

dos algarves

Ética Empresarial e Responsabilidade Social da Empresa
o que pensam os gestores algarvios
Maria Margarida Nascimento Jesus

El turismo de segunda residencia-El Mar Menor
Antonio García Sánchez, Andrés Artal Tur

Estado da Arte-Tecnologias da Informação e Comunicação
na Região do Algarve
Carlos Manuel Ramos Sousa

Nações e Nacionalismo. O caso alemão
José António Santos

Determinantes da estrutura financeira
das empresas hoteleiras portuguesas
Celísia Baptista

Investigação aplicada sobre os determinantes da
estrutura de capital
Fernanda Matias

A Página do Português
Filipa Perdigão e Rita Baleiro

Índice

- 3** **Ética Empresarial e Responsabilidade Social da Empresa
o que pensam os gestores algarvios**
Maria Margarida Nascimento Jesus
- 12** **El turismo de segunda residencia-El Mar Menor**
Antonio García Sánchez, Andrés Artal Tur
- 16** **Estado da Arte-Tecnologias da Informação e Comunicação
na Região do Algarve**
Carlos Manuel Ramos Sousa
- 27** **Nações e Nacionalismo. O caso alemão**
José António Santos
- 35** **Determinantes da estrutura financeira
das empresas hoteleiras portuguesas**
Celísia Baptista
- 45** **Investigação aplicada sobre os determinantes da
estrutura de capital**
Fernanda Matias
- 56** **A Página do Português**
Filipa Perdigão e Rita Baleiro

ficha técnica

publicado com o apoio de:

dos algarves

revista da ESGHT/UAlg
#10 • 1º semestre 2002

directora

Leonor Moreira

conselho editorial

Leonor Moreira
Filipa Perdigão
Rita Baleiro

tiragem

750 ex.s

propriedade

ESGHT/UAlg
Universidade do Algarve
Campus da Penha
8000 FARO
tel 289800900
ext. 6420
fax 289803562

composição e paginação

José Cerqueira

impressão

Tipografia de O Algarve

ISSN: 0873-7347



FARAUTO
VEÍCULO EQUIPAMENTOS E SERVIÇOS



Ética Empresarial e Responsabilidade Social da Empresa o que pensam os gestores algarvios

Maria Margarida Nascimento Jesus
ESGHT

1 Introdução

Desde há algum tempo que a gestão de empresas deixou de se orientar exclusivamente para o lucro tendo em conta apenas os interesses de proprietários ou accionistas. Outras questões, nomeadamente sociais, culturais, ambientais e éticas têm vindo a integrar as novas preocupações da gestão. Nas últimas décadas do século XX o mundo empresarial assistiu ao aparecimento de movimentos de ideias que marcaram decisivamente novas maneiras de encarar a gestão. Merecem especial destaque no âmbito da ética empresarial, o emergir do *movimento ético*, da *responsabilidade social da empresa*, da teoria dos *stakeholders* e da *corporate governance*¹.

O que se pretende com este texto é, por um lado, apresentar alguns resultados de um inquérito de opinião dirigido aos gestores algarvios, articulando-os, por outro lado, com uma síntese dos principais desenvolvimentos em torno das pro-

blemáticas da ética empresarial e da responsabilidade social da empresa.

Assim, apresenta-se no ponto 2 a noção de ética empresarial, origem, evolução e situação actual do movimento ético, seguindo-se um terceiro ponto sobre a noção de responsabilidade social da empresa bem como alguns aspectos da sua evolução. No quarto ponto serão apresentados os resultados parciais de um inquérito aos gestores das empresas implantadas na região do Algarve. Por fim expõem-se algumas conclusões sobre o tema.

2 Ética empresarial

Muito sucintamente, pode definir-se Ética como a disciplina do conhecimento humano que engloba o conjunto de reflexões acerca do bem e do mal, do certo e do errado, do permitido e do interdito. Estuda, portanto, a acção humana e a sua adequação a uma moral. No plano empresarial, a ética prende-se com a re-

flexão em torno das atitudes e condutas humanas orientadas para o mundo dos negócios, na sua vertente moral.

Como consequência das profundas transformações políticas, sociais e económicas ocorridas ao longo do século XX, as empresas contemporâneas têm vindo a confrontar-se cada vez mais com problemas de natureza ética: corrupção, fraudes fiscais, abusos no campo laboral, falta de respeito pelo ambiente, são alguns dos muitos exemplos que podem ser apontados. Contudo, um tanto paradoxalmente, vimos assistindo a uma procura crescente de normas e de comportamentos socialmente responsáveis ou eticamente correctos. Esta procura é particularmente notória no que toca à actuação das empresas.

Avizinha-se uma nova forma de olhar para as organizações empresariais; assistimos a um "acordar" do sentido ético, ou seja, de uma busca de referenciais éticos por parte das empresas, que, em nú-

mero crescente, vão reconhecendo a importância e o valor de um comportamento ético ou socialmente responsável e dos riscos e custos que os desvios em matéria de ética por vezes envolvem. Sinais visíveis destas preocupações são a crescente importância dada à reflexão e investigação acerca do tema da *ética empresarial* ou *ética nos negócios*.

É neste contexto que se pode situar a emergência do que temos vindo a designar por *movimento ético*. Um movimento de ideias que tem procurado formalizar e fornecer as respostas possíveis às principais situações geradoras de dilemas éticos que se colocam na vida empresarial. Resultante deste processo tem sido, por um lado, o crescente número de obras dedicadas ao tema da relação entre ética e negócios e, por outro lado, a adopção de “códigos de ética”, “códigos deontológicos” ou “códigos de boa conduta” por parte de cada vez mais empresas.

Esta procura acrescida de ética ou de comportamentos moral e socialmente responsáveis vai também estar na origem da realização de acções de formação, de colóquios, seminários, debates e da publicação de uma já extensa literatura sobre ética nos negócios. Alguns autores chegam a admitir que a gestão do comportamento ético das empresas constitui um dos maiores desafios dos nossos dias (Drumond e Bain, 1996).

Mas constituirá esta procura de ética uma simples moda, ou tratar-se-á de um movimento duradouro, como resposta às transformações por que está a passar a sociedade contemporânea?

Este movimento está ligado, como veremos, ao da responsabilidade social da empresa e paralelamente ao da teoria dos *stakeholders*. Esta tendência, relativamente recente na Europa, pois data de meados dos anos oitenta (Luijk, 1998), afigura-se bastante enraizada nos EUA, donde

sopraram os primeiros ventos. Este movimento parece ir ao encontro de uma exigência cada vez mais generalizada das sociedades modernas e dos seus diferentes grupos, o que sugere que se trata de um movimento duradouro, explicado em larga medida pelas profundas transformações vividas pela sociedade em geral e pelo meio empresarial em particular.

Podemos situar as origens do movimento ético na sequência das transformações verificadas no meio empresarial desde o início do século XX que conduziram ao aparecimento de grandes empresas, com uma organização formal e hierárquica e com separação entre os poderes dos gestores e os dos proprietários, bastante diferentes da pequena empresa tradicional. Como consequência destas transformações, assistimos, a partir dos anos cinquenta, ao crescimento de uma reflexão ética, centrada sobretudo na actuação e na gestão destas grandes empresas.

Questionam-se as actividades destas empresas a partir das suas consequências sociais. Em primeiro lugar, aquelas que, em nome do desenvolvimento industrial, provocam danos ecológicos importantes; em segundo lugar, as que, fazendo apelo ao consumismo, provocam alterações significativas no estilo de vida. Este tipo de preocupações relacionadas com as consequências sociais das actuações empresariais estão na base do movimento que veio a ser designado por *responsabilidade social da empresa*. Este movimento que, como veremos em seguida, viria a constituir uma nova forma de perspectivar a empresa, entendia que, era necessário ter em conta outros interesses para além dos interesses dos accionistas e dos proprietários.

A empresa passou a ser vista como um centro de relações com empregados, clientes, fornecedores, comunidade local,

Estado e meio ambiente, cujos interesses não podiam ser ignorados, e, simultaneamente, a ser chamada a assumir responsabilidades mais amplas e a servir uma mais vasta gama de interesses ou valores.

Assiste-se, então, a uma mudança na atitude dos gestores, levando a uma alteração da relação empresa/sociedade ou daquilo que passaria, também nesta altura, a ser sintomaticamente designado por “contrato social da empresa”. A empresa é chamada a dar um maior contributo para a qualidade de vida dos cidadãos. Definitivamente, deixaram de ser sustentáveis ou aceites atitudes ou posições sintetizadas nas emblemáticas frases de Rockefeller: “winning at all costs” e “the business of business is business, not ethics”.

3 A responsabilidade social da empresa

Durante muito tempo, foram quase exclusivamente as responsabilidades económicas as grandes preocupações de empresários e economistas. Contudo, as dinâmicas socio-culturais e a evolução tecnológica aliadas à emergência de novas concepções das organizações em geral, conduziram a uma redefinição e ampliação dos parâmetros da responsabilidade empresarial. Começa a delinear-se a ideia de que existe uma *responsabilidade social* que é inseparável da actividade económica. A problemática da responsabilidade social da empresa, remete para a resposta à questão fundamental: “qual é o papel da empresa na sociedade actual?”. Questão de resposta não pacífica e que tem sido tema de debate entre numerosos analistas.

O interesse por esta questão tem a sua origem nos anos sessenta nos países mais desenvolvidos do mundo, designadamente, EUA, Japão, Alemanha, Suécia, transferindo-se depois a outros países do

bloco ocidental. Foi, contudo, a obra de Howard R. Bowen, intitulado *Social Responsibility of the Businessman* (1953), que originou o subsequente debate em torno do tema da responsabilidade social da empresa.

Embora as posições que têm vindo a ser tomadas em torno do tema da responsabilidade social da empresa sejam heterogêneas, grande parte dos analistas defende que o conteúdo e extensão desta expressão se encontram indissolavelmente ligados à imagem e ao papel das empresas na sociedade contemporânea. A ideia central é a de que a empresa já não pode permanecer alheia aos impactos sociais e ecológicos que a sua actividade produz no ambiente humano e natural que a envolve. Trata-se de uma nova forma de encarar a empresa, na qual se salienta a necessidade de integrar o factor social e a dimensão ética na sua actividade.

É assim que, de uma concepção clássica da empresa como unidade básica de produção económica, exclusivamente orientada para o lucro, se tem vindo a caminhar para um conceito de empresa como unidade que, para além de económica, é também, e fundamentalmente, uma entidade social, cultural e ecologicamente responsável. Ou seja, a empresa é vista como integrada num determinado contexto físico e ecológico e inserida numa colectividade humana a cujas aspirações e valores não pode permanecer alheia.

Segundo os defensores da chamada visão clássica da responsabilidade da empresa, a única obrigação desta consiste em realizar o máximo lucro, não lhe sendo exigida qualquer outro tipo de responsabilidade. Nesta óptica, argumenta-se que os gestores da empresa apenas têm obrigações para com os seus accionistas ou proprietários. Um dos mais conhecidos e radicais defensores desta

posição é o americano Milton Friedman, economista neo-liberal e prémio Nobel da Economia, que afirma: “existe uma e apenas uma responsabilidade social das empresas – usar os seus recursos e aplicá-los em actividades projectadas para aumentar os seus lucros desde que elas se confinem às regras do jogo, que são envolver-se em competição livre e aberta, sem logro ou fraude.”² Os defensores deste ponto de vista acrescentam que Friedman pretendia dizer que, a longo prazo, toda a sociedade beneficia com as empresas lucrativas. Estas prosseguem os seus próprios objectivos e interesses e financiam o bem-estar dos cidadãos através da participação numa economia relativamente livre.

Contrariamente às ideias de Friedman, hoje em dia e cada vez mais, as empresas e os seus gestores têm tendência a aceitar que a empresa tem responsabilidades acrescidas para com um conjunto mais vasto de entidades. Da posição de que a única obrigação da empresa consiste em realizar o máximo lucro possível para os seus proprietários ou accionistas, tem-se transitado gradualmente para a posição de que a empresa tem responsabilidades específicas para com determinados grupos mais directamente com ela relacionados ou envolvidos na sua actividade: os *stakeholders*, isto é, os seus trabalhadores, clientes e fornecedores bem como a comunidade local em que se desenvolve a sua actividade.

É hoje de aceitação relativamente generalizada, o princípio segundo o qual os direitos de propriedade dos accionistas, embora fundamentais, não são absolutos nem constituem os únicos interesses legítimos a que a empresa tem que responder. A administração da empresa tem, não só a obrigação de respeitar os direitos e interesses dos grupos mais directamente ligados à sua actividade, os *stakeholders*, mas também de assegurar

o equilíbrio desses interesses e direitos face aos dos accionistas (*shareholders* ou *stockholders*).

Mas, as obrigações da empresa não se confinam apenas aos grupos atrás citados, estendem-se igualmente à sociedade na qual se insere a sua actividade, designadamente aos concorrentes, ao governo, às associações de negócio, aos grupos políticos, à comunidade local e, num contexto de globalização, a todo o mundo. Temos, portanto, vindo a assistir à ampliação deste conjunto de obrigações, e falando-se mesmo num *novo contrato social* entre a sociedade e a empresa (Donaldson, 1982 e 1989; Donaldson e Dunfee, 1994; Keeley, 1888). De entre as novas obrigações da empresa, importa destacar aquelas que correspondem à reparação dos efeitos negativos sobre o meio ambiente, as que se referem ao apoio a acções de mecenato, bem como as que visam minorar algumas disfunções das sociedades modernas em aspectos como a discriminação sexual e racial, a pobreza, a exclusão social, a toxicod dependência, a criminalidade etc.

Esta última abordagem – a visão contemporânea da responsabilidade social da empresa – constitui um vasto campo de investigação e reflexão que, na terminologia anglo-saxónica, tem vindo a ser designado por *stakeholder theory of the firm*, ou teoria da empresa como centro de relações dos diferentes grupos nela interessados, os agentes sociais da empresa. Esta teoria tem registado importantes desenvolvimentos, por vezes polémicos, onde se destacam, entre outros, os trabalhos de Carrol (1991 e 1993), Goodpaster (1991 e 1994), Donaldson e Preston (1995), Freeman (1984 e 1994).

Em resumo, o que está em causa com a questão da responsabilidade social é a atitude da empresa face ao reconhecimento da sua missão económica, admitindo

simultaneamente a sua responsabilidade de natureza social. Esta atitude compreende o carácter fundamental da produção em termos de eficiência económica e, paralelamente, a sua vinculação à sociedade em que está inserida, aos seus objectivos, necessidades, aspirações e valores. As empresas mais dinâmicas e mais atentas ao futuro estão, hoje em dia, a adoptar esta atitude, como forma possível de garantir a sua sobrevivência a longo prazo, face a uma realidade externa caracterizada por fortes e constantes mudanças e a uma sociedade global composta por cidadãos cada vez mais informados e mais exigentes.

4 Estudo empírico

O estudo empírico que se inclui neste trabalho apresenta alguns resultados de um inquérito dirigido aos gestores de empresas algarvias que faz parte de um projecto de investigação mais vasto sobre ética empresarial.

Ao contrário de que acontece noutros países, nomeadamente nos EUA, a investigação portuguesa sobre este tema é manifestamente reduzida, pelo que, a forma final do questionário utilizado no inquérito resulta de um trabalho de adaptação e afinação de inquéritos semelhantes realizados noutros contextos nacionais.

Um estudo pioneiro nesta área, e que tem sido a base de numerosos trabalhos posteriores, é o artigo de Raymond Baumhart: "How Ethical are Business Men?" publicado na *Harvard Business Review* em 1961. Trata-se da primeira investigação empírica sobre o tema da ética nos negócios. Desde então, várias réplicas deste estudo foram realizadas nos EUA com o objectivo de diagnosticar a evolução da ética empresarial neste país (cf. Brenner e Molander, 1977; Fritzsche e Becker, 1983; Center for Business Ethics, 1986, 1992; Vitell e Festervand, 1987).

Vários investigadores de outras nacionalidades têm vindo também a adaptar para os seus próprios países os desenvolvimentos a que o questionário de Baumhart foi sendo submetido. Este procedimento tem dado origem a várias análises comparativas transculturais. Exemplo disso são as abordagens da ética empresarial japonesa realizadas por Kuno (1977) e Nakano (1997), em Israel por Izraeli (1988) ou a investigação de Alan sobre o contexto neozelandês (Alan, 1993).

O modelo de inquérito adoptado justifica-se precisamente pelo facto de se tratar de um instrumento já testado noutros países, cuja funcionalidade é comprovada pela multiplicidade de utilizações; no presente caso permitirá também realizar análises comparativas com os resultados obtidos nos outros contextos nacionais.

A população em estudo no presente trabalho é constituída por todas as empresas algarvias com, pelo menos, 20 trabalhadores, no total de 480 empresas. O inquérito foi dirigido aos responsáveis empresariais de primeira linha com funções de gestão, sendo-lhes garantido o anonimato e confidencialidade das respostas. Foram recebidos 134 inquéritos preenchidos o que representa uma taxa de resposta de cerca de 28%.

Apresentam-se a seguir os resultados de algumas questões incluídas no questionário, tendo como principais objectivos conhecer:

- a) A percepção dos gestores algarvios relativamente à responsabilidade da empresa para com os seus agentes sociais (*stakeholders*);
- b) Os principais factores que influenciam os gestores na tomada de decisões éticas e na tomada de decisões não éticas;
- c) O grau de implementação de códigos de ética formais nas empresas algarvias;

d) Os esforços realizados na institucionalização de valores éticos nas empresas da região;

e) A opinião dos gestores sobre as principais práticas não éticas existentes no seu ramo de negócios.

O quadro 1 sumaria a características das empresas e dos inquiridos.

Como se pode observar, a maioria das empresas está ligada à actividade turística, o que não surpreende, já que esta é a base da economia da região algarvia.

O tecido empresarial do Algarve é, na sua maioria, constituído por pequenas e médias empresas, o que justifica a maior percentagem de sociedades por quotas, uma vez que o universo estatístico engloba somente as empresas com pelo menos 20 trabalhadores.

Os gestores inquiridos são maioritariamente do sexo masculino, relativamente jovens e predominantemente com formação superior.

Foi pedido aos inquiridos para posicionarem numa escala de 1 a 5, o nível de responsabilidade da empresa relativamente aos seus *stakeholders*.

Os resultados apresentados no quadro 2 sugerem que os gestores algarvios demonstram um elevado grau de responsabilidade para com os *stakeholders* das suas empresas, especialmente para com os clientes. Seguem-se os accionistas/proprietários e os empregados, a pequena distância.

Resultados idênticos são apresentados no estudo de Brenner e Molander (1976), realizado a gestores americanos. O estudo de Vitell e Festervand (1987) realizado também a gestores americanos e o de Nakano (1997) a gestores japoneses diferem apenas na posição relativa aos accionistas/proprietários e aos empregados. Ambos os estudos referem os empregados em segundo lugar e os accionistas/proprietários em terceiro.

Em qualquer dos casos é importante

notar que os gestores sentem que a principal responsabilidade da empresa é para com os clientes.

Para averiguar como se agrupam as percepções dos gestores algarvios relativamente à responsabilidade social da empresa face aos seus *stakeholders*, realizou-se uma análise de componentes principais (ACP) às variáveis constantes na questão acima analisada descritivamente.

Sobre o conjunto das sete variáveis iniciais a que se aplicou a ACP (com $KMO=0.82$), extraíram-se três componentes principais que explicam 73% da variância total. As componentes são extraídas por ordem decrescente da variância explicada, sendo a componente 1 aquela que mais variância explica (47.9% do total). No quadro 3 apresentam-se as contribuições (*loadings*) das variáveis para as compo-

nentes seleccionadas, depois de aplicado o método de rotação VARIMAX, que permite uma interpretação mais adequada.

As contribuições representam as correlações entre cada variável original e cada uma das componentes principais e permitem interpretar a natureza destas últimas. Optou-se apenas por incluir as contribuições superiores a 0.50 por serem as mais significantes. Deste modo, a componente 1 apresenta as correlações com as variáveis relacionadas com Clientes, Empregados, Estado e Fornecedores; a componente 2 mostra a grande correlação com as variáveis relacionadas com a Sociedade e a componente 3 apresenta elevada correlação com a variável Accionistas/Proprietários.

Assim, com base na análise realizada, pode considerar-se que os gestores inquiridos têm a percepção de que a empresa é fundamentalmente responsável perante três grandes grupos:

- Clientes, Empregados, Estado e Fornecedores
- Sociedade (Comunidade local e Sociedade em geral)
- Proprietários/Accionistas.

Os quadros 4 e 5, resumem a opinião dos inquiridos relativamente aos factores que influenciam os gestores na tomada de decisões éticas e na tomada de decisões não éticas. A escala utilizada foi também a escala de 1 a 5.

Como se pode observar no quadro 4, os gestores algarvios crêem que é o código de conduta pessoal que mais os influencia na tomadas de decisões éticas, seguindo-se a existência de uma política de ética na empresa e o comportamento dos superiores hierárquicos.

O quadro 5 mostra os resultados para o caso da tomada de decisões não éticas. Com um peso importante aparece o comportamento dos superiores hierárquicos seguido da falta de uma política

Quadro 1

Caracterização das empresas e dos inquiridos

1. Actividade		
Hotelaria		30.1 %
Outras Actividades Turísticas		17.9 %
Comércio		14.6 %
Indústria Transformadora		9.8 %
Construção Civil e Obras Públicas		5.7 %
Actividade Bancária		2.4 %
Ensino		2.4 %
Outras		12.8 %
2. Forma jurídica		
Sociedade por Quotas		63.3 %
Sociedade Anónima		28.3 %
Cooperativa		5.0 %
Individual		3.4 %
3. Volume mediano de vendas anual ^a		350 000 contos
4. Número mediano de efectivos		35
5. Antiguidade média na empresa		13 anos
6. Antiguidade média na actual função		10 anos
7. Função actual		
Administrador		26.1 %
Director		29.9 %
Gerente		29.1 %
Quadro Superior		14.9 %
8. Escolaridade		
Quatro anos		6.7 %
Seis anos		2.2 %
Nove anos		2.2 %
Doze anos		32.8 %
Ensino Superior		56.0 %
8. Idade média		44 anos
8. Sexo		
Feminino		12.7%
Masculino		87.3%

Quadro 2

Responsabilidade da empresa para com os *stakeholders*

	Média	Desvio padrão
Responsabilidade para com os Clientes	4.64	0.75
Responsabilidade para com os Accionistas/Proprietários	4.46	0.99
Responsabilidade para com os Empregados	4.40	0.83
Responsabilidade para com os Fornecedores	4.03	0.98
Responsabilidade para com o Estado	3.94	1.06
Responsabilidade para com a Comunidade local	3.62	1.06
Responsabilidade para com a Sociedade em geral	3.61	1.08

Escala: 1 = Pouca responsabilidade; 5 = Muita responsabilidade

Quadro 3

Matriz das contribuições depois da rotação

	Componentes Principais		
	1	2	3
Responsabilidade para com os Accionistas/Proprietários			0.980
Responsabilidade para com os Clientes	0.716		
Responsabilidade para com a Comunidade local		0.874	
Responsabilidade para com os Empregados	0.817		
Responsabilidade para com o Estado	0.692		
Responsabilidade para com os Fornecedores	0.825		
Responsabilidade para com a Sociedade em geral		0.755	

Quadro 4

Factores que influenciam o gestor na tomada de decisões éticas

	Média	Desvio padrão
Código de conduta pessoal	4.63	0.79
Existência de uma política de ética na empresa	4.03	1.20
Comportamento dos superiores hierárquicos	3.93	1.20
Comportamento dos seus pares na empresa	3.56	1.16
Clima ético no sector de actividade	3.33	1.42

Escala: 1 = Pouca responsabilidade; 5 = Muita responsabilidade

Quadro 5

Factores que influenciam o gestor na tomada de decisões não éticas

	Média	Desvio padrão
Comportamento dos superiores hierárquicos	4.14	0.90
Falta de uma política de ética na empresa	3.77	1.21
Clima ético no sector de actividade	3.66	0.71
Comportamento dos seus pares	3.48	0.98
Clima moral da sociedade	3.48	0.97
Necessidades financeiras pessoais	3.17	1.28

Escala: 1 = Pouca responsabilidade; 5 = Muita responsabilidade

de ética na empresa e do clima ético do sector de actividade.

Estes resultados permitem afirmar que os gestores das empresas algarvias já estão relativamente sensibilizados para a problemática da ética empresarial.

Com este estudo pretende-se também conhecer quantas empresas algarvias possuem um código de ética escrito. Na realidade, as respostas, **quadro 6**, não surpreendem, já que Portugal só agora começou a dar os primeiros passos na implementação de códigos de ética formais. Um estudo exclusivamente dirigido a grandes empresas portuguesas, realizado em 1996 pelo Forum de Administradores de Empresas, informa que apenas 36% daquelas, declararam possuir códigos de ética ou normas de observância geral (Amado, 1997, p.154).

Constata-se contudo que estão a ser desenvolvidos esforços no sentido de incorporar valores éticos na actividade empresarial, **quadro 7**.

Os gestores inquiridos consideram que é a postura ética nos superiores hierárquicos que mais pode contribuir para incorporar valores éticos na empresa (**quadro 8**). Na realidade continua a constatar-se que os gestores algarvios não dão grande importância à implementação de um código de ética escrito.

A última questão a ser analisada neste estudo diz respeito às principais práticas não éticas que os gestores algarvios mais

Quadro 6

A sua empresa tem Código de Ética escrito?

	Frequência	Percentagem	Percentagem Acumulada
Não	126	94.7	94.7
Sim	7	5.3	100.0
Total	133*	100.0	

* Uma empresa não respondeu a esta questão

Quadro 7

A sua empresa tem desenvolvido esforços no sentido de incorporar valores éticos na actividade empresarial?

	Frequência	Percentagem	Percentagem Acumulada
Muitos	38	28.5	28.4
Alguns	62	46.9	74.6
Poucos	21	15.4	90.3
Nenhuns	13	9.2	100.0
Total	134	100.0	

* Uma empresa não respondeu a esta questão

gostariam de ver eliminadas no sector de actividade da sua empresa. Os resultados desta questão apresentam-se a seguir no **quadro 9**.

O quadro acima indica que as práticas não éticas mais vezes mencionadas são: desonestidade na realização ou no cumprimento de contratos, enganar os clientes, injustiça para com os empregados e fugir aos impostos. Estes resultados parecem estar de acordo com as preocupações dos gestores¹ para com os *stakeholders* das suas empresas.

É de referir que estes resultados são ligeiramente diferentes do que os que resultaram de uma pergunta semelhante

colocada aos gestores americanos e japoneses nos estudos atrás referidos (Baumhart, 1961; Brenner e Molander, 1977; Vitell e Festervand, 1987; Nakano, 1997). Os gestores americanos, por exemplo, mencionam prioritariamente as práticas relacionadas com as actividades de marketing como aquelas que mais gostariam de ver eliminadas no sector de actividade das suas empresas, por as considerarem não éticas.

5 Conclusões

Os resultados deste estudo sugerem as seguintes conclusões:

1. Os movimentos da responsabilidade

Quadro 8

Que métodos considera mais adequados para incorporar valores éticos na sua empresa?

