

Inovação e competitividade do tecido económico português: o papel dos serviços prestados às empresas

Iva Maria Miranda PIRES

CEG- Universidade de Lisboa

Departamento de Sociologia

Faculdade de Ciências Sociais e Humanas, Universidade Nova de Lisboa

Avenida de Berna, 26-C, 1069-061 LISBOA (PORTUGAL)

Tel.: +351.217933519

Fax: +351.217977759

e-mail: im.pires@fcsh.unl.pt

Resumo

Em Portugal as actividades de serviços desenvolveram-se tardiamente, ao contrário de outros países europeus, em parte devido à presença de um tecido produtivo obsoleto e dominado pelo sector primário. Podemos identificar duas fases de crescimento: uma associada à descentralização da administração pública (após a Revolução de 1974), ao reforço da administração local e ao aumento dos rendimentos familiares e outra após a integração na CEE. Enquanto os serviços administrativos e sociais (como a educação e a saúde) tiveram um crescimento muito rápido durante a primeira fase, os serviços produtivos e os serviços de distribuição desenvolveram-se mais tarde relacionados com a modernização e crescimento da economia nacional e com o apoio de capitais estrangeiros, que procuravam oportunidades de investimento na banca, seguros, imobiliário, telecomunicações, comércio e serviços às empresas.

Apesar do importante papel que é reconhecido aos serviços às empresas no apoio às outras actividades económicas e da reduzida competitividade da economia nacional, estes não são ainda muito expressivos. Em 1999, representavam 8% do emprego, valor muito inferior à média da UE. Contudo, os serviços às empresas são considerados como sendo os que têm maior potencial de crescimento, tanto em termos de emprego como de valor acrescentado.

No momento em que a UE está a promover um maior desenvolvimento destes serviços (EC, 1999) será que as empresas portuguesas vão aproveitar a oportunidade para reforçar o seu papel de fornecedores de serviços intermédios qualificados?

Este artigo faz uma análise empírica sobre os serviços às empresas em Portugal, suas características e evolução na década de noventa, tendo presente o papel determinante que poderão desempenhar no reposicionamento do sistema produtivo nacional na economia mundial.

Palavras-chave: Serviços, Serviços prestados às empresas, Inovação, Competitividade, Portugal

Abstract

On the reverse of other industrialised European economies in Portugal services activities developed later, due to the dominance of a rural and obsolete economic structure. Two development phases can be identified: one associated with the decentralisation of public administration (after the Revolution of 1974), the reinforcement of local authorities and the increasing of family incomes and the other one with EEC integration. While administrative and social services (like education and health) experienced a huge growth during the first phase, producer and distributive services developed later on related with the modernization of domestic economy and with the support of foreign capitals, that were looking for investment opportunities in banking, insurance, real estate, telecommunications, distribution and business services.

Albeit the strategic role business services play in helping other economic activities to improve their performance and the lack of competitiveness of Portuguese economy, they are not yet very expressive. Only 8% share in total employment, at the end of 1999, clearly below EU average. Nevertheless, business services have been identified as one of the economic sectors with the highest potential for growth both in added value and employment.

While in EU a further development of business services is encouraged (EC, 1999) will Portuguese firms seize the opportunity to reinforce their position as key providers of qualified inputs?

This paper presents an empirical analysis about Portuguese business services during the nineties and the decisive role they could play to improve the efficiency and competitiveness of Portuguese economy in the world economy.

Key words: Services, Business Services, Innovation, Competitiveness, Portugal

Résumé

Au Portugal, les activités de services se sont développées tardivement, contrairement à d'autres pays européens, en partie à cause de la présence d'un tissu productif obsolète et dominé par le secteur primaire. Il est possible d'identifier deux phases de croissance : l'une associée à la décentralisation de l'administration publique (après la Révolution de 1974), au renfort de l'administration locale et à l'augmentation des revenus familiaux et l'autre juste après son l'adhésion à la CEE. Pendant que les services administratifs et sociaux (comme l'éducation et la santé) souffraient une croissance très rapide durant la première phase, les services de production et de distribution se sont développés plus tard, en fonction de la modernisation et de la croissance de l'économie nationale et avec l'appui de capitaux étrangers, à l'affût d'opportunités d'investissement dans la banque, les assurances, l'immobilier, les télécommunications, le commerce et les services prêtés aux entreprises.

Malgré le rôle important reconnu aux services prêtés aux entreprises, en ce qui concerne l'appui à d'autres activités économiques, ainsi qu'une compétitivité réduite de l'économie nationale, ceux-ci restent encore peu expressifs. En 1999, ils représentaient 8% de l'emploi, nombre très inférieur à la moyenne de l'UE. Cependant, ils sont considérés comme étant ceux qui ont le plus grand potentiel de croissance, aussi bien en terme d'emploi que de valeur ajoutée.

Au moment où l'EU promouvoit un meilleur développement de ces services (EC, 1999), les entreprises portugaises vont-elles profiter de cette opportunité pour renforcer leur rôle de fournisseurs de services intermédiaires qualifiés ?

Cet article propose une analyse empirique sur les services prêtés aux entreprises au Portugal, ses caractéristiques et son évolution pendant la décennie de quatre vingts dix, tout en ayant bien présent le rôle déterminant qu'ils pourront jouer dans le repositionnement du système de production nationale dans l'économie mondiale.

Mots-clés : Services, Services aux Entreprises, Innovation, Compétitivité, Portugal

1. Da Sociedade Industrial à Sociedade dos Serviços

O sector terciário tem ganho relevância na economia e na estrutura da população activa em muitos países, independentemente do seu grau de desenvolvimento. Este facto conduz à necessidade de analisar não o comportamento do sector no seu conjunto mas antes dos vários ramos o que, por sua vez, estimula a procura

de novas tipologias que possam agregar de forma coerente as várias actividades, algumas muito recentes, que integram este sector em expansão.

Retomando a proposta do economista Allan Fisher (1935) de definir fases sequenciais de crescimento económico (primária, na qual as ocupações agrícola e pastoril eram as mais importantes, secundária, dominada pela produção industrial, e terciária, com início no século XX e na qual passou a ser possível dedicar cada vez mais tempo à produção de bens e serviços que não se enquadram nas categorias anteriores), Colin Clark (1957) utilizou a distinção de sector primário, secundário e terciário para classificar as actividades produtivas¹. Mas este último, pela reduzida importância que tinham essas actividades em sociedades predominantemente industriais, foi o que mereceu menos atenção e serviu para agregar as que não podiam ser classificadas nos outros dois.

A classificação de C. Clark afastava-se cada vez mais da realidade resultante de uma crescente interdependência entre as actividades; surgiram então novas propostas que, em comum, apresentam o facto de colocarem a ênfase nas actividades de serviços, cujo peso na estrutura da população activa não tem parado de crescer².

Os serviços beneficiaram de uma procura em crescimento quer por parte das actividades económicas quer das famílias. No caso das famílias, os rendimentos crescentes permitiram-lhes não só aumentar o consumo mas também diversificá-lo, incluindo serviços de saúde, educação, lazer e financeiros (banca e seguros das famílias), enquanto para as actividades económicas se tratava de ganhar eficiência e melhorar a produtividade. Com estes dois mercados potenciais em crescimento, os serviços foram-se afirmando, tornando-se indispensáveis para a economia e para a sociedade.

Contudo, olhando mais atentamente o comportamento dos vários ramos de serviços, percebe-se que, mesmo beneficiando de uma procura em crescimento, em alguns casos isso não se traduzia no aumento do emprego. Os serviços pessoais e os serviços de apoio à produção são normalmente usados para exemplificar comportamentos distintos dentro do sector terciário. No caso dos serviços pessoais, Gershuny e Milles (1983) e Gershuny (1985), explicam a tendência para o decréscimo do emprego pela existência de “modos de provisão” alternativos, ou seja, o consumidor pode adquirir o serviço final (cinema) ou, em alternativa, bens duradouros (equipamento de vídeo) e produzir o serviço informalmente comprando ou alugando os filmes.

¹ Citados em De Bandt, *Services aux Entreprises*. Economica, Paris, 1995.

