

EVOLUÇÃO DAS 500 MAIORES EMPRESAS EM PORTUGAL NA DÉCADA DE 90

*Fátima I. Mota de Sousa¹
António Carrizo Moreira²*

RESUMO

O processo de mudança de paradigma económico ocorrida no final do século passado teve amplas repercussões a nível empresarial. Todavia, poucos estudos têm sido feitos relativamente às principais empresas a operar em Portugal.

Tendo como ponto de partida o universo das 500 maiores empresas com actividades económicas em Portugal, pretende-se com o presente artigo saber como tem vindo a evoluir o peso relativo do capital estrangeiro, o peso relativo do sector público face ao sector privado, a variação do emprego e quais os sectores dominantes. Para tal, será analisada a década de 90, altura a partir da qual existem dados disponíveis sobre as maiores empresas a operar em Portugal.

Palavras-Chave: Grandes Empresas, 500 Maiores, Portugal

1. INTRODUÇÃO

Desde a década de 80 que Portugal tem passado por um processo de mudança amplo na esfera económica. Destacam-se entre as principais mudanças, a entrada na União Europeia, a crescente globalização económica, a evolução das telecomunicações e das tecnologias da informação, a volatilidade dos mercados, a redução do ciclo de vida dos produtos e a concorrência crescente pelo capital estrangeiro. Estas mudanças têm tido como consequência uma acrescida concorrência e uma progressiva sofisticação dos mercados e das relações entre clientes, fornecedores e concorrentes.

A crescente globalização da economia e consequente integração dos mercados parece mais moldada para as grandes empresas do que para as PME. Se assim for, qual o papel destas PME na economia nacional? Poderá Portugal concorrer tendo como base industrial uma base diversificada de PME? Afinal, será que o processo de globalização da economia fez com que as empresas maiores sejam cada vez maiores em Portugal? Qual será o relacionamento entre as grandes empresas e as PME neste contexto conturbado?

Face ao conjunto amplo de questões e ao pequeno número de respostas, foi decidido encetar uma jornada que permitisse diminuir as incertezas do meio envolvente e tentar saber até que ponto, e como, as grandes empresas têm evoluído em Portugal. Assim, e dado o elevado número de questões em aberto foi decidido empreender um estudo exploratório que, por um lado, colmatasse parte das dúvidas existentes e, por outro lado, fosse o ponto de

¹ Licenciada em Gestão de Empresas pelo ISMAI. Consultora em Gestão.
² Professor Auxiliar do DEGEI, Universidade de Aveiro.

partida de trabalhos subsequentes no que toca a relacionamentos entre as grandes empresas e as pequenas.

Perante este cenário, foi decidido avaliar a evolução das 500 maiores empresas em Portugal na década de noventa, e a partir daí identificar a realidade económica portuguesa perspectivando o papel da globalização e da mundialização na performance das empresas em Portugal.

O artigo está dividido em cinco secções. Na primeira faz-se uma pequena introdução do artigo. Na segunda dá-se a conhecer a realidade empresarial portuguesa. A terceira secção apresenta a metodologia da investigação. Na quarta secção apresentam-se os principais dados e a análise, pelo que se pode considerar como o núcleo do artigo. Finalmente, na quinta secção são apresentadas as principais conclusões e as questões em aberto para investigação futura.

2. A REALIDADE EMPRESARIAL PORTUGUESA

Portugal apresenta uma longa tradição industrial se bem que grandemente especializada em indústrias tradicionais de baixa incorporação tecnológica e em sectores associados à mão-de-obra intensiva (Monitor, 1994).

A indústria portuguesa é nitidamente dominada por PME – individualmente caracterizadas por competências tecnológicas e de gestão limitadas e por escassos recursos – e um número limitado de grandes empresas, sendo a maioria filiais estrangeiras (Guimarães, 1998). Uma das consequências desta estrutura é que as grandes empresas portuguesas nunca foram uma característica importante na orientação tecnológica/industrial da maioria das PME, como aconteceu noutros países europeus (Guimarães, 1998).

A estrutura industrial portuguesa é muito desequilibrada e está ainda muito dependente da importação de materiais, componentes e equipamentos (Monitor, 1994). A nível de produção industrial, os sectores dominantes são os têxteis, o calçado, a madeira, a cortiça e o mobiliário (MIE, 1995; DGEP, 2005).

Estruturalmente a indústria portuguesa é dominada por miríade de PME que representam (Moreira, 2005):

- 99,8% do número de empresas;
- 79,8% do total de emprego;
- mais de 50% das exportações;
- 65,5% do valor industrial bruto; e
- 65,7% do valor acrescentado bruto.

Efectivamente, pode afirmar-se que embora 0,2% das empresas sejam de grande dimensão, elas contribuem com cerca de 20% do emprego e com cerca de 21% do volume de vendas. Assim, uma das características da indústria portuguesa é a de depender de um tecido industrial tradicional, tecnologicamente fraco e de dimensões relativamente modestas.

2.1. O PORQUÊ DAS PME

De acordo com Guerra (1999) a teoria económica explica a existência das PME, mas não lhes confere nenhum estatuto especial. Porém, o discurso político-económico, com frequência, enaltece a importância deste tipo de empresas sobretudo pela sua importância em termos de criação de emprego, valor acrescentado, exportações, inovação e flexibilidade adaptativa aos ciclos económicos.

Embora as PME ocupem um lugar central na configuração de qualquer sistema económico e social, constata-se que há alguns mal entendidos em torno do conceito e do argumento da “pequenez dimensional” quando utilizados para fundamentar políticas públicas específicas para este tipo de empresas. Para efeitos de maior reconhecimento económico e social da importância das PME era desejável que a leitura negativa associada a uma alegada insuficiência dimensional desse lugar a um virtuosismo existente nesta classe de empresas para os sistemas económicos mais dinâmicos, nomeadamente no seu contributo estruturador do desempenho das grandes empresas, como referido por Moreira (2000).

De acordo com Guerra (1999), o argumento da “pequenez dimensional” é relevante porque muitas empresas, por um conjunto de razões, nascem e sobrevivem em mercados que se situam aquém da dimensão crítica dos seus grupos estratégicos de referência, o que induz a modelos organizacionais ineficientes, devido a sobrecustos administrativos e de transação, e a insuficiente especialização funcional.

A preocupação e a apologia das PME não deve fazer esquecer a importância das grandes empresas na estruturação dos sistemas económicos, sobretudo nesta era da globalização.

Com efeito, Guerra (1999) afirma que, é empiricamente observável que as economias mais dinâmicas e inovadoras não prescindem de grandes empresas e grupos económicos, pelo seu papel estruturante e ordenador do sistema económico como um todo. De resto, por comparação com outros países, se carências há no sistema económico português, uma delas é a que resulta da relativa escassez deste tipo de operadores económicos aglutinadores de constelações de empresas, cuja dinâmica relacional resulte na potenciação de sinergias.

Guimarães (1998) põe o dedo na ferida da política industrial portuguesa ao afirmar que um dos grandes males da economia portuguesa é a falta de grupos económicos que interajam com as PME nacionais. Moreira (2005) reconhece a falta de política de inovação que leve as PME a acumular tecnologia e conhecimento no relacionamento com as grandes empresas.

A política pública tem apontado caminhos e, em muitos casos, encorajado estratégias. Por ventura, é redundante dizer que Portugal continua a precisar tanto de PME como de grandes empresas. O que não é gratuito afirmar é que todos os portugueses têm a ganhar com um sistema económico pujante, que acolha múltiplas articulações virtuosas entre grandes empresas e grupos económicos, por um lado, e as PME, por outro, no contexto de uma forte cultura de risco e empreendedorismo.

Sintetizando, em qualquer sociedade as PME são relevantes, não só pelo que representam em termos de criação de emprego e de riqueza, mas também como veículos de afirmação de individualidade, de cidadania, do desenvolvimento local e regional e de sociabilidades múltiplas. Daqui emerge uma economia concorrencial ofertante de uma vasta variedade de bens e serviços, da qual também beneficiam os consumidores.

No entanto, pelo facto das economias mais dinâmicas e inovadoras não prescindirem das grandes empresas e dos grupos económicos, estruturantes e ordenadores do sistema económico como um todo, o discurso apologético das PME não nos deve fazer esquecer a importância das grandes empresas na estruturação dos sistemas económicos, sobretudo nesta era da globalização. Desta forma, considera-se fundamental ter uma noção clara de como as grandes empresas têm evoluído ao longo deste processo conturbado de globalização crescente, de forma a poder, posteriormente, avaliar o relacionamento entre as PME e as grandes empresas.