	Frequência de respostas	% de respostas	% de casos
Criação de uma comissão de ética	4	1.7	3.0
Implementação de acções de formação	35	14.8	26.1
Implementação de um código de ética escrito	29	12.3	21.6
Implementação de sanções para condutas não éticas	29	12.3	21.6
Introdução de mudanças na estrutura da empresa	33	14.0	24.6
Postura ética nos superiores hierárquicos	100	42.4	74.6
Outros	6	2.5	4.5
Total de respostas	236	100.0	176.1

¹ caso em falta; 130 casos válidos

Quadro 9

Quais as práticas não éticas que mais gostaria de ver eliminadas no sector de actividade a que a sua empresa pertence?

	Frequência de respostas	% de respostas	% de casos
Conluio de preços entre os concorrentes	18	4.8	16.1
Desonestidade na realização ou no cumprimento de contratos	50	13.4	44.6
Desrespeito pelo ambiente	28	7.5	25.0
Enganar os clientes	50	13.4	44.6
Fugir aos impostos	44	11.6	39.3
Injustiça para com os empregados	47	12.6	42
Ofertas, gratificações e subornos	29	7.8	25.9
Política de preços discriminatória e injusta	21	5.6	18.8
Publicidade enganosa	32	8.6	28.6
Práticas de crédito desleais	6	1.6	5.4
Práticas concorrenciais desonestas	38	10.2	33.9
Venda de quantidades superiores às que se podem oferecer	8	2.1	7.1
Outros	2	0.5	1.8
Total de respostas	227	100.0	174.6

1 caso em falta; 130 casos válidos

de social da empresa e da ética empresarial estão a deslocar-se para o continente europeu e estão também a chegar a Portugal.

2. Os gestores alvo deste estudo demonstram possuir um elevado grau de responsabilização para com os *stakeholders* das suas empresas e indicam que a empresa é prioritariamente responsável para com os Clientes.

3. Os inquiridos têm a percepção de que os *stakeholders* das suas empresas se agrupam em três grandes grupos: Clientes, Empregados, Estado e Fornecedores; Sociedade; Accionistas/Proprietários.

4. O factor que mais influencia os inquiridos na tomada de decisões éticas é o código de conduta pessoal, enquanto que o factor que mais os influencia na tomada de decisões não éticas é o comportamento dos superiores hierárquicos.

5. Os gestores algarvios não atribuem muita importância à existência de um código de ética escrito na empresa.

6. No entanto, uma grande maioria (74,6%) afirma que tem desenvolvido esforços para incorporar valores éticos na actividade empresarial.

7. É a postura ética dos superiores hierárquicos, o método considerado mais adequado para incorporar os valores éticos na empresa.

8. As práticas não éticas que os gestores algarvios mais gostariam de ver eliminadas no sector de actividade da empresa são: a desonestidade na realização ou no cumprimento de contratos, enganar os clientes, injustiça para com os empregados e fugir aos impostos. Estas práticas prendem-se precisamente com a responsabilidade social da empresa, já que estas são as que mais afectam os seus *stakeholders*.

Como notas finais resultantes de comentários e diálogos tidos com os gestores algarvios registem-se o bom acolhimento a este projecto de investigação, bem como o incentivo para a dinamização de mais investigações e acções de informação e divulgação sobre o tema da ética empresarial.

d'a

Notas

¹ Oportunamente apresentar-se-á uma síntese dos principais desenvolvimentos sobre o tema da *corporate governance*.

² Milton Friedman, *Capitalism and Freedom* (1963).

³ O indicador estatístico que mais adequado para caracterizar esta variável é a mediana, uma vez que a média aritmética (932 628 contos), vem fortemente afectada por *outliers*. Pela mesma razão, se opta pelo valor mediano do número de efectivos, cuja média aritmética (66) é largamente influenciada pelos mesmos *outliers*.

Bibliografia

- AMADO DA SILVA, J. M. (1997), "A Ética Empresarial em Portugal: Lições de um Inquérito", *A Ética nas Empresas Portuguesas*, Forum de Administradores de Empresas, Lisboa, 87-123.
- ALAN, F. (1993), "Ethics in New Zealand Organisations", *Journal of Business Ethics*, 12, 443-440.
- BAUMHART, R. C. (1961), "How Ethical Are Business Men?", *Harvard Business Review*, 55, 57-71.
- BOWEN, H. R. (1953), *Social Responsibility of the Businessman*, Harper, New York.
- BRENNER, S. N. e MOLANDER, E. (1977), "Is the Ethics of Business Changing", *Harvard Business Review*, 55, 55-71.
- CENTER FOR BUSINESS ETHICS, (1986), "Are Corporations Institutionalizing Ethics?", *Journal of Business Ethics*, 5, 85-91.
- CENTER FOR BUSINESS ETHICS, (1992), "Instilling Ethical Values in Large Corporations", *Journal of Business Ethics*, 11, 863-867.
- CARROL, A. B. (1991), "The pyramid of corporate social responsibility: Towards the moral management of organizational stakeholders", *Business Horizon*, 34.
- DONALDSON, T. (1989), *The Ethics of International Business*, Oxford University Press, New York.
- DONALDSON, T. e DUNFEE, T.W. (1994), "Toward a unified conception of business ethics: Integrative social contract theory", *Academy of Management Review*, 19, (2), 252-284.
- DONALDSON, T. e PRESTON, L. (1995), "The Stakeholder theory of the corporation: Concepts, evidence, and implications", *Academy of Management Review*, 20 (1), 65-91.
- DRUMOND, J. e BAIN, B. (1996), *Managing Business Ethics*, Butterworth and Eineman, Oxford, 55.
- FREEMAN, R. E. (1984), *Strategic Management: A Stakeholder Approach*, Pitman, Boston.
- FREEMAN, R. E. (1994), "The politics of stakeholder theory: Some future directions", *Business Ethics Quarterly*, 4 (4), 409-421.
- FRIEDMAN, M. (1963), *Capitalism and Freedom*, University of Chicago Press, Chicago.
- FRITZCHE, D. J. e BECKER, H. (1983), "Ethical Behaviour of Marketing Managers", *Journal of Business Ethics*, 2, 291-299.
- GOODPASTER, K. (1991), "Business ethics and stakeholder analysis" *Business Ethics Quarterly*, 1 (1), 63.
- GOODPASTER, K. e HOLLORAN, T. (1994), "In defense of a paradox", *Business Ethics Quarterly*, 4, 423-429.
- IZRAELI D. (1988), "Ethical Beliefs and Behaviour Among Managers: A Cross-Cultural Perspective", *Journal of Business Ethics*, 7, 263-271.
- KEELEY, M. (1988), *A Social-Contract Theory of Organizations*, Notre Dame Press, Paris.
- KUNO, K., (1977), "A Comparative Study of Corporate Morals between Japan and U.S.", *Diamond Harvard Business*, 36-44.
- LUIJK, H. (1998), "Business Ethics in Europe", *Encyclopedic Dictionary of Business Ethics*, 75-76.
- NAKANO, C. (1997), "A Survey Study on Japanese Managers' Views of Business Ethics", *Journal of Business Ethics*, 16, 1737-1751.
- REIS, E. (1997), *Estatística Multivariada Aplicada*, Edições Sílabo, Lisboa, 253-284.
- VITTEL, J. S. e FESTERVAND, A. T. (1987), "Business Ethics: Conflicts, Practices and Beliefs of Industrial Executives", *Journal of Business Ethics*, 6, 111-112.

El turismo de segunda residencia

El Mar Menor

Antonio García Sánchez
Andrés Artal Tur

Departamento de Economía
Universidad Politécnica de Cartagena

El Mar Menor es una laguna de agua salada de unos 130 kilómetros cuadrados localizada en el sureste de España y que escasamente comunicada con el Mediterráneo registra, por tanto, una mayor salinidad en sus aguas, así como escasas profundidades, aguas más cálidas y oleajes suaves. La estrecha franja de terreno que separa el Mediterráneo del Mar Menor, conocida como La Manga del Mar Menor, tiene de unos 23 kilómetros de longitud y una anchura media de 500 metros. El perímetro litoral del Mar Menor se extiende por unos 73 kilómetros.

A pesar de la gran importancia de la oferta turística de la laguna y su litoral, que representa más del 50% de las plazas hoteleras de la Región de Murcia que es donde se encuentra el Mar Menor, el turismo alojado en segunda residencia¹ es claramente predominante. Este tipo de alojamiento se impuso en el Mar Menor desde mediados de los años setenta,

cuando el frenazo en el crecimiento de plazas hoteleras que registraba el Mar Menor (especialmente La Manga) desde los años sesenta, vino acompañado de un "boom" inmobiliario de segunda residencia, aspecto que además de llevar a la transformación de apartamentos en segundas residencias, dinamizó el proceso constructor de viviendas destinadas a segundas residencias estivales.

El trabajo que se presenta a continuación está basado en la información obtenida por el Observatorio Turístico del Mar Menor (en adelante OTMM) durante los años 2000 y 2001 y en concreto en las más de 6.000 encuestas realizadas a no residentes durante ambos ejercicios, junto a las más de 500 entrevistas realizadas con cuestionarios o guiones predeterminados a gerentes, directores o propietarios de establecimientos turísticos.

El OTMM es el desarrollo de un convenio por el que la Universidad Poli-

técnica de Cartagena analiza desde el año 2000 el turismo del Mar Menor generando estadísticas e informes periódicos, contribuyendo así a un mejor conocimiento de su realidad y favoreciendo de paso y, en la medida de lo posible, la toma de decisiones de cara a la gestión del producto turístico Mar Menor, tanto a nivel general como de establecimientos empresariales.

Perfil del turista del Mar Menor durante la temporada estival

El turista que visita el Mar Menor es fundamentalmente de origen nacional, representando ambos grupos el 90% de los no residentes que pernoctan al menos una vez en el Mar Menor. Entre el grupo que procede de la misma región donde se encuentra el Mar Menor destacan aquellos visitantes que residen en los municipios más poblados de la región y más próximos geográficamente

a la laguna: Murcia y Cartagena, mientras dentro del grupo de nacionales de otras regiones lo hacen los residentes en la Comunidad de Madrid que también tienen un más fácil acceso.

El turismo extranjero representa únicamente un 9% y se distribuye de forma no homogénea por el espacio litoral marmenorense. Preferentemente se localiza en La Manga, existiendo una menor presencia de turismo foráneo en el litoral interior del Mar Menor.

Obtenemos así la primera característica del turista residencial, su lugar de residencia habitual es próximo o de fácil acceso a su segunda residencia. Por tanto la demanda de turismo en segunda residencia está muy condicionada, además de por la oferta inmobiliaria, por la accesibilidad y comunicaciones de la zona turística. Desde 1995, se observa un crecimiento de este tipo de turismo también entre los extranjeros, y en particular, de ingleses y alemanes y en menor medida, belgas y holandeses, que han aumentado su participación relativa y absoluta entre los turistas de segunda residencia en el Mar Menor.

El turista tipo acude, acorde con el perfil de verano dominante, mayoritariamente en compañía de su familia y re-

aliza varios desplazamientos a lo largo del año a su segunda residencia. La vivienda es normalmente propiedad² de su usuario. La composición del núcleo familiar más típico, consta de cabeza de familia y conyuge, con una edad media situada entre los 36 y los 45 años, con estudios superiores y que acude junto a un promedio de dos o tres hijos, realizando el desplazamiento desde su lugar habitual de residencia preferentemente en su propio vehículo. Este turista muestra, además, una elevada fidelidad al Mar Menor, acudiendo a esta zona turística desde hace un significativo número de años y, repitiendo, por tanto, cada año este destino como lugar elegido de cara al disfrute de sus vacaciones, tanto por parte del turismo regional como nacional. El tiempo de permanencia media durante el verano viene a ser, aproximadamente, de un mes.

El menor precio del alojamiento y del resto de servicios y productos del Mar Menor frente al promedio del Mediterráneo español, lleva a observar una mayor estancia total de los turistas en esta zona (Uriel et al. (2001), p. 91; Frontur). Además,³ la mejora de la accesibilidad y las vías de comunicación con que recientemente se ha dotado a esta

zona, están permitiendo observar como los hábitos de la demanda en el Mar Menor, al igual que ocurre con otras zonas de ocio estival del país, están evolucionando hacia un fraccionamiento de dichos tiempos de estancia por parte de los visitantes (Álvarez (1994); Lickorish (1995)). Así, además de en algún periodo de Julio y Agosto, que suele ser el que concentra el tiempo de estancia más largo del turista individual, este mismo turista acude también, y en una creciente proporción, durante otros períodos del ciclo estival (Uriel et al. (2001), pp. 96-103). Este aspecto se traduce hasta el momento en un efecto neto por el que parecen aumentar los días de estancia promedios del turista en el Mar Menor. No obstante, la supremacía de los meses centrales del verano, Julio y Agosto, es todavía patente aunque son los meses vecinos Mayo, Junio, y Octubre los que de forma ininterrumpida logran los mayores aumentos relativos de ocupación en los dos años 2000 y 2001 de análisis del OTMM.

Principales actividades y valoraciones de servicios

El principal factor de atracción turística asociado al Mar Menor es, sin lugar a dudas, el disfrute del sol y la playa, que sigue siendo el producto estrella y la actividad con un seguimiento mayoritario por parte de los visitantes. Seguidamente, y como complemento a esta actividad, se sitúan el entretenimiento nocturno, la práctica de los deportes náuticos y marineros, el acceso a la oferta cultural de la zona y la visita a otras localidades cercanas de interés histórico.

En cuanto a la valoración de determinados servicios presentes en el Mar Menor por parte del turista que presentamos a continuación, cabe citar que determinados aspectos que han obtenido un resultado o valoración negativos, vienen

Características medias asociadas al turista del Mar Menor (verano 2000 y 2001).

Procedencia del turista	
Región de Murcia	47%
Resto de España	44%
Resto de España	9%
Compañía con la que acude	
Con familia	83%
Con amigos	12%
Sólo	5%
Alojamiento elegido	
Vivienda (segunda residencia)	81%
Establecimientos turísticos	19%
Duración media de la estancia	31 días
Número de años acudiendo al Mar Menor	13 años

Fuente: Elaboración propia a partir de OTMM 2000 y 2001.

explicados más por la importante afluencia de turistas en los meses centrales del verano y los consiguientes efectos de congestión que se generan, que por la escasez de servicios o equipamientos públicos (Ramón y Abellán (1995)). Este es el caso de algunos servicios como los de salvamento y socorrismo, equipamiento de playas, limpieza de calles o disponibilidad de plazas de aparcamiento. Así, dichos servicios poseen, obviamente, una peor valoración cuanto más próximo se encuentra el periodo de plena ocupación turística (Julio y Agosto). En este sentido, se observa que el turista de Septiembre, que se viene mostrando tradicionalmente como un turista más exigente que el del resto del verano, se encuentra más satisfecho en cuanto a los servicios citados, lo que recalca de nuevo la relevancia de la idea anterior.

Por su parte, y junto a estos aspectos negativos más relacionados con la congestión, otro aspecto llamativo y preocupante a la vez, se está consolidando en el Mar Menor desde hace unos años. En particular, nos referimos a aquellos elementos que tienen que ver con el deterioro medioambiental de la zona y del propio mar, así como del patrimonio natural de que gozan las poblaciones sitas en este entorno, aspecto derivado, precisamente, de la presión demográfica y urbanística que soporta esta área litoral. La sensibilidad medioambiental de los turistas es, adicionalmente, un aspecto en auge según las informaciones recogidas por el OTMM, lo que indica la inexcusable necesidad de acometer una cuidada planificación pública en este sentido, destinada a la conservación del entorno, del mar y sus playas.

Finalmente, la elevada fidelidad que demuestra el turista del Mar Menor es un aspecto asociado, en nuestra opinión, tanto al elevado grado de satisfacción de expectativas que, en términos generales,

declara obtener el turista en su visita a este enclave, como a la preponderancia de la segunda residencia como medio de alojamiento, aspecto que igualmente subyace a dicha fidelidad estimada hacia el destino Mar Menor.

Conclusiones

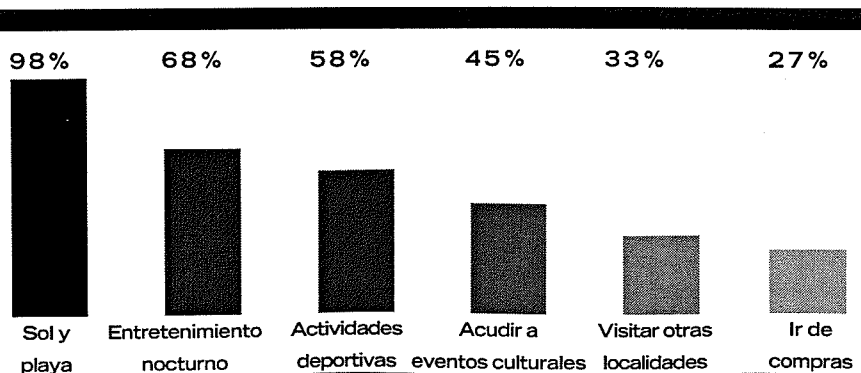
El predominio del turismo residencial explica el escaso peso relativo que el turismo extranjero posee en el litoral del Mar Menor, con tan sólo el 9% de representación, en comparación a otros destinos del Mediterráneo. Sin embargo, la mejor accesibilidad de la zona está permitiendo el crecimiento del turismo extranjero que de origen europeo adquiere segundas residencias en el Mar Menor de forma creciente. Una acción interesante a desarrollar apunta hacia la potenciación de la afluencia de este tipo de visitantes, visitantes que, por otra parte, ayudarían a mejorar el proceso de desestacionalización de la demanda, dado que sus meses preferidos de visita no son los meses centrales del verano. La mejora de las comunicaciones y en particular la puesta en marcha del nuevo aeropuerto regional, actualmente en fase de diseño y programación, servirán para aumentar la afluencia de visitantes foráneos. La mayor accesibilidad regional y de esta zona en particular, también sirve de claro incentivo a este respecto.

Comparativamente la demanda extranjera de segunda residencia está más predispuesta al alquiler que la demanda nacional. Los principales motivos por los que los extranjeros se decantan por adquirir su segunda residencia en el Mar Menor son la bondad del clima y los competitivos precios del metro cuadrado inmobiliario.

La sostenibilidad del turismo del Mar Menor es otro aspecto destacado por el OTMM y que merece un tratamiento diferenciado e integral por parte de las autoridades competentes. A este respecto, la declaración del Mar Menor como "Zona Especialmente Protegida de Importancia del Mediterráneo (ZEPIM)" por parte de la Organización de Naciones Unidas (ONU), debe, obviamente, contribuir a una mejora de las políticas destinadas a su conservación, de cara a su disfrute por parte de las generaciones futuras. En concreto, se ha definido un plan destinado a lograr "un nivel de vertidos cero" en las aguas de la laguna, como primer eje vertebrador de un programa más ambicioso destinado a implementar un modelo de sostenibilidad para esta área litoral.

Finalmente, es destacable el elevado grado de satisfacción asociado al turismo del Mar Menor, que muestra de nuevo la significativa aceptación del modelo turístico existente por parte de sus usuarios,

Actividades preferidas por el turista del Mar Menor*



Fuente: Elaboración propia a partir OTMM 2000 y 2001.

(*): La respuesta no es excluyente, por lo que el conjunto de actividades supera el 100%.

pese a la existencia de aspectos todavía mejorables sobre todo relacionados con la gran afluencia de turistas durante los meses de mayor ocupación.

d'a

Notas

¹ "Se considera como tal un inmueble diferente al de la vivienda habitual, cualquiera que sea su régimen de tenencia (propiedad, alquilado por más de seis meses al año o cedido) y destinado a usarlo alguna vez durante el año para pasar en él uno o varios días".

² Se estiman para 2000 y 2001 unas 903.500 pernoctaciones de media a la semana, en viviendas de propiedad, durante los tres meses más importantes del verano (Julio a Septiembre). La media de pernoctaciones a la semana en viviendas alquiladas, gran parte de ellas al margen del control de la Administración, es de 492.500 para el mismo periodo.

Bibliográficas

ÁLVAREZ, A. (1994), El ocio turístico en las sociedades industriales avanzadas, Ed. A. Bosch, Barcelona.

GARCIA SÁNCHEZ (Dir.) (2001), Observatorio turístico del Mar Menor: Análisis del turismo en el Mar Menor durante el año 2000, Mancomunidad Turística del Mar Menor, Universidad Politécnica de Cartagena.

(2002), Observatorio turístico del Mar Menor. Análisis del turismo en el Mar Menor durante el año 2001, Mancomunidad Turística del Mar Menor, Universidad Politécnica de Cartagena.

INSTITUTO DE ESTUDIOS TURÍSTICOS (IET), Metodología FAMILITUR 2000/2001.

Informe Anual de FRONTUR "El Turismo en España durante el año 2000".

Informe Anual de FRONTUR "El Turismo en España durante el año 2001".

Informe de temporada FAMILITUR Verano 2000.

Informe de temporada FRONTUR Verano 2001.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (INE), Encuesta de Ocupación Hotelera 2001, Madrid.

LICKORISH, L. J. (1995), "The future role of tourism in the European Union and implications for the tourist trade sectors" I Foro Annual de Turismo, Benidorm.

MONTANER MONTEJANO, J. (1999), Estructura del mercado turístico, Ed. Síntesis.

RAMÓN, A. B. Y ABELLÁN, M. J. (1995), "Estacionalidad de la demanda turística en España", Papers de Turisme, 17, pp. 47-73.

URIEL, E. Y MONFORT V. M. (Dirs.) (2001), El Sector turístico en España, Ed. Caja de Ahorros del Mediterráneo (CAM).

VALDES L. (Dir.) ET AL (2002), La actividad turística española en 2000.

Estado da Arte

Tecnologias da Informação e Comunicação na Região do Algarve

Carlos Manuel Ramos Sousa

ESGHT

Este artigo tem como objectivo a apresentação parcial dos resultados obtidos durante a realização do projecto de investigação "Tecnologias da Informação e Comunicação na Região do Algarve: Uma Análise Empírica", pertencente ao programa de doutoramento "La Economía y la Administración de Empresas: Un Enfoque Integrador IV" da Universidad de Huelva sob a orientação do Prof. Dr. Francisco José Martínez Lopez.

Devido à extensão do trabalho, à actualidade e pertinência que a discussão desta temática envolve, optou-se por, procurando explorar com mais detalhe cada uma das questões, a divisão do mesmo em duas partes complementares visando esta primeira a apresentação do Estado da Arte das TIC's nas empresas da Região do Algarve e a segunda a apresentação de algumas questões que se prendem com a problemática da gestão das TIC's nas unidades económicas.

Enquadramento Geral

O desenvolvimento de novas TIC's e a crescente convergência entre estas tecnologias, as telecomunicações e indústrias afins, nomeadamente a multimédia ou a audiovisual estão a ser a base de um novo conceito - Sociedade da Informação. O Livro Verde para a Sociedade da Informação em Portugal [MSI, 1997] descreve Sociedade da Informação como um "modo de desenvolvimento social e económico em que a aquisição, armazenamento, processamento, valorização, transmissão, distribuição e disseminação de informação conducente à criação de conhecimento e à satisfação das necessidades dos cidadãos e das empresas, desempenham um papel central na actividade económica, na criação de riqueza, na definição da qualidade de vida dos cidadãos e das suas práticas culturais."

A Sociedade da Informação corresponde pois a uma sociedade "cujo funcionamento recorre crescentemente a redes digitais de informação" com alterações significativas a nível das estruturas sociais e em que as actividades se concentram em torno da comunicação e da cir-

culação da informação com consequências directas nomeadamente no trabalho e sua organização, na educação e formação e nas formas de relacionamento entre os intervenientes.

Hoje as empresas operam em ambientes complexos e em constante mudança onde os processos decisoriais se deparam com quantidades cada vez maiores de informação e com exigências de maior rapidez de actuação e em que com a globalização da economia surgem novas oportunidades, desafios e ameaças no acesso aos mercados, na aquisição e venda de bens e serviços. Factores como o aumento da competição numa sociedade cada vez mais global, as constantes alterações tecnológicas, as novas necessidades e exigências dos mercados, com que se deparam as empresas, exigem-lhes um permanente esforço de inovação e adaptação. Neste cenário de permanente mudança, os desafios colocados às PME's prendem-se cada vez mais com a capacidade de adaptação que evidenciarem, cabendo pois às empresas a necessidade de mudar e gerir a mudança, que terá impactos nas estruturas organizativas e nas

formas de relacionamento entre a empresa e os seus *stakeholders*.

Aos sistemas de informação (SI) das organizações cabe um papel cada vez mais importante no sentido de as dotar com a informação interna e externa necessária, de forma a suportar todos os seus processos de tomada de decisão e à criação e aproveitamento de novas oportunidades de negócio, assim como garantir a necessária flexibilidade de adaptação às condições actuais de competitividade e da coesão, através da criação, gestão e comunicação da informação aos vários componentes das organizações.

A adopção SI/TIC's como ferramentas de suporte e de manipulação da informação, permite melhorar a eficiência e a gestão dos processos organizacionais, através de novas tecnologias que possibilitam nomeadamente a partilha de informação, a implementação de novas formas de trabalho, a coordenação do trabalho e a comunicação empresarial.

Assistimos a uma relação cada vez mais forte entre as TIC's e a criação de vantagens competitivas, constituindo-se estas como agentes de mudanças nos processos de gestão. Tradicionalmente consideradas como uma variável externa à empresa, as TIC's passaram, a partir dos anos 80, a ser consideradas como uma variável estratégica de grande importância para o êxito empresarial, ao afectar o potencial competitivo empresarial e a estrutura dos sectores. Os progressos conseguidos nas TIC's, quer em capacidades, facilidade e preços, assim como o aumento da competitividade conduzem a uma necessidade de incorporação das TIC's na gestão das empresas, assistindo-se hoje a um crescente interesse pelas questões relacionadas com o recurso Informação e com as TIC's quer na sua vertente operacional, quer como instrumento estratégico de elevado potencial para as organizações.

Metodologia de investigação Logística do Inquérito

O estudo empírico efectuado, teve como objectivo principal a obtenção de informação relevante acerca da realidade empresarial na Região do Algarve relativamente à utilização e formas de gestão das TIC's. Elaborado a partir de Setembro de 2000, decorreu de Outubro a Dezembro de 2000 e consistiu na aplicação de um inquérito enviado às empresas em dois momentos distintos (incluindo o tratamento das não respostas). Procurou-se também, considerando o objectivo do inquérito e a população que se procurava estudar, obter a validação do questionário e da carta que o acompanhava, sendo efectuada através da distribuição de um inquérito-piloto a 5 empresas e consistiu na recolha de respostas e de sugestões, assim como efectuar a validação da linguagem técnica utilizada o que permitiu efectuar alterações ao questionário e à carta que o acompanhava.

Estrutura do Inquérito

O inquérito utilizado e enviado às empresas foi estruturado em 8 secções distintas (das quais este artigo aborda as 6 primeiras) cada uma delas composta por um conjunto de questões, tendo em vista caracterizar as empresas em relação a um conjunto de variáveis, seguidamente enumeradas:

1. Caracterização da empresa (sector de actividade, número de funcionários, funcionários afectos a funções informáticas, anos de existência e de experiência na utilização de computadores);

2. Dimensão do seu parque informático (número de computadores, grandes sistemas, servidores, terminais e postos de trabalho, periféricos utilizados);

3. Utilização de Redes (redes locais, utilização de correio electrónico interno e

externo, videoconferência, EDI¹ - Electronic Data Interchange).

