

SCALE-UPS IN PORTUGAL

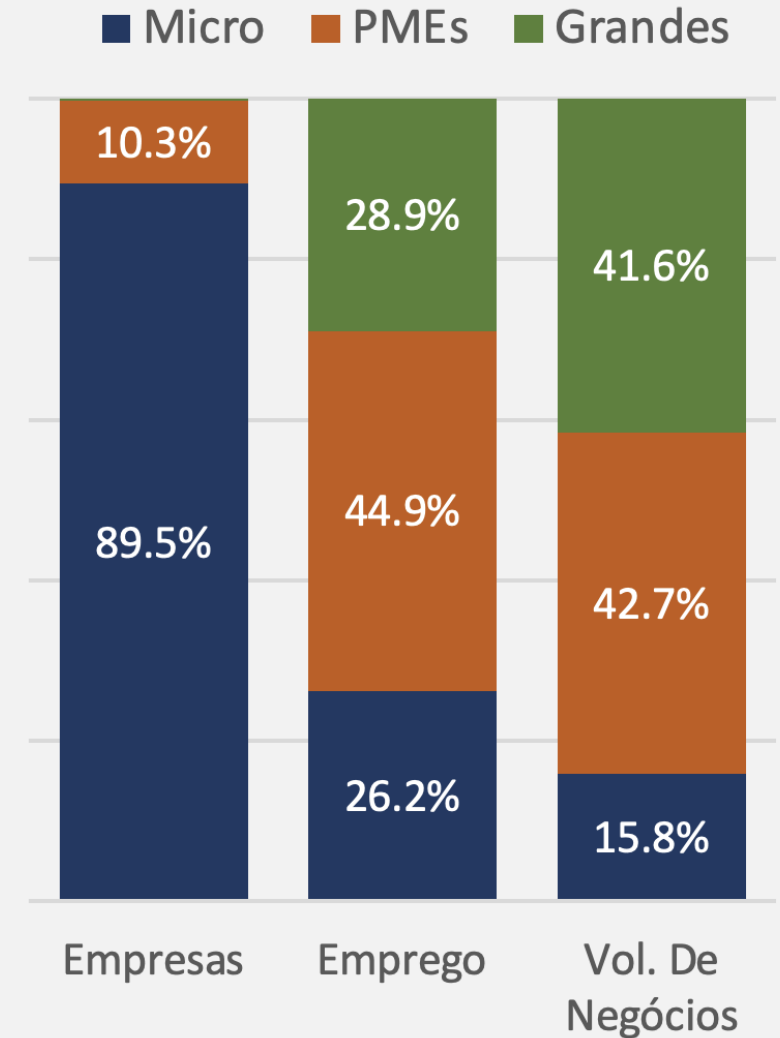
IMPROVING POLICY DESIGN BY UNDERSTANDING HIGH GROWTH IN SMEs

Rayam Calôba Duarte de Oliveira | Sílvia Fonte Santa

Dados: Banco de Portugal (BPLIM)

INTRODUÇÃO

- Tecido empresarial português permanece concentrado em micro ou pequenas empresas;
- Fomentar o crescimento empresarial é fundamental para retomar a trajetória de crescimento da produtividade e aumentar a resiliência das empresas;
- Empresas de crescimento elevado têm um papel desproporcional na criação de empregos e volume de negócios;
- Necessidade de ter mais informação sobre fatores que diferenciam estas empresas: processo de transformação; target do crescimento; *sunk costs*; ambiente de negócio e políticas públicas.



Dados: Banco de Portugal, 2021

SCALE-UPS: CRESCIMENTO ELEVADO EM PMEs

SCALERS OU SCALE-UPS [OCDE]

Empresas que crescem a taxas médias superiores a 10% durante três anos consecutivos em número de empregados ou volume de negócios

PMEs: SCALERS EM EMPREGO

13% ~ 15% → 47% ~ 69%

DAS EMPRESAS

DA CRIAÇÃO DE NOVO
EMPREGOS

PMEs: SCALERS EM VOL. DE NEGÓCIOS

20% ~ 26% → 51% ~ 71%

DAS EMPRESAS

DA CRIAÇÃO DE VOL.
DE NEGÓCIOS

1/3 DAS SCALERS GANHAM ESCALA EM EMPREGO E VOL. DE NEGÓCIOS

Dados: OCDE (2021), PMEs de 2015 a 2017, Portugal, Espanha, Itália, Finlândia e Eslováquia

RELATÓRIO OCDE 2021

- Empresas mais novas têm maior probabilidade de se tornarem scalers, mas a maior parte das scalers são empresas com mais de 10 anos;
- As *scalers* estão presentes em diversos setores, embora maioritariamente em serviços de baixas qualificações;
- As *scalers* diferenciam-se dos seus pares num momento anterior a ganharem escala: produtividade, acesso a mercados externos e crédito, investimento em I&D, qualificações;
- A maior parte das *scalers* consolidam o seu crescimento ou continuam a crescer.



Relatório da OCDE de 2021 com dados administrativos de Finlândia, Itália, Portugal, Eslováquia e Espanha

ESTUDO GPEARI

Scale-ups in Portugal: Improving Policy Design by Understanding High-growth in SMEs

- 1. Quais os fatores que determinam a probabilidade de PMEs se tornarem *scalers* em Portugal?**
2. Qual a melhor forma de definir política com vista a fomentar o ganho de escala das PMEs em Portugal?

BASE DE DADOS

- Dados IES (BPLIM): totalidade do universo das sociedades não financeiras em Portugal;
- PMEs (10 a 249 empregados);
- Ano de identificação de empresas *scalers* : 2013 a 2016, com base no crescimento dos 3 anos seguintes
- Análise por grupos de sectores seguindo abordagem da OCDE
- Estudo vem confirmar análise anterior realizada apenas para 2016

		% do total das PMEs		
	Obs.	Empresas	Emprego	Vol. de Negócios
2013	27 603	78.2%	80.1%	84.7%
2014	28 235	79.0%	81.0%	85.3%
2015	29 659	78.8%	81.0%	85.8%
2016	30 277	77.7%	78.8%	82.9%

METODOLOGIA

MODELO DE PROBABILIDADE LINEAR (LPM) COM EFEITOS FIXOS POR SETOR NACE 2-DIG. + ANO

CLUSTER NACE 2-DIG.