2.2. O DESAFIO DA INTERNACIONALIZAÇÃO DA ECONOMIA PORTUGUESA

O processo de internacionalização económica não deixou Portugal indiferente. Guerra (1998) afirma que se assiste a uma grande mobilidade espacial dos factores primários de produção - capital e trabalho - em busca de novas oportunidades. Enquanto que a mobilida-

de do capital é motivada pela exploração de novas oportunidades de negócio e lucros, a mobilidade do factor trabalho é motivada pela procura de novas oportunidades de emprego e salários, sendo que o capital é relativamente mais móvel do que o factor trabalho.

A economia portuguesa enfrenta uma procura que não se limita ao mercado nacional. A globalização da actividade económica é hoje uma realidade presente em todas as empresas, independentemente da dimensão e do sector de actividade. Neste sentido a OECD (1997) define dois tipos de globalização: a *inward globalisation* e a *outward globalisation*. A primeira refere-se explicitamente aos casos de empresas que sofrem nos seus mercados nacionais a concorrência das empresas multinacionais. A segunda relaciona-se com a decisão da empresa de se internacionalizar e passar a concorrer em mercados que vão além do mero mercado nacional.

Face a este processo de globalização, pode-se afirmar que a competição é cada vez mais intensa não podendo nenhuma empresa estar alheia a este fenómeno. Assim, a forma de condução dos negócios alterou-se decisivamente e é importante que as empresas compreendam que é necessário fazer face aos novos desafios concorrenciais internacionais, nomeadamente tendo em atenção os seguintes factores:

1. A percepção de especificidade dos mercados locais;
2. A necessidade de penetrar em mercados internacionais;
3. A necessidade de ganhar dimensão, de forma a poder tirar proveito da *outward globalisation*;
4. A necessidade de adoptar procedimentos gestionários que lhes permitam processos de aprendizagem acelerada;
5. A percepção da importância da inovação tecnológica a nível de *design* do produto, de adequação do processo de fabrico, de adequação organizacional, etc.;
6. A necessidade de qualificação dos recursos humanos; e
7. A importância da comunicação intra- e interorganizacional, especialmente perante uma gestão à distância.

De forma sucinta, as empresas portuguesas devem ter em consideração, aquando do seu processo de internacionalização, o relacionamento com as grandes empresas multinacionais localizadas em Portugal, a fim de alavancarem neste relacionamento uma *outward globalisation*.

3. ASPECTOS METODOLÓGICOS

O tema das grandes empresas em Portugal é um tema muito amplo. Tendo em consideração que (a) o amplo conjunto de questões levantadas na primeira secção tornaria inviável a implementação de um trabalho de investigação focalizado e (b) a obtenção de informação sobre a população de grandes empresas em Portugal tornaria o trabalho inexecutável, foi decidido limitar o tema às 500 maiores empresas em Portugal devido à informação secundária disponível. Assim, o presente artigo pretende avaliar a evolução das 500 maiores empresas em Portugal durante a década de 90 seguindo a metodologia muito similar à proposta por Quivy e Campenhoudt (1998) com as seguintes etapas:

- 1ª) Ponto de partida;
- 2ª) Exploração;
- 3ª) Abordagem teórica;
- 4ª) Estudo preliminar;

5ª) Análise da informação;

6ª) Ponto de chegada.

Como primeiro fio condutor da investigação, foi definido o tema à volta do qual ronda o objectivo deste trabalho, e a partir do qual se tentou investigar o máximo possível, procurando um aprofundamento do *know-how* específico. Assim, este artigo visa analisar a performance económica das 500 maiores empresas em Portugal na década de 90, verificando se as *500 Maiores*¹ têm, à partida, um peso cada vez mais importante na economia portuguesa.

A segunda etapa, a de obtenção de informação, acabou por condicionar o tema da investigação. Inicialmente, a obtenção da informação envolveu a procura de informação em fontes secundárias consideradas fiáveis. Após uma análise sustentada na leitura de algumas dessas fontes, foi decidido tomar como ferramenta principal a revista Exame, tanto pela quantidade de variáveis, como pela idoneidade da empresa que leva a cabo esta edição². No entanto, há certas considerações que são feitas acerca da metodologia utilizada pela revista Exame, mas que serão enunciadas no fim desta secção.

Numa terceira etapa, foi estipulada a abordagem do tema em causa, de forma a conseguir explorar respostas para o desenvolvimento e para a comparação pretendida neste trabalho, ou seja, o comportamento das *500 Maiores* na economia portuguesa.

Tomando como ponto de referência a evolução das *500 Maiores* na década de 90, e face à falta de investigação sobre este tema, foi decidido centrar este estudo em quatro vectores principais de informação:

- Qual a origem nacional predominante neste universo e o peso relativo do capital estrangeiro?
- Qual o relacionamento sector privado/público neste universo?
- Qual o sector de actividade predominante neste universo?
- Qual a variação do emprego ao longo dos 10 anos?

Perante a dificuldade inicialmente sentida no estudo de um universo grandioso de dados, foi decidido estabelecer como quarta etapa, um estudo preliminar, para não ser escolhido um campo demasiado amplo de análise inicial. Restringiu-se então o mesmo a 4 anos: 1994, 1995, 1996 e 1997. Os dados utilizados nesta primeira abordagem foram: o sector de actividade, a nacionalidade e o volume de vendas das *500 Maiores*. Para o sector de actividade foram considerados 28 ramos de actividade, pertencentes aos três grandes sectores da economia: primário, secundário e terciário. Estes estão tipificados na tabela 1. Dada a relevância dos dados obtidos, foi decidido estender a introdução dos dados aos restantes anos.

A quinta etapa corresponde ao estudo efectuado na secção 4 que permitiu a obtenção de algumas conclusões, que corresponde à sexta etapa ou ponto de chegada.

Quanto à metodologia utilizada pela revista Exame, foi considerado pertinente enunciar algumas considerações:

- A revista do ano n faz a análise do ano $n-1$, ou seja, a revista Exame do ano de 1991 efectua uma análise à performance das *500 Maiores* do ano de 1990. Assim, foi reposta a realidade cronológica.

¹ Por uma questão de comodidade, a parte restante do artigo referir-se-á às 500 Maiores e não às 500 maiores empresas em Portugal.

² De referir que Exame 500, Melhores e Maiores é uma edição especial da revista Exame. O seu objectivo principal é premiar anualmente o desempenho da “melhor” empresa de cada sector de actividade entre as 500 maiores empresas em Portugal. Esta edição é publicada anualmente pela Abril/Controljornal e Edipresse com o envolvimento da Dun & Bradstreet e da Arthur Andersen. A primeira compila toda a informação económica enquanto que a segunda analisa as empresas e os sectores económicos.

Tabela 1 - Sectores de Actividade Económica das *500 Maiores*

Legenda	SECTOR
A1	Agro-indústria
A2	Comércio
A3	Distribuição alimentar
A4	Comércio de veículos automóveis
A5	Construção
A6	Química
A7	Material eléctrico e de precisão
A8	Têxteis
A9	Comércio electro-electrónico
A10	Edição, informação e artes gráficas
A11	Minerais metálicos e não metálicos
A12	Equipamento de transporte
A13	Transportes e distribuição
A14	Madeira, cortiça e móveis
A15	Distribuição de combustíveis
A16	Serviços
A17	Vestuário e couro
A18	Hotelaria e restauração
A19	Transportes e comunicações
A20	Produtos farmacêuticos
A21	Celulose e papel
A22	Higiene e limpeza
A23	Metalomecânica e metalurgia de base
A24	Agricultura e pescas
A25	Água, electricidade e gás
A26	Telecomunicações
A27	Minas
A28	Imobiliária

- Até ao ano de 1994 a revista Exame engloba num só, o sector “Transporte e Distribuição” com o sector “Transportes e Comunicações”, e a partir desse ano separa-os, desvirtuando a informação e atribuindo aos sectores mencionados em cima um peso que separados não é relevante no universo da informação, no entanto, neste estudo estes sectores foram sempre considerados em separado.
- Por vezes atribui a uma determinada empresa um sector que não se enquadra na sua actividade. Por exemplo a AUTOEUROPA está classificada como uma empresa que se dedica à comercialização de veículos automóveis, quando deveria pertencer a um sector industrial. Devido à falta de conhecimento efectivo de todas as empresas, foi decidido não fazer qualquer tipo de correcção sectorial.
- Outra nota digna de interesse refere-se à não consideração de algumas empresas por parte da revista Exame devido a atrasos na entrega de documentos. Nestas circunstâncias estão-se a tirar conclusões por defeito, isto é, os dados mais relevantes das *500 Maiores* são efectivamente maiores aos aqui apresentados pelo que para as conclusões do presente trabalho estas exclusões não são muito relevantes. A nível sectorial algumas flutuações podem ser sentidas caso a dimensão da empresa seja elevada face à dimensão do sector. Tal como no caso anterior a correcção não foi feita por falta de dados.