4. Utilização da Internet (empregados com acesso, forma e/ou fins de utilização da Internet, disponibilização de páginas internas e externas, identificação dos responsáveis pela sua criação e manutenção, quantificação dos custos e das vantagens da sua utilização);

5. Utilização de software aplicacional (empregados que utilizam software standard -processadores de texto, folhas de cálculo, bases de dados e ferramentas de desenvolvimento);

6. Níveis de Informatização de áreas funcionais (percentagens de informatização e/ou datas de início dos processos, grau de integração das diversas aplicações existentes);

Universo, Amostra e Obtenção dos Dados

O presente trabalho teve por base o universo populacional correspondente ao conjunto das empresas sediadas, e que desenvolvessem a sua actividade principal, na Região do Algarve, com 20 ou mais trabalhadores dos vários sectores de actividade.

O universo considerado, permitiu seleccionar 462 empresas, que à partida satisfiziam os critérios enunciados, sendo consideradas na delimitação da amostra, inquirir todas as empresas, devido ao seu reduzido número. Após uma primeira análise foram retiradas as empresas que se encontravam repetidas (2) e as consideradas inexistentes ou encerradas (23), elegendo-se assim 437 empresas das

Quadro 1
Ficha Técnica

Universo	462 empresas
Fonte	INE
Método	Inquérito
Período	Out./Dez. de 2000
% Resposta	24,50% (107)

quais se obtiveram 109 respostas, 2 das quais não foram consideradas devido a incorrecto preenchimento, o que levou a serem consideradas 107 respostas (24,5%) (Quadro 1).

Análise de Dados e Resultados
Caracterização das Empresas Inquiridas

Na composição das empresas da base, podemos verificar a reduzida percentagem das Secções A,B e C-Agricultura, Pescas e Indústria Extractiva, Secção I - Transportes, Armazenagem e Comunicações e Secção K - Actividades Imobiliárias, Alugueres e Serviços Prestados às Empresas (8,0%, 4,6% e 6,4%) e a elevada percentagem das empresas das Secções D-Indústrias Transformadoras, Secção F-Construção, G-Comércio por Grosso e a Retalho e Secção H-Alojamento e Restauração (15,3%, 12,1%, 22,9% e

23,8%). No que diz respeito às empresas que responderam ao inquérito, estas foram sensivelmente similares à distribuição percentual do universo que serviu de base ao estudo (Quadro 2).

De acordo com o escalão de vendas, a maioria das empresas estava compreendida entre os 125.000 e 2.500.000 contos (73,8%), destacando-se os escalões a partir dos 2.500.000 contos, que representando 15,7% das empresas da base corresponderam apenas a 1,9% das respostas. A dimensão das empresas é maioritariamente de pequena dimensão, tendo 60,7% um número de trabalhadores inferior a 50 e apenas 14 (13,1%) indicavam uma dimensão superior a 100. Em termos absolutos, a base das empresas empregavam à data da realização do estudo um total de 22.549 funcionários, das quais foram obtidas respostas que no conjunto totalizavam 6.814 trabalha-

dores (cerca de 30,2% do universo) e apresentavam um valor médio de 64 trabalhadores, um mínimo de 20 e um máximo de 428.

Funcionários Afectos a Funções Informáticas

A média de funcionários afectos apenas a funções informáticas é de 1,63, variando de um mínimo de 0 a um máximo de 6. Por ramo de actividade verifica-se que os valores mais elevados correspondem aos serviços, por ordem decrescente, ao Alojamento e Restauração, Outros serviços, Actividades Imobiliárias, Alugueres e Serviços prestados empresas, Transportes, Armazenagem e Comunicações e Comércio por Grosso e a Retalho (Quadro 3). Podemos verificar ainda que esse valor é tanto mais elevado quanto maior for o escalão de funcionários, sendo de referir que existem 20 empresas que indicavam a não existência de funcionários afectos exclusivamente a estas funções (19% das empresas), e que destas, a maioria está concentrada na faixa até 39 trabalhadores (85%) e de que todas as empresas a partir dos 100 trabalhadores o assinalavam.

Experiência em Informática

A idade média das empresas era de 20,3 anos (variando dos 4 aos 60 anos) tendo a maioria mais de 15 anos (61,7%). Apenas 15% das empresas foram criadas na década de 90 e cerca de 20% das empresas têm mesmo mais que 30 anos. A experiência de utilização da informática apresentava um valor médio 9,34 anos, variando de 1 a 24 anos, sendo o intervalo de tempo entre o aparecimento da empresa e o início da utilização da informática maior nas empresas com mais anos de existência, decrescendo à medida que estes são menores, sendo coincidentes nas empresas criadas a partir de 1996 (Quadro 4).

Quadro 2
Empresas Base e Respostas por Ramo Actividade

Ramo de Actividade	Base	%	Resp	% Resp
Agricultura, Pescas e Ind. Extractiva	35	8,0%	6	5,1%
Indústrias Transformadoras	67	15,3%	14	13,1%
Construção	53	12,1%	17	15,9%
Comércio por grosso e a retalho	100	22,9%	21	19,6%
Alojamento e restauração	104	23,8%	25	23,4%
Transp., armazenagem e comunicações	20	4,6%	9	8,4%
Act. imobiliárias, Alug. Serv. Empresas	28	6,4%	7	6,5%
Outros serviços	30	6,9%	8	7,5%

Quadro 3
Funcionários por Ramos de Actividade

	Func.	Média	Func. Inf.	Média
Agric., Pescas e Ind. Extractiva	420	70,00	9	1,50
Indústrias Transformadoras	611	43,64	19	1,36
Construção	717	42,18	20	1,18
Comércio por Grosso e a Retalho	1.235	58,81	35	1,67
Alojamento e Restauração	1.963	78,52	49	1,96
Transp., Armaz. e Comunicações	800	88,89	15	1,67
Act. Imob., Alug. Serv. Empresas	624	89,14	12	1,71
Outros Serviços	444	55,50	15	1,88
Total	6.814	63,68	174	1,63

Quadro 4

Média: Anos de Existência, Anos de Utilização e Adopção de Informática

Ramo de Actividade	Anos	Anos Inf.	Gap	Escala	Anos	Anos Inf.	Gap
Agric., Pescas e Ind. Extractivas	17,83	9,00	8,83	Até 1970	39,14	11,33	27,81
Ind. Transformadora	23,71	7,86	15,86	1971-1975	26,09	10,64	15,45
Construção	21,47	8,25	13,94	1976-1980	22,27	11,07	11,20
Comércio por Grosso e a Retalho	21,05	12,39	9,56	1981-1985	16,89	9,71	7,50
Alojamento e Restauração	19,16	9,24	9,92	1986-1990	12,35	8,71	3,71
Transp., Armaz. e Comunicações	19,00	5,14	15,14	1991-1995	6,93	4,62	2,15
Act. Imob., Alug. e Serviços às empresas	24,14	12,57	11,57	1996-2000	4,00	4,00	0,00
Outros Serviços	13,50	8,57	5,57				
Total	20,31	9,34	11,44	Total	20,31	9,34	11,44

Equipamentos Instalados - Computadores

Apenas 4 empresas indicaram a existência de computadores de grande porte (mainframes) num total de 5, que tinham a si associados um total de 55 terminais, o que representa uma média de 14 terminais por mainframe. Estas representavam 3 empresas da área de Transportes, Armazenagem e Comunicações e 1 do Comércio por Grosso e a Retalho e correspondem a empresas com mais do que 15 anos de existência, três delas com mais do que 200 trabalhadores e facturação superior a 1 milhão de contos.

Pela análise dos dados, constatamos a existência de um total de 122 servidores, e no que se refere às empresas que têm rede local, 80,2% têm apenas 1 servidor, 6,2% têm 2 servidores e 13,6% têm mais do que 2 servidores. A média de servidores por empresa é de 1,5 e o número mé-

dio de computadores ligados aos servidores é de cerca de 10 (9,79). Das empresas, 62,8% têm até 10 computadores ligados aos servidores e apenas 16,6% das mesmas detêm redes locais com mais do que 20 computadores.

Equipamentos Instalados - Periféricos

O valor de 0 micros (Quadro 5), corresponde a 2 empresas que não utilizam computadores e, facto significativo, a 32 empresas que têm todos os computadores ligados em rede (cerca de 40% das empresas), não existindo computadores isolados. Em relação à utilização de computadores portáteis, 53% estão adstritos a 4 empresas do sector Comércio por Grosso e a Retalho, o que de acordo com contactos efectuados, têm como função o apoio às forças de vendas. A análise aos periféricos que constituem o inventário de tecnologias das empresas,

permite-nos verificar que a utilização de impressoras continua a ser maior na categoria de Impressoras de Matrizes e Impressoras a Jacto de Tinta (44,1% e 37,5% das impressoras referidas), seguindo em terceiro lugar as Impressoras Laser com 18,4%, facto a que não se estranha o preço da sua aquisição, embora a decrescer.

Ainda nesta análise, de salientar a existência de computadores multimédia (CD-ROM e placa de som) na grande maioria das empresas (72%) e o facto de um terço das empresas (39%) utilizarem scanners como formas de introdução de dados através da transformação de documentos em ficheiros informáticos. Podemos verificar ainda que a utilização de Internet ou de outros serviços on-line pode ser ou constitui já uma realidade para cerca de 73% das empresas, a partir da utilização de modems.

De realçar a pouca importância atribuída

Quadro 5

Equipamentos instalados

	Micros	Portátil	I.Matrizes	I.Jacto	I.Laser	Cd	Backup	Scanner	Modems
0	34	71	25	22	54	29	45	63	28
De 1 a 5	50	33	67	68	42	51	57	39	69
De 6 a 10	8	0	9	8	5	20	1	1	4
De 11 a 20	6	2	4	7	3	3	0	0	3
De 21 a 50	4	1	1	1	0	4	0	0	1
Mais 50	2	0	1	0	0	0	0	0	0
Total	541	143	391	333	163	458	108	61	236

buída pelas empresas às questões de segurança que se traduz pela indicação da não utilização por 44% das empresas, de unidades ou dispositivos que permitam efectuar operações de salvaguarda (backup).

Nº Funcionários por Computador

A análise ao número de funcionários e aos equipamentos existentes, permite-nos constatar que em relação a outros estudos, o rácio trabalhador/computador é mais elevado nas empresas inquiridas. O resultado obtido corresponde a um número de trabalhadores por computador de 3,29, rácio esse que poderia atingir um valor de 3,50 caso não fossem considerados para efeitos de cálculo o número de mainframes e servidores, considerando-os apenas afectos a funções de gestão de redes. A relação trabalhadores/computador², evidenciada nos grandes tipos de actividade, permite verificar que os valores mais reduzidos correspondem aos sectores dos serviços, em comparação com ramos de actividade de mão de obra mais intensiva nomeadamente a Agricultura, Pescas, Indústria e Construção (Quadro 6).

Comunicações

O desenvolvimento e a convergência das telecomunicações, das TI e dos sectores dos conteúdos e entretenimento

cria hoje em dia, uma realidade a que ninguém pode ficar alheio sejam empresas, cidadãos e administração pública e local. Este desenvolvimento, do qual poderemos salientar a Internet, tem vindo a mudar os modos de comunicar, aceder e manter informação e permitiu o emergir da chamada “nova economia” assente num conjunto de premissas, nomeadamente, o aparecimento de novas empresas e novos negócios, a alteração/criação de novas formas de operar nos mercados, a globalização dos mercados e possibilidade de alargar a base de influenciadas empresas, a possibilidade do funcionamento em tempo real e os aumentos de produtividade suportados pelas novas TIC's.

Utilização de Redes de Computadores

As redes de comunicação constituem factores fundamentais dos actuais SI, dependendo as organizações cada vez mais das redes de comunicação para o desempenho das suas actividades. Além dos aspectos da partilha de recursos de software, hardware, bases de dados e de permitir a comunicação entre os utilizadores, devemos destacar dois factores extremamente importantes, relacionados com a redução de custos e com a facilitação do trabalho em grupo através dos mecanismos que facilitam a transmissão de informação de forma rápida,

cómoda e segura.

A utilização de redes constitui uma realidade para 75,7% das empresas, sendo esta taxa de utilização maior quanto mais elevado for o escalão de pessoal ao serviço, sendo de 100% nas empresas com mais de 100 trabalhadores. Os ramos Agricultura, Pescas e Indústrias Extractivas, Indústria Transformadora, Transportes, Armazenagem e Comunicações e Outros Serviços detêm uma taxa de utilização abaixo da média, enquanto os ramos de Comércio por Grosso e a Retalho, Alojamento e Restauração e Construção se encontram acima da média. O ramo Actividades imobiliárias, aluguers e serviços prestados às empresas fazem o pleno com 100% de respostas afirmativas (Quadro 7).

Utilização de Correio Electrónico e Tipo de Ligação

Apenas 24,3% das empresas utilizam o correio electrónico como forma de comunicação interna, constituindo o correio electrónico externo uma realidade para 61,66% das empresas. A distribuição das empresas pelo modo de ligação ao exterior reparte-se pela utilização de linha comutada (87,1%) e de linhas dedicadas (12,9%), correspondendo a utilização de linhas dedicadas essencialmente a empresas com mais do que 250.000 contos de facturação, com mais do que 50 trabalhadores (correspon-

Quadro 6
Rácio Trabalhador/Computador

Ramo de Actividade	Rácio
Agric./Pescas/Ind. Extractiva	7,4
Indústrias Transformadoras	7,1
Construção	5,7
Comércio por grosso e a retalho	2,7
Alojamento e restauração	4,7
Transp./Armaz./Comunicações	2,0
Act. Imob./Alug.Serv. Empresas	1,8
Outros serviços	2,8

Quadro 7
Utilização Redes: Por Escalão e Ramo

Escalão	%	Ramo de Actividade Económica	%
20 a 29	65,6%	Agric., Pescas e Ind. Extractivas	67%
30 a 39	69,6%	Ind. Transformadora	43%
40 a 49	81,8%	Construção	76%
50 a 99	77,8%	Comércio por grosso e a retalho	95%
100 a 199	100,0%	Alojamento e restauração	80%
200 a 499	100,0%	Transp., Armaz. e Comunicações	67%
		Act. Imob., Alug. Serv. Empresas	100%
		Outros serviços	63%

dendo 6 a mais do que 100 trabalhadores) e a empresas dos ramos Comércio por Grosso e a Retalho, Alojamento e Restauração, Transportes, Armazenagem e Comunicação e Actividades Imobiliárias.

Outras Formas de Comunicação

A utilização do fax é generalizada nas empresas sendo referida por cerca de 90% das empresas. A videoconferência, como conjunto de tecnologias que permitam a interacção em simultâneo de diversas pessoas em localizações geograficamente afastadas, é praticamente desconhecida da realidade empresarial, sendo apenas referida por 1,3% das empresas.

A existência de quiosques multimédia para informação a clientes, é referida por 7 empresas (6,5%), 3 da área turística (2 Hotéis e 1 Agência de viagens), 2 da área dos transportes, 1 da área do ensino privado e 1 de prestação de serviços médicos. A transmissão electrónica de dados é referida apenas por duas empresas, com mais que 15 anos de existência e pertencentes ao escalão de pessoal entre 50 e 99 trabalhadores, pertencendo uma à área do comércio por grosso e outra ao turismo (agência de viagens).

Internet

Hoje é impossível falar em redes de computadores sem falar da Internet.

Esta, geralmente designada pela rede das redes, constitui uma teia planetária de ligação de redes e computadores regionais e nacionais, num sistema complexo, cuja finalidade principal é fornecer acesso à informação disponibilizada por um elevado número de organizações das mais variadas áreas de actividade e localizadas nos quatro cantos do mundo. À medida que mais e mais empresas, cidadãos e organizações se ligam à Internet, este meio tem vindo a revolucionar a forma como os negócios são realizados, constituindo-se como um canal privilegiado para a condução dos negócios e obrigando as empresas a nela estarem presentes.

Empresas que Utilizam Internet

Os valores apurados realçam a elevada taxa de utilização da Internet, uma vez que esta tecnologia é utilizada por 61,68% das empresas. Os dados permitem ainda reforçar o facto de que a utilização da Internet é mais difundida nas empresas quanto maior a dimensão das mesmas, correspondendo a 100% nos escalões a partir dos 100 trabalhadores. Em termos de sectores de actividade continuam também a ser mais expressivas as utilizações nas empresas que exercem as suas actividades nas áreas dos serviços em detrimentos das empresas dos sectores primário e secundário em que estas são menores (Quadro 8).

Quadro 8
Utilização Redes: Por Escalão e Ramo

Escalão	%	Ramo de Actividade Económica	%
20 a 29	65,6%	Agric., Pescas e Ind. Extractivas	67%
30 a 39	69,6%	Ind. Transformadora	43%
40 a 49	81,8%	Construção	76%
50 a 99	77,8%	Comércio por grosso e a retalho	95%
100 a 199	100,0%	Alojamento e restauração	80%
200 a 499	100,0%	Transp., Armaz. e Comunicações	67%
		Act. Imob., Alug. Serv. Empresas	100%
		Outros serviços	63%

Funcionários com Acesso à Internet

Nas empresas que indicaram a utilização da Internet, verifica-se que 12,08% dos funcionários têm acesso à informação disponibilizada através da mesma. As taxas de acesso mais elevadas verificam-se nos sectores dos serviços, nomeadamente nas Actividades Imobiliárias, Alugueres e Serviços prestados às empresas com 20,2% e Outros Serviços (agrupando Educação, Saúde e Acção Social) com 68%. Seguem-lhes por ordem de representatividade, embora havendo a assinalar uma redução significativa em relação aos anteriores, os sectores da Construção (9,6%), Transportes, Armazenagem e Comunicações (8,0%), Comércio por Grosso e a Retalho (7,9%), Indústria Transformadora (7,8%), Alojamento e Restauração (6,9%) e Agricultura, Pescas e Indústrias Extractivas (6,5%).

Outra conclusão que pode ser retirada é a de que essa percentagem é maior nas empresas de menor dimensão, decrescendo à medida que esta aumenta, e atingindo o menor valor nas empresas com mais de 200 trabalhadores (no qual a percentagem é significativamente inferior à média). A explicitação destes resultados pode ser vista na perspectiva de que as actividades desempenhadas pelas empresas não favoreçam a utilização de computadores por parte dos seus funcionários, pois pese embora a utilização de TIC's ser intensa, esta apenas seja uma realidade nas áreas mais técnicas/administrativas.

Razões para a Utilização da Internet

Refere [Hortinha, 2000] que as vantagens da utilização da Internet são partilhadas, quer pelos cidadãos ou consumidores quer pelas empresas ou instituições, apontando para os primeiros fac-

tores como a disponibilidade de informação, facilidade de experimentação, a conveniência e a interactividade e resposta imediata entre outros. No que diz respeito às empresas, o mesmo autor aponta factores como a presença na rede servindo como veículo publicitário ou promocional da empresa ou instituição e dos seus produtos/serviços e missões, para redução de custos no que concerne a custos de comunicação através da utilização do correio electrónico ou custos de transacção e distribuição de produtos/serviços. Outro factor prende-se com a possibilidade de apoio a clientes e a vendas, disponibilizando informação de produtos/serviços, possibilitando a sua aquisição on-line e ultrapassando limites/áreas geográficas.

Em termos europeus, de acordo com um estudo da União Europeia [ESIS, 2000], cerca de 70% das pequenas e médias empresas têm acesso à Internet e 40% têm presença na mesma, através de servidores de Internet ou página institucional. O mesmo relatório refere que as empresas utilizam a Internet, para obterem informação dos mercados e concorrentes (79%), promoverem e publicarem informação (51%), colaboração à distância (46%), serviços pós-venda (32%), B2B (26%), B2C³ (26%) entre outras.

Os fins a atingir com a utilização da Internet prendem-se maioritariamente com três objectivos principais: a recolha de informação (81%), como canal de comunicação (74,6%) e como meio de disponibilização de informação (57,10%). A compra e venda de produtos e serviços, assim como a possibilidade de utilização da Internet como forma de suporte a forças de vendas surgem como factores mais secundarizados (Figura 1).

Utilização de Intranets

A Intranet pode ser definida como uma rede que corre internamente na empresa, mas que utiliza standards da Internet, como sejam o HTML e os browsers [Hortinha, 2001]. Para consumo interno, as Intranets estão restringidas nos acessos apenas aos funcionários das empresas devidamente autorizados, servindo essencialmente para a partilha de informação efectuada na utilização do correio electrónico, transferência de ficheiros e utilização racional e eficiente do recurso informação, constituindo na Região, uma realidade para 27,1% das empresas.

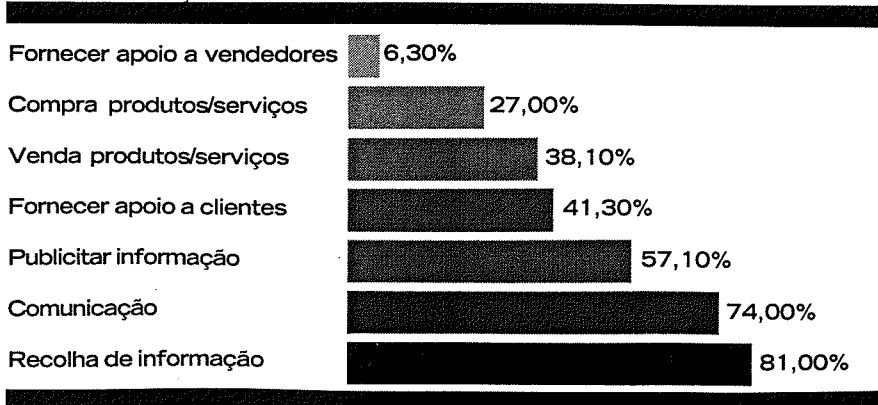
Sites Institucionais, Desenvolvimento e Manutenção

A disponibilização de uma página ou a

existência de um site institucional da organização é confirmada por 42,25% das empresas. Analisando este resultado por sector de actividade, verificamos a existência de diferenças significativas, com os valores mais elevados nas empresas do sector terciário (p.e. Outros serviços e Actividades Imobiliárias, Alugueres e Serviços às empresas) em contraposição com as do sectores secundário (p.e. Indústria Transformadora e Construção) e primário (Agricultura, Pescas e Ind. Extractiva) (Quadro 9). Em termos das previsões das empresas relativamente à política da futura utilização da Internet e disponibilização de páginas institucionais as respostas são similares. Com efeito, cerca de 44% das empresas prevêm utilizar a Internet no intervalo de 1 ano (contra 56% que o não desejam), assim como 42,3% formulam o desejo da sua organização poder disponibilizar uma página institucional no mesmo hiato de tempo.

Quando da existência de página ou site institucional, este é maioritariamente criado/mantido pelos departamentos/área de Marketing ou Informática (35,1% e 32,4%). Seguem-se-lhes, por ordem decrescente, a Administração/Direcção da organização (21,6%) e o Financeiro com 5,4%. Apenas 2 empresas indicavam como responsável uma empresa externa (5,4%) (Figura 2).

Figura 1
Fins de utilização da Internet



Quadro 9
Rácio Trabalhador/Computador

Ramo de Actividade	Rácio
Agric./Pescas/Ind. Extractiva	0,00%
Indústrias Transformadoras	37,50%
Construção	30,00%
Comércio por grosso e a retalho	23,08%
Alojamento e restauração	52,63%
Transp./Armaz./Comunicações	75,00%
Act. Imob./Alug. Serv. Empresas	85,71%
Outros serviços	60,00%
Total	42,25%

Software Básico e de Exploração

Com a evolução dos métodos de trabalho e a progressiva substituição de desempenhos por tecnologias da informação, o software básico e de exploração permite um nível de informatização, cada vez maior, de um leque mais alargado de actividades, através da utilização de aplicações generalistas e standards.

O conjunto de aplicações ao dispor das empresas, a utilização de packages de processamento de texto, assim como de folhas de cálculo constituem-se como as aplicações mais vulgarizadas e cuja utilização é generalizada. Praticamente a totalidade das empresas utilizam nas suas tarefas administrativas processadores de texto e folhas de cálculo, sendo a utilização de base de dados uma realidade apenas para cerca de 66,3% das empresas.

A utilização de ferramentas de projecto assistido por computador, é maioritariamente detida por empresas com mais do que 50 trabalhadores (81,3% das indicações). Em termos dos sectores de actividade, podemos referir que esta utilização, encontra-se relacionada com empresas que baseiam partes significativas da sua criação de valor no design ou no desenvolvimento de protótipos (moldes, plantas ou outros), concentrando-se em três ramos de actividades (81,4% do total) a saber, Construção e Actividades Imobiliárias (com 5 e 3 empresas representando 31,3% e 18,8%

respectivamente) e pela Indústria Transformadora (5 casos representando 31,3%). Na Indústria Transformadora, os sectores referidos são Fabricação de outros produtos minerais não metálicos, Fabricação de produtos metálicos e Fabricação de material de transporte.

Os motores de bases de dados, das empresas que referem a sua utilização, 80% pertencem aos ramos do Comércio por Grosso e a Retalho, Alojamento e Restauração e Transportes, Armazenagem e Comunicações. As ferramentas de desenvolvimento são essencialmente utilizadas por empresas com mais do que 50 trabalhadores (85,8%), representando 42,9% as empresas com mais do que 100 trabalhadores. Analisando os dados, por ramos de actividade, podemos verificar que as empresas das áreas dos serviços representam 85,8% dos utilizadores contra 14,2% da área da indústria.

Datas e Níveis de Informatização de Sectores/ Departamentos

O início dos processos de informatização nas empresas é geralmente efectuado nos sectores da Contabilidade, Financeiro, Recursos Humanos, Stocks e Administrativos (Quadro 10). Em muitas empresas os sectores da Contabilidade, Financeiro, Stocks e Recursos Humanos são iniciados quase em simultâneo (21 em 93) e numa grande maioria este é

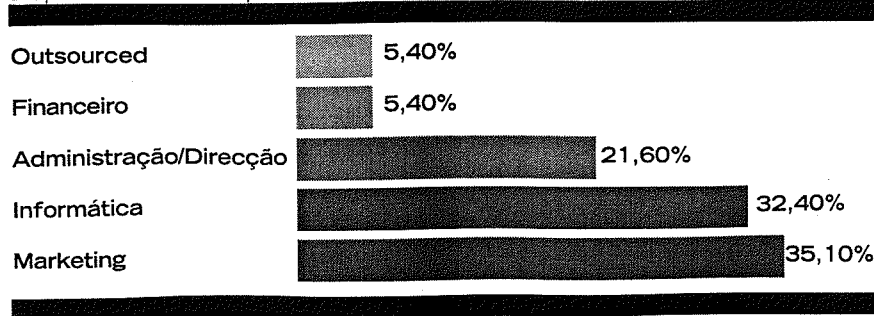
iniciado ao mesmo tempo nos sectores/ departamentos Contabilidade e Financeiro (52 em 93 empresas).

O facto de um número significativo de empresas indicar o início da informatização no ano 2000 e em vários sectores (8 em 93 empresas), poderá levar a analisar estes dados em duas vertentes. A primeira no sentido das empresas estarem a indicar não o início do processo de informatização mas sim, existindo uma não total compreensão da questão, a indicar o estado actual de informatização do sector/departamento. A segunda, talvez a mais plausível, terá que ver com a possibilidade das empresas estarem neste momento a efectuar investimentos em software que terão a ver com a adaptação dos programas à futura utilização do Euro.

