em análise. Quanto ao nosso país, o mesmo demonstra uma boa recuperação do número de empresas HGF existentes, mas ainda assim, longe do número das empresas italianas.

Ainda assim Itália, apresentou um dado diferente de todos os outros países: enquanto nos restantes países as empresas de alta performance em volume de negócios foram assim classificadas em maior número, em Itália a maior parte das HGF são assim classificadas através do crescimento do número de empregados.

Quanto à resistência das empresas em manterem crescimentos tão elevados e assim serem classificadas como HGF em mais do que um subperíodo, as empresas de todos os países demonstraram imensas dificuldades. Na Grécia, nenhuma HGF conseguiu tal objetivo. Além disso, a maioria das empresas de alto crescimento, obtiveram tal situação, somente durante curtos períodos de tempo, revelando mais uma vez, as dificuldades que as empresas gregas sentem para manter o nível de crescimento. Nos outros países, as suas empresas não demonstraram maiores facilidades. Prova disso, é o facto de nos estudos acima realizados, a maioria das empresas ser considerada “fugaz”, e não como empresas persistentes.

O fraco desempenho das empresas, nos quatro países, em persistirem ao longo do tempo como HGF, pode dever-se à diferença entre vantagem competitiva e vantagem competitiva sustentada, uma vez que as companhias conseguem obter uma vantagem em relação à restante concorrência no seu setor de atividade, mas não obtêm uma

vantagem suficientemente sustentada, permitindo assim às empresas concorrentes fazer face ao seu crescimento. Como já referido, a vantagem competitiva sustentada é um objetivo apenas ao alcance de um limitado número de empresas, devido à grande dificuldade de conseguir criar estratégia de criação de valor, que não esteja a ser implementada, simultaneamente, por outro potencial concorrente, e que não seja possível duplicar.

Em relação à teoria do ciclo de vida de uma empresa, a mesma afirma que um elevado crescimento, pode ocorrer na fase inicial de uma empresa, também pode explicar o facto de a maioria das empresas não conseguirem manter um crescimento tão elevado, em nenhum dos países estudados.

Tendo em conta o conceito de “Tamanho Mínimo de Eficiência”, a sobrevivência de uma empresa, durante um maior período de tempo, num determinado setor de atividade, depende da sua capacidade em atingir esse tamanho mínimo. As empresas de alto crescimento de curta duração podem ser explicadas, pelo facto de que algumas companhias, tentarem atingir tal tamanho o mais rapidamente possível, de modo a conseguirem sobreviver no seu mercado. Contudo, após atingirem este tamanho mínimo de eficiência, torna-se mais complicado as firmas continuarem a aumentar a um nível tão elevado. Consumado este facto, o número de HGF “fugazes” tende a ser maior, comparativamente ao número de HGF persistentes.

Considerando as teorias acima referidas, podemos concluir que as empresas dos países estudados neste trabalho (Portugal, Espanha, Itália e Grécia), tendem a atingir alto crescimento, mas somente durante curtos períodos. Assim, a alta performance nestes países pode ser considerada como uma fase efémera. Esta conclusão é suportada pela constatação da existência de um maior número de HGF “fugazes” do que HGF “persistentes” na grande maioria dos subperíodos estudados, nestes países. Outro argumento que prova a conclusão indicada, é o caso de que no estudo realizado relativamente a quantos subperíodos uma empresa é classificada com HGF, a maioria das empresas apenas conseguiram ser assim classificadas, em somente um subperíodo, ao longo dos dez anos em análise. Adicionalmente, é possível verificar que as empresas além de não conseguirem manter um crescimento tão elevado durante muitos subperíodos, quando perdem esse estatuto, dificilmente conseguem recuperar tal crescimento, como demonstrado anteriormente.

A existência de uma maior população ativa, não se demonstrou como sinónimo de um maior número de empresas de alta performance. Como se notou na situação italiana (o país com maior população ativa), apesar de dispor de tamanha mão de obra, o número de empresas existentes na sua economia está a diminuir e o seu PIB parece não conseguir aumentar significativamente. Contra isso, está o facto de as empresas HGF existirem em menor número que antigamente, em conjunto com as restantes empresas do país. Acreditamos que se o número de HGF italianas aumentasse substancialmente, como ocorreu nos outros países, o PIB italiano também aumentaria mais significativamente do que está a aumentar atualmente.