4. A EVOLUÇÃO DAS 500 MAIORES NA DÉCADA DE NOVENTA

4.1. A NACIONALIDADE DAS 500 MAIORES EM PORTUGAL

De acordo com Dias (2001), Portugal tem apresentado resultados decepcionantes na atracção de investimento directo estrangeiro. Embora a competição do Leste Europeu explique parte do desinteresse dos investidores pelo nosso país, ele não explica tudo. As seguintes características encontram-se entre as principais causas da quebra do investimento directo estrangeiro em Portugal: o baixo nível de formação da mão-de-obra portuguesa, o peso da burocracia estatal, as insuficiências em matéria de acessibilidades aos grandes mercados da Europa, o nível relativamente elevado de tributação em IRC, as próprias deficiências do sistema de saúde (desencorajando a instalação dos técnicos estrangeiros em Portugal), o pequeno mercado, em volume e em valor e, sobretudo, o baixo nível de competitividade das empresas portuguesas.

A figura 1 apresenta a evolução das vendas das *500 Maiores* empresas de acordo com a sua origem nacional. Pode-se afirmar que, mesmo com os investidores estrangeiros a afastarem-se (Dias, 2001), cerca de 36% do volume de negócios das *500 Maiores* empresas no ano de 1999 foram gerados por empresas de origem estrangeira.

Uma análise mais profunda permite constatar que a partir do ano 1993 há uma tendência crescente para o aumento da presença estrangeira em Portugal. Se o IDE está a diminuir, este aumento só pode ser explicado pelo crescimento endógeno das empresas estrangeiras que se encontravam em Portugal. De referir que a influência da Autoeuropa não deve ser desprezável no peso das empresas estrangeiras em Portugal. Não obstante, embora se possa argumentar que sendo o maior investimento estrangeiro feito em Portugal, provocou um enviesamento na influência estrangeira, também se pode contrapor que, caso as autoridades portuguesas tivessem prestado mais atenção aos factores de produção nacionais a influência estrangeira poderia ser bastante maior.

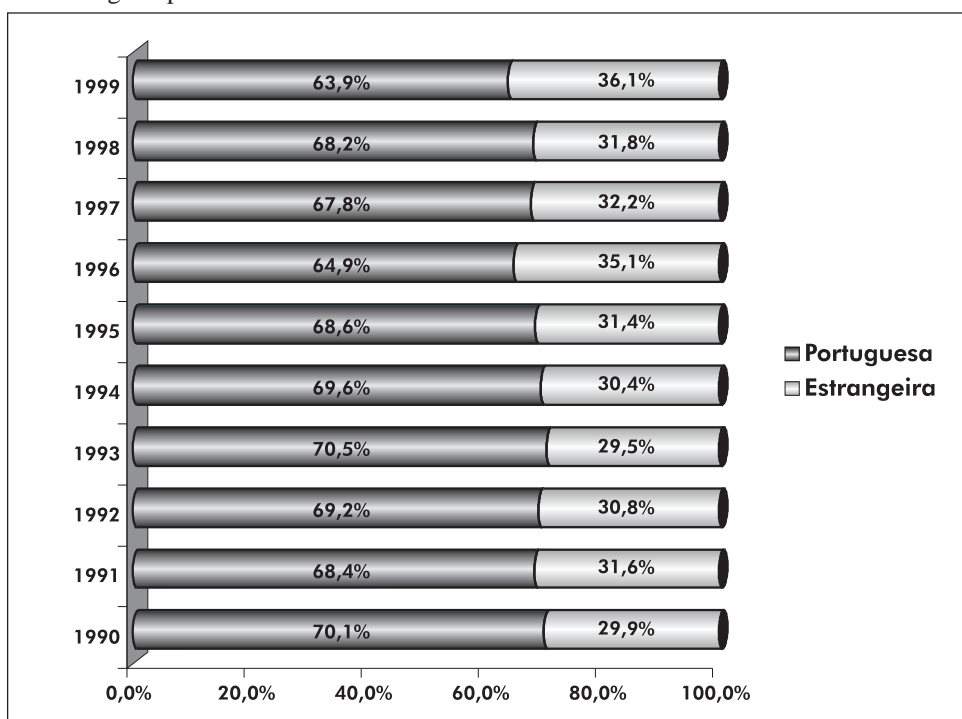


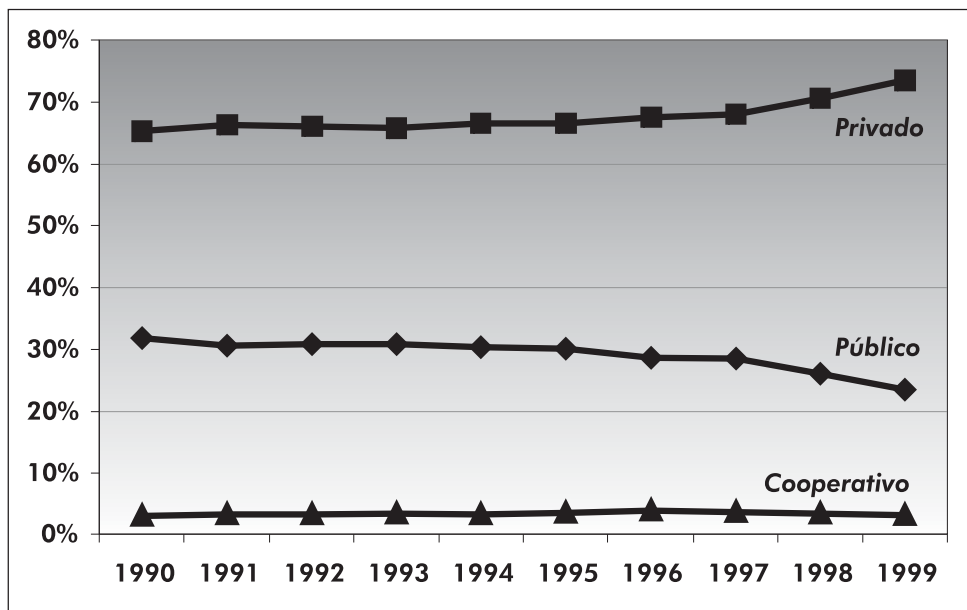
Figura 1 - Evolução das vendas das *500 Maiores* de acordo com a nacionalidade.

4.2. OS SECTORES PÚBLICO, PRIVADO E COOPERATIVO

Tal como se constata pela análise da figura 2, a maior fatia das *500 Maiores* pertence a empresas privadas e a tendência é para que essa fatia se intensifique. Dito de outra forma, o *share* do sector público é cada vez menor. De notar que a tendência de diminuição do sector público parece imparável: desde 1990 a tendência tem sido sempre de diminuição tendo o *share* diminuído de 32% para 24% entre 1990 e 1999.

Esta tendência de diminuição pode ser explicada por dois factores diferentes:

- O primeiro está relacionado com a política de nacionalizações dos últimos governos, cujo objectivo tem sido evitar a derrapagem das contas do Estado;
- O segundo está relacionado com os resultados negativos crónicos de algumas empresas públicas (exemplos claros são a RTP, a TAP, a Carris, o Metropolitano, a Parque EXPO, os STCP, entre muitos outros) o que as impede de ter uma dimensão adequada e impossibilita um desempenho empresarial ao nível das empresas mais competitivas privadas.



Fonte: Preparação própria a partir de Mota (2001).

Figura 2 - Evolução das *500 Maiores* de acordo com a origem do sector

Relativamente ao sector cooperativo pode dizer-se que se tem mantido praticamente constante desde 1990 e ronda os 3%, embora tenha aumentado em 1996 e 1997 para os 4%. A esta tendência constante não deve ser alheio o facto de a política económica e industrial não ter tido muita influência no sector cooperativo.

O sector privado tem tido um crescimento contínuo desde o ano de 1991, conforme se representa na figura 2. Este crescimento deve-se, fundamentalmente, à entrada na União Europeia que teve o condão de espreitar uma economia tendencialmente fechada. Embora se possa afirmar que esse crescimento tenha sido à custa do sector público, deve ter-se em consideração a influência atrás referida das empresas estrangeiras.