De forma simples podemos constatar que 9 em cada 10 empresas têm sector/departamento de Contabilidade e Financeiro, 8 em cada 10 têm sector/departamento R.Humanos, 6 em cada 10 têm sector/departamento Marketing e Stocks, 5 em cada 10 têm sector/departamento Administrativo e 3 em cada 10 têm sector/departamento de Produção e Decisão (Quadro 10).

Nesta análise, devemos ter em linha de conta três factores que nos poderão ajudar a retirar as ilações necessárias. O primeiro factor prende-se com o facto de termos considerado na definição da população a inquirir apenas as empresas com mais de 20 trabalhadores, justificando o facto com a necessidade de alcançarmos empresas com determinada dimensão, o que poderia consubstanciar estruturas mais estáveis, formalizadas e com a necessária compartimentalização das funções. O segundo factor prende-se com a distribuição das empresas que responderam ao inquérito, quer em número de trabalhadores em que 38,3% tinham mais do que 50 funcionários, quer

Figura2
Departamento Responsável Página da Internet



Quadro 10

Ordem de Informatização e % de Empresas Informatizadas

	Ordem Informatização					% Empresas Informatizadas
	1	2	3	4	5	
Contabilidade	63	9	1	-	-	91,4%
Financeiro	47	16	5	-	-	86,0%
Marketing	34	10	5	-	-	62,4%
Stocks	36	14	3	2	-	66,7%
Administrativo	36	5	3	2	-	52,7%
R. Humanos	44	14	3	1	-	79,6%
Produção	18	5	2	1	-	31,2%
Decisão	10	8	5	-	4	32,3%

ao nível da facturação em que 47,7% representavam mais do que 250.000 contos. Finalmente, o terceiro factor prende-se com o facto de a empresa ao responder à questão não indicar a existência de um sector /departamento autónomo mas sim que esteja a indicar que na empresa, determinada função ou procedimento é executado.

Podemos verificar que os níveis de informatização mais elevados correspondem aos sectores ou departamentos da Contabilidade (89,7%), Financeiro (85,4%), R.Humanos (79,9), Stocks (78,7%) e Marketing (75,0%). Os menores níveis de informatização estão associados aos sectores/departamentos Administrativo (70,3%), Produção (62,2%) e Decisão (59,0%).

Analisando a informatização, de acordo com a idade das empresas, verificamos que os níveis mais elevados correspondem às empresas com datas de constituição compreendidas entre os 15 e 30 anos, aumentando dos escalões 1981-1985, 1976-1980 até ao escalão 1971-1975, que corresponde ao nível mais elevado. De realçar que no caso dos níveis de informatização dos sectores ligados à Decisão, correspondem às empresas mais recentes (1986 a 1995), excepção feita às empresas constituídas entre 1971 e 1975. Correspondem ainda às empresas dos escalões de facturação mais elevados, os

maiores níveis de informatização sendo atribuídas às empresas situadas nos escalões entre os 25.000 e 100.000 contos os menores níveis nos várias funções.

Grau de Integração das Aplicações

Ao longo dos anos, as empresas foram montando as suas infraestruturas de TIC's, de forma gradual, à medida que novas necessidades e tecnologias foram surgindo, sendo estas adoptadas e adicionadas às TIC's já existentes, sem preocupações sobre a forma como estas iriam funcionar em conjunto. A proliferação de aplicações com procedimentos comuns e a utilização de softwares muitas vezes de forma isolada e que servem apenas as necessidades de informação de determinados departamentos /funções, tratando as transacções de forma isolada e apenas dando resposta às questões para as quais foram criados, têm vindo a colocar problemas às empresas.

Perante tal, as empresas sentem a necessidade de adoptarem abordagens que visem a criação de mecanismos que levem à transformação de um conjunto de ilhas tecnológicas, processuais e funcionais em sistemas coerentes, que trabalhando em conjunto permitam a obtenção de ganhos de eficiência e eficácia, a melhoria da coordenação e controle e a eliminação de formas de trabalho redun-

dantes e a obtenção de resultados fruto de uma utilização racional de recursos. À questão colocada no sentido da indicação do grau de integração das várias aplicações utilizadas, foi obtido um resultado médio de 3,04, sendo de realçar que somente 27,84% das empresas que responderam a esta questão, consideraram a integração como elevada (Quadro 11).

Conclusões

A adopção e utilização dos SI/TIC's por parte das organizações deve ser vista como um processo contínuo de aprendizagem através do qual a gestão se deve orientar, no sentido de retirar as vantagens associadas às potencialidades desses sistemas e de as adequar da melhor forma aos processos de negócio, com vista a ganhar vantagens competitivas em relação à concorrência. A convergência da informática e das telecomunicações tem vindo a criar um conjunto de oportunidades e desafios para as empresas ao mesmo tempo que tem aumentado a importância e a utilização das TIC's na economia e nos seus vários intervenientes.

Desde a introdução dos computadores na realidade da gestão, a evolução tecnológica aliada a aspectos económicos das TIC's têm colocado as empresas face à necessidade de dar resposta a novas formas de gestão e de organização no sentido de racionalizar estes recursos fundamentais para a competitividade e sucesso das organizações. De meros auxiliares da implementação da estratégia, as TIC's assumem um papel decisivo na sua definição considerando que os impactos a elas associadas na criação de valor acrescentado e do potencial de diferenciação em relação à concorrência que podem induzir através da criação e exploração de novas oportunidades, podem influenciar a estratégia de negócio.

De uma forma geral, correspondem às empresas das áreas dos serviços assim

como às empresas de maior dimensão, o maior número de funcionários afectos unicamente a funções informáticas. A existência de funcionários afectos a estas funções nas empresas, são uma realidade nas empresas de maior dimensão e em parte significativa das empresas (20%) não existem funcionários exclusivamente afectos a este fim.

Em termos de experiência na utilização da informática, verifica-se que o intervalo de tempo entre a data de constituição da empresa e a data do início de utilização dos computadores é maior nas empresas com mais anos de existência, decrescendo à medida que a data de constituição é mais recente, sendo coincidente nas empresas constituídas a partir de 1996. Da mesma forma, analisando este intervalo por ramo de actividade, correspondem às empresas englobadas na Indústria Transformadora, Construção, Transportes, Armazenagem e Comunicações e Actividades Imobiliárias, os maiores diferenciais entre essas duas datas.

A utilização de computadores nas empresas, em particular nas com mais do que 20 trabalhadores é generalizada, sendo residual a utilização de computadores de grande porte, vulgo mainframes. Apenas 2 empresas não utilizavam computadores na sua actividade e em cerca de 40% das empresas todos os computadores encontravam-se ligados em rede.

O número médio de trabalhadores por computador é de 3,29, correspondendo aos sectores dos serviços os valores mais reduzidos em comparação com ramos de actividade de mão de obra mais intensiva nomeadamente a Agricultura, Pescas, Indústria e Construção.

Aproximadamente 8 em cada 10 empresas utilizam redes de computadores, sendo que a sua utilização é maior quanto mais elevado for o escalão de pessoal ao serviço, representando 100% nas em-

presas com mais de 100 trabalhadores. O correio electrónico como ferramenta de comunicação, é utilizado internamente por 1 em cada 4 empresas e como forma de comunicação externa por 3 em cada 5.

A Internet é utilizada por 61,68 % das empresas, verificando-se uma maior utilização nas empresas de maior dimensão, atingindo mesmo os 100% nas empresas com mais do que 100 trabalhadores. Em termos empresariais, a utilização da Internet serve basicamente funções que se prendem com a recolha de informação, como meios ou canal de comunicação e objectivos de publicitação de informação da organização, surgindo com valores mais modestos objectivos como a compra e a venda de produtos e serviços e o apoio a clientes e a forças de vendas. Apenas 12% dos funcionários utilizam a Internet, sendo que percentualmente correspondem às empresas das áreas dos serviços as maiores taxas de utilização, assim como às empresas de menores dimensões.

A utilização de intranets constitui uma realidade para 27% das empresas e cerca de 42% das empresas disponibilizam uma página institucional da organização. Quando da existência ou disponibilização de páginas institucionais, o seu desenvolvimento e manutenção é maioritariamente da responsabilidade dos departamentos de Marketing, Informática ou da Direcção/Administração da organização.

Podemos constatar que correspondem aos sectores/departamentos Recursos Humanos, Contabilidade e Financeiro, Marketing e Aprovisionamentos os ní-

Quadro 11
Integração das Aplicações

	Baixo				Elevado	Média
	1	2	3	4	5	
Empresas	7,22%	18,56%	46,39%	18,56%	9,28%	3,04

veis mais elevados de informatização aos sectores/departamentos Produção/Decisão os menores. Os dados revelam ainda que correspondem aos sectores/departamentos Contabilidade, Financeiro, Recursos Humanos, Aprovisionamentos e Administrativos os primeiros a serem informatizados e que essa informatização é efectuada na maioria das empresas simultaneamente nos sectores/departamentos Contabilidade e Financeiro.

Relativamente à relação entre níveis de informatização e a data de constituição das empresas, constata-se que as empresas com mais anos de existência (entre 10 a 30 anos) bem como as empresas dos escalões de facturação mais elevados, são as que têm maiores níveis.

A problemática da integração das aplicações continua a constituir um problema de dimensões assinaláveis para um terço das empresas, sendo de realçar que apenas 27,84% indicaram um grau de integração elevado.

Em termos globais, pode concluir-se que existe um conjunto de traços globais caracterizadores da adopção e utilização das TIC's nas empresas da Região do Algarve. Um dos traços mais elucidativos prende-se com as diferenças nas realidades existentes de acordo com os sectores de actividade em que as empresas se inserem, podendo estas diferenças serem observadas consoante as empresas se enquadrem nos sectores primário, secundário e terciário, correspondendo às empresas dos sectores dos serviços, melhores níveis de utilização das TIC's. Outros traços a serem considerados prendem-se, por um lado, com a dimensão da

empresas, podendo constatar-se que esta evidencia sinais de influenciar a adopção de TIC's, e por outro lado, com a idade das empresas e os níveis de facturação, reflectidos nos maiores níveis de informatização e nos níveis mais elevados de satisfação com os sistemas informáticos.

d'a

Notas

¹ EDI-(Transferência Electrónica de Dados) constitui um procedimento que permite efectuar a troca ou transferência de dados estruturados entre diferentes organizações através dos meios de telecomunicações.

² Rácio entre o número de trabalhadores e o número de computadores (mainframes + terminais + servidores + microcomputadores ligados a servidores + microcomputadores isolados + portáteis).

³ Business -to-Business e Business-to-Consumer.

Bibliografia

- Beuren, I., 1998, Gerenciamento da Informação-Um Recurso Estratégico no Processo de Gestão Empresarial, Editora Atlas, São Paulo.
- CAE, 1994, Classificação Portuguesa das Actividades Económicas, Rei dos Livros, Lisboa.
- ESIS, 2000, Information Society indicators in the Member States of the European Union, Information Society Activity Centre, DG Information Society, October 2000.
- Hortinha, J., 2001, e-marketing, Edições Sílabo, Lda, 1ª Edição, Lisboa.
- Lopéz, F, 1992, Evolution y Paradigma de los Sistemas de Información: Hacia la Normalización de la Comunicación Empresarial, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Huelva, Huelva.
- MCT, 2000a, Programa Operacional Sociedade Informação, Observatório das Ciências e das Tecnologias, Ministério para a Ciência e Tecnologia, Agosto.
- MCT, 2000b, Sociedade da Informação em Portugal, Resultados provisórios do Inquérito à Utilização das Tecnologias da Informação e Comunicação nas Empresas Portuguesas, Observatório das Ciências e das Tecnologias, Dezembro.
- MSI - Missão para a Sociedade da Informação, 1997, Livro Verde para a Sociedade da Informação em Portugal, Missão para a Sociedade da Informação, Ministério para a Ciência e Tecnologia, Lisboa.
- Oliveira, A., 1997b, Gestão da Informática e das Tecnologias da Informação e da Comunicação, Cadernos de Gestão dos Sistemas e Tecnologias da Informação Henrique Marcelino, Instituto da Informática, Caderno Especial 1, Julho.
- Santana, S., Diz, H., 1998, Análise descritiva de um inquérito à adopção e utilização de tecnologias da informação por parte das PME portuguesas, Estudos de Gestão, Vol. IV, nº1, pp. 31-51.
- Sousa, C. , 2001, Tecnologias da Informação e Comunicação na Região do Algarve:Uma Análise Empírica, Tesina, Universidade de Huelva, Huelva.

Nações e Nacionalismo. O caso alemão

José António Santos
ESGH

O nacionalismo alemão foi aquele que ao longo do último século desenvolveu as formas mais exacerbadas, radicais e violentas e também aquele que, no seu apogeu, teve as consequências mais nefastas para a história da Humanidade. A sua ideologia ainda hoje é seguida como modelo, com as convenientes adaptações espaciais e temporais, pelos partidos de extrema-direita da Alemanha e de vários países da Europa. Razões mais do que suficientes para abordarmos a formação e o desenvolvimento desse fenómeno.

Considerações preliminares

Uma breve definição preliminar dos conceitos de nação, nacionalismo e patriotismo parece-nos necessária à abordagem de um tema desta natureza. Baseamo-nos neste trabalho em conceitos geralmente aceites de que nação é uma comunidade com raízes culturais e carácter próprio, fundada numa história comum, em afinidades de espírito e instituições com afirmação no presente e num sentimento de destino comum, e que nacionalismo é uma doutrina ou um sentimento que consiste na exaltação perversa do patriotismo. Patriotismo e nacionalismo estão geralmente interligados e são por vezes referidos indistintamente. No entanto são conceitos diferentes. Eduardo Lourenço define patriotismo como «apego à terra natal, defesa da sua autonomia e luta para que ela seja o melhor que possa ser enquanto destino colectivo» (*in*: Instituto de Defesa Nacional 1988: 8) e classifica o nacionalismo como «distorção (do patri-

otismo) mais ou menos compreensível em certos contextos, mas sempre potencialmente perversa nos seus efeitos» (*in*: Instituto de Defesa Nacional 1988: 4). No mesmo sentido aponta a opinião de Robert Fabre: «estabelece-se muitas vezes uma confusão entre o patriotismo, que é o sentimento legítimo de pertencer a uma comunidade nacional, e um nacionalismo exacerbado que conflui com a xenofobia e o racismo» (*in*: Instituto de Defesa Nacional 1988: 35).

Na actual conjuntura político-económica da União Europeia, em que verificamos por um lado, uma gradual uniformização e controlo comunitário de várias competências nacionais, assim como uma dissipação das fronteiras históricas estabelecidas, e por outro um aumento dos fluxos migratórios, ao mesmo tempo que em alguns países da União Europeia surgem manifestações claras de intolerância e radicalismo e no seu espaço envolvem conflitos de teor nacionalista, coloca-

nos com especial acuidade e actualidade a questão do nacionalismo. Este pode ser exaltado por determinadas pessoas ou grupos aproveitando um momento político favorável, ou seja, períodos de perturbações políticas e económicas graves, passíveis de ser atribuídas a elementos não-nacionais, atingindo-se assim um nacionalismo exacerbado que é extremamente perigoso e pode produzir efeitos muito negativos. Tal foi o caso da ascensão do nacional-socialismo na Alemanha. O nacionalismo alemão foi aquele que ao longo do último século desenvolveu as formas mais exacerbadas, radicais e violentas e também aquele que, no seu apogeu, teve as consequências mais nefastas para a história da Humanidade. A sua ideologia ainda hoje é seguida como modelo, com as convenientes adaptações espaciais e temporais, pelos partidos de extrema-direita da Alemanha e de vários países da Europa. Razões mais do que suficientes para abordarmos a formação e o desenvolvimento desse fenómeno na Alemanha.

Patriotismo e nacionalismo como expressão cultural

As primeiras expressões do patriotismo alemão surgiram na literatura sob a forma de um patriotismo cultural. As querelas religiosas e a excessiva fragmentação política da Alemanha impediram, até ao século XIX, a formação de uma consciência nacional na generalidade da população alemã. Em certos meios literários e culturais começou-se já a afirmar, a partir do século XVIII a necessidade de criação de uma nação alemã. Alguns espíritos cultos começaram a manifestar o reconhecimento de que a nação alemã se baseava cada vez mais em factores culturais e menos em factores políticos, já que politicamente ainda se encontrava muito fragmentada. Neste contexto, Johann Gottfried Herder foi um dos primeiros a apelar a uma literatura de raiz nacional,

queixando-se, em 1777¹, da ausência de uma consciência e unidade nacionais, cujas consequências na cultura alemã eram a dependência e a imitação: «Se não tivermos um povo, não teremos um público, uma nação, uma língua e uma literatura que sejam nossas, que vivam e actuem em nós» (*apud* João Barrento 1989: 31). Friedrich Schiller afirma em 1801²: «O império alemão e a nação alemã são coisas distintas. Enquanto o império político oscila, o reino do espírito vai ganhando uma forma cada vez mais consistente e perfeita» (*apud* João Barrento 1989: 32). O movimento literário do *Sturm und Drang*, precursor do Romantismo, preconizava um regresso às fontes nacionais, com a valorização do passado germânico. Com o Romantismo o passado germânico tornou-se objecto de culto e exaltavam-se os mitos da *Germania*, a mãe guerreira que defende os seus filhos contra os seus inimigos, e de Hermann, o chefe germânico que venceu o invasor romano na célebre batalha de Teutoburg. Segundo André Drijard «os teóricos e os poetas românticos restauraram a ideia de *Reich* (Império) e deram consciência à Alemanha da unidade da sua cultura. Revelaram a existência de um conjunto de aspirações comuns, de uma comunidade ideal: a nação alemã» (Drijard 1983: 127). Ernst Moritz Arndt (1796-1860), professor universitário e poeta, realizou uma obra de carácter panfletário onde expressava um nacionalismo de feição religiosa, dedicado ao projecto da união dos povos alemães e à insurreição contra Napoleão. No poema *Vaterlandslied* (Canção da Pátria) de 1812, fundiu as ideias de Deus e pátria para justificar o apelo à guerra santa para a libertação da Alemanha da ocupação napoleónica. Numa outra poesia patriótica³, reclama para a Alemanha a posse das duas margens do Reno, incluindo o território francês da Alsácia Lorena, por ser um antigo território de cultura

germânica. Muitos foram os poetas que nesta altura das guerras de libertação do domínio napoleónico desenvolveram esta corrente de lírica patriótica. Começava-se a expressar o sentimento de que a Alemanha era uma nação sob o ponto de vista cultural. Wilhelm von Humboldt, fundador da Universidade de Berlim, escreveu em 1813: «Também o sentimento de que a Alemanha constitui um todo não se pode erradicar de nenhum peito alemão; e ele não assenta apenas na comunidade de costumes, línguas e literatura, mas na memória de direitos e liberdades desfrutados em comum» (*apud* João Barrento 1989: 30). Esta é uma visão patriótica que engloba alguns ideais liberais como os direitos e liberdades resultantes de uma nova consciencialização política trazida pela Revolução Francesa. A mesma vontade de conciliar o desejo de unidade nacional com a defesa dos ideais de liberdade e justiça é manifesto no antigo Hino Nacional Alemão *Deutschland über Alles* (A Alemanha sobre Tudo) composto em 1841 por Hoffman von Fallersleben e que foi o hino alemão até 1945, altura em que foi proibido. Ele afirma um pan-germanismo territorial, exalta a pátria alemã e as noções de unidade e coesão nacionais. Faz o apelo a uma comunidade moral de todos os alemães e às suas antigas tradições. Exalta também o orgulho alemão e certas virtudes domésticas como a fidelidade germânica, a mulher alemã, o vinho alemão e o canto alemão. Ainda orientado pelos ideais liberais, mas já idealizando o domínio germânico universal, o poeta Heinrich Heine escreveu em 1844⁴: «Quando nos tornarmos os salvadores de Deus, quando restituirmos dignidade ao povo pobre e deserdado de felicidade, ao génio escarnecido e à beleza ultrajada, tal como o disseram e cantaram os nossos grandes mestres, e nós, os seus discípulos, o desejamos! Nessa altura, não apenas a Alsácia e a Lorena, mas toda a França será nossa,

toda a Europa será nossa, todo o mundo inteiro será alemão! É com esta missão de um domínio universal alemão que eu sonho, quando vagueio sob os meus carvalhos. É este o meu patriotismo» (*apud* João Barrento 1989: 40).

Sobretudo depois de 1871, ano da unificação da Alemanha e da criação do II Reich, muita literatura denotava espírito patriótico e nalguns casos chauvinista e imperialista. Por outro lado surgiu uma espécie de perversão nacionalista do passado e do espírito alemão, presente na maneira como ideologicamente se germanizaram as obras de autores anteriores como Goethe e Schiller. Com a música de Wagner o nacionalismo alemão expresso através da cultura, atingiu o seu período mais faustoso. O fenómeno de produção e manipulação de cultura para fins nacionalistas continuou até ao nacional-socialismo, o qual soube manipular para fins propagandísticos os novos meios de difusão cultural como o cinema, a televisão e a rádio.

Fundamentação filosófica e ideológica:

Uma das características mais marcantes da história ideológica da Alemanha foi a submissão do indivíduo à vontade do chefe. Sobre a sua origem e enraizamento na mentalidade alemã podemos apontar, no seu desenvolvimento histórico, três etapas distintas. A primeira etapa pode ser situada na estrutura tribal dos antigos Germanos, na qual havia um chefe, à volta do qual se agrupavam os guerreiros, ligados àquele por uma determinada ideologia, à qual os nacional-socialistas deram o nome de *Führerprinzip* (o princípio do chefe), que exigia total dedicação ao chefe. A segunda etapa pode ser situada nas consequências da reforma, em que Lutero investiu com poder espiritual, os nobres que governavam de forma feudal os inúmeros estados germânicos, fazen-

do deles os bispos supremos da nova igreja. Obedecer a estes nobres tornava-se assim, para os súbditos, não apenas um dever cívico e político, mas também um dever religioso. A obediência ao chefe assumiu o valor de um mandamento divino, o que marcou a maneira de ser alemã, não apenas no seu comportamento religioso, mas também no seu comportamento cívico, moral e social, tendo em conta que cerca de setenta por cento desses chefes de estado na Alemanha passaram para a órbita da reforma; a terceira etapa, já com características marcada-mente militarizantes, tem a ver com o carácter prussiano e com a ascensão da Prússia. Frederico Guilherme I, rei da Prússia entre 1713 e 1749 iniciou a militarização deste reino, surgindo assim o rigoroso militarismo prussiano. A partir de então e até ao fim do nacional-socialismo, os soldados eram submetidos a uma disciplina rigorosa e a um treino psicológico que tinha por máxima *Befehl ist Befehl*, ou seja, ordens são ordens, não se discutem. Frederico II, rei da Prússia, com o seu exemplo de abnegação ao serviço do estado representado pelo seu lema «primeiro servidor do estado» generalizou a noção de *Pflichttreue*, lealdade ao estado, fazendo do estado uma espécie de pessoa mítica, à qual era devida submissão absoluta. Frederico II preparou assim a futura deificação hegeliana do estado. Com a ascensão política e militar da Prússia depois da ocupação napoleónica, surgiu, sobretudo na Prússia, um sentimento patriótico generalizado acompanhado de uma ideologia expansionista da germanidade.

O filósofo e professor universitário Johann Gottlieb Fichte (1762-1814) criou a noção de povo superior em relação ao povo alemão, provido de uma missão espiritual regeneradora no seio da humanidade. Esta forma de propaganda espiritual foi a primeira reivindicação da superioridade alemã. Foi Fichte que, com os

seus célebres *Discursos à Nação Alemã*, pronunciados quando a Alemanha se encontrava sob ocupação napoleónica no Inverno de 1807-1808 nas salas da Academia de Berlim, os quais encontraram eco na Alemanha, precipitou o despertar do patriotismo alemão contra o invasor estrangeiro. Nesses discursos Fichte disse: «Os alemães apresentam as características de um povo primordial, de um povo que, em contraste com outras etnias que dele derivaram tem todo o direito de se considerar o povo por excelência, como a palavra alemão indica no seu significado específico» (*apud* João Barrento 1989: 279). Para demonstrar isso, Fichte fazia referência à língua, à filosofia, à história e propunha a exaltação desses valores através de uma educação nacional. A ideia dominante de Fichte era a da purificação que tenderia a fechar o Eu-nacional, o estado como entidade com individualidade e personalidade próprias, a isolá-lo de todo o contacto com o estrangeiro, o qual tenderia a corrompê-lo. Existia no pensamento de Fichte, que tal como Hegel efectuou estudos de teologia para ser pastor protestante, uma componente teológica muito forte. Para ele o espírito humano e não Deus, seria o criador de todas as coisas, incluindo as regras a que parece sujeitar-se. Nele, a divindade da teologia diluir-se-ia num panteísmo centrado no Eu, que transposto para o colectivo nacional, resultaria no Eu-nacional, a nação alemã. Nos seus *Discursos à Nação Alemã*, Fichte concebe a nação como uma divindade: «O espírito, que deverá expandir-se, implica necessariamente um amor superior pela pátria. Esse espírito concebe a vida terrena como uma vida eterna, e a pátria como a representação terrena dessa eternidade» (*apud* Chabot s.d.: 34).

A filosofia de Hegel desempenhou um papel importante na evolução da ideologia nacionalista alemã, nomeadamente através da sua teoria do estado, na rela-

ção indivíduo-estado e na tendência imperialista do estado. Para Hegel o geral seria «mais real e mais concreto que o particular, porque não é extraído do particular por meio da abstracção ou da análise» (Spénlé 1973: 106). Segundo Hegel, os conjuntos representariam a substância, da qual os indivíduos seriam meros acidentes sem importância, os quais só existiriam verdadeiramente na medida em que fizessem parte de uma realidade substancial, duma ideia objectiva, duma totalidade, que seria o estado. Para Hegel, o estado preexistiria e sobreviveria aos indivíduos e não seria obra de indivíduos, mas a realização de uma Ideia Divina, a encarnação terrestre de Deus, não sendo a sua finalidade a felicidade dos povos nem a salvaguarda dos seus interesses particulares, mas a salvaguarda dos interesses do estado. Hegel repudiava o princípio do parlamentarismo e do sufrágio universal que, segundo ele, sendo uma representação de indivíduos e de interesses particulares, tenderia para a ruína da ideia de estado, que era a soberania absoluta. Hegel achava que nas relações entre Estados a guerra seria uma situação normal e dizia que em cada época da história haveria um povo investido pelo destino de uma determinada missão. Por isso esse povo possuiria todos os direitos e os outros povos seriam, em face dele, destituídos de todos os direitos. Este povo deveria realizar o seu destino providencial e só a história universal o poderia julgar. A filosofia de Fichte e Hegel realizou, na evolução político-ideológica da Alemanha, a aliança entre a especulação filosófico-ideológica e o espírito prussiano militarista, autoritário, dominador, religioso e disciplinado. Em parte no período do expansionismo imperialista de Guilherme II (1888-1918) e sobretudo no período nacional-socialista (1933-45), a maneira de ser e de agir do Estado alemão resultou, em grande medida, desta combinação.