² As várias propostas de classificação dos serviços já foram analisadas e sistematizadas noutros estudos, alguns dos quais portugueses, nomeadamente (DGDR, com coordenação de J. Gaspar, 1988; Teixeira, 1988; Alves e Pires, 1990; Ferrão, 1992; Alves, 1994; CESO, 2000; De Bandt, 1995; Téoul, 2002) e, por isso não vamos aqui discuti-las dado que o nosso objectivo é estudar apenas os que se orientam prioritariamente para as empresas.

Segundo estes autores, e por um conjunto de razões de entre as quais salientam a relação desfavorável baixa produtividade/custo do serviço, a inovação e diversificação dos bens de equipamento e as vantagens associadas ao *self-servicing*, como a privacidade e a flexibilidade temporal, é previsível que se assista a uma progressiva deslocação do consumo de serviços tradicionais para o consumo de bens de equipamento. Esta tendência de procura de formas alternativas prosseguirá acompanhando a emergência de novas tecnologias. Se nas décadas de 50 a 80 as inovações se centraram nos serviços domésticos, entretenimento e transportes, na década de 90 *“a new set of technologies (those associated with the microprocessor) and infrastructures (development of the telecommunications system) provides the possibility of a new and dramatic series of innovations, extending into functions such as education and medicine, which were previous immune to the self-servicing trend.”* (Gershuny, 1985, p.35).

Em sentido inverso, os serviços de apoio à produção continuavam a ganhar peso na estrutura do emprego, em especial nas economias mais desenvolvidas, e a assumir-se como relevantes no apoio ao processo produtivo das outras actividades económicas.

Em finais da década de 70 e início da de 80, a explicação para o crescente peso do sector terciário surgiu associada à discussão do processo de desindustrialização, ou seja, ao declínio da importância da indústria transformadora que tenderia, no processo evolutivo das sociedades contemporâneas, a perder a sua posição hegemónica em favor dos serviços. Essa interpretação foi, no entanto, abandonada, já que, mesmo com o emprego em queda, a produção industrial não parou de crescer beneficiando de ganhos de produtividade, da introdução de novos processos produtivos e da inovação do produto.

Na realidade, a indústria transformadora atravessou um período de importantes transformações das quais resultou a criação de empresas de menor dimensão, flexíveis, atentas ao mercado, apostando na inovação do produto e na internacionalização, menos centradas na fase de produção e mais atentas às fases que permitem distinguir os seus produtos dos das empresas concorrentes - a da concepção do produto e a da distribuição. Para realizar este processo de transformação e de adaptação a uma economia globalizada, as empresas industriais recorrem ao apoio de serviços especializados – consultorias, design, jurídicos, telecomunicações, financeiros – ao longo de toda a cadeia de produção. As novas tecnologias e a informação são os elementos estratégicos e os serviços de apoio à produção são os facilitadores do processo de inserção das empresas no mercado global.

O crescente peso do consumo de serviços reflectiu-se não só na gestão e organização do processo produtivo mas também no produto final. Como lembra Norman (1985): *“o produto veicula sempre um serviço: a Benetton não vende*

malhas, propõe “cores”. Não veste o cliente: decora-o (...) A Rols Royce não vende automóveis, oferece um status (p.21)”, e Kapferer (1991) afirma que enquanto “os produtores produzem produtos, os consumidores compram marcas (p.66), o que significa que a um produto normalmente está associado um serviço.

No caso de muitos produtos industriais, em especial nos mais caros, os serviços pós-venda transformaram-se num elemento fundamental para fidelizar o cliente. Por exemplo, se uma determinada marca de automóveis oferece um bom serviço pós-venda, procurando resolver de forma eficiente e rápida os problemas colocados pelos clientes, terá mais possibilidade de os fidelizar do que uma outra onde isso não acontece. Poderíamos dar muitos mais exemplos de como a complementaridade entre produto e serviço, neste caso um serviço pós-venda, se está a transformar numa vantagem competitiva que distingue as empresas produtoras de bens.

O posicionamento das empresas face ao mercado também tem vindo a mudar, sendo por vezes difícil avaliar se se trata de empresas industriais ou de serviços, já que existem inúmeros casos em que estratégias de crescimento e de conquista de mercado resultaram na diluição dessa fronteira. Téboul (2002) dá o exemplo da *Xerox* que passou de fabricante e vendedor de máquinas de fotocopiar para uma empresa, *The Document Company*, que pretende ser líder no mercado dos documentos, oferecendo equipamentos, soluções e serviços para ajudar os seus clientes, empresas e particulares, a criar e gerir documentos.

Estes exemplos são elucidativos dos limites das classificações actuais que resultam do aumento do consumo de serviços por parte da indústria transformadora, da agricultura e dos próprios serviços, conduzindo a uma crescente convergência e interdependência entre actividades económicas e serviços e, desse modo, contribuindo para esbater as fronteiras entre o que se considera um produto industrial e um serviço.

Este problema pode ser parcialmente reduzido se considerarmos a noção “continuum bens-serviços”, que integra e torna interdependentes os bens e os serviços. Porque, como refere De Bandt (1995) “*Dans la plupart des cas, les produits sont partiellement des biens e partiellement des services.*” (p.16), e as actividades podem deslocar-se, com o tempo e com a evolução tecnológica, num ou noutro sentido consoante a dominância do “produto” ou do “serviço”.

Mas não é só na estrutura do emprego e da produção doméstica que os serviços se afirmam, o mesmo está a acontecer com as trocas internacionais. Durante muito tempo só eram contabilizadas como trocas internacionais as importações e exportações de matérias-primas, de produtos agrícolas e de bens manufacturados, enquanto os serviços, em grande parte por dificuldades estatísticas, ficavam à margem. Até que não foi possível por mais tempo ignorar a sua participação nos fluxos internacionais forçando as organizações de controlo do

comércio mundial a olhar mais atentamente para os serviços. Em 1994, durante o *Uruguay Round* e no âmbito do GATT, foi finalmente criada uma instância internacional (GATS, *General Agreement on Trade on Services*) com o objectivo de remover os obstáculos ao incremento do comércio de serviços bem como de criar legislação específica para enquadrar as exportações e definir padrões de qualidade. Apesar de permanecerem algumas barreiras, como a linguística, que dificultam a exportação e livre circulação de serviços, os esforços prosseguem no sentido de liberalizar as trocas (GATS, 2000) e tem-se assistido a um rápido crescimento na exportação de serviços (relatórios anuais da Organização Mundial do Comércio) e nos investimentos estrangeiros em actividades de serviços (relatórios do Investimento Mundial, ONU). Rubalcaba Bremejo e Cuadrado Roura (2001) notaram que apesar de os níveis de terciarização do comércio mundial, do investimento estrangeiro e das operações de fusão e aquisição ainda serem modestos, as taxas de crescimento têm sido muito elevadas, em especial nos serviços financeiros, nos transportes e nas comunicações, ramos que têm liderado o processo de internacionalização. Embora as estatísticas internacionais não permitam fazer ainda uma correcta apreciação, é notório que o comércio mundial de serviços é liderado pelos países mais desenvolvidos. De entre estes a União Europeia (UE) tem-se afirmado como o principal exportador de serviços e do grupo dos dez maiores exportadores, em 1998, só três (EUA, Japão e Hong Kong/China) não lhe pertenciam (Daniels, 1999; WTO, 1999)³.

As perspectivas para o futuro também parecem animadoras ao mesmo tempo que vão surgindo novas oportunidades de exportação. Por exemplo, apesar de a maior parte dos estudos sobre o impacto do alargamento da UE ao Leste privilegiar as potencialidades de exportação de bens de consumo e de bens de equipamento, a exportação de serviços, para apoiar os processos de reestruturação das suas economias e de modernização das empresas, pode vir a ser significativa. O mercado para serviços especializados de apoio às empresas, em fase de modernização e reestruturação, pode tornar-se atractivo tanto para as principais empresas multinacionais de consultoria, europeias e americanas, como para empresas de menor dimensão. Os serviços ambientais são outro exemplo onde se perspectivam excelentes oportunidades de exportação. A Comissão Europeia promoveu, recentemente, um estudo para avaliar o potencial exportador das eco-indústrias (actividades que produzem bens e, sobretudo, serviços para medir, prevenir, limitar, minimizar ou corrigir danos ambientais) e o seu impacto no emprego. O relatório concluiu que existem boas potencialidades de exportação de serviços ambientais, em particular para países em desenvolvimento onde se prevê um elevado cresci-

³ Saliente-se que a Espanha foi, neste ano, o 8º exportador obtendo uma quota de 3.7% do mercado mundial de exportação de serviços comerciais.

mento deste mercado, pelo que avançou com um conjunto de recomendações para promover o seu incremento no futuro⁴ (EC, 2000).