4.3. AVALIAÇÃO GENÉRICA DOS SECTORES DE ACTIVIDADE

Uma caracterização genérica é sempre relativamente difícil devido ao facto de haver em jogo uma grande quantidade de variáveis (por exemplo, a política industrial, a nacionalidade das empresas, as suas estratégias corporativas, as oportunidades de internacionalização das empresas nacionais, as aquisições e fusões, as estratégias de diversificação, entre outras) pelo que se decidiu proceder a uma análise sectorial tendo em consideração a influência de todos os sectores de actividade. Sempre que possível tentar-se-á explicar o comportamento de cada sector tendo em conta o desempenho das empresas e as variáveis mais relevantes em jogo.

Da observação dos dados (ver tabelas 2, 3, 4 e 5) pode constatar-se que, por um lado, nem todos os sectores de actividade têm registado um crescimento similar e, por outro lado, a dimensão das empresas tem uma influência cada vez maior no grupo das *500 Maiores*.

O sector agro-alimentar (A1) tem vindo a decrescer sistematicamente relativamente aos outros sectores: de primeiro lugar em 1990, em termos de volume de negócios, passou para quarto lugar em 1999. Dito de outra forma, desde a adesão de Portugal à UE este sector perdeu parte da protecção natural no seu mercado, pelo que sofreu sucessivos choques que lhe provocaram uma nova dinâmica e alterações nas regras de funcionamento.

Após a adesão à UE o sector A1 foi obrigado a um esforço de harmonização de todas as regras de manuseamento, de fabrico, de apresentação, de rotulagem e de higiene face aos novos mercados. Assim, verificou-se uma entrada de novos concorrentes e uma concorrência ampla.

O grande desafio actual da indústria agro-alimentar passa pela melhoria (a) dos sistemas de segurança alimentar e (b) da melhoria da comunicação com o público, de forma a conquistar a sua confiança, dando-lhe a conhecer todas as cautelas e cuidados que se utilizam nos sistemas de controlo da qualidade do produto.

Se o posicionamento da indústria agro-alimentar no passado foi relevante é de notar que ela foi ultrapassada pelos sectores A3 (distribuição alimentar), A4 (comércio de veículos automóveis) e A15 (distribuição de combustíveis).

Tabela 2 - Sectores de Actividade de A1 a A7 de acordo com as vendas

Ano	Sector A1		Sector A2		Sector A3		Sector A4		Sector A5		Sector A6		Sector A7	
	Vendas *	%	Vendas	%	Vendas	%	Vendas	%	Vendas	%	Vendas	%	Vendas	%
1990	3.728.155	12.1	1.628.425	5.3	2.905.717	9.4	2.134.695	6.9	1.444.963	4.7	1.308.018	4.3	1.159.915	3.8
1991	4.093.350	11.7	1.755.310	5.0	3.787.911	10.8	2.353.917	6.7	1.932.882	5.5	1.280.554	3.7	1.399.397	4.0
1992	3.949.631	10.8	2.087.110	5.7	3.739.293	10.3	2.952.440	8.1	2.142.841	5.9	1.255.689	3.4	1.269.072	3.5
1993	3.963.697	10.1	2.114.963	5.4	3.739.293	10.3	2.833.197	7.2	2.121.527	5.4	1.245.114	3.2	1.236.151	3.2
1994	4.114.619	9.4	2.890.574	6.6	4.677.752	11.9	3.089.474	7.0	2.346.709	5.3	1.302.306	3.0	1.385.516	3.2
1995	4.434.777	9.3	3.550.603	7.4	5.185.348	10.9	2.646.477	5.6	2.609.461	5.5	1.327.296	2.8	1.712.413	3.6
1996	4.948.993	9.4	4.022.027	7.6	4.888.209	9.3	2.948.265	5.6	2.845.627	5.4	1.588.003	3.0	1.982.497	3.8
1997	5.176.255	9.2	4.066.999	7.2	5.915.878	10.5	3.539.201	6.3	4.192.217	7.5	1.686.012	3.0	2.185.029	3.9
1998	4.738.146	8.0	4.245.773	7.2	6.716.294	11.3	5.041.036	8.5	3.927.061	6.6	1.638.990	2.8	2.078.172	3.5
1999	4.554.878	6.7	4.393.402	6.5	8.229.198	12.2	9.455.318	14.0	3.567.437	5.3	1.268.408	1.9	2.113.935	3.1

* em milhões de Euros

Fonte: *Preparação própria a partir de Mota (2001).*

No que se refere ao número de empresas entre as *500 Maiores*, o sector melhor representado é o do comércio (A2), que ronda nos últimos anos um valor à volta das 70 empresas. No entanto, este sector contabilizou, em 1999, cerca de 4400 mil milhões de Euros, ocupando, por isso, um modesto quinto lugar por volume de negócios.

O sector da distribuição alimentar (A3) ocupava em 1999 o segundo lugar na classificação das *500 Maiores*, posição esta que se tem mantido similar ao longo da última

década. A equação a que as empresas de distribuição têm de dar resposta é (Exame, 2000): fazer face a uma concorrência crescente, num mercado cada vez mais amplo, onde as tecnologias de informação já não são novidade e a qualidade e o preço deixaram de ser factores de diferenciação, sendo antes condições indispensáveis de sobrevivência. A Sonae assegura a liderança nas grandes superfícies, através do Modelo Continente, e a Jerónimo Martins assume o pelotão nos supermercados, através da cadeia Pingo Doce.

Pelo segundo ano consecutivo, o sector de comércio de veículos automóveis (A4) apresenta uma subida digna de nota. A grande fatia do negócio (Exame, 2000) vai para os veículos ligeiros de passageiros novos e, nos usados, destaca-se uma quebra nos de gama média, mas uma subida espectacular nas vendas de veículos automóveis de gama alta ou mesmo de luxo.

Um facto digno de nota é que o sector A4, que estava em terceiro lugar em importância relativa no ano de 1990, passou para primeiro em 1999, ao que não está alheio o aumento do poder de compra médio da economia portuguesa ao longo da década.

O sector da construção (A5) é dos mais vitais para o desenvolvimento do país devido à sua contribuição para a criação de emprego (Exame, 2000). Como se depreende da análise à tabela 2 o sector A5 tem tido um crescimento contínuo desde 1990, com duas excepções em 1993 e 1999, o que o coloca entre os mais dinâmicos a nível nacional.

Dois razões diferentes têm contribuído para o crescimento do sector da construção. O primeiro está relacionado com o crescimento das obras públicas. O segundo está ligado à procura de habitação durante a década de 90, embora alavancado pelos empréstimos à compra de casa própria. Se este último foi o motor do sector A5, o primeiro promete manter a importância do sector da construção em alta nos próximos anos devido, essencialmente aos sinais de abrandamento na procura de habitação.

O sector químico (A6), outrora importante na economia portuguesa, tem vindo a perder importância ao longo do tempo: de 4,3% de *share* em 1990 para 1,9% em 1999, conforme se representa na tabela 2. Este facto é devido a três fenómenos paralelos. O primeiro está relacionado com a diversificação da economia portuguesa, o que retirou alguma importância ao sector químico. O segundo fenómeno está relacionado com a presença de algumas multinacionais estrangeiras que após investirem em Portugal encetaram uma política de reestruturação interna das suas unidades fabris, pelo que as unidades em Portugal (de menor dimensão face às congéneres na Europa) passaram a seguir estratégias de especialização. Um terceiro fenómeno, que deverá ser aprofundado, estará relacionado com o desinvestimento de algumas multinacionais em Portugal, após a entrada na UE, devido ao facto de poderem servir o mercado português por intermédio de unidades mais eficientes na Europa.

O sector dos materiais eléctricos e de precisão (A7) tem mantido uma percentagem relativamente constante entre os 3 e os 4 por cento do *share* das *500 Maiores* em Portugal ao longo dos anos em análise. Este sector vive essencialmente das exportações, o que se deve ao facto de grande parte das empresas do sector serem multinacionais estrangeiras com centros de produção em Portugal. De notar que a estabilidade ao longo do tempo tem sido conseguida devido ao conjunto diversificado de indústrias que são abastecidas por este sector: a produção de transporte, a distribuição de energia, as telecomunicações, a indústria automóvel e a construção/habitação.