A influência do filósofo Nietzsche na geração que se lhe seguiu foi grande, tendo esta traduzido erradamente o radicalismo aristocrático e o conceito de *Übermensch* (Super-Homem) de Nietzsche em fascínio político e em mística racista. Joseph Arthur Gobineau (1816-1882), diplomata e escritor francês, amigo de Wagner, escreveu *Essai sur l'inegalité des Races Humaines*, que foi um dos primeiros ensaios racistas, no qual defendia a existência de uma hierarquia de raças, tendo no topo a ariana. Exerceu notável influência sobre autores como Wagner, Nietzsche, Chamberlain e sobre o nacional-socialismo. As suas ideias foram retomadas pelo genro do compositor Richard Wagner, Houston Stewart Chamberlain, que no seu livro *Grundlagen des XIX. Jahrhunderts* (Fundamentos do século XIX) tentou explicar a história ocidental apenas através da influência da raça germânica. O compositor Richard Wagner colocou a sua música ao serviço do romantismo e do nacionalismo germânico, propagandeando um pan-germanismo musical. O expansionismo económico e político da Alemanha no último quartel do século XIX tentou traduzir-se em doutrina, de que resultaram as doutrinas pan-germanistas. Em 1891 é fundada a organização *Alldeutscher Verband* (Liga Pan-germanista) e em 1894 a *Der Deutschbund* (União Alemã), organizações que pretendiam agrupar numa organização política única todas as populações de origem alemã espalhadas pela Europa, a quem lhes devia ser confiada a missão de governar a Europa, e depois o mundo. Os pan-germanistas defendiam uma política de expansão geográfica em direcção à Rússia, e a incorporação na Alemanha de países que consideravam germânicos, como a Bélgica, a França e a Holanda. O pan-germanismo teve importante apoio, nomeadamente de professores e intelectuais, que tentaram levar a cabo uma manipu-

lação nacionalista da história: dessa forma, o período das Grandes Invasões Germânicas foi glorificado como um período de aspiração dos povos germânicos a um espaço vital, levando aí os benefícios do sangue germânico a várias partes da Europa e Norte de África; os Cavaleiros da Ordem Teutónica, que no século XIII empreenderam a conquista e a colonização alemã do leste da Europa, incluindo a Prússia, foram objecto de mitificação, representando as virtudes civilizadoras da raça germânica, destinada a levar a ordem germânica às populações submetidas; Lutero foi considerado um dos grandes libertadores alemães, o qual em nome da causa germânica lutou contra o Papa e contra os interesses da organização papal, libertando a Alemanha da dominação exterior e fazendo da religião uma coisa alemã.

No primeiro quartel do século XX houve alguns doutrinários do nacionalismo alemão como Moeller van den Broek, cuja obra principal, *Das Dritte Reich* (O terceiro Império), publicada em 1922 deu mais tarde o nome ao novo regime de Hitler, na qual defende «uma revolução alemã que deveria extirpar da Europa o veneno introduzido pelo marxismo e pelo liberalismo» (*apud* Droz 1985: 101) e Alfred Rosenberg, o filósofo do partido nacional-socialista cuja obra, *Der Mythos des XX. Jahrhunderts* (O Mito do século XX) divulga uma concepção do mundo baseada na raça. Segundo este autor, «cada raça tem o seu génio próprio e a unidade do género humano é reconhecida como uma hipótese absurda. Os alemães devem eliminar os venenos que são o catolicismo romano, a francomação-naria e o socialismo marxista, que tentam corromper as suas forças primitivas. Eles devem sobretudo saber discernir, por detrás dos valores internacionais, o espírito judeu, o mau princípio por excelência, aquele que fomenta sem cessar, com todos os elemen-

tos estrangeiros, uma conspiração universal contra o germanismo» (*apud* Droz 1985: 102). Segundo o historiador Henry Michel, «Foi ele quem lançou o mito da superioridade da raça nórdica e proclamou o direito dos senhores ao espaço vital e ao domínio sobre as raças inferiores» (Michel 1977: 69). Foi inspirado por todos estes ideólogos, que Hitler escreveu a sua obra doutrinária *Mein Kampf* (A Minha Luta) em 1922, na qual centrava a sua ideologia na superioridade da raça alemã, totalmente identificada com a nação alemã. O seu ódio incidia especialmente sobre os judeus, os quais culpabilizava pelos constrangimentos e desgraças de que a Alemanha seria vítima: «A finança judaica deseja não somente o aniquilamento económico da Alemanha, mas também a sua completa escravização política. O judeu é hoje o grande instigador do completo aniquilamento da Alemanha. Todos os ataques contra a Alemanha no mundo inteiro são da autoria de judeus» (Hitler 1976: 282). Hitler atacava também o pacifismo e a democracia, e defendia para a Alemanha a expansão territorial: «A aquisição de novo território para nele acomodar o excesso de população encerra vantagens infinitamente maiores, especialmente se se considerar o futuro e não o presente. Por isso a única esperança de a Alemanha realizar uma política territorial sadia está na aquisição de novas terras na própria Europa» (Hitler 1976: 104-105). O conteúdo do *Mein Kampf* já deixa antever a tentativa de expansão imperialista em direcção à Europa de Leste no sentido de conseguir esse «espaço vital» que Hitler reclamava para a Alemanha: «Os limites dos estados são criados pelos homens, e por eles modificados. Quando falamos de novas terras na Europa, pensamos em primeiro lugar na Rússia e nos países limítrofes que dela dependem» (Hitler 1976: 483-484). Hitler fazia com frequência a deturpação nacionalista e racista de

conceitos como povo, pátria, raça e pureza do sangue, retomando a tese de «missão providencial do povo alemão»: «Para mim, porém, e para todos os verdadeiros nacional-socialistas, só há uma doutrina: povo e pátria. O objectivo da nossa luta deve ser o da garantia da existência e da multiplicação da nossa raça e do nosso povo, da existência dos seus filhos e da pureza do sangue, da liberdade e da independência da pátria, a fim de que o povo germânico possa amadurecer para realizar a missão que o Criador do universo lhe destinou» (Hitler 1976: 160). Na continuação de Gobineau e Chamberlain, Hitler desenvolveu o mito racista do puro ariano descendente dos antigos germanos, falava da missão do ariano de submeter as «raças inferiores» e insurgia-se contra a «contaminação» do «sangue germânico» com estas, nomeadamente com os judeus. Quanto à concepção de estado, a base da sua existência, segundo Hitler, deveria ser o factor racial e a purificação do mesmo: «Assim sendo, a condição para a formação de uma humanidade superior não é o estado, mas a raça. A raça deve ser vista como ponto central da actuação do estado na vida geral da nação. Deve ser conservada pura» (Hitler 1976: 296). Em relação à organização do estado, Hitler defendia a ascendência selectiva e a subordinação das massas aos mais dotados: «Embora seja grande a importância no estado racista da educação física e intelectual, não o é menos a selecção dos melhores indivíduos» (Hitler 1976: 313); «Deve ser, em si mesma, a personificação do esforço para pôr os valores individuais acima das massas e reciprocamente as subordinar àqueles» (Hitler 1976: 327). Hitler tomou consciência, para a divulgação da sua ideologia, da importância da encenação, da oratória de massas, dos comícios, da popularidade, da organização e manipulação das massas, da propaganda e dos novos meios de difusão: «A propaganda

trata de impor uma doutrina ao povo inteiro. A propaganda prepara a comunidade no sentido de uma ideia, preparando-a para a vitória da mesma» (Hitler 1976: 431). A história foi minuciosamente manipulada por Hitler, com o objectivo de daí retirar dividendos. A interpretação da Guerra dos Trinta Anos e dos Tratados de Westfália de 1648 tornou-se tema da sua propaganda, retirando daí justificação para futuras reivindicações. Dessa interpretação fez surgir três temas de propaganda nacionalista: O *Diktat*, ou seja, imposição ditada, que usava aliás para se referir também ao Tratado de Versailes de 1919. Hitler considerava que com o *Diktat* tinha sido imposto à Alemanha, humilhanamente e contra toda a justiça, um tratado que teria amputado o território da nação e teria dado ao estrangeiro um direito de ingerência nos assuntos internos alemães. O segundo tema foi a chamada *Balkanisierung* que, segundo Hitler, foi a divisão do Império Alemão com o fim de enfraquecê-lo e reduzi-lo à impotência política imposta pela França. O terceiro tema foi o *Einkreisung* ou cerco, afirmando que a Alemanha estava rodeada de Estados interessados na sua ruína e que estes constituiriam um obstáculo ao «desenvolvimento natural» da Alemanha e à sua «expansão vital». O afrontamento bélico com outras nações era evidente num tal nacionalismo expansionista, que assentava na suposta legitimidade de uma nação poder dominar as outras.

Fundamentação místico-religiosa

A partir da substituição de Deus pela ideia da nação alemã divinizada, como vimos, e da concepção hegeliana do estado como encarnação terrestre de Deus, o nazismo, a ideologia nacionalista fundada na raça, concedeu a esta abstracção uma dimensão místico-religiosa, na qual o indivíduo se fundia num conjunto social e

colectivo deificado. O estado-nação deificado, consubstanciado na raça, em função do qual os indivíduos orientavam toda a sua existência, com a consciência de pertencerem a uma entidade transcendental e redentora, toma o lugar de Deus. Podemos, também, explicar o fenómeno do nacional-nacionalismo em termos de uma interpretação da dialéctica hegeliana como uma dialéctica messiânica da redenção. Hegel diz que «em toda a Ideia que evolui está implícita uma contradição entre dois termos opostos. Há um princípio de conservação e de afirmação – a tese – que tende a conservar a Ideia estática do seu ser. Há depois um princípio de negação – a antítese – que contradiz a imobilidade da Ideia provocando no seu íntimo uma crise, um antagonismo que será a única possibilidade de realização plena da sua substância, dando origem a um terceiro termo – a síntese – que promove a realidade a um estado mais avançado» (*apud* Spenlé 1973: 103-105). A dialéctica hegeliana, de acordo com a sua interpretação, deu origem à fundamentação filosófica de duas correntes políticas antagónicas com grande impacto na Europa e no mundo durante o século XX, o marxismo e o nacional-socialismo. Segundo a interpretação marxista da dialéctica hegeliana, a tese corresponderia ao capitalismo, a antítese à luta de classes e a síntese à sociedade sem classes. Para o nacional-socialismo, a tese corresponderia ao liberalismo burguês individualista da República de Weimar (designação da primeira forma de estado democrática na Alemanha entre 1918-33), a antítese à subversão e a síntese à redenção numa pátria nacional-socialista, inteiramente dominado pela «raça ariana». Já antes da sua ascensão ao poder, Hitler, mitificado pela propaganda, assume o papel de um profeta redentor e purificador de um estado pretensamente dominado pelos «demónios inimigos do povo alemão», o judaís-

mo, a social-democracia e o marxismo. Segundo Henri Michel foi Goebbels «quem lançou a ‘marca Hitler’, dando a imagem de um profeta salvador do povo; endeusou o *Führer*, lançou o *Heil Hitler*, convenceu a pouco e pouco os alemães da essência sobrenatural de Hitler» (Michel 1977: 68).

O fenómeno da extrema-direita nacionalista

O fenómeno da extrema-direita nacionalista, surgido no último meio século na Europa e caracterizado pelo racismo, xenofobia, fanatismo e pelo autoritarismo anti-democrático, é na actualidade particularmente preocupante em países onde se verificaram, nos últimos decénios, grandes fluxos de emigrantes ou refugiados, como é o caso da Alemanha, da França, da Itália e dos Países Baixos.

Em 1946 foi fundada a coligação DKP-DRP (Deutsche Konservative Partei – Deutsche Rechtspartei), que nas primeiras eleições parlamentares obteve 1,8% dos votos a nível nacional e 8,1% na Baixa Saxónia, e elegeu 5 deputados para o parlamento⁵. Esta coligação agregava elementos de várias tendências de extrema-direita, sendo uma delas a tendência nacional-socialista que tentava ganhar a dominância do partido, tendo os seus protagonistas, por esse motivo, sido afastados. Estes logo fundaram, em 1949, o SRP (Sozialistische Reichspartei) baseado na ideologia nacional-socialista, que em breve se tornou o partido dominante da extrema-direita. Nas eleições parlamentares do estado da Baixa-Saxónia em 1951 obtiveram 11% dos votos e nas eleições regionais de Bremen, 7,7% dos votos, afirmando-se assim como uma força influente nestas regiões⁶. Contudo, este partido foi proibido a partir de 1952 pelo Tribunal Constitucional Alemão com base no artigo 21 da Constituição, que prevê a dissolução dos partidos que tentem vio-

lar a ordem democrática ou que ponham em perigo a existência do estado. Muitos dos seus membros voltaram para o DRP. Nos anos 60 houve um renascimento da extrema-direita, com a fundação do NPD (National-demokratischen Partei Deutschlands), que englobava as diversas forças de extrema-direita. Este partido também conheceu um período de ascensão nos anos 60, seguido de declínio na década seguinte. Entre 1967 e 1969 o partido tinha 28 000 membros, o que representa o seu apogeu. Obteve êxito acentuado em várias eleições regionais, obtendo o seu melhor resultado em Baden-Württemberg com 9,8% dos votos em 1968. Nas eleições nacionais de 1969 obteve 4,3% dos votos⁷, não conseguindo a eleição de deputados e entrando em declínio. Assim, surgiu em 1971 o DVU (Deutsche Volkunion), cujo fundador e presidente, Gerhard Frey, utilizava uma sua publicação, o *Deutschen National-Zeitung* para a difusão das ideias do partido, que em 1976 contava 5 000 membros, em 1985 cerca de 12 000 e em 1990 cerca de 22 000⁸. A nível regional, o DVU implantou-se no norte da Alemanha: nas eleições regionais de Bremen em 1991 obteve 6,2%, no estado do Schleswig-Holstein 6,3% em 1992 e em Hamburgo 4,9% em 1997. Em Abril de 1998 o DVU conseguiu 12,9% dos votos no estado de Sachsen-Anhalt⁹, o que foi o resultado mais alto obtido por um partido da extrema-direita em eleições regionais na Alemanha. Outro partido da extrema-direita actualmente com uma certa importância é o partido republicano, REP, que foi fundado em 1983 por dois deputados dissidentes da CSU, Franz Handlos e Eckhardt Voigt conjuntamente com um conhecido jornalista televisivo, Franz Schönhuber. Seguiram-se lutas internas à volta do programa do partido, pois enquanto que os primeiros pretendiam um partido conservador de direita como alternativa à

CSU, Schönhuber pretendia um moderno partido de extrema-direita com carácter populista ao estilo da Frente Nacional francesa, conseguindo emergir como vencedor. Depois de ter sido eleito para o parlamento federal em 1985, Schönhuber pôs em prática uma nova estratégia para o partido, tentando transmitir a imagem de um partido conservador de direita, distanciando-se dos outros partidos de extrema-direita e conseguindo alguns êxitos assinaláveis: 7,5% nas eleições regionais de Berlim em 1989 e 7,1% nas eleições para o parlamento europeu no mesmo ano, 10,9% nas eleições parlamentares do estado de Baden-Württemberg em 1992 e 9,1% em 1996¹⁰.

Segundo Eduardo Hélder «o último relatório dos Serviços Secretos alemães, divulgado pelo próprio ministro do Interior, Otto Schily, mostra que a violência de carácter racial tem vindo a aumentar, embora o número de militantes dos partidos de extrema-direita tenha diminuído, havendo agora devidamente identificados mais de 51 mil, num país de 80 milhões de habitantes. A extrema-direita tem menos adeptos, mas estes são muito activistas» (in: Diário de Notícias 07.04.2000: 24). Assim, os partidos de extrema-direita estão actualmente longe de alcançar o poder na Alemanha, tendo-o contudo alcançado na Áustria, sendo grupos de pressão a ter em conta e que podem no futuro adquirir maior expressão eleitoral através de um discurso populista de exaltação patriótica, desde que se verifiquem situações conjunturais favoráveis.

Considerações finais

Nas suas linhas evolutivas gerais o fenómeno nacionalista alemão fundou as suas raízes no patriotismo da primeira metade do século XIX ligado à luta de libertação da ocupação napoleónica e ao anseio legítimo de definição e afirmação da nação alemã. Desenvolveu gradualmen-

te os seus fundamentos filosóficos e ideológicos próprios, nomeadamente com Fichte e Hegel, dos quais recebeu o mito da superioridade e a fundamentação filosófica do estado autoritário deificado. Foi depois assimilado e difundido pelo expansionismo prussiano, do qual herdou o seu carácter autoritário e militarista, transformando-se num pan-germanismo expansionista durante o período de Guilherme II, que teve como consequência a Primeira Guerra Mundial. Mas foi com Hitler e com o nacional-socialismo que o nacionalismo atingiu a sua maior aberração, com consequências gravíssimas. Depois do declínio quase total em 1945, o fenómeno do nacionalismo radical de inspiração nazi renasceu e, confinado a pequenos grupos que se mostravam cada vez mais activos, tornou-se notado a partir dos anos oitenta e noventa, altura em que se verificava na Alemanha a existência de três partidos de extrema direita. Tais fenómenos, geralmente marginalizados, são no entanto uma realidade na Europa actual e por vezes emergem ou na forma de distúrbios provocatórios da ordem estabelecida ou na tentativa de, gradualmente irem escalando os degraus do poder, tal como Hitler nos anos trinta, pela única forma hoje aceite na Europa Ocidental, ou seja, através de eleições. Felizmente, a actual situação político-económica da Europa é substancialmente diferente da de então, e por outro lado, a Europa possui actualmente mecanismos de auto-controlo e defesa contra esses fenómenos, que então não possuía.

d'a

Notas

¹ No ensaio *Von Ähnlichkeiten der mittleren englischen und deutschen Dichtkunst*.

² No ensaio *Deutsche Grösse*.

³ Intitulada *Der Rhien, Teutschlans Strom, aber nicht Teutschlands Grenze*.

⁴ No prefácio a *Deutschland, ein Wintermärchen*.

⁵ Veja-se Pfahl-Traughauber 1999: 22.

⁶ Veja-se Pfahl-Traughauber 1999: 23

⁷ Veja-se Pfahl-Traughauber 1999: 27

⁸ Veja-se Pfahl-Traughauber 1999: 28

⁹ Veja-se Pfahl-Traughauber 1999: 30

¹⁰ Veja-se Pfahl-Traughauber 1999:33

Bibliografia

- BARRENTO, João, *Literatura Alemã Textos e Contextos Vol. II*, Ed. Presença, Lisboa, 1989.
- CAEIRO, Olívio, *Oito Séculos de Poesia Alemã* Gulbenkian, Lisboa, 1983.
- CHABOT, Jean-Luc, *O Nacionalismo*, Colecção Rés Editora, Porto, s.d.
- DRIJARD, André, *Alemanha – Panorama histórico e Cultural*, Dom Quixote, Lisboa, 1983.
- DROZ, Jaques, *História da Alemanha*, Europa-América, Lisboa, 1985.
- HEGEL, G: W: FR., *Recht, Staat, Geschichte*, Alfred Kröner Verlag, Stuttgart, 1955.
- HERMET, Guy, *História das Nações e do Nacionalismo na Europa*, Editorial Estampa, Lisboa, 1966.
- HITLER, Adolf, *Mein Kampf*, Fernando R. Melo – Ed. Afrodite, Lisboa, 1976.
- HOBBSAWM, E. J., *A Era do Império 1875-1914*, Ed. Presença, Lisboa 1990.
- HOBBSAWM, E. J., *A Questão do Nacionalismo*, Terramar, Lisboa 1998.
- HYPOLITE, Jean, *Introdução à Filosofia da História de Hegel*, Ed. 70, Lisboa, 1983.
- INSTITUTO DE DEFESA NACIONAL, *Nacionalismo e Patriotismo na Sociedade Portuguesa Actual*, JDN, Lisboa, 1989.
- MICHEL, Henry, *Os Fascismos*, Dom Quixote, Lisboa, 1977.
- PFAHL-TRAUGHBER, Armin, *Rechtsextremismus in der Bundesrepublik*, Verlag C. H. Beck, München, 1999.
- SPENLÉ, J. E., *O Pensamento Alemão de Lutero a Nietzsche*, Editor Arménio Amado, Coimbra, 1973.
- WILMS, Johannes, *Nationalismus ohne Nation*, Claassen Verlag, Düsseldorf, 1983.

Determinantes da estrutura financeira das empresas hoteleiras portuguesas

Celisia Baptista
ESGHT

Introdução

O problema da determinação da estrutura de capital óptima tem como marco os trabalhos de Modigliani e Miller (1958, 1963). Ignorando os impostos começam por afirmar que a estrutura de capital é irrelevante para mais tarde, com a introdução dos impostos sobre as empresas, concluírem que o endividamento deve ser total. Conjugando o resultado de MM (1963) com a necessidade de garantir um equilíbrio financeiro mínimo que evite a falência, surge, em meados dos anos 70, uma nova perspectiva segundo a qual a estrutura de capital óptima resulta do equilíbrio entre as vantagens fiscais do endividamento e os custos de insolvência (Kim, 1978).

A evidência empírica resultante da observação da não alteração dos níveis de endividamento das empresas estado unidenses após a introdução dos impostos sobre as empresas em 1913 (Jensen e Meckling, 1976) e a defesa de que os cus-

tos de insolvência têm uma expressão reduzida não atingindo uma magnitude susceptível de ter impacto na estrutura de capitais (Haugen e Senbet, 1978) relançam a discussão do tema.

Em alternativa, Miller (1977) considera a existência de impostos sobre o rendimento das pessoas e das empresas. Demonstra que, quando os lucros das empresas e os ganhos de capital são tributados a taxas diferentes, o equilíbrio no mercado ocorre quando a vantagem fiscal do endividamento é anulada por completo pelas desvantagens fiscais da dívida ao nível das pessoas, concluindo, tal como MM (1958), que a estrutura de capital não influencia o valor da empresa.

Posteriormente, DeAngelo e Masulis (1980) referem que, existindo custos associados ao endividamento resultantes da perda de outros benefícios fiscais, a estrutura de capital óptima ocorre quando a poupança fiscal atinge o valor máxi-

mo, depreendendo-se que as empresas com maior rentabilidade devem endividar-se mais na medida em que o valor do benefício depende dos resultados antes de encargos financeiros e impostos.

A observação da realidade tem demonstrado que a relação entre a rentabilidade e o endividamento não é positiva, mas antes negativa, suportando a teoria da hierarquia do financiamento segundo a qual as empresas preferem financiar-se com fundos obtidos internamente (Myers, 1984).

Novos desenvolvimentos teóricos, considerando algumas imperfeições do mercado, não contempladas pelos primeiros modelos, como sejam os custos de agência (Jensen e Meckling, 1976; Jensen, 1986) e a assimetria da informação (Leland e Pyle, 1977; Myers e Majluf, 1984; Myers, 1984) conseguem adiantar algumas justificações para a teoria da hierarquia do financiamento.

Todas as teorias apresentam aspectos

positivos mas também lacunas e deficiências associadas à dificuldade, por vezes impossibilidade, de modelizar a realidade. Na procura da explicação da estrutura de capitais das empresas é necessário considerar o contributo de todas as teorias em conjunto por apresentarem um carácter de complementaridade e não de substitutibilidade.

Os diversos estudos empíricos realizados constituem uma prova evidente dessa necessidade ao utilizarem em simultâneo contributos de várias teorias. Porém, confrontam-se com o problema das variáveis observáveis constituírem, muitas vezes, representações imperfeitas dos atributos teóricos.

Determinantes da Estrutura Financeira

Seguidamente, são mencionados alguns determinantes resultantes da teoria financeira e da evidência empírica, bem como uma provável justificação para o sinal observado na relação com o nível de dívida da empresa.

Crescimento

Myers (1984), na sua teoria da hierarquia do financiamento (*pecking order*), coloca a emissão de capital em último lugar na preferência das empresas. Assim, perante uma oportunidade de investimento, as empresas preferem utilizar fundos gerados internamente, de seguida procedem à emissão de dívida e, só em último caso, recorrem ao aumento de capital.

Quando a taxa de crescimento é elevada o endividamento pode ser aconselhável para:

-Suportar a expansão da empresa quando os fundos internos são insuficientes (Chang e Rhee, 1990);

-Permitir o aumento da rentabilidade das acções - numa situação de crescimento das vendas e dos resultados o financi-

amento, através de dívida, pode ser aconselhável porque resulta num aumento da rentabilidade das acções devido ao efeito financeiro de alavanca (Weston e Copeland, 1992);

-Possibilitar a manutenção do rácio passivo/activo total devido à elevada retenção de resultados (Chang e Rhee, 1990);

-Aproveitar o aumento da capacidade de endividamento decorrente do crescimento (Titman e Wessels, 1988).

Dimensão

Friend e Lang (1988), Barton et al. (1989), Chang e Rhee (1990) e Mazhar (1991) constatarem que existe uma relação positiva entre o endividamento e a dimensão da empresa. Esta relação pode ser justificada pelo facto de:

-O crescimento ser acompanhado por uma melhoria da capacidade de obtenção de crédito (Friend e Lang, 1988; Mazhar, 1991);

-As empresas de maior dimensão possuem uma maior diversificação de actividades, e por isso, necessitam de mais fundos (Titman e Wessels, 1988);

-As empresas de maior dimensão serem menos propensas à insolvência do que as de dimensão inferior e, por isso, endividarem-se mais (Castanias, 1983);

-Os donos das pequenas empresas serem, regra geral, extremamente conservadores limitando a utilização de dívida para que o risco de perda de parte da sua riqueza não aumente (Weston e Copeland, 1992).

Estrutura do Activo

A relação verificada entre a estrutura do activo e o endividamento nos estudos empíricos tem confirmado o sinal positivo previsto pelas teorias da agência (Jensen e Meckling, 1976) e da informação assimétrica (Myers e Majluf, 1984). Contudo, Titman e Wessels (1988) ob-

servam uma relação negativa com o endividamento a curto prazo uma vez que, de acordo com Mazhar (1991), Weston e Copeland (1992), as empresas cujo activo circulante apresenta um nível elevado recorrem essencialmente ao passivo de curto prazo.

A relação positiva encontrada tem sido justificada do seguinte modo:

-As empresas que se endividam misturam as que possuem activo tangível que pode ser utilizado como garantia numa emissão de dívida uma vez que, deste modo, conseguem evitar os custos de emissão de títulos (Myers e Majluf, 1984; Friend e Lang, 1988);

-O facto do activo poder servir de garantia à emissão de dívida reduz os custos de agência uma vez que o gestor pode utilizar os fundos no projecto para o qual foram destinados (Jensen e Meckling, 1976);

-As indústrias de capital intensivo têm habitualmente elevadas barreiras à entrada pelo que o risco dos seus resultados é baixo e a obtenção de empréstimos relativamente fácil (Lowe et al., 1994);

-Quanto maior o valor do activo fixo maior o montante de passivo a médio e longo prazo necessário para o financiamento (Mazhar, 1991).

A relação deste determinante com o endividamento total dependerá do peso do passivo a curto prazo e a médio e longo prazo.

Participação dos Gestores no Capital

A teoria não se tem revelado consensual na influência deste determinante sobre o rácio de endividamento da empresa. Jensen (1986), tal como Jensen e Meckling (1976), prevê uma relação negativa, enquanto Leland e Pyle (1977) prevêem uma relação positiva.

No estudo empírico de Friend e Lang (1988) a relação negativa é justificada

através de uma diminuição dos custos de agência, resultante da redução dos conflitos entre gestor e accionista, quando a participação do gestor no capital da empresa é mais elevada.

Poupança Fiscal não Associada ao Endividamento

DeAngelo e Masulis (1980) sugerem um efeito negativo deste atributo sobre o nível de endividamento de forma que a empresa possa aproveitar a totalidade dos benefícios fiscais a que pode ter acesso.