Como visto anteriormente, o PIB per capita português subiu, o que demonstra que com um maior número de empresas de alta performance na sua economia, os seus trabalhadores também conseguiram aumentar os seus níveis de produtividade. Exemplo disso, é o facto da população ativa portuguesa em 2015, apesar de ser ligeiramente superior à população ativa de 2006, conseguir atingir uma produtividade substancialmente maior.

Desta forma, é plausível afirmarmos que para um país conseguir obter sucesso a nível financeiro, económico e social, é muito importante a existência de empresas de alta performance.

Verifica-se assim, que com a existência de mais HGF's numa economia, a sua produtividade aumenta tal como a criação de valor. Assim, é esperado que os rendimentos das populações também acompanhem este aumento, contribuindo assim para uma melhoria efetiva na qualidade de vida das pessoas e para o bem-estar da sociedade onde estas empresas estão inseridas.

Em relação à distribuição setorial das empresas de alta performance em Portugal, Grécia, Espanha e Itália, voltaram a ser conhecidas novas semelhanças nos países em causa. Os setores de atividade cujas empresas conseguiram atingir o estatuto de empresa de alta performance, em maior escala, foram o setor do retalho, da construção civil, indústrias transformadoras e transportes e armazenagem.

Assim sendo, seria aconselhável os países “apostarem” em outros setores de atividade, de modo a que as suas empresas, possam diferenciar-se das empresas estrangeiras concorrentes e assim fortalecer as suas economias. Devido ao facto de as economias destes países, estarem sustentadas nos mesmos setores e tipo de empresas, implica a

existência de crescimentos mínimos (ou até mesmo diminuições) do PIB, como explorado anteriormente. Este facto, apenas é mais uma prova da necessidade destes países e seus empresários, de investirem em diferentes setores de atividade.

5.1 – Limitações

Na elaboração deste trabalho, uma das grandes dificuldades encontradas foi facto do difícil manuseamento de toda a informação obtida através da base de dados Amadeus, uma vez que os ficheiros exportados em excel da base de dados em questão, eram demasiado grandes, o que tornava o processo demasiado demoroso.

Outra dificuldade encontrada, foi o facto de nos dados extraídos da base de dados Amadeus, existir alguma falta de informação relativa às empresas do país em questão, o que automaticamente excluiu diversas companhias de serem consideradas empresas de alta performance.

Outro problema que encontrado ao longo da pesquisa, foi a questão de não ser possível obter todos os dados necessários acerca das variáveis comparativas, exemplo mais flagrante é o caso do numero total de empresas existentes em cada país, sendo que não conseguimos encontrar essa informação para todos os países e para o período todo em estudo (2006-2015).

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ardishvili A., Cardozo S., Harmon S. & Vadakath S. (1998) *Towards a theory of new venture growth*. Paper presented at the 1998 Babson entrepreneurship research conference, Ghent, Belgium.
- Autio, E. (2009) *The Finnish Paradox: the Curious Absence of High-growth Entrepreneurship in Finland*.
- Barringer B., Jones R. & Neubaum D. O. (2005) *A Quantitative Content Analysis of the Characteristics of Rapid-Growth Firms and Their Founders*. Journal of Business Venturing, 20 (5), 663-687.
- Barney, J. (1991), Firm Resources and Sustained Competitive Advantage, Journal of Management, Vol. 17, 280-285.
- Birch, D. L. (1989) *Change, Innovation, and Job Generation*. Journal of Labor Research, 10(1), 33-38.
- Bosma, Niels, Hessels, J., Schutjens, V., Praag, M. V. & Verheul I. (2010) *Entrepreneurship and Role Models*.
- Daunfeldt, S., Elert, N., & Johansson, D. (2010) *The economic contribution of highgrowth firms: Do definitions matter?*. Stockholm: The Ratio Institut.
- Delmar F. (1997) *Measuring growth: Methodological considerations and empirical results*, in Donckels R., A. Miettinen (Eds), Ashgate Publishing Ltd, Hanks, England, pp.199- 216.
- Delmar, F. F., Davidsson, P. & Gartner, W. B. (2003) *Arriving at the high-growth Firm*. Journal of Business Venturing, 18: 189-216.
- Deus, G. (2016) *Portuguese High-Growth Firms and their profile characteristics: Evidence from Portugal*. Lisboa, 11-14.
- Eurostat – OECD (2007) *Manual on Business Demography Statistics*, European Communities/OECD.
- Falkenhall, B. & Junkka, F. (2009) *High-growth Firms in Sweden 1997-2007*. The Swedish Agency for Growth Policy Analysis.
- Fischer, E., & Reuber, A. R. (2003) *Support for rapid-growth firms: A comparison of the views of founders, government policymakers, and private sector resource providers*. Journal of Small Business Management, 41 (4), 346-365.
- Henrekson, M. & Johansson, D. (2010) *Gazelles as job creators: a survey and interpretation of the evidence*.
- Holzl, W. (2011) *Persistence, Survival and Growth: A Closer Look at 20 Years of HighGrowth Firms in Austria*. WIFO Working Papers 403, WIFO.
- Hoy F., McDougall P.P. & Dsouza D.E. (1992) *Strategies and Environments of High Growth Firms*, in Sexton D.L., Kasarda J.D., (Eds.). The State of the Art of Entrepreneurship, PWS-Kent Publishing, Boston, pp. 341-357.
- Jovanovic B. (1982) *Selection and Evolution of Industry*. Econometrica, 50(2), 649-670.
- McCann, J. E. (1991) *Patterns of growth, competitive technology, and financial strategies in young ventures*. Journal of Business Venturing, 6, 189-208.
- Moreno, A. M., & Casillas, J. C., (2007) *High growth SMEs versus non-high-growth SMEs: a discriminant analysis*. Entrepreneurship & Regional Development 19, 69-88.