Heterocedasticidade + correlação serial

$$Scaler_{i,s,t} = X_{i,s,t}\beta + \alpha_{s,t} + \varepsilon_{i,s,t}$$

CRESCIMENTO ANUALIZADO > 10%

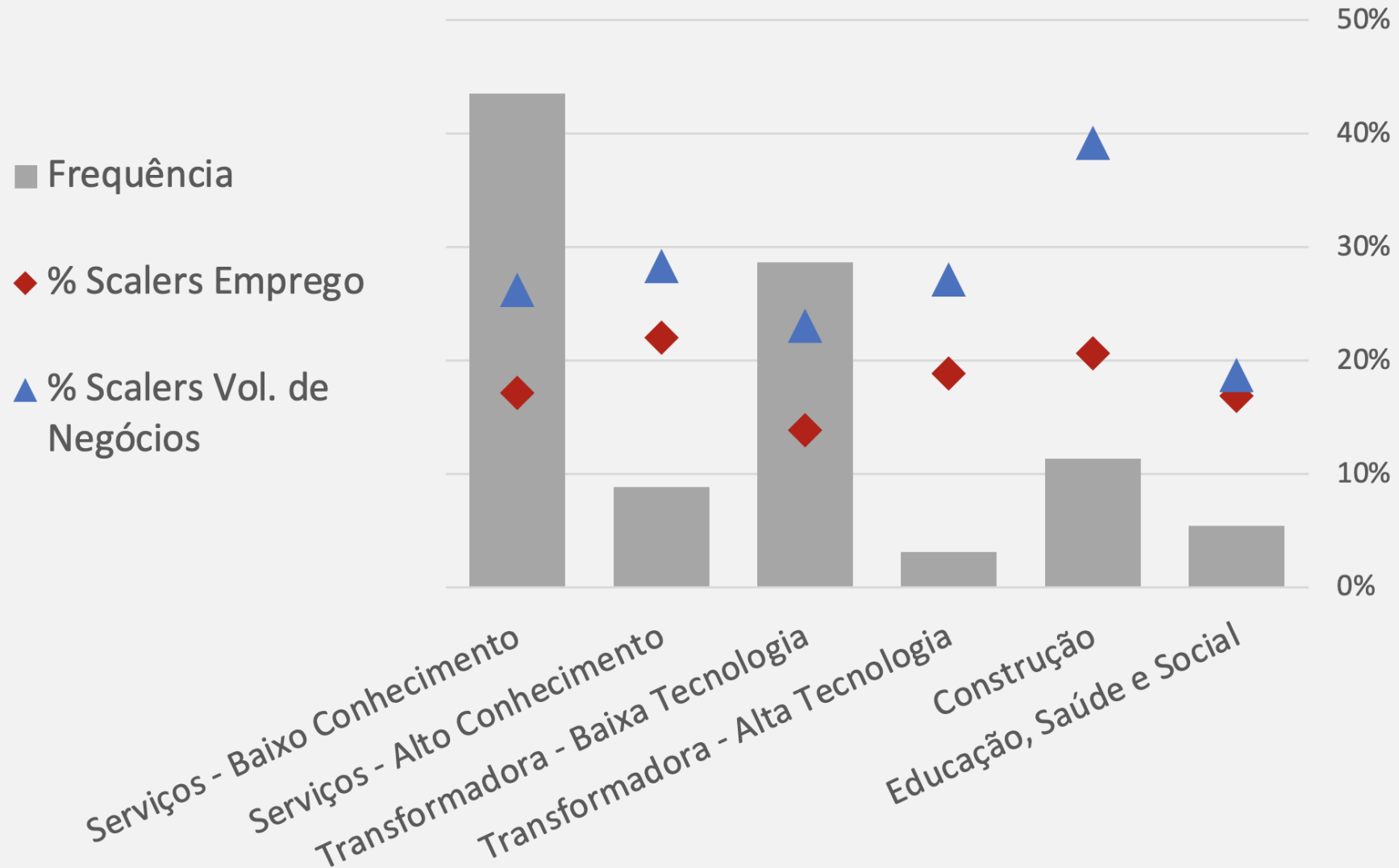
de t+1 a t+3

EMPREGO / VOL. DE NEGÓCIOS

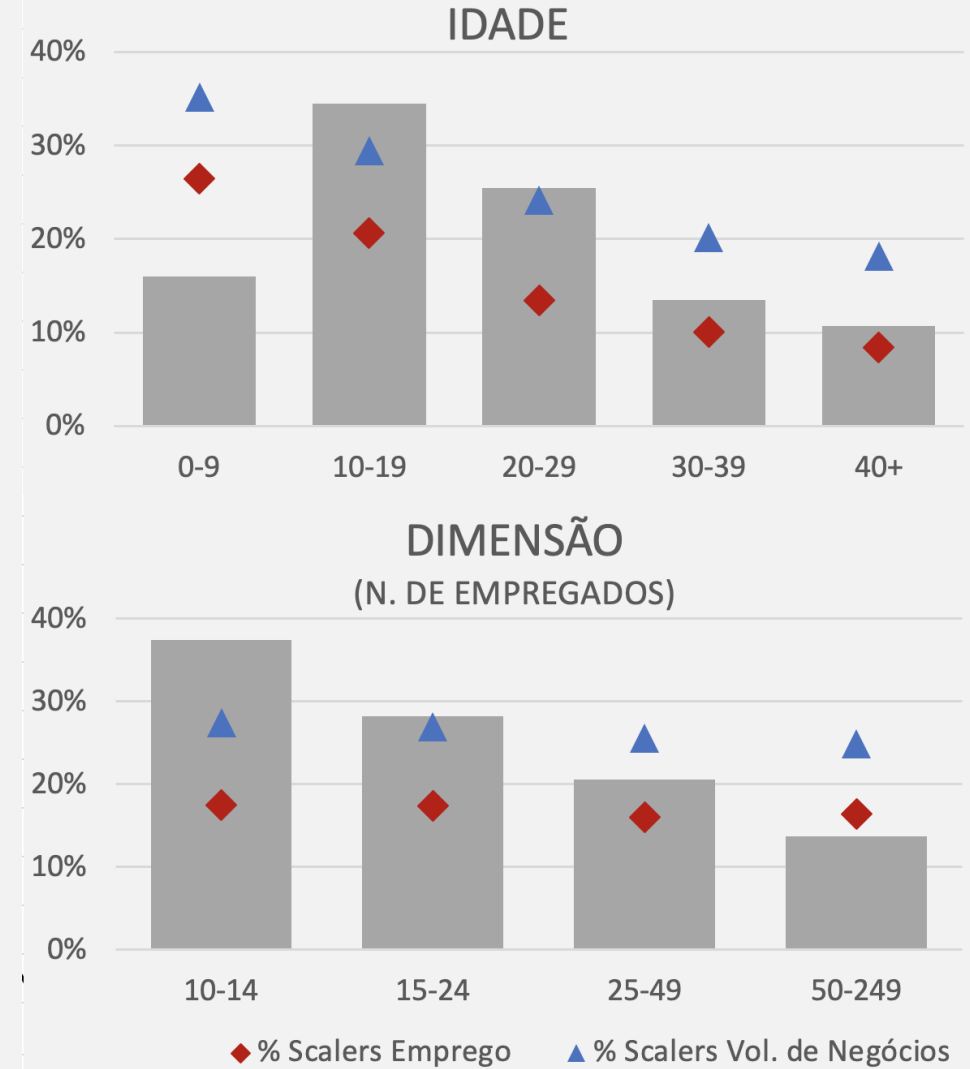
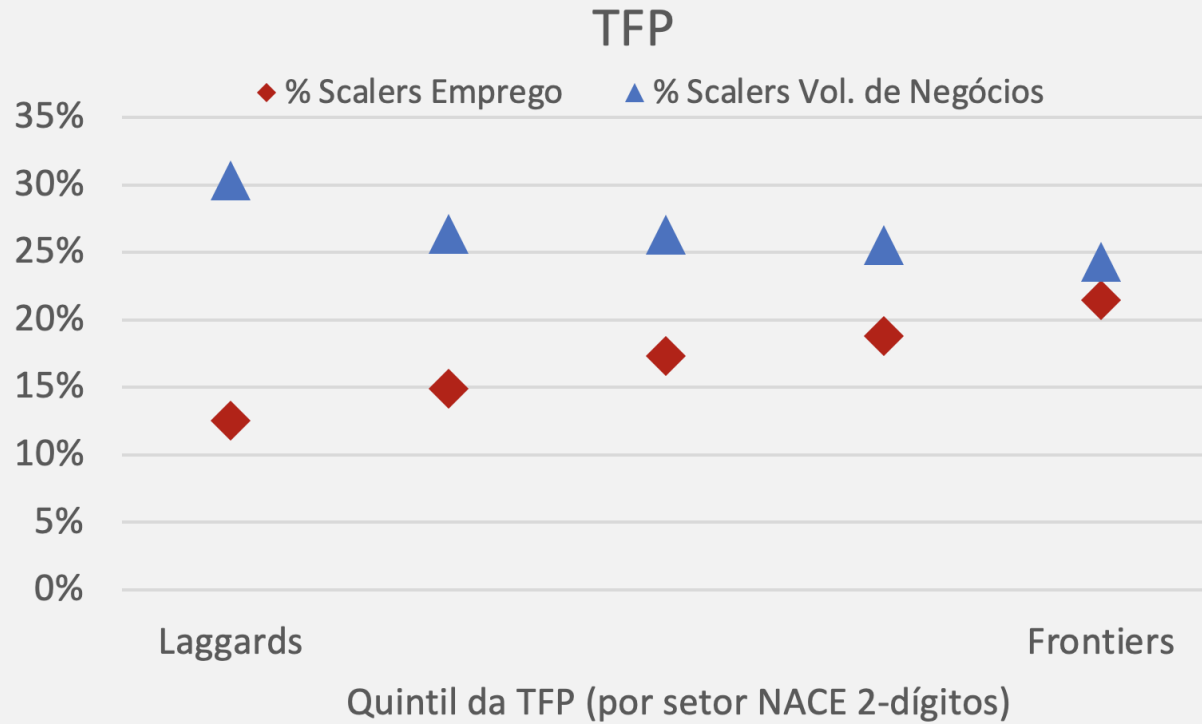
- LOG IDADE
- LOG DIMENSÃO (N. DE EMPREGADOS)
- LOG TFP (ESTIMADA A CADA SECTOR NACE 2-DIGITOS)
- SCALER EM PERIODO ANTERIOR (EMP. E VOL. DE NEGÓCIOS)
- EXPORTAÇÕES (UE / EXTRA-UE)
- VULNERABILIDADE FINANCEIRA (CRITÉRIO BdP)

DESCRITIVAS

DISTRIBUIÇÃO SECTORIAL (OCDE)