Rendibilidade

O forte efeito negativo da rendibilidade sobre o rácio de endividamento verificado através da evidência empírica tem suportado a teoria da hierarquia do financiamento de Myers (1984) e o modelo de Myers e Majluf (1984), entre outros.

A influência negativa desta variável sobre o nível de endividamento está associada ao facto de rendibilidades elevadas possibilitarem uma retenção de resultados que se traduzem numa menor necessidade da empresa se financiar com fundos externos (Myers, 1984). Este facto associado à preferência das empresas pelo financiamento através de fundos obtidos internamente devido aos custos da emissão de novas acções e de dívida justificam esta relação (Myers e Majluf, 1984).

Variabilidade dos Resultados

Espera-se que a variabilidade dos resultados surja negativamente associada ao endividamento dado que traduz alterações ao nível do risco e, conseqüentemente, da capacidade da empresa para suportar os encargos financeiros. Barton et al. (1989) referem que este determinante reflecte a maturidade da empresa, na medida em que, com o tempo, desenvolve uma reputação junto do mercado que lhe permite um maior endividamento.

Bradley et al. (1984) obtêm resultados que confirmam esta relação.

Objectivos

O trabalho de investigação tem dois grandes objectivos:

-Verificar se os principais determinantes identificados na revisão da literatura são adequados para a explicação da estrutura financeira das empresas hoteleiras portuguesas;

-Identificar determinantes específicos da estrutura financeira das empresas hoteleiras portuguesas.

O estudo da estrutura financeira das empresas é um tema diversas vezes abordado por diferentes autores em vários países contudo, raramente as empresas hoteleiras têm sido objecto de estudo.

Sheel (1994), num trabalho realizado sobre empresas industriais e hoteleiras, conclui que a explicação da estrutura financeira dos hotéis exige, para além dos determinantes tradicionais indicados pela teoria financeira, a introdução de determinantes específicos do sector.

Metodologia Amostra

A amostra tem por base uma listagem do Instituto Nacional de Estatística (INE), das empresas com sede em Portugal com o antigo CAE 6321 - Hotéis¹. Por motivos de maior facilidade na recolha da informação, o universo inicial de 675 empresas foi reduzido às 137 sociedades anónimas existentes.

Os dados foram obtidos em duas fases. Numa primeira fase, procedeu-se ao envio de carta, seguido de contacto telefónico, solicitando às empresas que compõem o universo as peças contabilísticas (balanço e demonstração de resultados) dos últimos 3 anos e o preenchimento de um pequeno questionário. O número de observações obtido foi de 15, correspondente a uma taxa de resposta de 10.9%².

A necessidade de aumentar a dimensão da amostra obtida na primeira fase conduziu ao recurso dos serviços da Dun & Bradstreet (D&B) para obtenção de dados contabilísticos completos de um maior número de empresas. Deste modo, foi possível obter dados contabilísticos completos de mais 31 empresas. O questionário, já anteriormente referido, foi implementado via *fax*.

A capacidade de alojamento da amostra (46 empresas) é de 27240 camas, correspondente a 13.3% da oferta de alojamento em todos os estabelecimentos hoteleiros recenseados e 24.0% da oferta de alojamento em hotéis e hotéis-apartamentos³ em 1995 (INE, 1996).

Hipóteses e Variáveis

As variáveis a analisar foram, maioritariamente, seleccionadas a partir da revisão da literatura. Constituem excepção as variáveis categoria dos estabelecimentos hoteleiros, envelhecimento do imobilizado, número de camas, sazonalidade e tipo de controlo dos estabelecimentos hoteleiros, as quais são introduzidas pela primeira vez num estudo sobre estrutura financeira.

As variáveis são listadas por atributos potencialmente explicativos da estrutura financeira. De acordo com Titman e Wessels (1988), os atributos são, em maior ou menor grau, conceitos abstractos não directamente observáveis. Esta característica tem conduzindo, em muitos casos, à utilização de mais do que uma *proxy* (indicador), por atributo, por se desconhecer qual delas consegue avaliar melhor o fenómeno em causa.

Lista de atributos e variáveis (indicadores) seleccionados para o estudo empírico:

A. Categoria dos Estabelecimentos Hoteleiros

Classificação atribuída pela Direcção

Geral do Turismo (1995) aos estabelecimentos cuja gestão ou gestão e propriedade pertencem à empresa. No caso das empresas com estabelecimentos de diferentes categorias o valor considerado corresponde à média das estrelas ponderada pelo número de camas⁴. Através deste procedimento, a categoria dos estabelecimentos passa a ter uma natureza marcadamente métrica.

B. Ciclo de Vida

Rácio médio do envelhecimento do imobilizado⁵:

$$\left(\frac{AA_j}{ITB_j} \right)$$

Com:

AA - Amortizações Acumuladas;
ITB - Imobilizado Total Bruto; e
j - Anos do estudo (1993, 1994 e 1995)

C. Crescimento

1. Activo - taxa de crescimento anual composta (r): $ATL_{95} = ATL_{93}(1+r)^2$

2. Vendas - taxa de crescimento anual composta (r): $V_{95} = V_{93}(1+r)^2$

Com:

ATL - Activo Total Líquido;
V - Vendas.

D. Dimensão

1. Activo - logaritmo natural do activo médio:

$$\text{Ln}(\overline{ATL_j})$$

2. Camas - logaritmo do número médio de camas disponíveis/dia: $\text{Ln}(\overline{\text{camas}_j})$

3. Vendas - logaritmo natural das vendas médias:

$$\text{Ln}(\overline{V_j})$$

E. Estrutura do Activo

Peso médio do imobilizado relativamente ao activo:

$$\left(\frac{ITL_j}{ATL_j} \right)$$

Com:

ITL - Imobilizado Total Líquido.

F. Participação dos Gestores no Capital

Fracção de capital na posse dos administradores e/ou directores da empresa: menos de 50%; ou mais de 50%.

G. Poupança Fiscal não Associada ao Endividamento

Peso médio da poupança fiscal relativamente ao activo total:

$$\left(\frac{PF_j}{ATL_j} \right)$$

A poupança fiscal não associada ao endividamento (PF) é calculada da seguinte forma:

$$RAI - \frac{ISRE}{t}, \text{ quando } RAI > 0$$

$$- \frac{ISRE}{t}, \text{ quando } RAI < 0$$

Foi considerada uma taxa de imposto (t) igual a 39.6% resultante da taxa de imposto sobre o rendimento das pessoas colectivas (IRC), no período, de 36% acrescida de uma derrama igual a 10%⁶.

Com:

PF - Poupança Fiscal não Associada ao Endividamento;

RAI - Resultado Antes de Impostos;

ISRE - Imposto Sobre o Rendimento do Exercício.

H. Rendibilidade

1. Peso médio da margem bruta de autofinanciamento relativamente ao activo total:

$$\left(\frac{RL_j + Ar_j}{ATL_j} \right)$$

2. Média da rendibilidade económica do activo:

$$\left(\frac{RAI_j}{ATL_j} \right)$$

3. Média da rendibilidade económica das vendas:

$$\left(\frac{RAI_j}{V_j} \right)$$

4. Média da rendibilidade total do activo:

$$\left(\frac{RL_j}{ATL_j} \right)$$

5. Média da rendibilidade total das vendas:

$$\left(\frac{RL_j}{V_j} \right)$$

Com:

RL - Resultados Líquidos;

Ar - Amortizações do Exercício;

RAI - Resultado Antes de Juros e Impostos.

I. Sazonalidade

Coefficiente de variação (CV) da distribuição mensal das receitas nos estabelecimentos hoteleiros, período de 1993 a 1995, por área turístico-promocional: Costa Verde; Costa de Prata; Costa de Lisboa; Montanhas; Planícies; Algarve; Açores; e Madeira⁷.

J. Tipo de Controlo dos Estabelecimentos Hoteleiros

Propriedade e gestão ou apenas gestão.

K. Variabilidade dos Resultados

1. Coeficiente de variação do

$$RAI: \frac{S(RAI_j)}{RAI_j}$$

2. Coeficiente de variação das vendas:

$$\frac{S(V_j)}{V_j}$$

Com:

s - desvio padrão.

Os rácios de endividamento são os seguintes:

1. Endividamento a curto prazo:

$$\left(\frac{PCP_j}{ATL_j} \right)$$

2. Endividamento a médio e longo prazo:

$$\left(\frac{PMLP_j}{ATL_j} \right)$$

3. Endividamento total:

$$\left(\frac{PT_j}{ATL_j} \right)$$

Com:

PCP - Passivo a Curto Prazo;

PMLP - Passivo a Médio e Longo Prazo;

PT - Passivo Total.

O estudo tem por objectivo testar a

seguintes hipóteses:

Hipótese 1:

Os atributos encontram-se relacionados entre si.

Técnica de análise: Análise factorial, aplicada aos atributos com variáveis métricas - A, B, C, D, E, G, H, I e K.

Hipótese 2:

Os rácios de endividamento são explicados pelos atributos identificados na revisão da literatura e por outros específicos do sector hoteleiro.

Técnica de análise: Regressão linear múltipla - método *stepwise*.

Categoria dos Estabelecimentos Hoteleiros

Na medida em que a classificação atribuída pela DGT aos estabelecimentos hoteleiros está associada à qualidade e diversidade dos serviços disponíveis é de esperar que as empresas que possuem estabelecimentos de categoria superior tenham um investimento em activo fixo mais elevado. Dada a maior necessidade de fundos a médio e longo prazo, espe-

ra-se uma relação positiva entre a categoria dos estabelecimentos e o endividamento a médio e longo prazo e negativa com o endividamento a curto prazo. O efeito sobre o endividamento total depende do peso de cada uma das suas componentes (passivo a curto prazo e a médio e longo prazo) relativamente ao total do passivo.

Ciclo de Vida

Wijst (1989) refere que na fase inicial dos negócios a principal fonte de capital são as poupanças pessoais e dos familiares e amigos. O endividamento, primeiro a curto prazo e depois a médio e longo prazo, aumenta com o decorrer dos anos e com o crescimento da empresa, até que esta atinja uma dimensão suficiente para se poder financiar através da emissão de capital próprio. Deste modo, a relação com a idade não deve ser linear porque o endividamento é reduzido nos primeiros e nos últimos anos de vida e elevado na fase de crescimento da empresa⁸.

A partir do contributo de Wijst (1989) e considerando que o ciclo de vida é um processo reversível em que os investimen-

tos efectuados revelam a capacidade da empresa em modernizar-se para acompanhar as mutações da procura, a variável idade foi preterida em favor do envelhecimento do imobilizado.

Espera-se uma relação negativa entre o atributo ciclo de vida e todos os indicadores de endividamento na medida em que as fases de lançamento, de crescimento e de rejuvenescimento se caracterizam por maior necessidade de fundos do que as fases de maturidade e de declínio.

Sazonalidade

A sazonalidade caracteriza-se pela flutuação da procura ao longo dos vários meses do ano, constituindo um dos principais problemas da actividade hoteleira pois existe um grau relativamente elevado de inflexibilidade em termos de ajustamento da capacidade produtiva.

Espera-se que as empresas sujeitas a uma maior sazonalidade se endividem mais devido ao desajuste entre recebimentos e pagamentos no período que habitualmente se designa de época baixa. Na medida em que este desequilíbrio de tesouraria é temporário é de esperar que as empresas prefiram solucionar o problema com dívida a curto prazo, nomeadamente, crédito da banca e dos fornecedores correntes.

Tipo de Controlo dos Estabelecimentos Hoteleiros

Espera-se que as empresas que só detêm a gestão dos estabelecimentos apresentem um rácio de endividamento a curto prazo mais elevado porque têm maiores necessidades de fundos para financiamento do activo circulante. Por sua vez, as empresas que detêm simultaneamente a gestão e a propriedade devem apresentar um rácio de endividamento a médio e longo prazo mais elevado devido à maior necessidade de fundos para financiar um activo fixo de valor superior em

Quadro 1
Sinal Esperado das Relações entre os Atributos e o Endividamento

Atributos	Curto Prazo	Médio e Longo Prazo	Total
A. Categoria dos Estabelecimentos Hoteleiros	-	+	+/-
B. Ciclo de Vida	-	-	-
C. Crescimento	+	+	+
D. Dimensão	+	+	+
E. Estrutura do Activo	-	+	+/-
F. Participação dos Gestores no Capital	-	-	-
G. Poupança Fiscal não Associada ao Endividamento	-	-	-
H. Rendibilidade	-	-	-
I. Sazonalidade	+	+	+
J. Tipo de Controlo dos Estabelecimentos Hoteleiros	-	+	+/-
K. Variabilidade dos Resultados	-	-	-

Fonte: Baptista (1997), p. 76

relação às empresas que só fazem gestão. O comportamento do endividamento total dependerá da composição do mesmo (repartição entre dívidas a curto e a médio e longo prazo).

Resultados Obtidos

Hipótese 1

A escolha dos atributos e respectivas variáveis (*proxies*) constitui uma das etapas cruciais no estudo da estrutura financeira. A revisão da literatura permitiu identificar quer a utilização de diferentes variáveis por atributo, quer a utilização de uma determinada variável em mais do que um atributo. Esta situação é resultado dos atributos constituírem conceitos abstractos não observáveis (Titman e Wessels, 1988), pelo que se torna difícil identificar a(s) variável(eis) que melhor consegue(m) avaliar o fenómeno em estudo. Pode, inclusivamente, acontecer que diferentes atributos estejam correlacionados entre si, pelo que não é recomendável a sua utilização em separado no estudo da estrutura financeira.

Para identificar eventuais situações de interdependência entre os atributos (Hipótese 1) recorre-se à aplicação da análise factorial às 17 variáveis métricas seleccionadas para o estudo. A análise factorial permite a redução de variáveis iniciais interdependentes num menor conjunto de factores não correlacionados (Malhotra, 1993).

Dado que não se pretende detectar quaisquer relações de causa-efeito entre as variáveis iniciais optou-se pela aplicação da análise em componentes principais (ACP). As componentes principais ou factores resultam de combinações lineares do conjunto inicial.

A aplicação da ACP é validada pelo valor da medida de Kaiser-Meyer-Olkin ($KMO = 0.57^9$) e pelo teste de esfericidade de Barlett ($p=0,00000$). O número de factores extraídos resulta da aplicação do

critério de Kaiser que exige valores próprios superiores a 1. Os factores obtidos a partir das variáveis iniciais representam 80.0% da variância total.

A natureza dos factores obtidos é definida pelas variáveis com as quais apresentam correlações mais fortes (Quadro 2). Para o efeito consideram-se apenas as contribuições com correlação superior a 0.50. A designação atribuída a cada factor procura reflectir a sua natureza.

As 17 variáveis métricas inicialmente agrupadas em 9 atributos dão origem a 5 factores, o que permite verificar a correlação existente entre os atributos e variáveis iniciais.

Hipótese 2

O teste da Hipótese 2 permite identificar os atributos determinantes da estrutura financeira das empresas hoteleiras portuguesas.

O modelo de regressão linear múltipla tem sido a técnica mais utilizada para efectuar este tipo de estudo (Bradley et al.,

1984; Friend e Lang, 1988; Barton et al., 1989; Chang e Rhee, 1990; Mazhar, 1991; Lowe et al., 1994; Sheel, 1994).

De acordo com Malhotra (1993), a regressão constitui um instrumento potente e flexível para analisar relações entre uma variável métrica dependente e uma ou mais variáveis independentes. Entre outros aspectos, a regressão permite verificar se existe relação entre as variáveis independentes e a variável dependente, bem como a aderência global do ajustamento.

Os principais requisitos de uma boa solução são os seguintes (Berenson e Levine, 1992):

-Existência de aderência global.

O teste de aderência global é realizado através da estatística F^{10} ;

-Variáveis independentes significativas.

O teste individual das variáveis independentes é realizado através da estatística *t-student*¹¹.

-Ausência de multicolinearidade.

Quadro 2
Atributos da Estrutura Financeira

Variáveis	Factor 1 - Rendibilidade	Contribuições
Rendibilidade Total do Activo (RTOAC)		0.930
Rendibilidade Económica do Activo (RECAE)		0.926
Peso da Margem Bruta Autofinanciamento (PMBFA)		0.910
Rendibilidade Económica das Vendas (RECVE)		0.812
Rendibilidade Total das Vendas (RTOVE)		0.789
Peso da Poupança Fiscal não Associada ao Endividamento (PPFIS)		0.782
Crescimento do Activo (CRACT)		0.504
Variáveis	Factor 2 - Dimensão	Contribuições
Dimensão - Vendas (LNVEN)		0.957
Dimensão - Activo (LNACT)		0.907
Dimensão - Camas (LNCAM)		0.872
Categoria dos Estabelecimentos (CATEG)		0.759
Variáveis	Factor 3 - Crescimento	Contribuições
Variabilidade das Vendas (VRVEN)		0.942
Crescimento das Vendas (CRVEN)		0.933
Envelhecimento do Imobilizado (ENVIM)		-0.592
Variáveis	Factor 4 - Sazonalidade	Contribuições
Sazonalidade (SAZRE)		0.824
Variáveis	Factor 5 - Variabilidade/Risco	Contribuições
Variabilidade do RAJI (CRAJI)		0.784
Peso do Imobilizado (PIMOB)		-0.546
Envelhecimento do Imobilizado (ENVIM)		0.530

Fonte: Baptista (1997), p. 93

A multicolinearidade pode ser medida através do VIF (*variance inflationary factor*)¹². A eliminação da multicolinearidade passa pela retirada do modelo de variáveis independentes com elevada correlação entre si.

- Ausência de autocorrelação.

O teste da autocorrelação é realizado através da estatística Durbin-Watson.

Para garantir a eliminação das variáveis independentes não significativas na solução final, opta-se pelo método de regressão *stepwise* em detrimento do método *enter*. Enquanto o método *enter* apresenta uma solução com todas as variáveis indicadas, o método *stepwise* consiste num processo iterativo em que as variáveis só entram no modelo caso con-

tribuem para aumentar a sua aderência global.

O modelo de regressão linear múltipla - método *stepwise* foi aplicado para as seguintes variáveis¹³:

• Dependentes:

Rácio de endividamento a curto prazo
Rácio de endividamento a médio e longo prazo

Rácio de endividamento total

• Independentes:

Participação dos gestores no capital
Tipo de controlo dos estabelecimentos hoteleiros

Factor 1 - rendibilidade

Factor 2 - dimensão

Factor 3 - crescimento

Factor 4 - sazonalidade

Factor 5 - variabilidade/risco

As duas primeiras variáveis independentes constituem as únicas variáveis não métricas seleccionadas para o estudo que são introduzidas na regressão sob a forma *dummy* com o seguinte significado:

- Participação dos gestores no capital:

0 - participação inferior a 50%

1 - participação superior a 50%

Tipo de controlo dos estabelecimentos hoteleiros:

0 - gestão e propriedade

1 - só gestão

As restantes 5 variáveis independentes constituem o resultado da aplicação da análise das componentes principais (Quadro 2) às 17 variáveis métricas seleccionadas para o estudo. Esta opção, em detrimento das variáveis iniciais, tem como principal objectivo a eliminação da multicolinearidade no modelo final, a qual inviabilizaria o teste da Hipótese 2.

Numa primeira fase da pesquisa o método *stepwise* foi aplicado às 19 variáveis iniciais. Contudo, os resultados mostraram-se insatisfatórios dado que, nalguns casos, existiam fortes sinais de multicolinearidade na solução final, pois incluía variáveis fortemente relacionadas entre si com alguns VIFs a ultrapassar o valor 4. Malhotra (1993) preconiza a aplicação da análise factorial às variáveis iniciais, com posterior utilização dos factores como variáveis independentes na regressão, por forma a ultrapassar o problema da multicolinearidade.

Todas as soluções obtidas (Quadros 3, 4, 5) apresentam-se globalmente aderentes, sem multicolinearidade e sem autocorrelação.

A sazonalidade (factor 4) e o tipo de controlo dos estabelecimentos hoteleiros são os determinantes do rácio de endividamento a curto prazo, explicando no seu conjunto 33.7% da variação da variável dependente.

Quadro 3

Modelo de Regressão Linear Múltipla do Rácio de Endividamento a Curto Prazo (método *stepwise*)

Variáveis	Coefficiente	t-ratio ^{a)}	VIF
Factor 4 - Sazonalidade	0.124	2.598	1.021
Tipo de Controlo dos Estabelecimentos Hoteleiros	-0.581	-3.834	1.021
Constante	0.772	5.402	
Durbin-Watson (DW) ^{b)}	2.141		
Coefficiente de Determinação (R ²)	0.366		
Coefficiente de Determinação Ajustado (R ² aj.)	0.337		
Estatística F ^{c)}	12.418		

a) t₄₃ = 2.02 - valor crítico para α = 0.05.

b) 1.62 < DW < 2.38 - zona de ausência de autocorrelação para α = 0.05.

c) F_{2,43} = 3.23 - valor crítico para α = 0.05.

Fonte: Baptista (1997), p. 93

Quadro 4

Modelo de Regressão Linear Múltipla do Rácio de Endividamento a Médio e Longo Prazo (método *stepwise*)

Variáveis	Coefficiente	t-ratio ^{a)}	VIF
Factor 1 - Rendibilidade	-0.086	-4.088	1.000
Factor 3 - Crescimento	0.077	3.642	1.000
Factor 5 - Variabilidade / Risco	-0.074	-3.492	1.000
Constante	0.173	8.322	
Durbin-Watson (DW) ^{b)}	1.929		
Coefficiente de Determinação (R ²)	0.501		
Coefficiente de Determinação Ajustado (R ² aj.)	0.465		
Estatística F ^{c)}	14.056		

a) t₄₂ = 2.02 - valor crítico para α = 0.05.

b) 1.67 < DW < 2.33 - zona de ausência de autocorrelação para α = 0.05.

c) F_{3,42} = 2.84 - valor crítico para α = 0.05.

Fonte: Baptista (1997), p. 99

A sazonalidade relaciona-se com o rácio de endividamento a curto prazo no mesmo sentido (sinal positivo). Por sua vez, o controlo do estabelecimento hoteleiro só através da gestão contribui para um aumento de 0.581 do valor do rácio de endividamento a curto prazo.

A rendibilidade (factor 1), o crescimento (factor 3) e a variabilidade/risco (factor 5) são os determinantes do rácio de endividamento a médio e longo prazo, explicando no seu conjunto 46.5% da variação da variável dependente.

Rendibilidade e variabilidade/risco relacionam-se com o rácio de endividamento a médio e longo prazo em sentido inverso (sinal negativo), enquanto o crescimento se relaciona no mesmo sentido (sinal positivo).

A rendibilidade é a variável com maior impacto sobre o rácio de endividamento a médio e longo prazo, 16.2% superior à variabilidade/risco e 11.7% superior ao crescimento.

O crescimento (factor 3), a sazonalidade (factor 4) e o tipo de controlo dos estabelecimentos hoteleiros são os determinantes do rácio de endividamento total, explicando no seu conjunto 29.8% da variação da variável dependente.

O crescimento e a sazonalidade relacio-

nam-se com o rácio de endividamento total no mesmo sentido (sinal positivo). Por sua vez, o controlo do estabelecimento através da gestão e da propriedade contribui para uma diminuição em 0.469 do valor do rácio de endividamento total. As empresas que detêm a gestão e a propriedade dos estabelecimentos endividam-se mais em valor absoluto mas não em valor relativo devido ao seu activo ser de montante mais elevado.

A sazonalidade apresenta uma relação com o rácio de endividamento total mais forte do que o crescimento em 22.8%.

A relação entre a sazonalidade e o endividamento a curto prazo e total é idêntica porque o passivo total é composto, maioritariamente, por passivo a curto prazo (59.5%).

As soluções obtidas através do modelo linear de regressão múltipla mostram que os diferentes rácios de endividamento não são explicados pelas mesmas variáveis. As soluções mais próximas são referentes aos modelos para os rácios de endividamento a curto prazo e total.

O conjunto dos sete atributos analisados revela-se mais adequado para explicar o endividamento a médio e longo prazo na medida em que é o modelo que apresenta maior aderência global (R^2 ajustado de 46.5%).

Conclusões

O estudo empírico efectuado sobre a estrutura financeira das empresas hoteleiras portuguesas encerra algumas limitações na medida em que a amostra é relativamente reduzida e composta apenas por sociedades anónimas.

A aplicação da análise factorial ao permitir a redução das 17 variáveis métricas iniciais em 5 factores (rendibilidade, dimensão, crescimento, sazonalidade e variabilidade/risco) demonstra que as variáveis iniciais são interdependentes e o quão difícil é a obtenção de representações perfeitas dos atributos teóricos.

Naturalmente, a realização da regressão linear múltipla com as 19 variáveis iniciais não se revelou uma opção correcta devido à elevada multicolinearidade existente entre as variáveis independentes pelo que foi abandonada.

Em alternativa, é aplicada a regressão linear múltipla para os rácios de endividamento aos factores resultantes da análise factorial e às variáveis iniciais não métricas. A solução final obtida através do método *stepwise* permite identificar os seguintes determinantes do endividamento das empresas hoteleiras portuguesas:

- a curto prazo - a sazonalidade e o tipo de controlo dos estabelecimentos hoteleiros;
- a médio e longo prazo - a rendibilidade, o crescimento e a variabilidade/risco;
- total - o crescimento, a sazonalidade e o tipo de controlo dos estabelecimentos hoteleiros.

Os ajustamentos obtidos demonstram que os atributos analisados conseguem explicar melhor a variabilidade do endividamento a médio e longo prazo (46.5%), seguida do endividamento a curto prazo (33.7%) e, por último, do endividamento total (29.8%).

Em síntese, alguns dos principais determinantes identificados na revisão da

Quadro 5
Modelo de Regressão Linear Múltipla do Rácio de Endividamento Total (método *stepwise*)

Variáveis	Coefficiente	t-ratio ^{a)}	VIF
Factor 3 - Crescimento	0.114	2.247	1.018
Factor 4 - Sazonalidade	0.140	2.755	1.022
Tipo de Controlo dos Estabelecimentos Hoteleiros	-0.469	-2.879	1.039
Constante	0.846	5.505	
Durbin-Watson (DW) ^{b)}	1.879		
Coefficiente de Determinação (R^2)	0.345		
Coefficiente de Determinação Ajustado ($R^2_{aj.}$)	0.298		
Estatística $F^c)$	7.375		

a) $t_{42} = 2.02$ - valor crítico para $\alpha = 0.05$.

b) $1.67 < DW < 2.33$ - zona de ausência de autocorrelação para $\alpha = 0.05$.

c) $F_{3,42} = 2.84$ - valor crítico para $\alpha = 0.05$.

Fonte: Baptista (1997), p. 100

literatura, tais como a rendibilidade, o crescimento e a variabilidade/risco, são adequados para a explicação da estrutura financeira das empresas hoteleiras portuguesas a par de outros específicos do sector, tais como a sazonalidade e o tipo de controlo dos estabelecimentos hoteleiros.

Face aos resultados obtidos recomenda-se que as empresas que têm um nível de endividamento superior à média do sector, e que consideram que esse facto reduz a rendibilidade das acções, minimizem o problema actuando sobre os determinantes obtidos neste estudo.