O ano de 1999 não foi especialmente favorável para a indústria têxtil (A8), pois registou-se um abrandamento considerável do volume de negócios relativamente ao ano anterior, como se constata na tabela 3. De notar que a perda de *share* deste sector tem acontecido de forma relativamente contínua desde 1990. Não será pois de estranhar que o sector se encontre no vigésimo lugar entre os 27 sectores em análise.

O sector tem, na sua generalidade, atravessado momentos difíceis com o processo de globalização em curso e com a entrada na UE. Se por um lado o sector tem sofrido as consequências de uma concorrência acrescida dos países do sudeste asiático, em termos

de mão-de-obra mais barata, por outro lado, as empresas portuguesas têm perdido dimensão e têm apostado na exportação. Dito de outra forma, as empresas portuguesas têm sido vítimas da *inward globalisation* e não têm tirado proveito da *outward globalisation*, pelo que não será de estranhar a perda de importância relativa do sector entre as **500 Maiores**.

Tabela 3 - Sector de Actividade de A8 a A14 de acordo com as vendas

Ano	Sector A8		Sector A9		Sector A10		Sector A11		Sector A12		Sector A13		Sector A14	
	Vendas *	%	Vendas	%	Vendas	%	Vendas	%	Vendas	%	Vendas	%	Vendas	%
1990	781.003	2.5	743.319	2.4	352.895	1.1	620.111	2.0	1.989.830	6.5	1.084.681	3.5	393.422	1.3
1991	646.467	1.8	920.791	2.6	450.988	1.3	734.196	2.1	2.258.597	6.4	1.238.241	3.5	415.578	1.2
1992	585.299	1.6	962.600	2.6	576.850	1.6	839.562	2.3	2.064.470	5.7	1.354.281	3.7	439.501	1.2
1993	617.971	1.6	929.310	2.4	561.103	1.4	883.366	2.3	2.844.485	7.2	1.494.473	3.8	469.264	1.2
1994	774.763	1.8	1.038.402	2.4	678.036	1.5	847.542	1.9	2.967.069	6.8	1.457.428	3.3	505.711	1.2
1995	822.523	1.7	1.171.242	2.5	554.494	1.2	973.803	2.0	3.549.421	7.4	1.510.215	3.2	506.963	1.1
1996	762.517	1.4	1.283.083	2.4	665.366	1.3	1.239.418	2.4	5.125.951	9.7	1.627.183	3.1	541.899	1.0
1997	819.291	1.5	1.492.393	2.7	514.251	0.9	1.514.375	2.7	3.378.637	6.0	1.771.985	3.2	586.516	1.0
1998	898.804	1.5	1.735.862	2.9	576.261	1.0	1.600.947	2.7	3.092.592	5.2	2.065.243	3.5	584.347	1.0
1999	756.128	1.1	1.962.510	2.9	832.828	1.2	1.694.327	2.5	3.178.664	4.7	1.878.867	2.8	612.070	0.9

* em milhões de Euros

Fonte: *Preparação própria a partir de Mota (2001).*

O comércio electro-electrónico (sector A9) tem aumentado o seu volume de facturação desde 1990, embora o seu *share* tenha aumentado de 2,4% para 2,9%. Este aumento tem sido baseado nos elevados investimentos em infra-estruturas tecnológicas e no desenvolvimento de novas tecnologias como a Internet, os DVD e os jogos electrónicos, todos eles fortemente dependentes da informática. Não será de estranhar que os grandes do sector continuem a ser empresas multinacionais estrangeiras.

A edição e artes gráficas (A10) têm tido um movimento oscilatório relativamente amplo tanto a nível de volume de vendas como a nível de *share* entre as **500 Maiores**. De notar que desde 1992 a sua quota diminuiu até que em 1998 retomou o crescimento. Este crescimento pode ser explicado pelo clima de euforia das empresas tecnológicas (Internet e *dot.com*) pelo que o investimento publicitário cresceu perto de 25% ao ano.

Genericamente, o sector dos minerais metálicos e não metálicos (A11) tem tido uma evolução crescente tanto em volume de negócios como em *share* em crescimento. Para este desempenho tem contribuído o *boom* da construção civil e obras públicas, o que tem levado as cimenteiras a um lugar de destaque no sector. De notar que, face às especificidades do negócio – custos fixos elevados, fortes barreiras ao transporte e excesso de capacidade instalada – não é de esperar que haja mudanças significativas no *share* a longo prazo.

O sector de equipamento da transporte (A12) tem tido uma evolução relativamente atribulada desde 1990, tendo atravessado três períodos diferentes: a) um período de decréscimo de importância, de 1990 até 1992, b) um período (1993/1996) de aumento do seu *share* e c) finalmente, um período de novo decréscimo de importância. Estes períodos estão relacionados com o vai-vém de algumas multinacionais (Renault) e com o emagrecimento de outras (General Motors e Ford).

O sector dos transportes e distribuição (A13) tem tido um posicionamento estável durante a década de 90 embora tenha apresentado uma quebra significativa de *share* no ano de 2000. A entrada da Portugalia e o desempenho meritório de muitas empresas transitárias – após reestruturação aquando da entrada na UE – levou o sector a crescer até atingir *shares* superiores a 3,5%. Outro factor importante na dimensão do sector é o peso do Estado – CP, TAP, STCP – que tem “investido” na manutenção de alguns “elefantes brancos” durante longos anos.

O sector da madeira, cortiça e móveis (A14), embora tenha crescido sistematicamente desde 1990, tem vindo a perder posições entre as **500 Maiores**. Este sector apresenta duas perspectivas diferentes. O sector da cortiça enfrenta uma concorrência crescente de materi-

ais alternativos, que têm vindo a impor-se pela facilidade de fabrico e baixo custo. O processo de concentração no sector corticeiro é relativamente limitado. O sector da madeira e móveis tem procurado uma concentração maior devido à necessidade de ganhar dimensão para concorrer em mercados mais alargados. Assim, pode-se afirmar que face à população de PME, estes dois subsectores tradicionais enfrentam um sério desafio pela frente: ou crescem e atingem uma dimensão crítica para fazer face a desafios mais alargados ou correm o risco de ter uma dimensão pequena e, assim, servem de *buffer* das grandes empresas.

Depois de vários anos consecutivos em que era o melhor representado nas 500 maiores em termos de vendas, o sector da distribuição de combustíveis (A15) viu-se, em 2000, relegado para o terceiro lugar (ver tabela 4). A sua facturação foi ultrapassada pelos sectores do comércio de veículos automóveis (A4) e da distribuição alimentar (A3), que registaram, respectivamente, vendas globais de cerca de 9500 e 8230 mil milhões de Euros. O antigo líder, o sector da distribuição de combustíveis ficou-se pelos cerca de 7600 mil milhões de Euros, restando-lhe a consolação de lhe continuar a pertencer a maior empresa portuguesa, a Petrolgal.

Tabela 4 - Sector de Actividade de A15 a A21 de acordo com as vendas

Ano	Sector A15		Sector A16		Sector A17		Sector A18		Sector A19		Sector A20		Sector A21	
	Vendas *	%	Vendas	%	Vendas	%	Vendas	%	Vendas	%	Vendas	%	Vendas	%
1990	3.611.377	11.7	360.646	1.2	351.114	1.1	228.559	0.7	1.500.958	4.9	224.998	0.7	878.094	2.9
1991	4.470.511	12.7	498.544	1.4	313.285	0.9	195.185	0.6	1.665.416	4.7	305.808	0.9	870.318	2.5
1992	4.488.682	12.3	833.451	2.3	292.695	0.8	154.134	0.4	1.570.675	4.3	324.882	0.9	850.455	2.3
1993	4.933.041	12.6	885.685	2.3	390.948	1.0	153.231	0.4	1.132.416	2.9	354.635	0.9	469.005	1.2
1994	5.820.762	13.3	729.617	1.7	338.454	0.8	215.082	0.5	548.169	1.2	357.593	0.8	1.158.204	2.6
1995	6.332.848	13.3	766.837	1.6	385.980	0.8	222.030	0.5	558.923	1.2	456.774	1.0	1.570.725	3.3
1996	6.834.299	13.0	899.118	1.7	420.322	0.8	218.069	0.4	428.333	0.8	658.668	1.3	1.155.750	2.2
1997	7.046.797	12.5	1.000.394	1.8	393.806	0.7	260.198	0.5	467.384	0.8	797.234	1.4	1.309.015	2.3
1998	7.075.473	11.9	1.603.416	2.7	380.518	0.6	354.855	0.6	512.201	0.9	826.942	1.4	1.225.502	2.1
1999	7.569.552	11.2	1.710.682	2.5	395.282	0.6	446.639	0.7	562.225	0.8	1.429.081	2.1	1.382.368	2.0

* em milhões de Euros

Fonte: *Preparação própria a partir de Mota (2001).*

O sector dos serviços (A16) tem tido um *share* relativamente constante desde 1990, com excepção dos anos de 1992, 1993, 1998 e 1999, onde ultrapassou a barreira dos 25%. A este aumento não será estranho a aposta do Estado no sector terciário para ganhar a batalha da competitividade através dos diferentes programas de apoio e incentivo empresarial. Neste sector, o que está em voga é o *admirável* mundo da Internet e da televisão digital. Assinatura digital e factura electrónica são termos que brevemente entrarão no vocabulário quotidiano, naquilo que promete ser, mais do que a desmaterialização dos contratos, um verdadeiro passo no sentido da proximidade entre a oferta e a procura e um ponto de viragem para a desburocratização da pesada máquina do Estado.