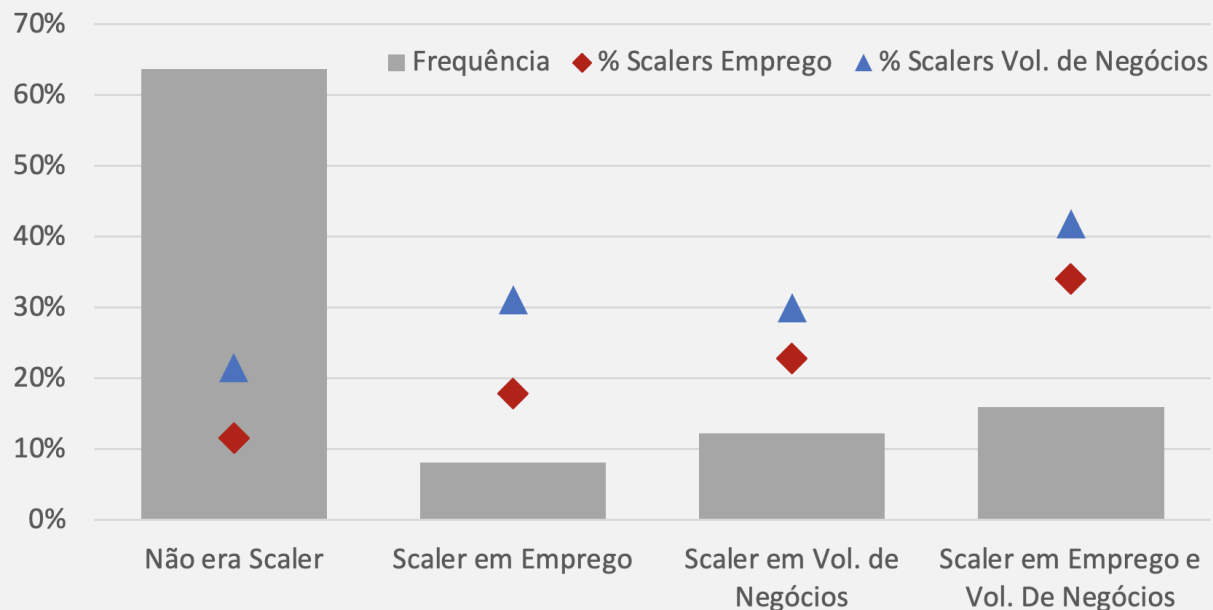


DESCRITIVAS

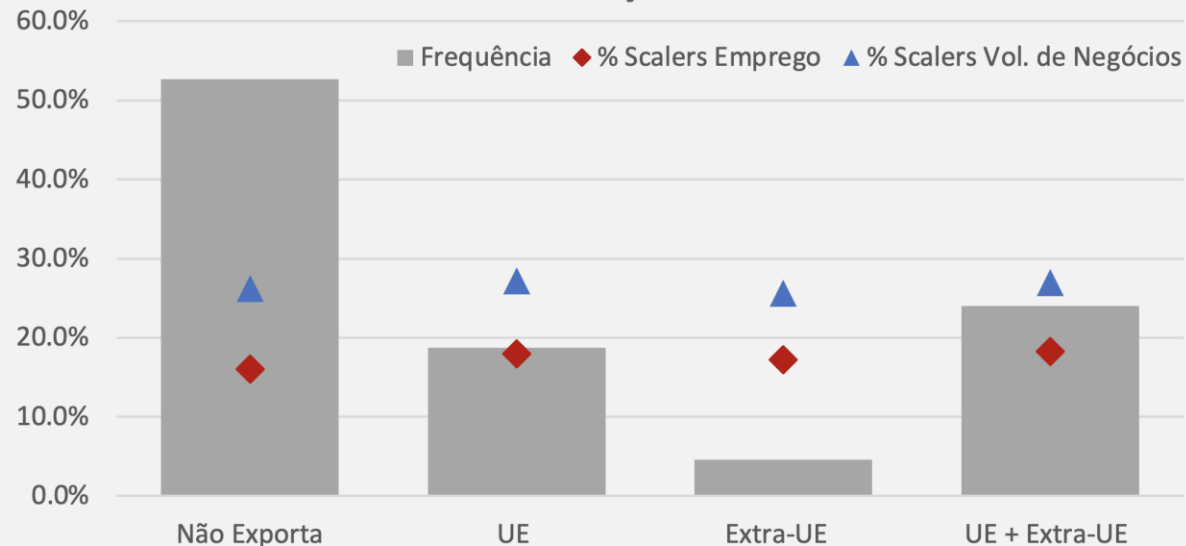


DESCRIPTIVAS

CRESCIMENTO PERIODO ANTERIOR



EXPORTAÇÕES



30,93% DAS EMPRESAS SÃO VULNERÁVEIS (Int. Cov. Ratio > 0.5 ou E.B.I.T.D.A. < 0)

RESULTADOS – SCALERS EM EMPREGO

	Amostra Completa	Serviços		Transformadora		Construção	Educação, Saúde e Social
		Alto Conhecimento	Baixo Conhecimento	Alta Tecnologia	Baixa Tecnologia		
Log Idade	- 6.269*** (0.445)	- 5.977*** (1.207)	- 5.286*** (0.657)	- 9.755** (1.683)	- 6.974*** (0.810)	- 8.358*** (0.220)	- 5.266* (1.319)
Log Dimensão	- 1.668*** (0.318)	0.731 (0.915)	- 0.949 (0.452)	- 2.978** (0.613)	- 2.795*** (0.372)	- 2.477* (0.545)	- 2.795 (1.621)
Log TFP	4.262*** (0.459)	1.015 (0.605)	4.049*** (0.745)	3.373 (2.091)	5.444*** (0.770)	5.511*** (0.0295)	5.016* (1.505)
Previamente Scaler em Emprego	6.485*** (0.658)	4.646* (1.734)	6.992*** (0.943)	11.13*** (1.756)	7.958*** (0.999)	1.866 (0.720)	3.145 (2.118)
Previamente Scaler em Vol. De Negócios	10.58*** (0.794)	14.68*** (1.561)	11.58*** (0.814)	11.26*** (1.849)	9.561*** (1.221)	4.830 (1.221)	16.11* (3.877)
Exportadora UE	1.866*** (0.536)	6.514** (1.816)	0.948* (0.405)	5.461* (1.595)	2.953*** (0.573)	-1.309 (0.484)	2.613 (1.768)
Exportadora extra-UE	1.811** (0.614)	- 1.011 (0.770)	1.444 (0.910)	0.349 (1.316)	2.151* (0.766)	5.780 (1.958)	11.03** (1.417)
Firma Vulnerável	- 1.966*** (0.348)	- 5.568*** (1.213)	- 2.543*** (0.482)	0.725 (1.424)	- 0.848 (0.399)	-2.525 (0.776)	- 0.061 (2.644)
Obs	115774	9268	50386	3582	33153	13122	6263