Um outro aspecto a ter em conta é o da provável emergência de novos serviços no âmbito da sociedade do conhecimento (EC, 1999). Apesar de permanecerem intensivos em conhecimento e de o contacto directo (“*face-to-face*”) ser uma característica distintiva, novas oportunidades surgirão associadas à construção da sociedade do conhecimento e à difusão das Tecnologias da Informação e Comunicação (TIC). A rápida expansão destas tecnologias e sobretudo a redução do custo da transmissão e tratamento da informação e o desenvolvimento de redes internacionais criam um novo ambiente que favorece tanto a modernização de “velhas” actividades como a emergência de novas indústrias e serviços (por exemplo, *Web banking* e comércio electrónico). As TIC abrem assim “janelas de oportunidades” aos serviços, contribuindo para melhorar a produtividade, reduzir os custos, oferecer novos produtos e alargar o mercado potencial.

Desde que D. Bell previu a chegada da sociedade pós-industrial⁵ até à actualidade tem-se assistido a uma profunda reestruturação interna e a transformações no sentido da crescente interdependência entre os serviços e as restantes actividades económicas, o que mostra o seu carácter dinâmico, para além da crescente afirmação no comércio mundial. O sector terciário, tal como o secundário, tem sabido reinventar-se, reestruturar-se e adaptar-se, dando o seu contributo para a construção da sociedade do conhecimento e, ao mesmo tempo, beneficiando das vantagens a ela associadas.

2. O desenvolvimento dos serviços de apoio à produção

Das inúmeras classificações de serviços que foram surgindo, com critérios e abordagens distintas, resultaram outras tantas tipologias e diferentes formas de “arrumação” do que poderemos designar por serviços de apoio à produção, ou seja, aqueles que desempenham um papel relevante em momentos chave do processo de produção de bens e serviços.

Por exemplo, Browning e Singleman (1975) e Noyelle e Stanback (1983), distinguem os serviços de produção, dos de distribuição, dos sociais e dos pessoais, e neles incluem desde os serviços financeiros, ao imobiliário, à contabilidade e aos serviços jurídicos; enquanto Acres (1973) e Bailly (1986) incluem os servi-

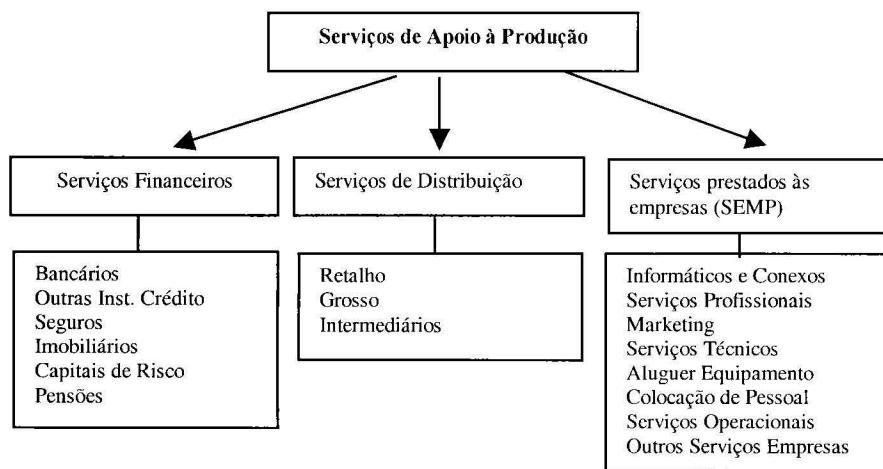
⁴ A Alemanha, a França, a Itália e o Reino Unido são, actualmente, os países melhor posicionados para beneficiar do aumento da exportação de serviços ambientais. Deste grupo, a Alemanha é quem tem o saldo positivo mais favorável.

⁵ Daniel Bell (1973) - *The Coming of post-industrial Society: a Venture in Social Forecasting*. Basic Books, New York.

ços às empresas nas funções de circulação, juntamente com o comércio, os transportes, os serviços financeiros e as comunicações; J. Gadrey (1985), chama-lhes serviços de informação distinguindo os de produção individual (gestão, consultoria, I&D, culturais) dos de produção estandardizada (*back offices*, serviços administrativos banais, telecomunicações); A. Barcet (1987), classifica-os como serviços para-produtivos imateriais agrupando os serviços às empresas, os serviços financeiros e as actividades de I&D; e De Bandt (1995) distingue, dentro dos serviços às empresas, os de comodidade e os informacionais⁶.

Neste artigo optámos pela classificação da EUROSTAT (1995), com correspondência estatística na NACE, que inclui nos serviços de apoio à produção os serviços financeiros, os serviços de distribuição e os serviços prestados às empresas⁷ (figura 1).

Figura 1 - Serviços de Apoio à Produção



O rápido crescimento dos serviços de apoio à produção é normalmente explicado como tendo sido uma consequência da necessidade que as empresas industriais sentiram de exteriorizar serviços até então produzidos internamente. Algumas destas actividades (serviços administrativos, processamento de dados, engenharia do processo de produção, *marketing* e logística) desenvolveram-se e tornaram-se relevantes porque contribuíam para resolver problemas estruturais do sistema de produção fordista (Moulaet, Tödtling, Schamp, 1995). Posteriormente, as alterações sofridas no processo de produção, na passagem de um mode-

⁶ Com base na sistematização feita por Alves e Pires (1990) e CESO e GEOIDEIA (2000).

⁷ Ao contrário de outras classificações, nesta, o imobiliário e as actividades de I&D não são incluídas nos serviços prestados às empresas.

lo fordista para outro flexível, tiveram como consequência a exteriorização destes serviços antes produzidos no interior das grandes empresas industriais que assim puderam reduzir os custos, a dimensão, gerir melhor os recursos humanos, concentrar-se nas actividades centrais e ganhar flexibilidade. A totalidade ou parte destes serviços passam a ser subcontratados em empresas de serviços especializadas. Do mesmo modo, empresas de pequena dimensão não podem suportar os custos de produção de serviços muito especializados, mas têm que aprender a lidar com as incertezas do mercado e com as alterações tecnológicas, pelo que também elas sentem necessidade de recorrer ao apoio de empresas de serviços especializados (Daniels, 1985).

Com uma procura que não tem parado de crescer podemos, contudo, identificar duas fases sequenciais: o forte crescimento dos serviços de apoio à produção deve-se, apenas em parte, à exteriorização destes serviços por parte das empresas industriais; posteriormente há que ter em conta uma outra vertente relacionada com o aumento e com a diversificação da procura por parte de todas as actividades económicas, incluindo os próprios serviços. Por exemplo, a globalização da economia, a redução das barreiras à mobilidade e o aumento da concorrência conduziram muitas empresas à implementação de processos de internacionalização. A passagem de um mercado regional para o mercado global envolve recursos económicos e deve ser bem planeada, pois pode implicar reestruturações internas, a requalificação de recursos humanos, o uso de novas tecnologias, a integração em redes e a adopção de novas ferramentas de gestão. É uma operação quase indispensável para a maior parte das empresas mas que envolve o consumo de serviços muito especializados e tem estimulado a criação de empresas vocacionadas para prestar apoio e acompanhar grupos em fase de internacionalização.

Se, inicialmente, a procura era sobretudo visível no caso da indústria transformadora, sectores como a agricultura e, em particular, outras actividades de serviços vão ganhando peso na estrutura da oferta destes serviços⁸. Há que contar também com a procura por parte dos serviços de educação e saúde (mercantis ou não mercantis) e da administração pública porque também eles têm necessidade de se reorganizar, de se reestruturar, de adoptar novas tecnologias para ganhar eficiência e aumentar a produtividade.