O endividamento a curto prazo e total pode ser atenuado se a empresa conseguir reduzir a sazonalidade das suas receitas. Uma distribuição mais uniforme das receitas pode resultar num aumento da rendibilidade da empresa devido à redução dos encargos financeiros e da melhoria das relações com os fornecedores. O endividamento a médio e longo prazo pode ser reduzido através de um aumento da rendibilidade da empresa e de uma maior estabilidade dos resultados obtidos em cada um dos anos. No entanto, reconhece-se que a actuação sobre estes determinantes não é fácil na medida em que dependem em grande medida de factores externos à empresa de ordem económica, social, demográfica e climática.

d'a

Notas

¹ Classificados nos códigos 55111 - Hotéis com restaurante e 55121 - Hotéis sem restaurante, após a revisão da classificação das actividades económicas de 1992 publicada no DL nº 182/93 de 14 de Maio.

² Os dados das 15 empresas referentes à variável endividamento total (PT/ATL) foram utilizados para determinação da dimensão da amostra. A variável registou uma média de 0.328 e uma variância de 0.050. Para um grau de confiança de 90% e uma margem de erro máxima de 10%, a dimensão mínima desejável da amostra é de 66 empresas.

³ A capacidade de alojamento da amostra está fortemente concentrada em hotéis e hotéis-apartamentos.

⁴ Só foram incluídos hotéis e hotéis-apartamentos, os quais, recorde-se, constituem a esmagadora maioria da amostra.

⁵ Em todas as variáveis, o índice j é referente aos anos em análise 1993-95.

⁶ Apesar da taxa de derrama não ser igual a 10% em todos os concelhos considerou-se que a utilização deste valor não altera significativamente os resultados obtidos.

⁷ Devido à inexistência de informação desagregada ao nível das empresas, foi atribuído a cada uma delas o coeficiente de variação da respectiva área turístico-promocional.

⁸ De facto, os resultados obtidos por Wijst (1989) não permitem comprovar nem uma relação positiva nem negativa da idade com o endividamento: dos 20 sectores de actividade analisados apenas 8 (dois com sinal positivo e 6 com sinal negativo) revelam uma relação estatisticamente significativa para um nível de significância de 10%.

⁹ A ACP não deve ser aplicada quando o valor da medida de Kaiser-Meyer-Olkin é inferior a 0.50 (Malhotra, 1993).

¹⁰ $F = (R^2 / k) / ((1-R^2)/(n-k-1))$

¹¹ $t = b/SEb$

¹² $VIF_j = 1/(1-R^2_j)$ (Berenon e Levine, 1992).

¹³ O critério de entrada no modelo é de 5%.

Bibliografia

- BAPTISTA, C., 1997, "Determinantes da Estrutura Financeira das Empresas Hoteleiras Portuguesas", Dissertação de Mestrado, Universidade do Algarve/ Universidade Técnica de Lisboa.
- BARTON, S. L. et al., 1989, "An Empirical Test of Stakeholder Theory Predictions of Capital Structure", *Financial Management*, Vol. 18, Spring, 36-44.
- BERENSON, M. L. E LEVINE, D. M., 1992, *Basic Business Statistics: Concepts and Applications*, 5th Edition, New Jersey, Prentice-Hall International, Inc..
- BRADLEY, M. et al., 1984, "On the Existence of an Optimal Capital Structure: Theory and Evidence", *The Journal of Finance*, 39 (3), 857-880.
- CASTANIAS, R., 1983, "Bankruptcy Risk and Optimal Capital Structure", *The Journal of Finance*, 38 (5), 1617-1635.
- CHANG, R. P. E RHEE, S. G., 1990, "The Impact of Personal Taxes on Corporate Dividend Policy and Capital Structure Decisions", *Financial Management*, Vol. 19, Summer, 21-31.
- DEANGELO, H. E MASULIS, R. W., 1980, "Optimal Capital Structure Under Corporate and Personal Taxation", *Journal of Financial Economics*, 8 (1), 3-29.
- DIRECÇÃO GERAL DO TURISMO, 1995, *Alojamento Turístico - Guia Oficial*, Lisboa.
- FRIEND, I. E LANG, L. H. P., 1988, "An Empirical Test of the Impact of Managerial Self-Interest on Corporate Capital Structure", *The Journal of Finance*, 43 (2), 271- 281.
- HAUGEN, R. E SENBET, L. W., 1978, "The Insignificance of Bankruptcy Costs to the Theory of Optimal Capital Structure", *Journal of Finance*, Vol. 33, Nº 2, 383-393.

- INE, 1996, *Estatísticas do Turismo - 1995*, Lisboa.
- JENSEN, M. C., 1986, "Agency Costs of Free Cash Flow, Corporate Finance and Takeovers", *The American Economic Review*, 76 (2), 323-329.
- JENSEN, M.C. E MECKING, W. H., 1976, "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure", *Journal of Financial Economics*, Vol. 3, N° 4, 305-360.
- KIM, E. H., 1978, "A Mean-Variance Theory of Optimal Structure and Corporate Debt Capacity", *The Journal of Finance*, 33 (1), 45-63.
- LELAND, H. E. E PYLE, D. H., 1977, "Informational Asymmetries, Financial Structure, and Financial Intermediation", *The Journal of Finance*, Vol. 32, N° 2, 371-387.
- LOWE, J. et al., 1994, "The Impact of Corporate Strategy on the Capital Structure of Australian Companies", *Managerial and Decision Economics*, Vol. 15, 245-257.
- MALHOTRA, N. K., 1993, *Marketing Research - An Applied Orientation*, New Jersey, Prentice-Hall International, Inc..
- MAZHAR, N., 1991, *Factors Related to Corporate Capital Structure*, Michigan, University Microfilms International.
- MILLER, M. H., 1977, "Debt and Taxes", *The Journal of Finance*, Vol. 32, N° 2, 261-275.
- MODIGNIANI, F. E MILLER, M. H., 1958, "The Cost of Capital, Corporate Finance and the theory of investment", *The American Economic Review*, 48 (3), 261-297.
- MODIGLIANI, F. E MILLER, M. H., 1963, "Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction", *American Economic Review*, Vol. 53, N° 3, 433-443.
- MYERS, S., 1984, "The Capital Structure Puzzle", *The Journal of Finance*, 39 (3), 575-592.
- MYERS, S. C. E MAJLUF, N. S., 1984, "Corporate Financing and Investment Decisions when Firms have Information that Investors do not have", *Journal of Financial Economics*, Vol. 13, N° 2, 187-221.
- SHEEL, A., 1994, "Determinants of Capital Structure Choice and Empirics on Leverage Behavior: A Comparative Analysis of Hotel and Manufacturing Firms", *Hospitality Research Journal*, Vol. 17, N° 3, 3-16.
- TITMAN, S. E WESSELS, R., 1988, "The Determinants of Capital Structure Choise", *The Journal of Finance*, 43 (1), 1-19.
- WESTON, J. F. E COPELAND, T. E., 1992, *Managerial Finance*, 9th Edition, Orlando, The Dryden Press.
- WIJST, D. V., 1989, *Financial Structure in Small Business*, Germany, Springer-Verlag.

Este trabalho foi elaborado com base na tese de doutoramento da autora defendida em Julho de 2001, no ISCTE.

Investigação aplicada sobre os determinantes da estrutura de capital

Fernanda Matias
ESGHT

Introdução

Esta revisão da investigação aplicada sobre os determinantes da estrutura de capital incide nos estudos posteriores a 1966, coincidindo com a consolidação da teoria financeira sobre esta questão.

Em alguns dos estudos revistos foram investigadas matérias que ultrapassam a temática dos determinantes da estrutura de capital, como sucedeu, por exemplo, em Crutchley e Hansen (1989). Nestes casos são salientados, fundamentalmente, os resultados obtidos na pesquisa da referida matéria.

No Quadro I apresenta-se, por ordem cronológica, um resumo de trinta e um estudos empíricos sobre determinantes da estrutura de capital. Na sua maioria analisaram empresas norte-americanas e utilizaram informação secundária fornecida pela base de dados de empresas cotadas - Compustat. Quatro deles foram efectuados com dados de empresas portuguesas. Relativamente a cada estudo, apresentam-se o ano de realização, as características da amostra, os indicadores de endividamento utilizados, o tipo de análise de dados efectuada e, por último, os resultados obtidos.

Revisão da Investigação Aplicada

Os resultados obtidos nos estudos aplicados sobre determinantes da estrutura de capital são pouco homogéneos. Alguns resultados confirmaram as hipóteses formuladas com base na teoria, enquanto outros revelaram fraco e inconclusivo suporte empírico e outros ainda, sugeriram determinantes não previstos anteriormente em qualquer modelo teórico.

Em termos globais, os estudos empíricos podem ser caracterizados com base nos seguintes elementos:

Parâmetros dos determinantes da estrutura de capital

O número de indicadores utilizados para medir o determinante nos diversos estudos é variável; enquanto nalguns estudos é utilizado um único indicador, noutros os autores recorrem a vários indicadores. Na maior parte dos estudos, os indicadores são calculados com base numa média aritmética simples da grandeza em causa, observada durante vários anos (medida multiperíodo).

Indicadores de medição do nível de endividamento

De estudo para estudo encontram-se algumas diferenças entre os indicadores utilizados na medição do nível de endividamento. No entanto, os mais frequentes traduzem a percentagem do activo total da empresa que é financiado pela totalidade do capital alheio ou somente por dívida de médio e longo prazo. A estrutura de capital, na maior parte dos estudos, é medida com base em valores contabilísticos.

Metodologia adoptada

A pesquisa empírica da estrutura de capital tem recorrido a duas abordagens distintas: seccional (cross-section) e cronológica (time-series). Os estudos seccionais visam explicar o nível de endividamento como uma função das oportunidades de investimento da empresa, da dimensão da empresa, da especificidade dos activos, da participação dos gestores no capital, da poupança fiscal não associada ao endividamento, da rentabilidade da empresa, etc., trabalhando com variáveis observadas num único período. Os estudos cronológicos

estudam a evolução do nível de endividamento da empresa ao longo do tempo.

Ajustamento dos modelos

A regressão linear múltipla tende a ser o técnica predominante. Não obstante a inclusão de um elevado número de variáveis independentes em alguns modelos, o seu poder explicativo é muito baixo, como por exemplo, nos estudos de Kim e Sorensen (1986), Lowe et al. (1994) e Barclay et al. (1995), em que o coeficiente de determinação não ultrapassou, 18%, 22.8% e 27%, respectivamente.

No conjunto dos estudos revistos, observa-se que uma grande parte confirma a predição básica da teoria da hierarquização do financiamento: as empresas que apresentam maior nível de endividamento são as menos rendíveis e aquelas cujo crescimento é mais elevado. Alguns estudos que confrontaram explicitamente a teoria da hierarquização do

financiamento e a teoria estática da estrutura de capital, concluíram que aquela teoria explica muito melhor a variância dos rácios de endividamento, nomeadamente, no estudo seccional de Baskin (1989).

Síntese Conclusiva

A revisão dos estudos empíricos efectuada mostra que as variáveis mais investigadas como potenciais determinantes da estrutura de capital são as seguintes: crescimento/ oportunidades de investimento, dimensão, garantia dos activos, poupança fiscal não associada ao endividamento, rendibilidade, sector de actividade e variabilidade dos resultados/risco.

As variáveis investigadas apresentam resultados ambíguos na relação com o nível de endividamento: uns indicadores sugerem uma relação positiva, outros uma relação negativa, enquanto numa terceira categoria a natureza da relação varia com a medida de endividamento.

Não obstante, predomina uma relação positiva estatisticamente significativa entre o nível de endividamento e os determinantes, dimensão, taxa de imposto sobre o rendimento da empresa e valor de garantia dos activos, e uma relação negativa estatisticamente significativa entre o nível de endividamento e os determinantes, crescimento/ oportunidades de investimento, free cash flow, participação dos gestores no capital, poupança fiscal não associada com o endividamento, rendibilidade, variabilidade dos resultados/risco e a especificidade dos activos.

Quanto à influência do sector de actividade na estrutura de capital, os resultados não são homogéneos: alguns estudos indicam a existência de diferenças significativas inter-sector na estrutura de capital, enquanto outros registam efeitos insignificantes.

d'a

Legenda

- AT = activo total
- PT = passivo total
- PCP = passivo de curto prazo
- PLP = passivo de médio e longo prazo
- PC = passivo convertível
- CPF = capital preferencial
- CP = capital próprio
- PCPvm = passivo de curto prazo a valores de mercado
- PLPvm = passivo de médio e longo prazo a valores de mercado
- PCvm = passivo convertível a valores de mercado
- CPFvm = capital preferencial a valores de mercado
- CPvm = capital próprio a valores de mercado
- log = logaritmo decimal
- ln = logaritmo natural

- a) Na coluna referente à amostra, sempre que disponível, indica-se a seguinte informação: período do estudo, dimensão, sector de actividade e natureza do modelo.
- b) Estratégia singular - 95% ou mais das receitas da empresa provêm de um único negócio. Estratégia dominante - 70-94% das receitas da empresa provêm de um único negócio. Estratégia relacionada - empresas não integradas verticalmente, em que a proporção das suas receitas atribuída ao maior grupo de negócios relacionados é maior ou igual a 70% e a proporção das receitas que podem ser atribuídas ao maior negócio é menor do que 70%. Estratégia não relacionada - empresas não integradas verticalmente, em que a proporção das suas receitas atribuída ao maior grupo de negócios relacionados é inferior a 70%.
- c) O passivo total exclui o crédito a fornecedores e os acréscimos e diferimentos de curto prazo.
- d) Inicialmente foram constituídos dois grupos de empresas em função da dispersão do capital (utilizaram como referência uma participação no capital de 13.825%). Posteriormente, cada um deles foi subdividido em dois grupos, de acordo com a participação dos accionistas principais na gestão (utilizaram como referência uma participação no capital de 10% ou mais). Resultaram os seguintes grupos:
 - 1- Empresas com o capital concentrado em que os accionistas principais não são gestores.
 - 2- Empresas com o capital concentrado em que os accionistas principais são gestores.
 - 3- Empresas com o capital disperso em que os accionistas principais não são gestores.
 - 4- Empresas com o capital disperso em que os accionistas principais são gestores.
- e) Os autores consideraram na rubrica capital próprio somente o capital detido por accionistas que não desempenhavam funções de gestão na empresa.

Quadro I

Revisão de Estudos Empíricos sobre Estrutura de Capital

Estudo(Ano)	Amostra ^{a)}	Indicador de Endividamento	Tipo de Análise de Dados
Schwartz e Aronson (1967)	<ul style="list-style-type: none"> • 1923-1962 • 32 empresas • 4 sectores (8 empresas por sector). • Modelo seccional: 1928 e 1961 • Modelo cronológico: 1923-1962 	<ul style="list-style-type: none"> • Modelo seccional: CP/AT • Modelo cronológico: PCP/AT - PLP/AT - CPF/AT - CP/AT 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Anova-oneway</i>
Resultados:	<ul style="list-style-type: none"> • Modelo seccional: As diferenças intra-sector não são significativas. As diferenças inter-sector são significativas. • Modelo cronológico: Globalmente, observou-se estabilidade na estrutura financeira de cada sector. 		
Scott (1972)	<ul style="list-style-type: none"> • 1959-1968 • 77 empresas • 12 sectores (4 a 8 empresas por sector). • Modelo seccional 	<ul style="list-style-type: none"> • CP/AT 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Anova-oneway</i> • Teste de comparação múltipla de médias
Resultados:	<ul style="list-style-type: none"> • As diferenças inter-sector são significativas. 		
Scott e Martin (1975)	<ul style="list-style-type: none"> • 1967-1972 • O número de empresas em cada período aumentou, passando de 159 em 1967 para 277 em 1972 • 12 sectores • Modelo seccional 	<ul style="list-style-type: none"> • CP/AT 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Anova-oneway Kruskal-wallis</i> (não paramétrica). • <i>Anova-oneway</i>
Resultados:	<ul style="list-style-type: none"> • O sector é um determinante da estrutura financeira. • Existem diferenças significativas no nível médio de dívida de grupos de empresas de diferente dimensão. 		
Ferri e Jones (1979)	<ul style="list-style-type: none"> • 1969-1974 e 1971-1976 • 233 empresas • 25 sectores • Modelo seccional 	<ul style="list-style-type: none"> • PT/AT 	<ul style="list-style-type: none"> • Análise de <i>clusters</i>. • Análise discriminante
Resultados:	<ul style="list-style-type: none"> • Existe relação entre o sector e os grupos de empresas, mas a relação de dependência é fraca e inconclusiva. • A dimensão da empresa está relacionada com a utilização da dívida, mas a relação não está bem identificada. • A variabilidade do resultado obtido na empresa não está associada com o nível de endividamento. • O grau de alavanca operacional está negativamente associado com o nível de dívida. 		
Bowen <i>et al.</i> (1982)	<ul style="list-style-type: none"> • 1951-1969 • 90 empresas • 10 sectores (9 empresas por sector) • Modelos seccional e cronológico 	<ul style="list-style-type: none"> • CP/AT • PT/AT 	<ul style="list-style-type: none"> • Modelo seccional: <i>Anova-oneway</i> • Testes de comparação múltipla • Modelo cronológico • Testes não paramétricos
Resultados:	<ul style="list-style-type: none"> • Registam-se diferenças significativas na estrutura de capital inter-sector. • A nível de sector a estrutura de capital é estável ao longo do tempo. • As empresas apresentam uma estrutura de capital que tende a convergir para a média do sector. • O nível de poupança fiscal não associada ao endividamento tem influência negativa significativa no nível de endividamento de empresas não reguladas. 		

Estudo(Ano)	Amostra ^{a)}	Indicador de Endividamento	Tipo de Análise de Dados
Castanias (1983)	<ul style="list-style-type: none"> • 1940, 1950, 1960, 1970 e 1972 a 1977 • 36 linhas de negócio (de 30 a 2 927 empresas por linha de negócio) • Modelo seccional 	<ul style="list-style-type: none"> • PLP/AT • PLP/CP • PT/CP • CP/AT 	<ul style="list-style-type: none"> • Correlação bivariada da probabilidade de falência das linhas de negócio com as medidas de endividamento.
Resultados:			
<ul style="list-style-type: none"> • Os negócios com elevadas taxas de falência, ou seja, os de menor dimensão em termos de activos, tendem a ter os rácios de endividamento mais baixos. 			
Bradley <i>et al.</i> (1984)	<ul style="list-style-type: none"> • 1962-1981 • 851 empresas • 25 sectores • Modelo seccional 	<ul style="list-style-type: none"> • PLP/(PLP+CPvm) 	<ul style="list-style-type: none"> • Regressão linear múltipla (OLS)
Resultados:			
<ul style="list-style-type: none"> • São significativos os efeitos do sector na estrutura de capital: as diferenças inter-sector explicam cerca de 54% da variância seccional do nível de endividamento. • A variabilidade dos resultados e os custos de insolvência financeira têm uma relação negativa significativa com o nível da dívida. • A poupança fiscal não associada ao endividamento tem uma relação positiva significativa com o endividamento. 			
Kim e Sorensen (1986)	<ul style="list-style-type: none"> • 1970-1980 • 84 empresas em cada um dos 2 grupos constituídos em função da participação dos gestores no capital próprio • Modelo seccional 	<ul style="list-style-type: none"> • PLP/(CP+PLP) 	<ul style="list-style-type: none"> • Regressão linear múltipla. • <i>Anova - oneway</i>
Resultados:			
<ul style="list-style-type: none"> • Nas empresas em que os gestores têm maior participação no capital os rácios da dívida são mais elevados. Não obstante, verifica-se que só há médias diferentes estatisticamente significativas na dívida com maturidade superior a 5 anos. • Existe uma relação negativa estatisticamente significativa entre o crescimento da empresa e o nível de dívida. • As empresas com elevado risco utilizam mais dívida, sendo a relação estatisticamente significativa. • A dimensão parece não estar relacionada com o nível de dívida. • Existe uma relação negativa estatisticamente significativa entre a dívida e a variável imposto. • A variável poupança fiscal apresenta um coeficiente negativo estatisticamente significativo. 			
Barton e Gordon (1988)	<ul style="list-style-type: none"> • 1970-1974 • 279 empresas • Modelo seccional 	<ul style="list-style-type: none"> • CP/(AT-PCP) 	<ul style="list-style-type: none"> • Regressão linear múltipla • <i>Anova - oneway</i>
Resultados:			
<ul style="list-style-type: none"> • A estrutura de capital é significativamente diferente a nível dos vários tipos de estratégia,^{b)} de acordo com uma versão modificada da tipologia apresentada por Rumelt em 1974. • A rentabilidade está inversamente relacionada com o nível de dívida em todas as estratégias. • A dimensão e a intensidade de capital são insignificantes na explicação do nível de endividamento. • A taxa de crescimento das vendas está positivamente relacionada com o nível de dívida das empresas que seguem uma estratégia não relacionada. • A variabilidade dos resultados está inversamente relacionada com o endividamento nas empresas que adoptam uma estratégia não relacionada, e positivamente nas de estratégia relacionada. 			

Estudo(Ano)	Amostra ^{a)}	Indicador de Endividamento	Tipo de Análise de Dados
Friend e Hasbrouck (1988)	<ul style="list-style-type: none"> • 1974-1983 • 1470 empresas • Modelo seccional 	<ul style="list-style-type: none"> • PT^{c)}/AT 	<ul style="list-style-type: none"> • Regressão linear múltipla
<p>Resultados:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Existe uma relação negativa entre a participação detida pelos gestores no capital, medida em unidades monetárias, e o nível de dívida. • A variabilidade dos resultados e a rentabilidade do activo são negativamente relacionadas com o nível de dívida. • A fracção do capital próprio detido pelos gestores e a tangibilidade do activo são positivamente relacionadas com o nível de dívida. 			
Friend e Lang (1988)	<ul style="list-style-type: none"> • 1979-1983 • 492 empresas em cada um dos 2 grupos inicialmente constituídos^{d)}. • Modelo seccional 	<ul style="list-style-type: none"> • PT^{c)}/AT 	<ul style="list-style-type: none"> • Regressão linear múltipla (OLS)
<p>Resultados:</p> <ul style="list-style-type: none"> • O endividamento está negativamente relacionado com a rentabilidade e com a variabilidade dos resultados. • O endividamento está positivamente relacionado com o valor do activo fixo e com a dimensão da empresa. • Predomina uma relação negativa estatisticamente significativa entre o endividamento e a envolvimento dos proprietários na gestão. 			
Titman e Wessels (1988)	<ul style="list-style-type: none"> • 1974-1982 • 469 empresas • Modelo seccional 	<ul style="list-style-type: none"> • PCP/CP • PLP/CP • PC/CP • PCP/CPvm • PLP/CPvm • PC/CPvm 	<ul style="list-style-type: none"> • Modelo de equações estruturais lineares (LISREL)
<p>Resultados:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Os efeitos do sector são significativos na determinação do endividamento. • A especificidade dos activos está negativamente relacionada com o endividamento. • As empresas de reduzida dimensão tendem a recorrer menos a dívida de curto prazo do que as grandes empresas. • A dívida está negativamente relacionada com a rentabilidade. • Não há evidência para suportar o trabalho teórico que relaciona o endividamento com os seguintes determinantes: crescimento, garantia dos activos, poupança fiscal não associada ao endividamento e variabilidade dos resultados. 			
Barton <i>et al.</i> (1989)	<ul style="list-style-type: none"> • 1970-1974 • 179 empresas • Modelo seccional 	<ul style="list-style-type: none"> • CP/(AT- PCP) • CPvm/(CPvm+PLP). • CPvm/(CPvm+PLP-caixa) 	<ul style="list-style-type: none"> • Regressão linear múltipla
<p>Resultados:</p> <ul style="list-style-type: none"> • As empresas que adoptam uma estratégia de maior diversificação (estratégia do tipo não relacionada) apresentam maiores níveis de dívida. • O crescimento da empresa, a sua dimensão e a variabilidade dos seus resultados estão positivamente relacionados com o nível de dívida. • A rentabilidade está inversamente relacionada com o nível de dívida. • A especificidade dos activos, a estrutura do activo e a poupança fiscal não associada à dívida são insignificantes na explicação do nível de endividamento. 			

Estudo(Ano)	Amostra ^{a)}	Indicador de Endividamento	Tipo de Análise de Dados
Baskin (1989)	<ul style="list-style-type: none"> • 1960-1972 • 378 empresas • Modelo seccional 	<ul style="list-style-type: none"> • $PT/(PT+CP)$ 	<ul style="list-style-type: none"> • Regressão linear múltipla
<p>Resultados:</p> <ul style="list-style-type: none"> • O endividamento varia positivamente com o nível de crescimento verificado no passado, e de forma inversa com a rentabilidade obtida também no passado. • A hipótese relativa ao efeito dos dividendos na estrutura de capital foi confirmada: as empresas que habitualmente pagam mais dividendos tendem a endividar-se mais. 			
Crutchley e Hansen (1989)	<ul style="list-style-type: none"> • 1981-1985 • 603 empresas industriais • Modelo seccional 	<ul style="list-style-type: none"> • $PLP/ (PLP+CPvm^e)$ 	<ul style="list-style-type: none"> • Regressão linear múltipla
<p>Resultados:</p> <ul style="list-style-type: none"> • As empresas com maior volatilidade de resultados recorrem menos ao endividamento. • As empresas com orçamentos mais elevados em marketing e em investigação e desenvolvimento (medida de crescimento) apresentam menores níveis de endividamento. • Maiores custos de diversificação induzem menores rácios de dívida. • As empresas de maior dimensão apresentam nível de dívida mais elevado. 			
Mackie-Mason (1990)	<ul style="list-style-type: none"> • 1977-1987 • 1747 registos de ofertas públicas de títulos • Modelo seccional 	<ul style="list-style-type: none"> • Probabilidade de emissão de dívida 	<ul style="list-style-type: none"> • Modelo <i>probit</i>
<p>Resultados:</p> <ul style="list-style-type: none"> • O nível de endividamento varia positivamente com a taxa marginal efectiva de imposto sobre o resultado da empresa. • Quando a probabilidade de falência é elevada, a empresa tende a evitar o endividamento. • O nível de endividamento varia positivamente com o <i>free cash flow</i> e negativamente com as oportunidades de investimento. Elevado valor de activo tangível encoraja a emissão de dívida. • Os resultados confirmaram que quanto mais elevada for a variação do preço da acção, menos provável é a emissão de dívida. As empresas reguladas provavelmente emitem menos dívida do que as não reguladas. A diluição da propriedade tem uma relação positiva com a emissão de dívida. Ao contrário do previsto, a variável <i>dummy</i> referente ao pagamento de dividendos sustenta que as empresas que pagam dividendos, provavelmente, emitem mais dívida do que aquelas que não liquidam dividendos. 			
Constand <i>et al.</i> (1991)	<ul style="list-style-type: none"> • 1987 ou 1988 • 35 empresas • Modelo seccional 	<ul style="list-style-type: none"> • PLP/AT • PCP/AT • PT/AT 	<ul style="list-style-type: none"> • Regressão linear múltipla
<p>Resultados:</p> <ul style="list-style-type: none"> • As variáveis da estrutura do activo apresentam uma relação positiva significativa com os rácios de endividamento total e de longo prazo. • A variável rentabilidade tem uma relação significativa negativa com o rácio de endividamento total. • A variável dimensão tem uma relação significativa positiva com o rácio de endividamento de longo prazo. • Os resultados não revelam relações estatisticamente significativas entre as variáveis de poupança fiscal não associada ao endividamento, impostos e variabilidade do resultado e as medidas de endividamento. 			