Ligar metade das casas portuguesas à Internet e duplicar o número de conteúdos nacionais na rede até 2003 foram metas igualmente estabelecidas pelos planos governamentais que influenciaram o crescimento do sector. Igualmente, ligar todas as escolas e colocar todos os serviços públicos *on-line* até 2006 criaram promissoras expectativas de crescimento. Uma outra frente de vitalidade deste sector pluralista respeita ao emprego: como é um segmento criador líquido de postos de trabalho a aposta do Estado parece firme.

O sector do vestuário e couro (A17) continua a perder importância relativa não só no seio das *500 Maiores* como também na indústria transformadora. Sem possuir níveis suficientes de diferenciação e de competitividade, e tendo em conta o atraso competitivo do sector, sobretudo na falta de flexibilidade dos processos de produção e na falta de recurso humanos com formação, não será de estranhar que as PME do sector não tenham sido capazes de atingir uma dimensão crítica que lhes permita fazer face aos desafios da globalização.

O sector da hotelaria e restauração (A18) tem tido uma importância marginal no seio das *500 Maiores* ao longo da época em análise devido ao baixo nível de concentração do sector.

Embora tenha tido um peso desprezável, o sector de produtos farmacêuticos (A20) começa a ter alguma importância relativa em Portugal com um *share* que atinge os 2% em 1999. Assim, não é de estranhar que o grande peso do sector se faça à custa das empresas de capital estrangeiro.

As privatizações e aquisições foram as grandes contribuições para reforçar a reestruturação do sector da celulose e papel (A21). Entre elas salienta-se a privatização de uma parte do grupo Portucel. No que se refere às matérias-primas do sector A21, o abate de árvores da mancha florestal portuguesa continua a não ser suficiente para cobrir as necessidades de produção da indústria nacional, que se vê forçada a recorrer à importação.

O mercado do sector higiene e limpeza (A22) inova a uma velocidade alucinante. Por dia são gastos 685 quilos de sabonete; numa hora são vendidos 1826 preservativos; também numa hora são utilizados 50228 fraldas para bebé; e, por segundo, 11 rolos de papel higiénico (Exame, 2000). Este fim de século viu de facto surgirem produtos cada vez mais vocacionados para a limpeza fácil e para indivíduos ou famílias sem tempo disponível.

O sector da metalomecânica e metalurgia de base (A23) enfrenta fortes transformações para flexibilizar a produção, poupar recursos e adaptar-se às novas exigências ambientais. O sector vive essencialmente de exportações e, no mercado nacional, saiu beneficiado com o crescimento desenfreado da construção e obras públicas. Este sector, a nível prospectivo, será prejudicado nos cenários futuros, principalmente pelo abrandamento da construção que se tem sentido e que a longo prazo se deve manter em declínio.

O sector da agricultura e pescas (A24) encontra-se, neste momento, a *queimar os últimos cartuchos*, ou seja, ampliar a produtividade e o rendimento na lavoura e aumentar as exportações ao ano. Com níveis de produtividade e de desenvolvimento em franco decréscimo há muitos anos, com um *share* em 1990 de 0,3 e de 0,2 em 1999, o sector primário dispõe de “duas” alternativas: mudar a vida ou mudar de vida.

Tabela 5 - Sector de Actividade de A22 a A28 de acordo com as vendas

Ano	Sector A22		Sector A23		Sector A24		Sector A25		Sector A26		Sector A27		Sector A28	
	Vendas *	%	Vendas	%	Vendas	%	Vendas	%	Vendas	%	Vendas	%	Vendas	%
1990	311.644	1.0	779.746	2.5	91.405	0.3	1.730.729	5.6	159.890	0.5	207.246	0.7	50.987	0.2
1991	282.933	0.8	638.122	1.8	140.890	0.4	2.082.905	5.9	183.538	0.5	167.890	0.5	0	0.0
1992	322.189	0.9	512.545	1.4	153.256	0.4	2.309.175	6.3	217.082	0.6	165.761	0.5	0	0.0
1993	322.902	0.8	492.079	1.3	172.564	0.4	2.444.923	6.2	1.346.729	3.4	146.706	0.4	0	0.0
1994	335.272	0.8	489.201	1.1	178.989	0.4	2.930.323	6.7	1.961.263	4.5	187.738	0.4	0	0.0
1995	344.789	0.7	711.685	1.5	175.717	0.4	3.130.057	6.6	2.249.244	4.7	204.692	0.4	0	0.0
1996	394.644	0.7	841.407	1.6	181.019	0.3	3.198.547	6.1	2.787.218	5.3	144.392	0.3	0	0.0
1997	416.451	0.7	837.906	1.5	114.589	0.2	3.340.026	5.9	3.214.284	5.7	142.826	0.3	0	0.0
1998	451.377	0.8	731.717	1.2	201.684	0.3	3.500.574	5.9	3.447.726	5.8	105.441	0.2	0	0.0
1999	453.677	0.7	715.625	1.1	124.166	0.2	4.005.482	5.9	4.109.636	6.1	106.663	0.2	0	0.0

* em milhões de Euros

Fonte: *Preparação própria a partir de Mota (2001)*.

Nem todas as três fontes energéticas – água, electricidade e gás (A25) – contribuíram de igual forma para manter a nossa economia no primeiro lugar de crescimento europeu em 2000. No entanto, no mercado interno aposta-se no crescimento de forma directa, pela conquista de novos clientes, e, a nível internacional, a expansão conquista-se pela participação no capital de empresas já implantadas no mercado.

O subsector da água recebeu o maior investimento dos últimos 10 anos. O seu número de clientes aumentou, principalmente os clientes municipais, que contribuíram bastante para este acréscimo, através da expansão do consumo a outros municípios.

No subsector eléctrico, o ano de 1999 foi marcado pela expansão dos negócios do grupo EDP: cresceram as vendas e o número de clientes, tanto a nível interno como internacional (por exemplo, no Brasil). O ano de 1999 fica célebre pela descida das tarifas eléctricas relativamente aos preços em vigor no ano anterior, isto, numa tentativa de aproximar os preços à média europeia e fazer face à liberalização do mercado.

O subsector do gás ficou marcado em 1999, pela expectativa criada à volta do gás natural. A empresa Gás de Portugal assegura (Exame, 2000) que o fornecimento de gás natural pode realizar-se a um preço mais baixo do que o do gás engarrafado e do propano canalizado, e garante maior segurança aos utilizadores e maior protecção ao meio ambiente.

Os dados de 1999 não deixam margem para dúvidas, o sector das telecomunicações (A26) teve um amplo crescimento, pois tornou-se um dos sectores mais activos da economia portuguesa. O número de acessos móveis ultrapassou o dos fixos e houve uma pressão considerável sobre os custos médios das chamadas.

O sector das telecomunicações tem tido um crescimento vertiginoso em termos relativos e absolutos: de um *share* de 0,5% em 1990 passou para um *share* de 6,1% em 1999. Para isso têm contribuído enormemente o aparecimento dos telemóveis e dos operadores móveis que têm procurado estratégias de crescimento sustentado, por forma a alcançar a liderança de mercado.

De notar que a liberalização do mercado, o desenvolvimento de infra-estruturas da rede fixa, serviços móveis, transmissão de dados, serviços de audio-texto, televisão por cabo e o desenvolvimento da terceira geração de telemóveis com tecnologia UMTS é capaz de provocar uma corrida ao crescimento pelo que não será de estranhar que futuramente o sector das telecomunicações (já de si muito concentrado) passe a ombrear pelo *share* líder das *500 Maiores* em Portugal.