Com o consumo destes serviços em crescimento, apesar da diversidade da oferta externa, o dilema do *"make or buy"* (continuar a produzir internamente ou exteriorizar) colocou-se a muitas empresas.

De Bandt (1995) refere alguns factores que podem conduzir as empresas a optar por uma ou outra solução. No primeiro caso, favorecendo a exteriorização,

⁸ Em Portugal, os serviços são mesmo os principais clientes dos serviços prestados às empresas (ponto 4.2).

para além dos factores já apontados, o mais relevante é o facto de as empresas especializadas oferecerem vantagens porque têm os seus conhecimentos permanentemente actualizados e conseguem obter custos de produção mais baixos. No entanto, nem sempre as empresas clientes podem ou querem partilhar com terceiros informação que consideram estratégica ou, no caso de o serviço ser usado com muita frequência, podem optar por mantê-lo dentro da empresa. No mesmo sentido jogam o facto de as empresas considerarem o mercado pouco transparente e imperfeito o que dificulta a escolha do serviço mais adequado e a comparação dos preços. Por fim, para poder tirar o melhor partido possível do consumo exterior de serviços muito especializados, a empresa tem que continuar a desenvolver internamente esses serviços, para poder definir correctamente o problema e utilizar da melhor forma os resultados. Ou seja, mesmo optando por exteriorizar serviços especializados, a empresa consumidora tem que manter recursos humanos com competências nestas matérias. Daí que se estime que existam mais 20% de activos a desenvolver funções de serviços de apoio à produção dentro das próprias empresas do que o número de activos a trabalhar em empresas independentes, de prestação deste tipo de serviços⁹. Assim, para se fazer uma correcta avaliação do peso e da relevância que os serviços de apoio à produção vêm assumindo, há que ter em conta que nem todos os serviços foram exteriorizados e que dentro da indústria transformadora (com menor relevância no caso das actividades primárias) persiste um segmento relevante de actividades de serviços, o terciário das empresas segundo De Bandt (1995), reforçando a tendência para esbater as fronteiras entre sectores que já pareceram tão claras e inquestionáveis.

Olhando para a estrutura dos serviços de apoio à produção, as diferenças entre os vários segmentos surgem, nomeadamente entre os que permanecem mais intensivos em mão-de-obra, como os serviços de distribuição e aqueles onde tem sido possível adoptar formas mais racionais de produção, como nos serviços financeiros onde, apesar do aumento da procura, se tem observado uma redução do emprego, ao contrário dos serviços prestados às empresas onde o emprego continua em crescimento (quadro 1).

Quadro 1- Importância dos Serviços de Apoio à Produção na UE-15, 1994 (%)

	Emprego	VAB
Serviços de Distribuição	18.7	14.8
Serviços Financeiros	3.1	5.7
Serviços Prestados às Empresas	8.5	15.3

Fonte: EC, 1999

⁹ O relatório assume, contudo, que poderão ser estimativas grosseiras, dada a carência de informação sobre os serviços prestados às empresas, tanto do ponto de vista da procura como da oferta, e estabelece mesmo como uma prioridade a sua melhoria (EC, 1999).

Dos dois segmentos com maior peso na estrutura do emprego na UE, os serviços prestados às empresas distinguem-se pela maior produtividade. Se comparados com outros ramos dos serviços de apoio à produção, estes têm mostrado maior capacidade de crescimento, tendo em conta indicadores como o número de empresas, os recursos humanos e o VAB. A explicação reside, em parte, no facto de, nestes serviços, o contacto directo com os clientes permanecer importante e ainda não ser possível substituí-lo por outras formas de produção, o que significa que o aumento da procura tem impacto sobre o emprego e também que se tornaram serviços estratégicos para todas as actividades económicas.

3. O papel estratégico dos serviços prestados às empresas

Os serviços prestados às empresas (SEMP) são parte dos serviços de apoio à produção, ou seja, aqueles serviços não financeiros que têm por objectivo ajudar as empresas nas fases de concepção e produção do produto ou serviço, em processos de reestruturação, na adopção de novas tecnologias ou na implementação de processos de internacionalização. São um grupo bastante heterogéneo e diversificado que inclui desde os serviços técnicos e mais “tradicionais” (engenharia, arquitectura, jurídicos ..), a serviços mais recentes como a consultoria (informática, para os negócios e gestão), o processamento de dados, o *marketing* ou o fornecimento de pessoal, entre outros (ver fig 1).

Tratando-se de um grupo muito heterogéneo não era de esperar que todos os ramos tivessem a mesma importância para o aumento da competitividade da indústria. Por outro lado, ao mesmo tempo que crescia a procura de serviços de apoio à produção verificava-se uma deslocação dos mais banais para os mais avançados, nomeadamente para os relacionados com as TIC¹⁰. Este grupo mais restrito de serviços prestados às empresas, mas com reconhecido valor estratégico para a *performance* das actividades económicas, tem recebido diversas designações e uma particular atenção.

Um relatório sobre o impacto dos serviços às empresas na competitividade da indústria europeia distingue do conjunto os “serviços estratégicos” ou seja, aqueles que as empresas industriais consideram fundamentais por fazerem parte integrante da cadeia de produção e que têm os efeitos de sinergia mais elevados. A consultoria de gestão, os serviços informáticos, a engenharia e o controlo da qualidade, a publicidade e o *marketing* e a consultoria jurídica e financeira estariam

¹⁰ Seria interessante estudar este movimento de deslocação dos serviços mais banais para os mais avançados do ponto de vista da procura, através dos consumos intermédios, mas isso só seria possível se as Contas Nacionais tivessem informação mais desagregada. Actualmente só existe informação para o conjunto do ramo 42 – Serviços Prestados às Empresas.

neste grupo de serviços “estratégicos” (Doc. SEC 735, 1998). Moulaert (1991), Daniels (1995), Moulaert e Tödtling (1995) distinguem do conjunto dos serviços de apoio à produção aqueles com elevado conteúdo em conhecimento aos quais chamam serviços “avançados” de apoio à produção (*advanced producer service, APS*). Como refere Moulaert, (1995, p.261) os serviços prestados às empresas há muito que fazem parte das paisagens industriais, nomeadamente das inglesas; já os serviços avançados intensivos em conhecimento e em capital humano são uma realidade muito mais recente e poderão ter sido os “*architects of the flexibly integrated production system?*” (p.111). Neste grupo de serviços “avançados” de apoio à produção incluem-se a consultoria e engenharia de telecomunicações, a gestão de recursos humanos, o marketing estratégico, a consultoria de gestão, a consultoria financeira e a consultoria jurídica especializada. Mais recentemente, tendo em conta o contexto da sociedade do conhecimento, surgiu uma nova designação – a de serviços intensivos em conhecimento (*knowledge intensive business services, KIBS*).

Estas classificações nem sempre são muito claras e, sobretudo, existe alguma arbitrariedade na definição das actividades a incluir. Em parte, são o resultado de os serviços de apoio à produção abrangerem um leque muito diversificado de actividades, com comportamentos distintos. Ou seja, mesmo se todos têm um papel a desempenhar no apoio às actividades económicas, podemos distinguir uns mais estratégicos - aqueles que lidam com a informação e com o conhecimento.

Neste artigo considera-se o conjunto dos serviços prestados às empresas (SEMP) porque a ausência de bases de dados suficientemente desagregadas dificultaria a análise por subgrupos, independentemente do seu interesse.

O que distingue os SEMP de outros serviços é o facto de se posicionarem no mercado como empresas “criativas” de fornecimento de serviços especializados. Por outro lado, exigem um elevado nível de interacção com os seus clientes, com vantagens reconhecidas para ambas as partes. Uma relação de proximidade permite à empresa fornecedora conhecer bem e mesmo antecipar as necessidades do seu cliente, propondo-lhe a oferta de novos serviços; para um cliente que enfrenta um problema (de gestão, de fraca aceitação do produto no mercado, jurídico...), a rápida intervenção da empresa fornecedora do serviço pode ser relevante.