RESULTADOS – SCALERS EM VOL. DE NEGÓCIOS

	Amostra Completa	Serviços		Transformadora		Construção	Educação, Saúde e Social
		Alto Conhecimento	Baixo Conhecimento	Alta Tecnologia	Baixa Tecnologia		
Log Idade	- 5.153*** (0.674)	- 8.298*** (1.071)	- 3.406** (0.886)	- 8.648** (1.715)	- 6.184*** (1.185)	- 6.628* (0.746)	- 6.003** (0.661)
Log Dimensão	0.410 (0.557)	2.415** (0.684)	0.529 (1.170)	1.548 (1.402)	0.184 (0.472)	0.716 (0.810)	0.913 (0.476)
Log TFP	- 4.075*** (0.724)	- 6.312** (1.685)	- 2.608** (0.802)	- 5.278* (1.595)	- 5.145*** (0.994)	-6.533 (1.568)	- 3.982* (1.220)
Previamente Scaler em Emprego	7.856*** (0.776)	7.277*** (1.308)	8.221*** (1.074)	11.68** (2.547)	9.054*** (0.900)	1.565 (1.260)	8.274*** (0.419)
Previamente Scaler em Vol. De Negócios	7.600*** (1.405)	7.742*** (1.289)	11.84*** (0.774)	4.143 (2.590)	5.944*** (1.364)	- 4.895 (1.822)	16.38* (4.090)
Exportadora UE	3.029** (0.912)	6.818** (1.725)	3.050 (1.464)	6.116 (2.572)	3.691* (1.405)	-1.374 (1.647)	3.878 (2.329)
Exportadora extra-UE	2.463** (0.804)	1.175 (0.988)	2.803 (1.485)	-0.003 (1.530)	2.351* (1.081)	2.122 (2.113)	1.624 (2.246)
Firma Vulnerável	- 1.364** (0.450)	-1.908 (1.132)	-1.833** (0.556)	- 2.358* (0.723)	- 0.873 (0.746)	- 3.311 (1.866)	2.679 (2.970)
Obs	115774	9268	50386	3582	33153	13122	6263

ESTUDO GPEARI

Scale-ups in Portugal: Improving Policy Design by Understanding High-growth in SMEs

1. Quais os fatores que determinam a probabilidade de PMEs se tornarem *scalers* em Portugal?

2. Qual a melhor forma de definir política com vista a fomentar o ganho de escala das PMEs em Portugal?

RELATÓRIO OCDE 2022

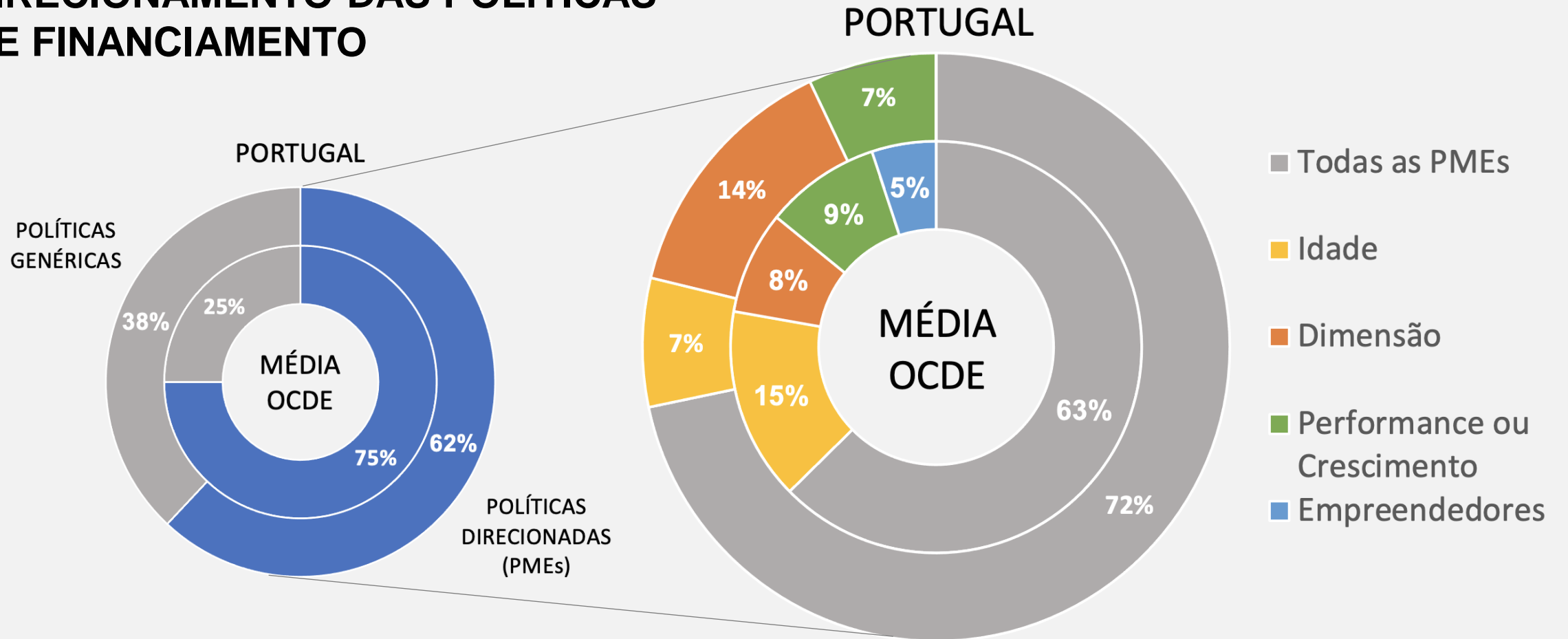
- Principais motores do crescimento: inovação, investimento e expansão de rede;
- Diversidade de tipos de *scalers* exige uma abordagem dinâmica e integrada;
- Inexistência de políticas de partilha de informação entre empresas;
- Quadro institucional descentralizado em Portugal.