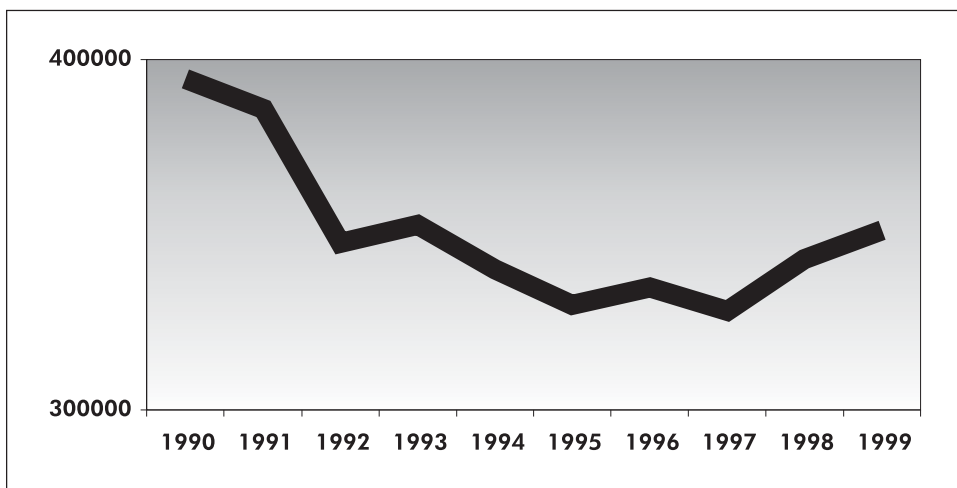
O sector mineiro (A27) é representado por uma única empresa nas *500 Maiores*, a Somincor, que encerrou o ano de 1999 com prejuízos elevados. A nível internacional (Exame, 2000) mantém-se como a maior mina de estanho da União Europeia e é responsável por cerca de 1% da produção mundial de cobre e 3% de concentrados de cobre. Incontornável é a competitividade ameaçada deste sector, com a volatilidade dos mercados e com os custos de produção de uma mina em profundidade com teores de minério em inversa proporção à tonelagem de rocha que tem de extrair e tratar.

Finalmente, o sector imobiliário (A28) teve uma ascensão e queda quase imediatas. A última vez em que conseguiu figurar entre as *500 maiores*, foi no ano de 1990, em que apenas duas imobiliárias constaram dessa listagem. O cenário deste sector deve manter-se inalterável.

4.4. EMPREGO

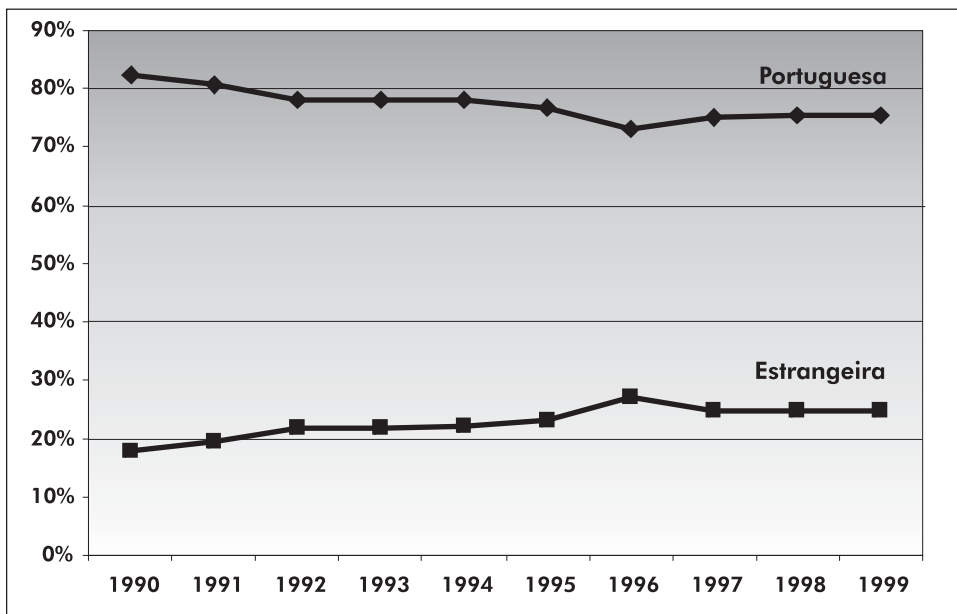
Ao longo da década de noventa a evolução da criação do emprego das *500 maiores* tem tido uma tendência negativa, tal como se apresenta na figura 3. Não obstante, vê-se que há duas tendências opostas quando se compara a origem da nacionalidade, conforme se apresenta na figura 4.

O investimento estrangeiro no universo das *500 Maiores*, em 1999, foi responsável por cerca de 25% da criação de emprego. Este é um indicador relevante, dado que as empresas estrangeiras detêm apenas 34% do volume de negócios global. Outro facto digno de relevância é que ele tem crescido de forma quase sistemática acompanhando o crescimento do volume de vendas das empresas estrangeiras ao longo do tempo. No entanto, pode afirmar-se que esta tendência crescente nas empresas estrangeiras está relacionada com o conteúdo da mão-de-obra intensiva de muitos desses investimentos em Portugal.



Fonte: Preparação própria a partir de Mota (2001).

Figura 3 - Evolução do número de trabalhadores nas *500 Maiores*



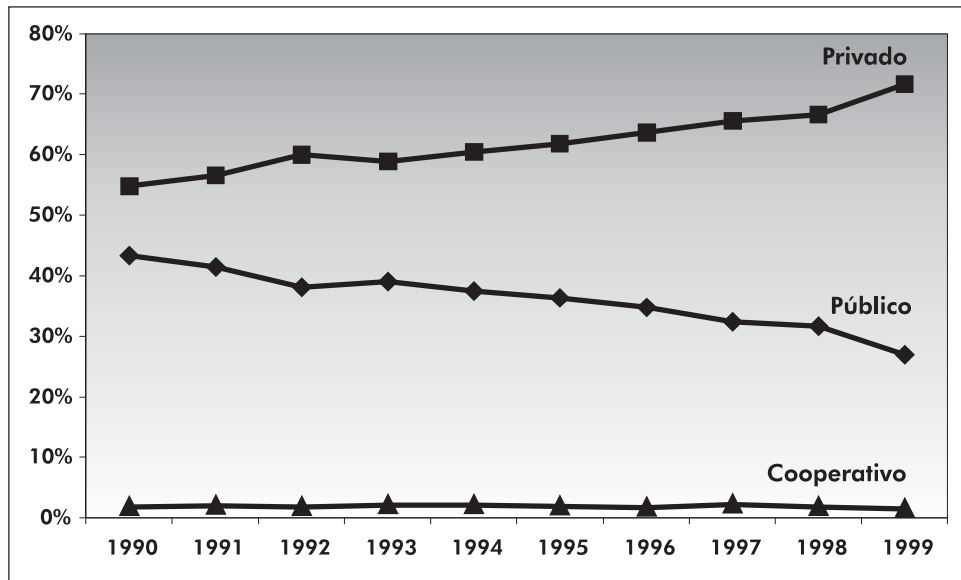
Fonte: Preparação própria a partir de Mota (2001).

Figura 4 - Evolução do número de trabalhadores de acordo com a origem nacional

A distribuição do emprego pelos sectores público, privado e cooperativo nas *500 Maiores* está apresentado na figura 5. É de notar que, apesar dos *media* assegurarem que a máquina do Estado nunca teve números tão elevados de funcionários públicos, o que se pode verificar é que, pelo menos relativamente às maiores empresas públicas, a tendência tem sido decrescente. A este facto não é alheio a perda de dimensão relativa do sector público face ao dinamismo das grandes empresas do sector privado. Variação contrária teve o sector privado que passou de um *share* de emprego de 54,8 para 71,6%, entre 1990 e 1999.

De acordo com a tabela 6, os sectores que mais contribuíram para a criação líquida de

postos de trabalho foram essencialmente quatro: o comércio (A2), a distribuição alimentar (A3), o sector dos serviços (A16) e o das telecomunicações (A26). A revelação do número de trabalhadores nos três primeiros sectores relativamente a outros é de destacar e justifica-se sobretudo porque são actividades orientadas para o cliente e com uma elevada componente humana. O crescimento do emprego no sector das telecomunicações explica-se pelo *boom* das comunicações móveis, o que dinamizou a criação de emprego nesse sector.



Fonte: Preparação própria a partir de Mota (2001).