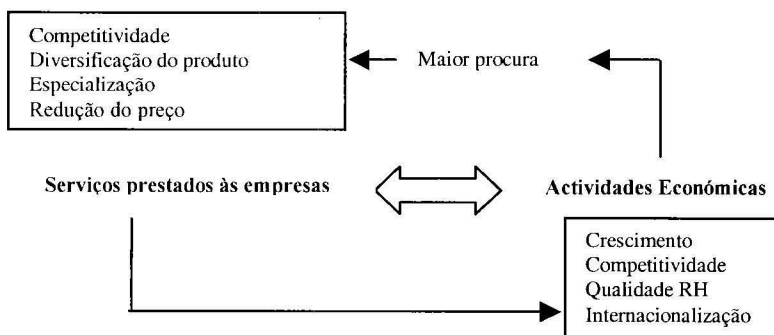
Porque o serviço é personalizado e adaptado às necessidades do cliente, este intervém de forma activa na sua definição e produção, fornecendo informações sobre as características da sua empresa, participando na definição do problema, na forma de o abordar e na escolha da solução que lhe parece ser a mais adequada. Diz-se que estes serviços são co-produzidos, ou que se está perante uma situação de servução¹¹. A necessidade de manter um contacto directo com o

¹¹ Esta noção é explicada por Bonamy e May (1994): “Ce néologisme, construit à partir de service et production et qui vien des travaux de marketing, désigne le rôle actif du client dans la prestation de service. Cette notion a été élaborée à partir du constat d’un manqué: dans l’économie des biens, il existe

cliente tem impedido que se avance para processos de produção estandardizados, como tem acontecido noutros ramos dos serviços, mas isso não significa que não possam explorar outros benefícios da rápida difusão das tecnologias de informação e comunicação. Tratando-se de serviços que lidam com a informação e com o conhecimento, o uso das TIC permite a estandardização de algumas tarefas, facilita a recolha de muito mais informação, reduz o custo do seu tratamento e armazenamento, facilita a interacção e o contacto com os clientes, mesmo não existindo proximidade física.

Para além da sua função estratégica, os serviços às empresas estabelecem relações dinâmicas com as outras actividades económicas (figura 2). Assim, enquanto aqueles podem fornecer serviços técnicos, consultoria, informação, apoio no desenvolvimento de novas tecnologias e gestão especializada, permitindo melhorar, entre outros aspectos, a competitividade, a gestão dos recursos humanos, a prospecção do mercado e a implementação de processos de internacionalização, ou seja, a *performance* das empresas clientes, também quanto mais animado for o mercado da procura mais competitivas se tornam as empresas fornecedoras, mais diversificado será o leque de produtos e quanto mais empresas existirem a oferecer os serviços menor será o seu preço.

Figura 2 - Relações Dinâmicas entre os SEMP e as outras Actividades Económicas



Num documento recente, o Conselho Europeu (1999) reconhece a importância dos serviços prestados às empresas para melhorar a competitividade da indústria e dos serviços europeus, bem como o seu potencial de crescimento (medido quer pelo emprego quer pelo VAB) e o seu papel relevante no apoio ao processo de crescimento e inovação das PME. Nos quinze países da UE, na década

des termes pour désigner le résultat (produit), l'action (produire), l'agent (producteur) et le processus (production); pour les services, le processus ne renvoie pas qu'aux actes de l'agent producteur isolé (le prestataire) mais doit inclure la participation du client, d'où la notion de servuction (p.274)

de 80 e até meados da de 90, as taxas de crescimento do emprego nos serviços às empresas foram largamente superiores às do conjunto da indústria transformadora e serviços (5.5% contra 0.4%), o mesmo acontecendo com o VAB (5.4% contra 1.5%) (EUROSTAT). Em 1994, estes serviços já contribuíam com mais de 15% do valor acrescentado da economia europeia (quadro 2)

Quadro 2 - Serviços Prestados às Empresas na UE-15

	Nº	% Total Economia
Emprego (1994)	11635000	8.5
Nº Empresas (1995)	2690130	15.0
VAB (1994) (MECU)	863500	15.3

Fonte: EC, 1999

É previsível que o processo de afirmação destes serviços no conjunto das economias mais desenvolvidas continue. A UE considera-os serviços estratégicos e decidiu, depois de lançar um estudo de caracterização, delinear e implementar uma política de apoio – cujas acções deverão estar em sintonia com outras políticas, nomeadamente a de apoio às PME, a da Sociedade da Informação e as Políticas de Concorrência e Comercial – estruturada segundo seis objectivos principais: aumentar os ganhos de produtividade nos próprios serviços e na economia em geral; estimular a criação directa de emprego no ramo e indirectamente pelo aumento da performance da economia em geral; estimular a competição entre as empresas do ramo no âmbito do Mercado Único, aumentando a transparência do mercado da oferta e reduzindo o custo dos serviços; promover a cooperação apoiando a criação de redes de empresas europeias de prestação destes serviços; facilitar a criação de novos serviços e a expansão dos existentes e assegurar uma distribuição regional equilibrada (COM (98) 534 final).

Mas este último objectivo dificilmente poderá ser concretizado. Tratando-se de serviços com uma procura muito específica e tendo em conta que as actividades produtivas estão desigualmente distribuídas no território europeu não é de estranhar que o mesmo aconteça com eles. Num estudo sobre os serviços prestados às empresas na UE, Rubalcaba (1999) conclui que existe uma relação muito estreita entre estes e o nível de desenvolvimento económico dos países membros: a Alemanha liderava, em 1994, em 14 das 21 categorias de serviços consideradas, seguida pelo Reino Unido (RU), França e Itália, enquanto em Portugal se observava uma enorme carência (p. 392-394). Em 1994, no Reino Unido, na França ou na Alemanha, eles já representavam respectivamente 19.5%, 18.0% e 14.2% do VAB, mas em Portugal o seu valor ficava muito abaixo da média.

Estes serviços parecem ser mais um vector de reforço da clivagem entre os países mais e menos desenvolvidos de uma União onde, como vectores de “apro-

ximação”, para além do comportamento demográfico, não parecem existir muitos mais.

Uma outra questão ainda em aberto ao nível da UE é a da criação de um verdadeiro mercado interno para os serviços, à semelhança de outras situações onde foi possível avançar mais rapidamente, como no caso da mobilidade de bens e pessoas. Mas, para que isso aconteça, é necessário eliminar as restrições e a legislação discriminatória que funcionam como barreiras limitando a livre circulação de serviços e aumentando os custos do fornecimento fora do mercado doméstico. A privatização, a desregulação e a liberalização de sectores como as telecomunicações, a banca, os seguros e os transportes são passos importantes para a criação desse mercado único mas persistem ainda muitas barreiras, como a diversidade linguística e cultural e a especificidade dos mercados.

No caso dos SEMP, a necessidade de proximidade ao cliente e o facto de estes serviços serem co-produzidos podem ser factores condicionantes de um mais amplo processo de internacionalização. No entanto, May concluiu (1999), em resultado de um conjunto de entrevistas realizadas a empresas de serviços “intelectuais”, que as características contratuais do mercado (tipos de contratos, cálculo do valor pessoas/dia e que impõem a presença junto do cliente) e do tipo de clientes são, por vezes, mais impeditivas do que as dificuldades técnicas de prestação do serviço à distância.

Apesar de no processo de globalização dos serviços às empresas estarem presentes os principais vectores – comércio, investimento directo e acordos de cooperação – os dois últimos continuam a ser as formas privilegiadas de abordar mercados não domésticos porque permitem manter a proximidade ao cliente. Em 1997, os serviços às empresas e o imobiliário foram responsáveis por 16% do total dos fluxos de investimento directo da UE no exterior e pesaram apenas 5% no comércio mundial e nas operações de Fusões & Aquisições (F&A) realizadas (Rubalcaba Bremejo e Cuadrado Roura, 2001).