- National Commision on Entrepreneurship (2001) *High Growth Companies: Mapping America's Entrepreneurial Landscape*. Washington, DC: National Commission on Entrepreneurship.
- OECD studies on SMEs & Enterprises (2010) *High-Growth Enterprises – What Governments can do to make a difference*.
- PorData – Base de Dados Portugal Contemporâneo (2017) *Empresas: Total*. Disponível em: <https://www.pordata.pt/Europa/Empresas+total-2969> (Acedido em 14 de maio de 2017).
- PorData – Base de Dados Portugal Contemporâneo (2017) *População Ativa*. Disponível em: <https://www.pordata.pt/Subtema/Europa/Popula%C3%A7%C3%A3o+Activa-113> (Acedido em 28 de julho de 2017).
- PorData – Base de Dados Portugal Contemporâneo (2017) *Produto Interno Bruto (Euro)*. Disponível em: [https://www.pordata.pt/Europa/Produto+Interno+Bruto+\(Euro\)-1786/](https://www.pordata.pt/Europa/Produto+Interno+Bruto+(Euro)-1786/) (Acedido em 1 de junho de 2017).
- PorData – Base de Dados Portugal Contemporâneo (2017) *Produto Interno Bruto Per Capita (PPS)*. Disponível em: [https://www.pordata.pt/Europa/PIB+per+capita+\(PPS\)-1778](https://www.pordata.pt/Europa/PIB+per+capita+(PPS)-1778) (Acedido em 24 de julho de 2017).
- Shane S. & Venkatarama S. (2000) *The promise of entrepreneurship as a field of research*. Academy of Management Review, 25(1), 217-226.
- Storey, D.J.; Keasey, K.; Watson, R. & Wynarczyk (1987) *The Performance Of Small Firms: Profits, Jobs, And Failures*, Routledge, Londres.
- Teruel, M. & G. de Wit (2011) *Determinants of high-growth firms: Why have some countries more high-growth firms than others?*, EIM Research Report.

7. Apêndice

Tabela 7.1 – Setores de Atividade NACE – BEL 2008

Setor A	Agricultura, Silvicultura e Pesca
Setor B	Indústrias Extrativas
Setor C	Manufaturação
Setor D	Produção/distribuição de eletricidade, gás, vapor e ar condicionado
Setor E	Captação, tratamento e distribuição de água; saneamento
Setor F	Construção civil
Setor G	Comércio por grosso e retalho; reparação de veículos de automóveis e motociclos
Setor H	Transportes e armazenagem
Setor I	Atividades de alojamento e restauração
Setor J	Informação e comunicação
Setor K	Atividades financeiras e de seguros
Setor L	Atividades imobiliárias
Setor M	Investigação científica e desenvolvimento
Setor N	Atividades administrativas e serviços de apoio
Setor O	Administração pública, defesa e segurança social
Setor P	Educação
Setor Q	Atividades de saúde humana e apoio social
Setor T	Atividades de famílias empregadoras de pessoal doméstico
Setor U	Atividades de organizações extraterritoriais
Setor R	Atividades artísticas, de espetáculos e recreativas
Setor S	Outras atividades de serviços

Fonte: Elaboração Própria