Relatório da OCDE de 2022

POLÍTICAS EM PORTUGAL

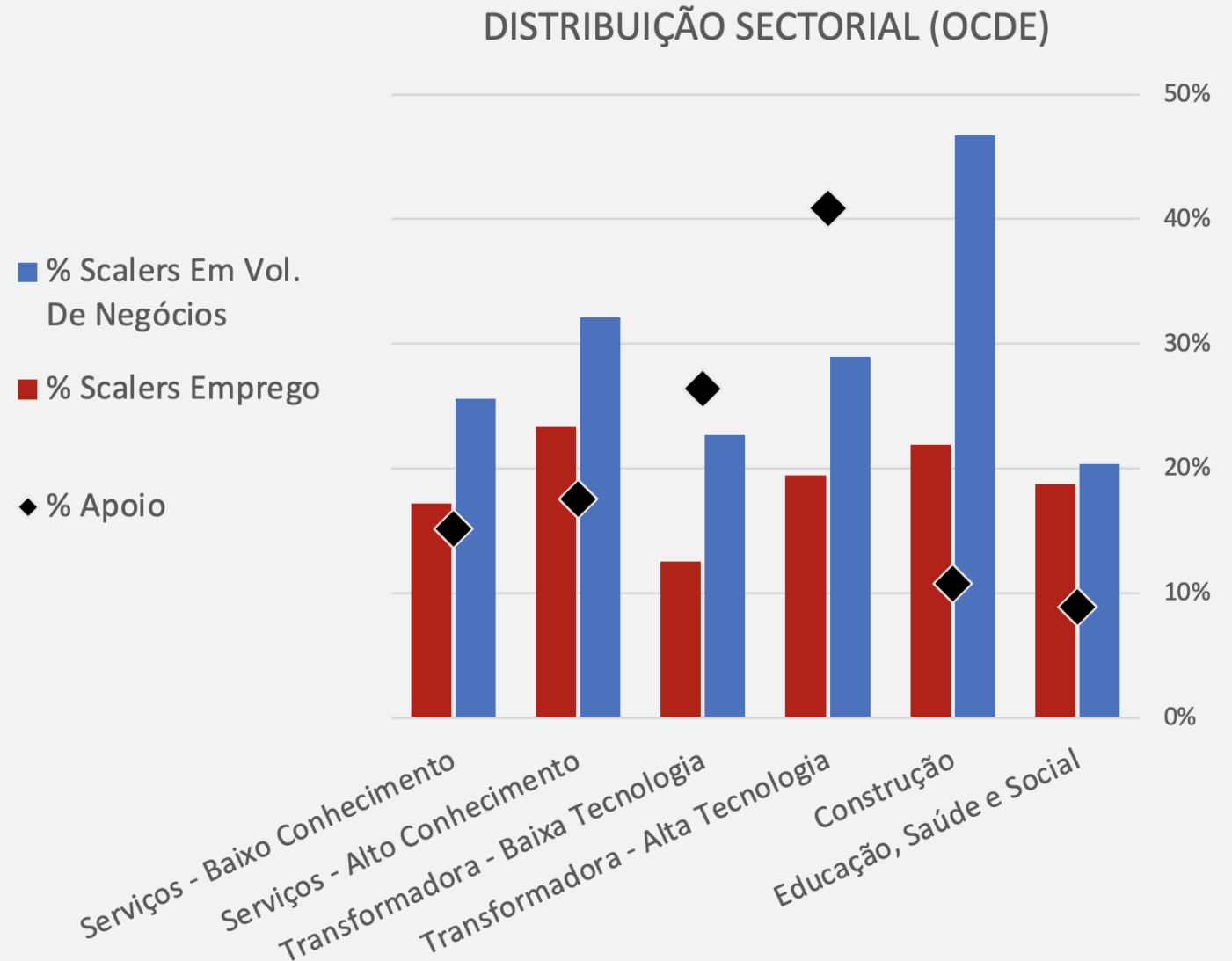
DIRECIONAMENTO DAS POLÍTICAS DE FINANCIAMENTO