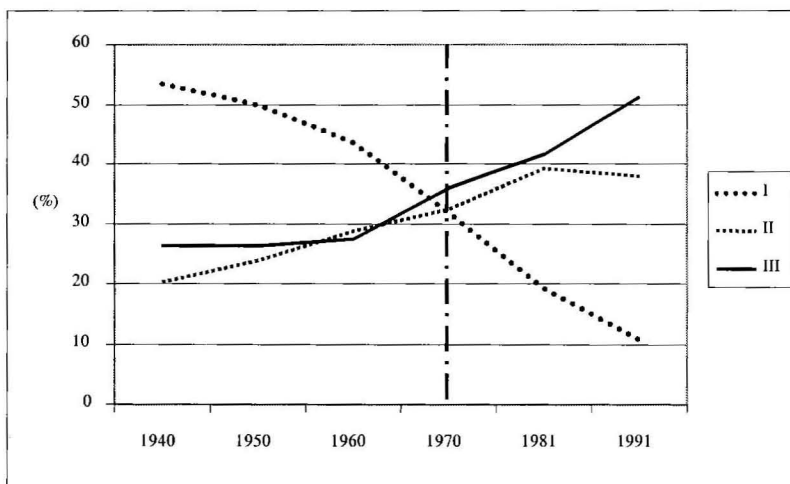
4. Os serviços prestados às empresas em Portugal

4.1. Evolução dos serviços

Tal como nas economias desenvolvidas também em Portugal se tem observado, ao longo das últimas décadas, a redução da importância da base industrial e a crescente relevância do sector terciário mas, contrariando a evolução esperada, a economia portuguesa passou de uma situação de dominância das actividades do primário (tardia em relação ao resto da Europa) para outra em que as actividades de serviços ocupavam a maior parte da população activa (Lopes, 1996).

Nas décadas de 40 e 50, as actividades incluídas no sector primário dominavam incontestavelmente a estrutura da população activa (figura 3). Com o sector primário em queda os outros começaram a ganhar relevância na estrutura da população activa. O excepcional crescimento observado no sector terciário na viragem da década de 60 para a de 70 ficou a dever-se ao aumento da oferta turística, em grande parte consequência da chegada de operadores internacionais, que estimulou o crescimento de um conjunto de serviços de apoio, directa e indirectamente relacionados com esta actividade.

Figura 3 - Evolução da População Activa em Portugal, por sectores de actividade



Fonte: INE

A adesão à EFTA e posteriormente à CEE colocou a ênfase na indústria transformadora. Capitais nacionais e estrangeiros procuraram tirar partido do diferencial de custos salariais que separavam Portugal dos outros parceiros para produzir bens de consumo destinados a abastecer esses mercados. Com algumas excepções, esses investimentos pouco contribuíram para a inovação do nosso tecido empresarial, antes reforçaram o padrão produtivo já definido.

Já no caso dos serviços, as alterações observadas ao longo das décadas de 60 a 80 foram relevantes tendo-se traduzido no crescimento do emprego (mais de 700 mil novos empregos em especial entre 1970 e 1981), na atenuação das clivagens regionais e também no aumento, qualificação e diversificação da oferta. Enquanto em 1960, em muitos dos concelhos do país, o peso do emprego nos serviços não atingia os 15% e, na maioria, não ultrapassava os 25%, em 1970, na sequência da emigração e da redução do número de activos na agricultura e também da abertura política e económica ao exterior, da expansão do turismo de massas, do desenvol-

vimento dos serviços do Estado, o panorama era francamente melhor (Teixeira, 1988). Ao mesmo tempo que o êxodo das áreas rurais fazia desaparecer o “terciário arcaico”, as alterações políticas e económicas do pós-1974 deram um impulso significativo ao desenvolvimento dos serviços, em particular no caso dos serviços sociais (educação e saúde) e ao crescimento do aparelho administrativo local (Alves e Pires, 1980). Os autores notam, contudo, que apesar de se terem esbatido as clivagens regionais persiste uma forte polarização da oferta de serviços no litoral, em especial nas duas Áreas Metropolitanas (AM), seguindo de perto a distribuição dos potenciais consumidores, a população e as actividades económicas. Esse padrão regional foi reforçado com a evolução do emprego nos serviços entre 1981 e 1991 (Alves, 1994).

A adesão à CEE criou de novo boas perspectivas para o investimento estrangeiro que, sem novidades, continuou a apostar nos sectores intensivos em mão-de-obra. Mas, ao mesmo tempo que se criavam novas empresas outras iam encerrando por incapacidade de competirem em mercados mais abertos e concorrenciais. Para o emprego industrial esta foi uma fase em que se assistiu, em simultâneo, à criação de novos empregos e à extinção de outros, situações com impacto sectorial e territorial muito diferenciado. O saldo final foi ligeiramente positivo tendo o número de activos na indústria transformadora crescido pouco mais de 4%, entre 1981 e 1991¹².

Numa segunda fase o investimento estrangeiro orientou-se também para os serviços. Os capitais e empresas estrangeiras deram um importante contributo para a modernização, diversificação e qualificação da oferta de serviços e, de entre os vários ramos, os serviços de apoio à produção receberam uma parte não negligenciável de Investimento Directo Estrangeiro (IDE).

Começaram a chegar multinacionais dos mais diversos ramos dos serviços: desde as actividades financeiras, à consultoria, ao *marketing* e publicidade, à distribuição, realizando investimento directo, através do *franchising* ou outro tipo de estratégias de penetração no mercado nacional (Teixeira, 1996; Teixeira e Pires, 2001).

A alteração da Classificação das Actividades Económicas (CAE) dificulta a análise de uma série mais longa, mas é visível o impacto no emprego resultante da adesão à CEE, da entrada de capitais estrangeiros e de fundos comunitários e a crise económica no início da década de 90. Durante todo este período, os serviços tiveram melhor performance do que a indústria transformadora e os serviços às empresas cresceram a um ritmo superior ao do conjunto do sector terciário. No final da década de 90 já era clara a tendência para a retracção do emprego em

¹² Apesar de o emprego ter crescido quase 40 % nas ITV, noutros ramos teve uma evolução menos favorável.

todos os ramos de actividade. Mesmo no caso dos serviços, o crescimento é cada vez menor e, se não fossem os serviços prestados às empresas, a Administração Pública, a Saúde e, com menor relevância, a Educação, o comportamento teria sido semelhante ao da média das actividades económicas (quadro 3).

Quadro 3 - Variação do número de Pessoas ao Serviço, por ramos de actividade, 1988-1999

Ramos de Actividade	88/89	89/90	90/91	91/92	92/93	93/94	94/95	95/96	96/97	97/98	98/99
Total Act Económicas	9,2	1,4	1,3	1,3	-2,6	0,0	a)	-0,2	5,4	5,1	4,5
Ind Transformadora	7,3	0,8	-1,7	-1,2	-6,0	-5,1		-3,8	2,7	1,4	1,6
Total Serviços	10,6	2,1	4,2	4,3	0,5	5,0		2,4	5,8	7,6	6,5
Serviços às Empresas	24,5	12,4	12,9	6,9	-0,3	15,8	b)	8,5	16,6	23,0	6,7
Alug Máq e Equipam.	-	-	-	-	-	-	-	0,4	0,7	8,7	8,2
Act Inform e Conexas	-	-	-	-	-	-	-	7,2	20,3	30,0	24,6
Outras Serv às Emp.	-	-	-	-	-	-	-	9,0	17,1	23,2	5,8

Fonte: MESS/MTS

Nota: a) alteração da CAE; b) até 1994 os serviços às empresas incluíam as Operações sobre Imóveis e não existem dados desagregados.

4. 2. Os serviços prestados às empresas em Portugal: caracterização e evolução

Os serviços prestados às empresas¹³ têm vindo gradualmente a afirmar-se na economia nacional. Em 2000, representavam um universo de perto de 40 mil empresas e de cerca de 250 mil activos (Estatísticas das Empresas, INE). Tendo em conta, por um lado, o papel estratégico que estes podem desempenhar no reforço da competitividade em especial no caso de empresas mais pequenas que não têm dimensão para os produzir internamente e, por outro lado, que o tecido empresarial português é dominado precisamente por PME, parecem criadas as condições para um maior desenvolvimento deste tipo de serviços.