Estudo(Ano)	Amostra ^{a)}	Indicador de Endividamento	Tipo de Análise de Dados
Mazhar (1991)	<ul style="list-style-type: none"> • 1983-1989 • 143 empresas • 15 ou 16 sectores • Modelos seccional e cronológico 	<ul style="list-style-type: none"> • PCP/AT • PLP/AT • PC/AT • PT/AT 	<ul style="list-style-type: none"> • Regressão linear múltipla • <i>Anova- oneway</i>

Resultados:

Considerando a análise da amostra na totalidade, observa-se

- Crescimento - relação negativa significativa entre a dívida de longo prazo e o crescimento do activo.
- Dimensão da empresa - relação positiva significativa entre as vendas e a dívida de longo prazo, a dívida convertível e a dívida total.
- Rendibilidade - relação negativa significativa entre a rendibilidade do activo e os rácios de dívida.
- Quanto às variáveis dividendos, alavanca operacional e composição do activo não foi encontrada relação significativa com o nível de dívida.
- Relativamente aos rácios de dívida de curto prazo e dívida total, não se verificam diferenças significativas entre os sectores.

Thies e Klock (1992)	<ul style="list-style-type: none"> • 1935-1983 • número de empresas variando entre 37 e 100 • Modelo seccional 	<ul style="list-style-type: none"> • PLP/Capital • PCP/Capital • PC/Capital • CPFpm/Capital • CPpm/Capital <p>sendo: Capital=PCP+PLP+ PC+CPFvm+CPvm</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Regressão linear múltipla (OLS)
----------------------	---	--	---

Resultados:

- A rendibilidade tem um efeito negativo estatisticamente significativo com os rácios de endividamento de curto prazo e de longo prazo.
- O maior peso das existências relativamente ao activo, conduz à redução do financiamento com capital próprio e ao aumento do financiamento com dívida de curto e de longo prazo.
- O maior peso do imobilizado corpóreo relativamente ao activo, conduz à redução do financiamento com dívida de curto prazo e ao aumento do financiamento de longo prazo.
- A variabilidade dos resultados afecta negativamente a dívida de longo prazo, mas tem um efeito positivo na dívida de curto prazo.
- A alavanca operacional não é determinante significativo.
- A taxa de imposto efectiva apresenta uma relação negativa com o capital próprio e positiva com o endividamento.
- O coeficiente da variável taxa de juro mostra que as empresas trocam capital preferencial por dívida, à medida que as taxas de juro aumentam.

Estudo(Ano)	Amostra ^{a)}	Indicador de Endividamento	Tipo de Análise de Dados
Balakrishnan e Fox (1993)	<ul style="list-style-type: none"> •1978-1987 •295 empresas •30 sectores •Cada sector tem um mínimo de 4 empresas •Modelos seccional, cronológico e misto 	<ul style="list-style-type: none"> •A = $PT/(CP_{vm}+PT)$ •log (A/(1-A)) 	<ul style="list-style-type: none"> •Análise de componentes de variância •Regressão linear múltipla

Resultados:

- Das componentes de variância do endividamento, o efeito empresa é o mais importante, situando-se em cerca de 50%. Segue-se o efeito do sector com 10.5%, antes da transformação logística da variável dependente e 5.5% após essa transformação. O efeito tempo é muito reduzido, cerca de 1%.
- Os resultados do estudo de regressão não diferem com a medida de endividamento aplicada.
- A variabilidade dos resultados apresenta uma relação negativa não significativa com o endividamento;
- A amortização, medida da poupança fiscal não associada ao endividamento, tem uma relação positiva e significativa com o nível de endividamento.
- A relação entre as oportunidades de crescimento e o endividamento é negativa, mas não é significativa quando é utilizada como variável dependente a transformação logística do rácio de endividamento.
- A intensidade da investigação e desenvolvimento (medida da especificidade dos activos) tem uma relação negativa significativa com o endividamento.
- O investimento em marketing (medida da reputação da empresa) tem uma relação positiva significativa com o endividamento.

Chaplinsky e Nichaus (1993)	<ul style="list-style-type: none"> •1976-1980 •286 empresas •Modelo seccional 	<ul style="list-style-type: none"> •PLP/(PLP+CP) •PLP/(PLP+CP_{vm}) 	<ul style="list-style-type: none"> •Regressão linear múltipla (OLS)
-----------------------------	--	---	--

Resultados:

- A dimensão, o nível de *free cash flow* e o valor de garantia dos activos afectam significativamente o nível de endividamento de longo prazo da empresa.
- A evidência sugere que, em geral, as imperfeições do mercado afectam a repartição do financiamento entre capital próprio e alheio, mas não têm efeito na repartição entre capital próprio interno e externo.

Chung (1993)	<ul style="list-style-type: none"> •1980-1984 •1449 empresas •Modelo seccional 	<ul style="list-style-type: none"> •PLP/capital •PCP/capital •PT/capital sendo Capital=PCP+PLP+CP_{vm}+CP_{vm} 	<ul style="list-style-type: none"> •Regressão linear múltipla
--------------	---	---	--

Resultados:

- As empresas diversificadas têm maior capacidade de endividamento a médio e longo prazo.
- Quanto maiores as oportunidades de investimento da empresa, menor é o seu nível de endividamento.
- As empresas com maior proporção de activos fixos tendem a apresentar rácios mais elevados de dívida de longo prazo e menos elevados de curto prazo.
- As empresas de maior dimensão têm menor rácio de dívida de longo prazo e maior de curto prazo. A associação entre a dimensão e o rácio de dívida total é negligenciável.
- As empresas inseridas em sectores de actividade regulados apresentam rácios de dívida de longo prazo mais elevados.

Estudo(Ano)	Amostra ^{a)}	Indicador de Endividamento	Tipo de Análise de Dados
Lowe <i>et al.</i> (1994)	<ul style="list-style-type: none"> • 1984-1989 • 176 empresas • Modelo seccional 	<ul style="list-style-type: none"> • PT/CP 	<ul style="list-style-type: none"> • Regressão linear múltipla (<i>Ridge Regressions e OLS</i>)
<p>Resultados:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Na análise estatística inicial não foram encontradas diferenças estatisticamente significativas entre as quatro categorias de estratégia (singular, dominante, relacionada e não relacionada), no que respeita ao rácio de endividamento. Os resultados são estatisticamente mais robustos quando a variável "estratégia da empresa" é medida usando variáveis <i>dummy</i>. • A bondade do ajustamento obtido nos modelos de regressão, testando cada uma das estratégias isoladamente é fraco: a maior parte dos coeficientes estimados nas variáveis dimensão, crescimento, intensidade do capital e variabilidade dos resultados não são significativamente diferentes de zero. As restantes variáveis financeiras (rendibilidade, imposto e fluxos de caixa) foram eliminadas. 			
Barclay <i>et al.</i> (1995)	<ul style="list-style-type: none"> • 1963-1993 • 6780 empresas industriais • Modelos seccional, cronológico e misto 	<ul style="list-style-type: none"> • PT/(PT+CPvm) 	<ul style="list-style-type: none"> • Regressão linear múltipla
<p>Resultados:</p> <ul style="list-style-type: none"> • A hipótese relativa ao crescimento (oportunidades de investimento) não é rejeitada: o rácio valor de mercado da empresa/valor contabilístico da empresa apresenta uma relação negativa e estatisticamente significativa com o nível de dívida, e a variável grau de regulamentação da empresa tem uma relação positiva estatisticamente significativa com o endividamento. • A hipótese da sinalização não é rejeitada: existe uma relação positiva e estatisticamente significativa entre a evolução dos ganhos das empresas e o seu nível de dívida. • A hipótese fiscal é rejeitada: verifica-se fraco suporte no que respeita à variável crédito fiscal por investimento, embora a relação com a dívida seja negativa como previsto; a variável reporte de prejuízos apresenta uma relação estatisticamente significativa, mas de sinal positivo. • O estudo não permite concluir qual o tipo de relação existente entre a dimensão da empresa e o seu nível de dívida. 			
Augusto (1996)	<ul style="list-style-type: none"> • 1986-1993 • 1761 empresas da indústria transformadora • Modelo seccional 	<ul style="list-style-type: none"> • PCP/AT • PLP/AT • PT/AT 	<ul style="list-style-type: none"> • Modelo de equações estruturais lineares (LISREL) • <i>Anova-oneway</i>
<p>Resultados:</p> <ul style="list-style-type: none"> • A relação inversa entre os "outros benefícios fiscais" e o peso do endividamento na estrutura de financiamento da empresa não é estatisticamente significativa. • A rendibilidade apresenta-se como um atributo muito significativo na explicação da estrutura de capital; a rendibilidade varia inversamente com os rácios de endividamento. • As empresas de menor dimensão tendem a utilizar mais o endividamento de curto prazo do que as de grande dimensão. • Os coeficientes obtidos no atributo "composição do activo" indicam que as empresas com uma maior proporção de activos tangíveis possuem um rácio de endividamento a médio/longo prazo superior, sucedendo o inverso relativamente aos restantes rácios de endividamento. • O efeito da volatilidade dos resultados nas variáveis a explicar revela ambiguidade. • Não existem diferenças estatisticamente significativas nas médias dos rácios de endividamento a médio e longo prazo dos diferentes tipos de indústria, o que não sucede com os restantes rácios de endividamento. 			

Estudo(Ano)	Amostra ^{a)}	Indicador de Endividamento	Tipo de Análise de Dados
Chittenden <i>et al.</i> (1996)	<ul style="list-style-type: none"> • 1989-1993 • 3480 empresas de pequena dimensão • Modelo seccional 	<ul style="list-style-type: none"> • PLP/AT • PCP/AT • PT/AT 	<ul style="list-style-type: none"> • Regressão linear múltipla
<p>Resultados:</p> <ul style="list-style-type: none"> • A variável rendibilidade revela uma relação negativa estatisticamente significativa com os rácios de endividamento total e de curto prazo, e positiva com o nível de liquidez. As empresas que mais recorrem a fundos externos são as menos rentáveis. • A variável crescimento não tem relação estatisticamente significativa com qualquer variável dependente. • O coeficiente da variável <i>dummy</i> referente à cotação da empresa, permite não rejeitar a hipótese de que o acesso ao mercado de capitais facilitará o financiamento de longo prazo. • O coeficiente da variável <i>dummy</i> que combina o crescimento da empresa com a situação de empresa cotada permite não rejeitar a hipótese de que as pequenas empresas de crescimento rápido não cotadas, terão maior nível de endividamento e menor liquidez. • A variável dimensão tem uma relação negativa estatisticamente significativa com o endividamento de curto prazo, e positiva com o endividamento de longo prazo e liquidez. • A variável estrutura do activo tem uma relação estatisticamente significativa com todas as variáveis dependentes, sendo positiva com o endividamento de longo prazo e negativa com as restantes. • Os rácios de endividamento diminuem com a idade da empresa (medida da reputação). 			
Baptista (1997)	<ul style="list-style-type: none"> • 1993-1995 • 46 empresas hoteleiras portuguesas • Modelo seccional 	<ul style="list-style-type: none"> • PCP/AT • PLP/AT • PT/AT 	<ul style="list-style-type: none"> • Regressão linear múltipla • <i>Anova-oneway</i> • Análise de componentes principais
<p>Resultados:</p> <ul style="list-style-type: none"> • A análise de componentes principais reduziu as 17 variáveis métricas a 5 factores: rendibilidade, dimensão, crescimento, sazonalidade, variabilidade/risco. • Os factores rendibilidade e variabilidade/risco apresentam uma relação negativa estatisticamente significativa com o nível de endividamento de médio e longo prazo. • O factor dimensão e a variável participação dos gestores no capital não se revelam determinantes da estrutura financeira. • O factor crescimento apresenta uma relação positiva estatisticamente significativa com os níveis de endividamento de médio e longo prazo e total. 			
Jorge (1997)	<ul style="list-style-type: none"> • 1990-1995 • 93 empresas de grande dimensão • Modelos seccional, cronológico e misto 	<ul style="list-style-type: none"> • PCP/AT • PLP/AT • PT/AT • PT/CP 	<ul style="list-style-type: none"> • Modelo de regressão linear múltipla • Modelo de covariância
<p>Resultados:</p> <ul style="list-style-type: none"> • As variáveis controlo accionista, dimensão, risco do negócio, sector de actividade e vantagens fiscais não resultantes do endividamento, não parecem ser determinantes do nível de endividamento. • A taxa de crescimento do activo total líquido é um determinante da estrutura de capital: apresenta uma relação positiva estatisticamente significativa com o nível de endividamento. • A natureza da relação entre a rendibilidade e o endividamento não é clara, varia consoante o indicador que é utilizado. • A relação positiva entre a tangibilidade do activo e o nível de endividamento é confirmada, mas com reduzida confiança. 			

Estudo(Ano)	Amostra ^{a)}	Indicador de Endividamento	Tipo de Análise de Dados
Jordan <i>et al.</i> (1998)	<ul style="list-style-type: none"> • 1989-1993 • 173 empresas • 9 sectores 	<ul style="list-style-type: none"> • PT/CP • PT/(PT+CP) • ln (PT/(PT+CP)) 	<ul style="list-style-type: none"> • Modelo de regressão múltipla • Modelo <i>logit</i>
<p>Resultados:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Os resultados suportaram estatisticamente as seguintes proposições: - As variáveis financeiras e estratégicas são necessários para explicar os níveis de dívida das empresas. - Os efeitos do sector não são importantes para explicar a estrutura de capital das PME's. - A intensidade do capital está positivamente relacionada com a dívida. - O fluxo de caixa está negativamente relacionado com a dívida. - As PME's que prosseguem estratégias de inovação terão níveis de dívida inferiores aos das empresas que prosseguem outras estratégias competitivas. - A estrutura de capital das PME's é consistente com a teoria da <i>pecking order</i>. • Relativamente à proposição: "as estratégias empresarial e competitiva das PME's afectarão a sua estrutura de capital", a evidência só suportou o efeito da estratégia competitiva na dívida. • Quanto à proposição: "as PME's que prosseguem estratégias de liderança de custos terão níveis de dívida inferiores aos das que prosseguem estratégias de diferenciação, mas níveis de dívida mais elevados do que aquelas que seguem estratégias de inovação", a evidência suportou a relação prevista referente às estratégias de inovação. 			
Moh'd <i>et al.</i> (1998)	<ul style="list-style-type: none"> • 1972-1989 • 311 empresas • Modelos seccional, cronológico e misto 	<ul style="list-style-type: none"> • PLP/(PLP+CPvm) 	<ul style="list-style-type: none"> • Regressão linear múltipla (OLS)
<p>Resultados:</p> <ul style="list-style-type: none"> • O resultado do estudo da estrutura de propriedade do capital próprio é consistente com o argumento de que uma participação mais elevada dos gestores, acompanhada pela dispersão dos accionistas externos, permite-lhes controlarem as políticas financeiras da empresa e prosseguirem os seus próprios interesses, como defendido pela teoria da agência. • Existe uma relação negativa, estatisticamente significativa, entre o nível de dívida e as variáveis: crescimento, rentabilidade, pagamento de dividendos e especificidade dos activos. • Existe uma relação positiva, estatisticamente significativa, entre o nível de dívida e as variáveis dimensão, taxa de imposto, valor colateral dos activos e poupança fiscal do não endividamento. • O nível de endividamento apresenta uma relação negativa estatisticamente significativa com o valor intrínseco do negócio e positiva com a alavanca operacional. 			
Gama (1999)	<ul style="list-style-type: none"> • 1992-1996 • 995 PME's industriais • Modelo seccional 	<ul style="list-style-type: none"> • PT/AT • PLP/AT • PCP/AT 	<ul style="list-style-type: none"> • Regressão linear múltipla • <i>Anova-oneway</i>
<p>Resultados:</p> <ul style="list-style-type: none"> • A variável "outros benefícios fiscais para além de dívida" revela, uma relação negativa estatisticamente significativa com os níveis de endividamento total e de médio e longo prazo. • A hipótese do risco de negócio, segundo a qual as empresas com maior volatilidade do volume de negócio tendem a reduzir o nível de endividamento na sua estrutura financeira, é rejeitada, revelando-se o coeficiente da variável estatisticamente não significativo, quando analisado o seu efeito no rácio de endividamento de médio e longo prazo. • As variáveis dimensão e composição do activo apresentam uma relação positiva estatisticamente significativa com o rácio de endividamento de médio e longo prazo e negativa com os rácios de endividamento de curto prazo e total. • A variável reputação evidencia uma relação negativa, estatisticamente significativa, com o nível de dívida. • As empresas mais rentáveis recorrem menos ao endividamento. A relação não é estatisticamente significativa com o nível de endividamento de médio e longo prazo. • A variável crescimento evidencia uma relação positiva elevada estatisticamente significativa com os níveis de endividamento da empresa. • A nível dos rácios de endividamento total e de curto prazo, é significativo o efeito indústria, o que não sucede em relação ao rácio de endividamento de médio e longo prazo. 			

Bibliografia

- AUGUSTO, M. (1996), Determinantes da Estrutura do Capital das Empresas da Indústria Transformadora Portuguesa, Dissertação de Mestrado em Economia Europeia, Faculdade de Economia, Universidade de Coimbra.
- BALAKRISHNAN, S.; FOX, I. (1993), "Asset Specificity, Firm Heterogeneity and Capital Structure", *Strategic Management Journal*, Vol. 14, Nº 1, Pgs. 3-16.
- BAPTISTA, C. (1997), "Determinantes da Estrutura Financeira das Empresas Hoteleiras Portuguesas", Dissertação de Mestrado em Ciências Económicas e Empresariais, Universidade do Algarve.
- BARCLAY, M.; SMITH, C.; WATTS, R. (1995), "The Determinants of Corporate Leverage and Dividend Policies", *Journal of Applied Corporate Finance*, Vol. 7, Nº 4, Pgs. 4-19.
- Barton, S. L.; Gordon, P. J. (1988), "Corporate Strategy and Capital Structure", *Strategic Management Journal*, Vol. 9, Nº 6, Pgs. 623-632.
- BARTON, S.; HILL, N.; SUNDARAM, S. (1989), "An Empirical Test of Stakeholder Theory Predictions of Capital Structure", *Financial Management*, Vol. 18, Nº 1, Pgs. 36-44.
- BASKIN, J. (1989), "An Empirical Investigation of the Pecking Order Hypothesis", *Financial Management*, Vol. 18, Nº 1, Pgs. 26-35.
- BOWEN, R.; DALEY, L.; HUBER, C. (1982), "Evidence on the Existence and Determinants of Inter-Industry Differences in Leverage", *Financial Management*, Vol. 11, Nº 4, Pgs. 10-20.
- BRADLEY, M.; JARRELL, G.; KIM, E. (1984), "On the Existence of an Optimal Capital Structure: Theory and Evidence", *The Journal of Finance*, Vol. 39, Nº 3, Pgs. 857-880.
- CASTANIAS, R. (1983), "Bankruptcy Risk and Optimal Capital Structure", *The Journal of Finance*, Vol. 38, Nº 5, Pgs. 1617-1635.
- CHAPLINSKY, S.; NICHAS, G. (1993), "Do Inside Ownership and Leverage Share Common Determinants?", *Quarterly Journal of Business and Economics*, Vol. 34, Nº 4, Pgs. 51-65.
- CHITTENDEN, F.; HALL, G.; HUTCHINSON, P. (1996), "Small Firm Growth, Access to Capital Markets and Financial Structure: Review of Issues and an Empirical Investigation", *Small Business Economics*, Vol. 8, Pgs. 59-67.
- CHUNG, K. H. (1993), "Asset Characteristics and Corporate Debt Policy: An Empirical Test", *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol. 20, Nº 1, Pgs. 83-98.
- CONSTAND, R.; OSTERYOUNG J.; NAST, D. (1991), "Asset-Based Financing and the Determinants of Capital Structure in the Small Firm", *Advances in Small Business Finance*, Pgs. 29-45.
- CRUTCHLEY, C. E.; HANSEN, R. S. (1989), "A Test of the Agency Theory of Managerial Ownership, Corporate Leverage and Corporate Dividends", *Financial Management*, Vol. 18, Nº 4, Pgs. 36-46.
- FERRI, M. G.; JONES, W. H. (1979), "Determinants of Financial Structure: a New Methodological Approach", *The Journal of Finance*, Vol. 34, Nº 3, Pgs. 631-644.
- FRIEND, I.; HASBROUCK, J. (1988), "Determinants of Capital Structure", *Research in Finance*, Vol. 7, Pgs. 1-19.
- FRIEND, I.; LANG, L. (1988), "An Empirical Test of the Impact of Managerial Self-Interest on Corporate Capital Structure", *The Journal of Finance*, Vol. 43, Nº 2, Pgs. 271-281.
- GAMA, A. P. (1999), Os Determinantes da Estrutura de Capital das PME's Industriais Portuguesas, Dissertação de Mestrado em Gestão, Universidade da Beira Interior.
- JORDAN, J.; LOWE, J.; TAYLOR, P. (1998), "Strategic and Financial Policy in Uk Small Firms", *Journal of Business Finance & Accounting*, Vol. 25, Nº 1/2, Pgs. 1-27.
- JORGE, S. (1997), Determinantes da Estrutura de Capitais: Um Caso Português - 1990 a 1995, Dissertação de Mestrado em Gestão de Empresas, Universidade do Minho.
- KIM, W. S.; SORENSEN, E. H. (1986), "Evidence on the Impact of the Agency Cost of Debt on Corporate Debt Policy", *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, Vol. 21, Nº 2, Pgs. 131-144.
- LOWE, J.; NAUGHTON, T.; TAYLOR, P. (1994), "The Impact of Corporate Strategy on the Capital Structure of Australian Companies", *Managerial and Decision Economics*, Vol. 15, Pgs. 245-257.
- MACKIE-MASON, J. K. (1990), "Do Taxes Affect Corporate Financing Decisions?", *The Journal of Finance*, Vol. 45, Nº 5, Pgs. 1471-1493.
- Matias, F. (2001), Estrutura de Capital e Especificidade dos Activos, Tese de Doutoramento, ISCTE, Lisboa.
- Mazhar, N. (1991), Factors Related to Corporate Capital Structure, University Microfilms International Dissertation Services.
- MOH'D, A.; PERRY, L.; RIMBEY, J. (1998), "The Impact of Ownership Structure on Corporate Debt Policy: a Time-Series Cross-Sectional Analysis", *The Financial Review*, Vol. 33, Nº 3, Pgs. 85-98.
- SCHWARTZ, E.; ARONSON, J. (1967), "Some Surrogate Evidence in Support of the Concept of Optimal Financial Structure", *The Journal of Finance*, Vol. 22, Nº 1, Pgs. 10-18.
- SCOTT, D. (1972), "Evidence on the Importance of Financial Structure", *Financial Management*, Vol. 1, Nº 2, Pgs. 45-50.
- SCOTT, D.; Martin, J. (1975), "Industry Influence on Financial Structure", *Financial Management*, Vol. 4, Nº 1, Pgs. 67-73.
- THIES, C. F.; KLOCK, M.S. (1992), "Determinants of Capital Structure", *Review of Financial Economics*, Vol. 1, Nº 2, Pgs. 40-52.

Porque se estabelecem sempre dúvidas sobre o que é considerado correcto ou incorrecto na Língua Portuguesa e porque somos professoras de Língua Portuguesa lidando, frequentemente, com os problemas e dúvidas que envolvem a produção da nossa Língua, decidimos criar esta rubrica.

Assumindo que a norma gramatical é o conjunto das regras que regulam as relações linguísticas, a sua transgressão constitui erro e pode, inclusivamente, alterar ou enfraquecer a própria norma. Na realidade, podemos afirmar que nem sempre é fácil distinguir finamente entre aquilo que se inscreve num lento processo de mutação linguística, assumida por uma comunidade de falantes, e o erro.

Como tal e conscientes desta complexidade considerámos que seria útil e interessante oferecer aos leitores desta revista uma rubrica sobre o uso correcto da nossa Língua, que pretende ser fundamentalmente esclarecedora e pragmática sem, no entanto, ser teoricamente fastidiosa ou excessivamente purista.

Assim, propomo-nos esclarecer as dúvidas mais frequentes recorrendo às fontes - cientistas da Língua, vernaculistas e cânone literário - que considerámos mais competentes, mesmo que por vezes estas sigam linhas ou caminhos opostos entre si.

De facto, é inevitável reconhecer que a Língua Portuguesa é complexa: por um lado, tem especificidades que conferem grande versatilidade à comunicação ao mesmo tempo que tornam a sua grafia difícil, por outro lado, contém uma grande variedade de regras gramaticais associada às excepções a estas mesmas regras. Estas duas características contribuem para as dificuldades que o falante da Língua Portuguesa sente assiduamente.

Por fim, desejamos que o leitor encontre tanta utilidade na análise e apreciação das regras que lhe apresentamos como aquela que nós próprias sentimos ao elaborar esta pesquisa. Procuraremos sempre reflectir sobre a linguagem de um modo que não seja demasiado académico e formal, mas que nos pareça apropriado para leitores não especialistas mas, obviamente, interessados. Aceitamos que nos possamos enganar na interpretação das fontes, e nesse caso quaisquer sugestões construtivas serão muito bem acolhidas e agradecem-se desde já.

Bibliografia:

CIBERDÚVIDAS, <http://www.ciberduvidas.pt>
06.02.2001.

FILHO, D'Silvas (1997), *Prontuário Universal: Erros Corrigidos de Português*, Lisboa: Texto Editora.

GOBES, Adilson et al (1995), *Erros Correntes da Língua Portuguesa: Dicionário de Questões de Linguagem*, São Paulo: Editora Atlas.

LIVRO DE ESTILO, http://www.publico.pt/nos/livro_estilo 10.10.2001.

NOGUEIRA, Rodrigo de Sá (1989), *Dicionário de Erros e Problemas de Linguagem*, Lisboa: Clássica Editora.

PERES, João Andrade e Telmo Moia (1995), *Áreas Críticas da Língua Portuguesa*, Lisboa: Editorial Caminho.

A Página do Português

Filipa Perdigão e Rita Baleiro

Dúvida n.º1:

Como se faz o plural das siglas e acrónimos?

É importante distinguir, em primeiro lugar, entre sigla e acrónimo.

Sigla é uma redução usada em nomes de associações, sociedades, empresas, companhias, firmas, etc. (PME - Pequenas e Médias Empresas; ESGHT - Escola Superior de Gestão, Hotelaria e Turismo; ONG - Organização Não Governamental).

O acrónimo surge quando o conjunto de iniciais de uma sigla toma a forma de uma palavra (Deco - Associação Portuguesa para a Defesa do Consumidor; Unicef - United Nations Children's Fund).

A sigla não tem plural. Dever-se-á escrever as ONG e nunca as ONGs ou ONG's. Dever-se-á escrever as PME e nunca as PMEs ou as PME's

Os acrónimos devem obedecer às regras ortográficas da língua: podem ter plural, podem ter acentos e podem ser grafados tanto com maiúsculas (quando não se encontram no plural) como com minúsculas (quer estejam no plural, quer no singular). Vejam-se as seguintes utilizações correctas: OVNI (sem acento e sem plural) ou óvnis.

É ainda importante mencionar que a sigla, uma vez vulgarizada, poder-se-á transformar em acrónimo.

P.S. Aproveitamos a ocasião para lamentar publicamente que razões financeiras tenham conduzido ao fim prematuro do excelente site Ciberdúvidas criado e mantido pelo falecido jornalista João Carreira Bom.