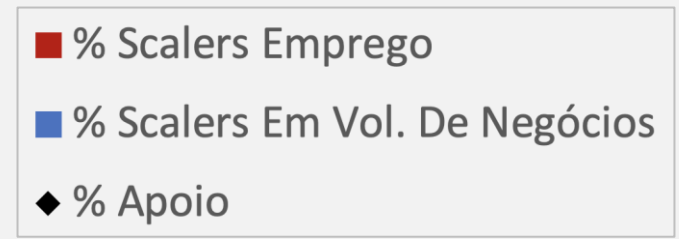
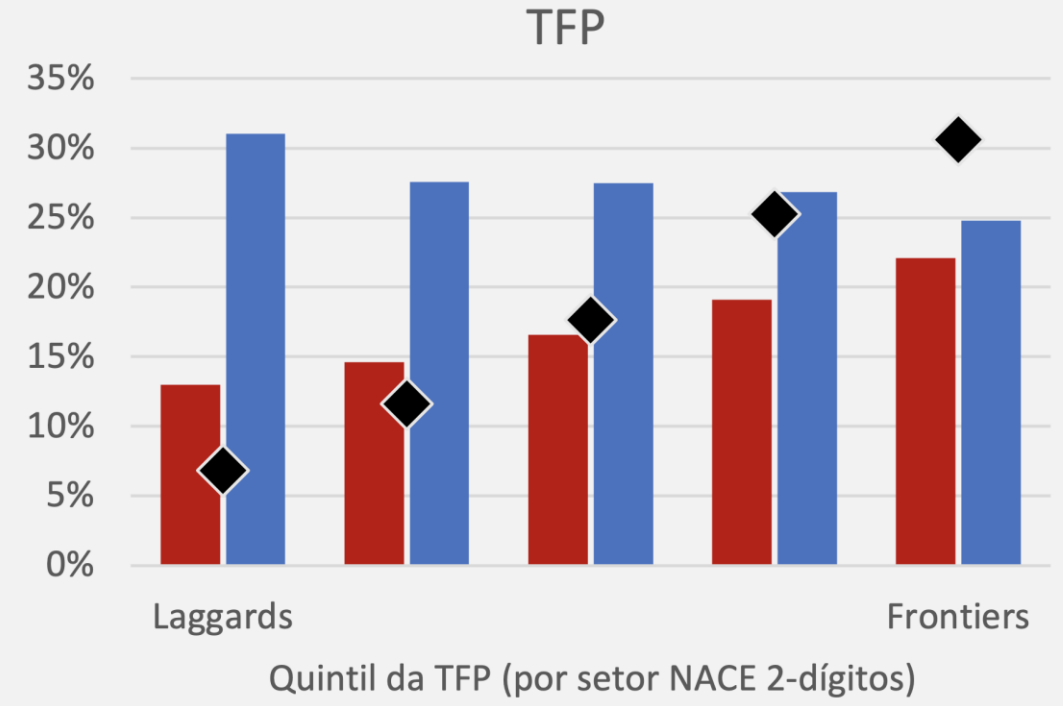
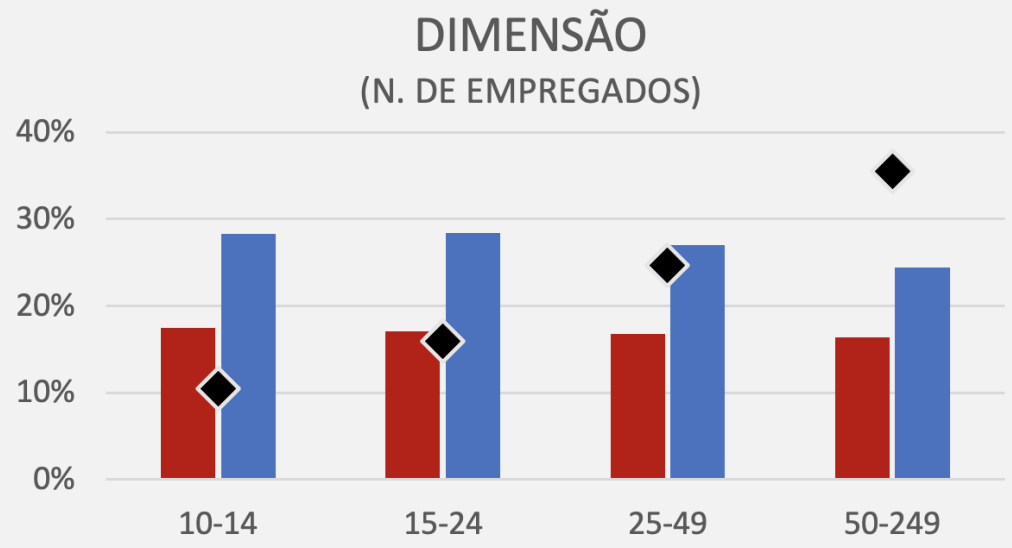
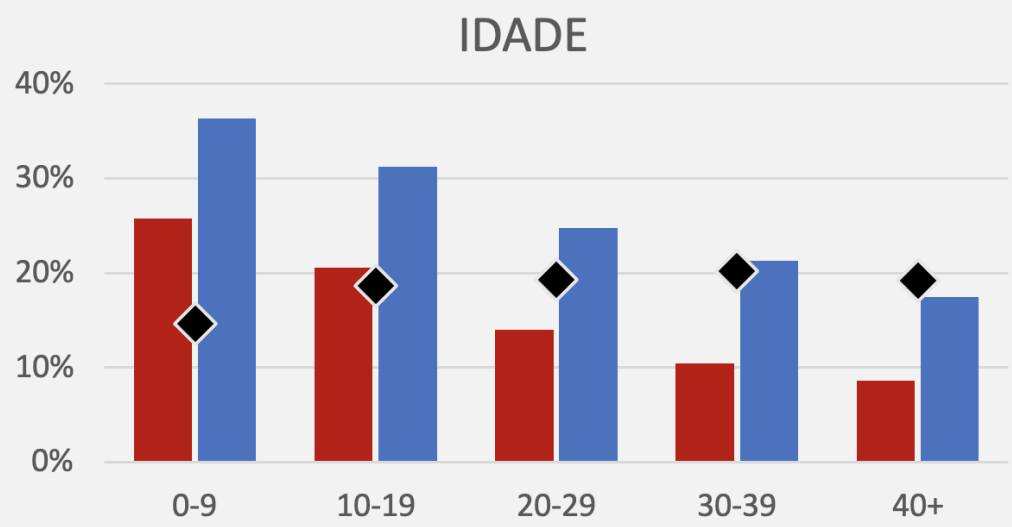
Dados: OCDE 2022, número de iniciativas