Na ausência de inquéritos regulares ao consumo das empresas industriais e de serviços, que nos permitiriam observar o comportamento do lado da procura, é difícil traçar um panorama completo sobre estes serviços em Portugal. Ferrão e Domingos (1985) notaram que as empresas portuguesas recorriam com pouca frequência aos serviços prestados às empresas e, exceptuando os serviços financeiros, era mesmo reduzido o recurso aos serviços mais inovadores. Por outro lado, faziam-no como forma defensiva, para resolver problemas pontuais e raramente numa abordagem pró-activa, ao contrário das PME de outras regiões europeias.

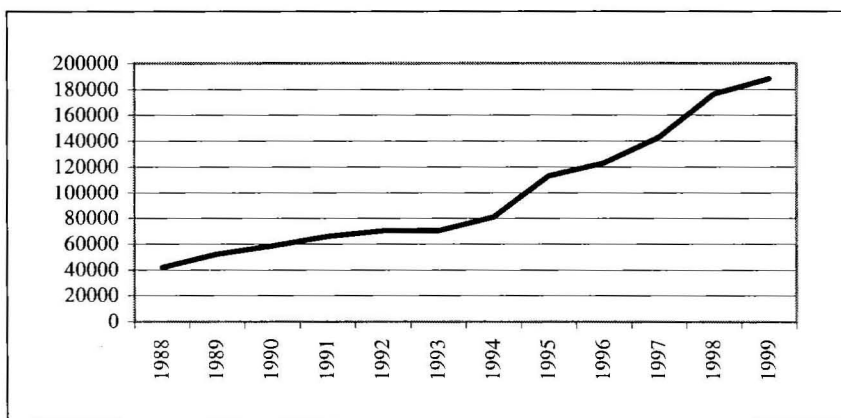
¹³ Procurámos tirar partido de diversas fontes estatísticas que nos permitissem avaliar quer a importância destes serviços no tecido económico, quer a sua evolução recente. Todas têm, no entanto, alguns inconvenientes: a base do MESS/MST reporta-se apenas a empresas com assalariados, deixando de fora um conjunto importante de empresas em nome individual que, no caso destes serviços, pode ser relevante; as Estatísticas das Empresas, do INE, publicam dados a três dígitos, mas são relativamente recentes e apresentam algumas lacunas na desagregação regional; as Contas Nacionais são publicadas com algum atraso e os valores referem-se ao conjunto dos serviços às empresas. Por outro lado, a partir de 1995, foi adoptada uma nova revisão da CAE.

Nos distritos industriais italianos e no West Midlands, o crescimento dos serviços avançados está relacionado com o aumento da procura por parte das PME com o objectivo de melhorarem a sua competitividade no mercado global (Cavola e Martinelli (1995), Daniels (1995)).

Parece, no entanto, provável que a situação tenha melhorado em Portugal desde então, até porque a oferta tem mostrado bastante dinamismo.

Apesar de estarem em crescimento já em finais da década de oitenta, é nos anos noventa, em particular a partir de meados da década, que se observa uma evolução mais acentuada do número de activos a desempenhar funções nestes serviços. Este período de crescimento contínuo dos últimos 5 anos parece estar a dar lugar a uma fase de estagnação, que poderá estar relacionada com o abrandamento do crescimento da economia nacional (figura 4). Beneficiando de ritmos de crescimento do emprego superiores aos das outras actividades económicas, a sua importância na estrutura da população activa continua a dilatar-se e, em 1999, significavam quase 8% do total de activos e mais de 14% do emprego no terciário (figura 5). Mesmo assim ainda parecem existir potencialidades de crescimento, se tivermos em conta que o peso de 8.5% no total do emprego era a média da UE, em 1994.

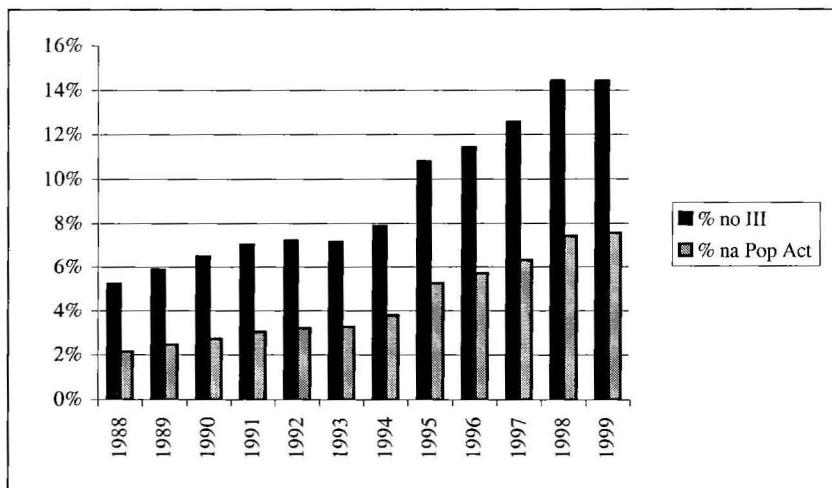
Figura 4 - Pessoas ao Serviço nos Serviços Prestados às Empresas, 1988 a 1999



Fonte: MESS/MTS

Nota: de 1988 a 1994 inclui Operações sobre Imóveis; 1995 nova revisão da CAE)

Figura 5 - Peso dos Serviços Prestados às Empresas no Sector Terciário e no Total da População Activa, 1988-1999



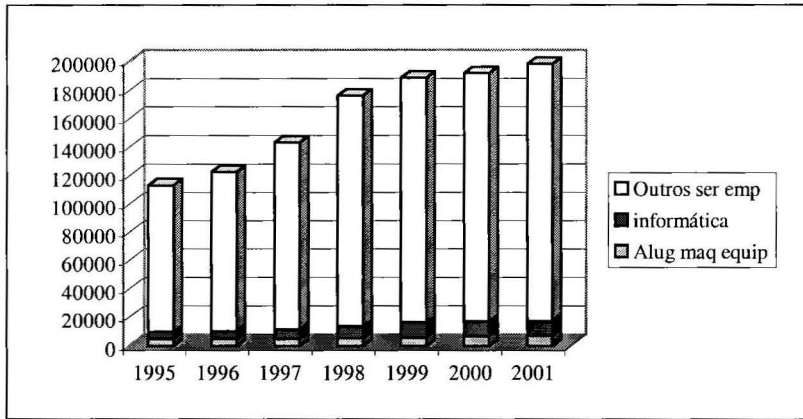
Fonte: MESS/MTS

Como vimos, os serviços prestados às empresas são um grupo muito heterogéneo e mesmo desequilibrado, se tivermos em conta o peso de cada ramo. Enquanto o ramo “outros serviços às empresas” (CAE 74) representava, em 1999, 90% do emprego, os outros dois, o ramo “actividades informáticas e conexas” (CAE 72) e o ramo “aluguer de máquinas e equipamento” (CAE 71) significavam pouco mais de 6% e de 3% (figuras 6 e 7)¹⁴. Esta estrutura não sofreu modificações relevantes ao longo deste período, mais é significativo o aumento do peso do ramo “actividades informáticas”, de 4.7% para 6.1%.

O próprio ramo “outros serviços às empresas” agrega actividades tão diferenciadas como a consultoria empresarial e de gestão (CAE 741) e as actividades de limpeza (CAE 747). Por outro lado, enquanto as “actividades de ensaios e análises” (CAE 743) são irrelevantes, em termos de emprego, as “actividades jurí-

¹⁴ Aluguer de máquinas e de equipamento sem pessoal (CAE 71): 711 – aluguer de veículos automóveis; 712 – aluguer de outros meios de transporte; 713 – aluguer de máquinas e de equipamento. Actividades informáticas e conexas (CAE 72): 721 - consultoria em equipamento informático; 722 – consultoria e programação informática; 723 – processamento de dados; 724 – actividades de bancos de dados; 725 – manutenção e reparação de máquinas de escritório, de contabilidade e de material informático; 726 – outras actividades conexas à informática e de material informático. Outras actividades de serviços prestados principalmente às empresas (CAE 74): 741 – actividades jurídicas, de contabilidade e de auditoria, consultoria fiscal; estudos de mercado e sondagens de opinião; consultoria empresarial e de gestão; 742 - actividades de arquitectura, de engenharia e técnicas afins; 743 - actividades de ensaios e análises técnicas; 744 – publicidade; 745 - selecção e colocação de pessoal; 746 - actividades de investigação e de segurança; 747 - actividades de limpeza industrial; 748 - outras actividades de serviços prestados principalmente às empresas.