Figura 5 - Variação do número de empregados a nível sectorial

Tabela 6 - Sectores geradores de maior criação de emprego

Ano	Sector A2		Sector A3		Sector A16		Sector A26	
	Nº Empregados	%	Nº Empregados	%	Nº Empregados	%	Nº Empregados	%
1990	7.602	1,9	18.504	4,7	7.451	1,9	1.389	0,4
1991	6.655	1,7	23.443	6,1	8.009	2,1	1.531	0,4
1992	9.116	2,6	25.656	7,4	10.869	3,1	1.581	0,5
1993	7.637	2,2	25.656	7,3	14.471	4,1	14.997	4,3
1994	7.411	2,2	27.245	8,0	12.414	3,7	22.270	6,5
1995	9.407	2,9	30.944	9,4	6.378	1,9	21.697	6,6
1996	10.135	3,0	27.349	8,2	11.369	3,4	21.041	6,3
1997	12.373	3,8	31.273	9,5	12.410	3,8	19.245	5,9
1998	9.785	2,9	41.216	12,0	16.171	4,7	20.101	5,9
1999	10.610	3,0	65.446	18,6	14.738	4,2	20.317	5,8

Fonte: Preparação própria a partir de Mota (2001).

5. CONCLUSÃO E PERSPECTIVAS FUTURAS

A economia portuguesa atravessa um momento de mudança ímpar na sua história com amplas repercussões a nível empresarial. Parece claro que a globalização exige às empresas um considerável esforço de adaptação à nova realidade mundial, com métodos cada vez

mais apurados de administração empresarial, de controle eficaz do capital financeiro, de introdução de novas tecnologias e de gestão da produção e de incorporação de mão-de-obra altamente qualificada.

Na arena empresarial a competição e a competitividade tornaram-se implacáveis na luta pela sobrevivência. É notório que o poder das empresas é desigual, não sendo estranho que surjam novas *potências* empresariais e que algumas *clássicas* se afundem. Face ao processo de mudança perspectiva-se que alguns sectores da economia estejam a caminho de uma concentração crescente, criando perspectivas de monopolização e dificultando a entrada de novos concorrentes, enquanto que outros sectores podem cair no esquecimento.

No referente ao estudo analisado, é claro que a década de noventa foi de ampla mutação para as *500 Maiores* em Portugal, conforme se viu na secção anterior:

- As empresas portuguesas perderam, sistematicamente, quota para as suas congéneres estrangeiras;
- As empresas do sector privado aumentaram o seu *share* à custa das empresas públicas;
- O grau de concentração (medido como a percentagem do volume de vendas dos 5 maiores sectores analisados) ultrapassou, pela primeira vez os 50% no ano de 1999 que indicia uma tendência crescente; e
- O volume de emprego tem tido uma tendência claramente decrescente verificando-se, no entanto, um crescimento no número de empregados das empresas estrangeiras e um franco decréscimo do número de empregados das empresas nacionais.

É importante destacar que a nível sectorial as mudanças não são muito radicais. Enquanto que os cinco sectores mais importantes no início da década de noventa são os de Distribuição de Combustíveis (A15), o Agro-industrial (A1), o de Distribuição Alimentar (A3), o de Comércio de Veículos Automóveis (A4) e o de Equipamento de Transporte (A12), no fim da década os mais importantes eram os de Comércio de Veículos Automóveis (A4), o de Distribuição Alimentar (A3), o de Distribuição de Combustíveis (A15), o Agro-industrial (A1) e o de Comércio (A2). Genericamente, pode afirmar-se que apenas houve uma troca nos lugares cimeiros, tendo o Equipamento de Transporte (A12) dado lugar ao de Comércio (A2).

Se até algumas décadas atrás se acreditava que para um país se tornar numa grande potência mundial era necessário que ele tivesse um imenso território, com inúmeros recursos naturais e uma grande população, a emergência de Taiwan, Singapura, Hong Kong e Coreia do Sul deixou bem claro que os padrões competitivos mudaram drasticamente com a globalização.

Como sempre acontece, as vencedoras dos sectores revelam um pouco os seus segredos. Assim, o peso das grandes empresas revela a importância das economias de escala e do funcionamento em rede. A uma cultura de inovação juntam redução de custos, sem sacrificar a qualidade e investimentos em tecnologia, em processos (de organização, de trabalho e de gestão) e em recursos humanos. Claramente, o desafio que se coloca à frente das *500 Maiores* é o mesmo: concorrer em espaços mais alargados e interagir com as outras empresas da cadeia de valor por forma a ganhar competitividade.

Na investigação, tal como na vida, nada é absoluto. Chegou-se ao fim de uma etapa com a noção de que falta imenso por fazer. Nestas circunstâncias, foi decidido investir no futuro balizando um trabalho prospectivo que complementa o apresentado no presente artigo. Desta forma, as perspectivas de investigação futura são variadas e poderão englobar os seguintes temas:

- A forma como os diversos sectores estão inter-relacionados. Por exemplo qual o grau de relacionamento do comércio de automóveis com o sector da metalomecânica

e qual a correlação entre o crescimento do sector das telecomunicações com o da electrónica e de precisão. Face a algum relacionamento entre eles poderá uma política industrial e de inovação concertada ser mais interessante do que uma política industrial e de inovação horizontal como a praticada em Portugal hoje em dia?;

- Qual o relacionamento entre as 500 maiores e as PME? Há alguma complementaridade entre estes dois tipos de empresas? Poderá (deverá) a política industrial portuguesa ser perspectivada tendo em conta as diferentes cadeias de valor e o relacionamento entre as grandes empresas e as PME de forma a potenciar as complementaridades dinâmicas entre elas?;
- De que forma o VAB, a rentabilidade dos capitais próprios e a solvabilidade dos diferentes sectores é comum entre as PME e as 500 maiores. Dito de outra forma, serão as estratégias das empresas condicionadas de alguma forma pelas estruturas sectoriais? De que forma os três rácios supracitados condicionam o crescimento nos diferentes sectores?;
- Se do ponto de vista económico não há óbices quanto à nacionalidade das empresas do ponto de vista legal e da tomada de decisão a diferença é grande. Nestas circunstâncias, não será mais adequado avaliar como a política industrial pode fomentar o estabelecimento de alianças estratégicas entre as empresas nacionais e as estrangeiras tendo em vista: (a) uma aprendizagem tecnológica induzida; e (b) a participação de algumas empresas portuguesas no capital destas estrangeiras?

Como se depreende do até aqui exposto, o tema das *500 Maiores* está longe do fim. Embora a investigação exploratória encetada tenha ajudado a esclarecer alguns pontos, trouxe consigo novas questões que permanecem como desafios para outros voos. Assim, pode dizer-se que se uma etapa foi superada uma outra começa a despontar pela frente.

BIBLIOGRAFIA

- Dias, A. F. (2001) *Investimento Directo Estrangeiro em Portugal*, Dissertação de Licenciatura, ISMAI.
- DGEP (2005) *A Economia Portuguesa*, Lisboa: Direcção-Geral de Estudos e Previsão.
- EXAME (2000) *500 Melhores & Maiores*, Edição Especial, Abril/Controljornal/Edipresse.
- Guerra, A. (1998) *Competitividade, Empresas & Estado*, Contemporânea.
- Guerra, A. (1999) *Competitividade, Empresas & Estado*, Documento de trabalho nº9, GEPE-ME.
- Guimarães, R.A. (1998) *Política Industrial e Tecnológica e Sistemas de Inovação*, Oeiras: Celta.
- MIE (1995) *Estrutura Empresarial. Portugal 1993*, Ministério da Indústria e Energia, Lisboa: IAPMEI.
- MONITOR (1994) *Construir as Vantagens Competitivas de Portugal*, Lisboa: Cedinter.
- Moreira, A. C. (2000) “O Processo de Globalização e as Complementaridades Dinâmicas entre as Pequenas e Médias Empresas e as Grandes Empresas”, *Perspectivas XXI*, Vol. 6, pp. 67-79.
- Moreira, A. C. (2005) *Acumulação Tecnológica nas PME no Relacionamento com Multinacionais. A experiência Portuguesa*, Maia: Publismai.
- Mota, F. I. (2001) *Evolução das 500 Maiores Empresas em Portugal nos Últimos 10 Anos*, Dissertação de Licenciatura, ISMAI.
- OECD (1997) *PME et Mondialisation*, Vol.1, Rapport de Synthèse, Paris: OECD.
- Quivy, R. e Campenhoudt, L. (1998) *Manual de Investigação em Ciências Sociais*, Lisboa: Gradiva.
- Contacto: amoreira@egi.ua.pt