POLITICAS EM PORTUGAL – Benefícios fiscais

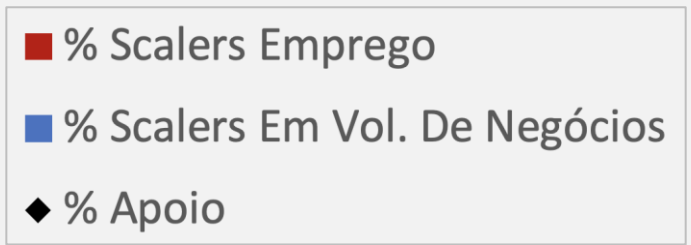
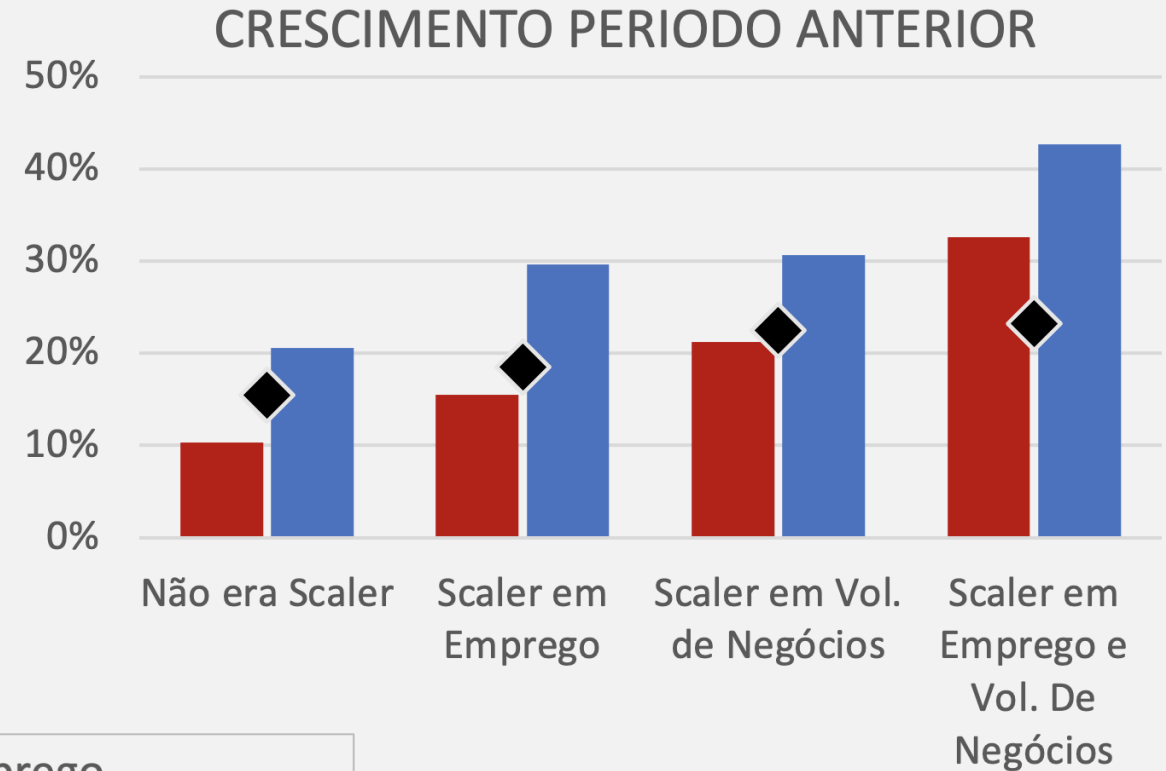
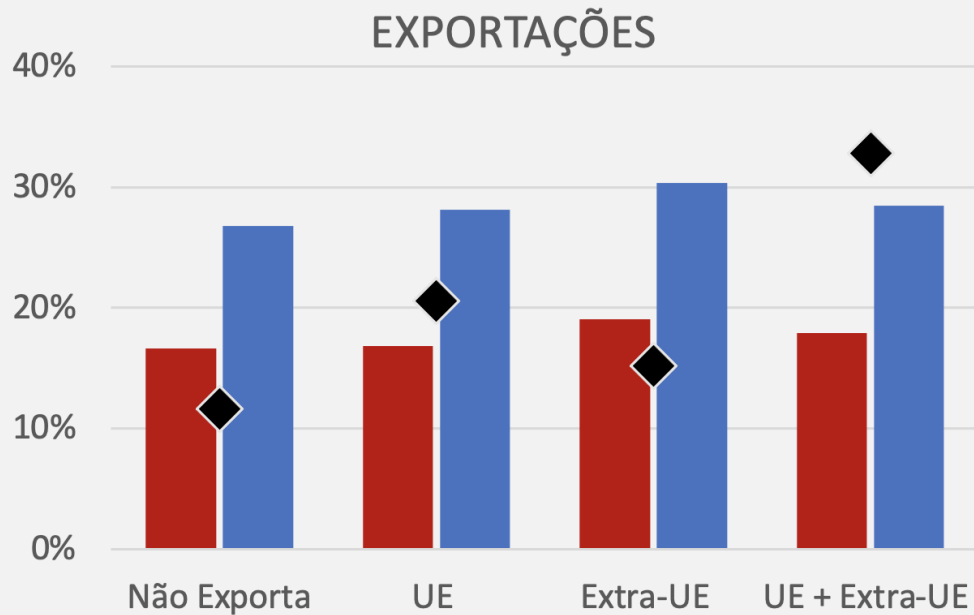
- Análise do direcionamento dos apoios entre 2017 a 2019 vs incidência de scalers (emprego e vol. de negócios)
- Benefícios fiscais nomeadamente:
 - ✓ SIFIDE;
 - ✓ Dedução por lucros retidos e reinvestidos
 - ✓ Regime fiscal de apoio ao investimento



POLITICAS EM PORTUGAL – Benefícios fiscais



POLITICAS EM PORTUGAL – Benefícios fiscais



CONCLUSÕES

- Políticas fiscais direccionadas para a indústria de alta tecnologia e consequentemente para empresas maiores, seniores, exportadoras e mais produtivas;
- Direcionar políticas para empresas mais novas (e de menor dimensão) sem limitar a *start-ups*;
- Considerar crescimento prévio e acesso a mercados externos na atribuição de apoios;
- A vulnerabilidade financeira parece ser relevante em alguns setores (fator de exclusão);
- Explorar o trade off entre empresas da fronteira (maior potencial criação de emprego) e laggards (processo de catching-up), tendo presente que a produtividade é um factor importante;
- Contudo, diferentes trajetórias de crescimento podem exigir políticas diferenciadas.

LIMITAÇÕES E SUGESTÕES PARA FUTUROS TRABALHOS

- Definição de scalers não inclui micro-empresas;
- Dificuldade em captar efeitos de heterogeneidade no processo de crescimento;
- Outras vertentes de análise tal como impacto social e ambiental devem ser analisados;
- Potenciais questões de endogeneidade devem ser investigadas com outras metodologias;
- Importância de analisar o *payoff* de algumas políticas públicas e ainda...
- Estudar o sistema de *governance* do processo de decisão de política em Portugal.