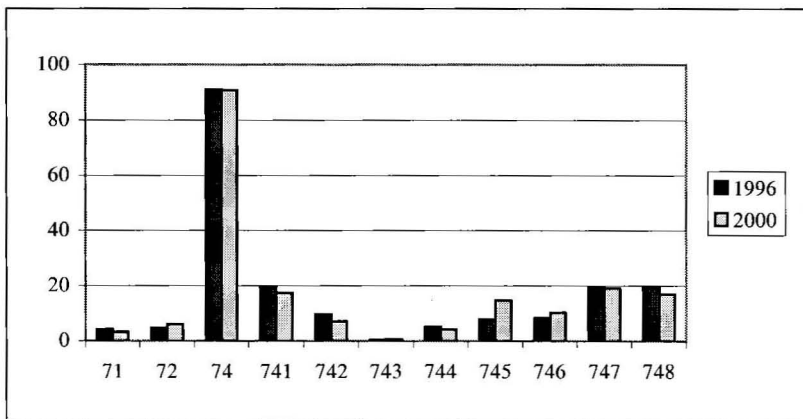
Figura 6 - Número de Pessoas ao Serviço nos Serviços Prestados às Empresas, 1995-2001



Fonte: MST Nota: 2000 e 2001, Emprego Estruturado

dicas, de consultoria e de gestão” (CAE 741), as “actividades de limpeza industrial” (CAE 747) e as “outras actividades às empresas” (CAE 748) representavam cerca de 20% cada, mas estavam a perder importância em favor da “selecção e colocação de pessoal” (CAE 745) e das “actividades de investigação e segurança” (CAE 746).

Figura 7- Estrutura dos Serviços Prestados às Empresas, segundo o Pessoal ao Serviço (%)



Fonte: Estatísticas das Empresas, INE

Apesar de o emprego ter variado 23%, entre 1996 e 2000, os ritmos de crescimento foram distintos e algumas actividades apresentavam já uma tendência inversa. O decréscimo do emprego afectou todas as actividades do ramo “alu-

guer de máquinas e equipamento” (CAE 71) e pontualmente as actividades de arquitectura e engenharia (CAE 742) e de publicidade (CAE 744). Os ramos de maior crescimento foram aqueles onde se incluem actividades emergentes como as “actividades de bancos de dados”, a “consultoria de equipamento informático”, a “consultoria e programação informática”, do ramo 72, para além da “selecção e colocação de pessoal” (CAE 745); em todos eles o emprego mais do que duplicou neste período. As elevadas taxas de crescimento são, em parte, o resultado de baixos valores de partida, mas também traduzem o aumento da procura destes serviços associados ao desenvolvimento das TIC e à crescente complexidade de muitas ferramentas de gestão que implicam o recurso a empresas especializadas, como as de consultoria informática para acompanhar a sua introdução na empresa.

Em Portugal, tal como tem sido observado noutros estudos (De Bandt, 1995; Juleff, 2000), a estrutura empresarial é atomizada e as empresas de muito pequena dimensão representam mais de 80% do total, embora pareça esboçar-se uma tendência para a redução do seu peso em favor de empresas de média dimensão e mesmo de grande dimensão, em particular no caso das actividades informáticas e conexas (quadro 4). Muitas das empresas são em nome individual, pequenos gabinetes sem assalariados ou recorrendo ao trabalho temporário quando necessário. Juleff (2000), no inquérito que realizou aos SEMP na Escócia descobriu que 70% eram empresas em nome individual sendo as restantes sedes sociais e filiais de grandes empresas. Em Portugal, o tecido empresarial também traduz uma ampla diversidade de situações que vão desde as empresas globais (como a AtKearney, Accenture, PriceWaterhouseCoopers, Ernest & Young, Hewit, Deloit & Touch e Boston Consulting) que criam filiais para explorar o nosso mercado até às pequenas empresas de base local.

A presença de filiais das principais empresas estrangeiras de serviços prestados às empresas em Portugal é tão forte que, segundo Moulaert e Tödtling (1995), pode fragilizar este ramo de actividade e torná-lo muito dependente do exterior. Mas também pode servir de *spin-offs* para quadros superiores que, por desejo de se tornarem independentes, foram criando as suas próprias empresas. Coe e Townsend (2000) também notaram (à semelhança de outros estudos empíricos sobre serviços de apoio à produção) que a maioria das novas empresas de actividades informáticas criadas eram *start-ups* ou *spin-offs* de empresas existentes nas regiões em estudo “*the survey results indicate that firm formation in the computing industry is to a large extent self generating, with founders originating from computer hardware and service companies together accounting for some 75% of new firm formations in Hertfordshire and Berkshire.*” (p.12).

Não existem inquéritos que nos permitam concluir que a maior parte dos fundadores das novas empresas de informática e actividades conexas criadas em

Portugal sejam antigos trabalhadores de empresas similares (eventualmente de média dimensão e estrangeiras) mas parece provável que também tenha ocorrido este processo de mobilidade para a constituição da sua própria empresa. Assim se explica não só a importância de empresas de muito pequena dimensão mas também a sua juventude. Contudo, a ser assim, seria de esperar o reforço das empresas de pequena dimensão, mas o que acontece é precisamente o inverso: em 1999, as empresas com mais de 50 trabalhadores representavam 4% do total, contra 2.3% em meados da década.

Quadro 4 - Distribuição dos Estabelecimentos do Ramo dos Serviços Prestados às Empresas, segundo a Dimensão

(CAE, Rev2) Nº pes serv.	Alug Maq. Equip.		Act Infor. e Conexas		Outros serv empresas	
	1995	1999	1995	1999	1995	1999
Até 9	87.9	85.3	79.9	77.2	87.0	86.3
10-19	7.2	9.2	12.7	13.2	7.4	7.4
20-49	4.0	4.3	5.1	5.6	3.0	3.6
50-99	0.9	1.0	1.7	2.0	1.2	1.3
100 e +	-	0.2	0.6	2.0	1.4	1.4

Fonte: MTS

Se o modelo pós-fordista enfatizou a importância das empresas pequenas, flexíveis e orientadas para o mercado, tanto na produção industrial como nos serviços, também é verdade que as empresas globais foram ganhando dimensão, por processos de fusão e aquisição, e que as empresas de muito pequena dimensão, económica e de recursos humanos, têm mais dificuldade em ultrapassar a instabilidade do mercado e o aumento da concorrência. Talvez por isso se assista a um reforço dos escalões de maior dimensão em todos os ramos.

Este ramo de actividade também é caracterizado pela elevada taxa de natalidade de empresas (quadro 5). Entre 23% e 40%, têm menos de quatro anos e, no caso das actividades informáticas, 5% têm mesmo menos de um ano. As actividades mais tradicionais, como o aluguer de máquinas, são as que marcam presença no tecido económico há mais tempo, pois quase 10% têm mais de 20 anos; o grupo heterogéneo “outros serviços às empresas” está numa situação intermédia enquanto o ramo das actividades informáticas é formado por empresas muito jovens (46% têm menos de quatro anos). Como já foi referido, tratando-se de actividade privadas, espera-se que este dinamismo da oferta seja a resposta a estímulos do mercado.

Quadro 5 - Distribuição das Empresas do Ramo dos Serviços Prestados às Empresas, segundo a Antiguidade da Empresa

(CAE, Rev2)	Aluguer Maq. Equip.		Act Infor. e Conexas		Outros Serv Empresas	
Esc. Dimensão	1995	1999	1995	1999	1995	1999
Até 1 ano	2.8	3.4	5.7	5.4	4.7	4.4
1 e 4 anos	25.3	23.4	41.7	40.2	31.2	30.4
5 e 9 anos	37.1	24.7	34.6	32.0	31.8	27.9
10 e 19 anos	17.4	33.2	12.7	18.0	17.6	25.2
+ 20 anos	8.0	9.8	2.1	1.6	5.2	6.3
Ignorado	9.4	5.5	3.2	2.8	9.5	5.8

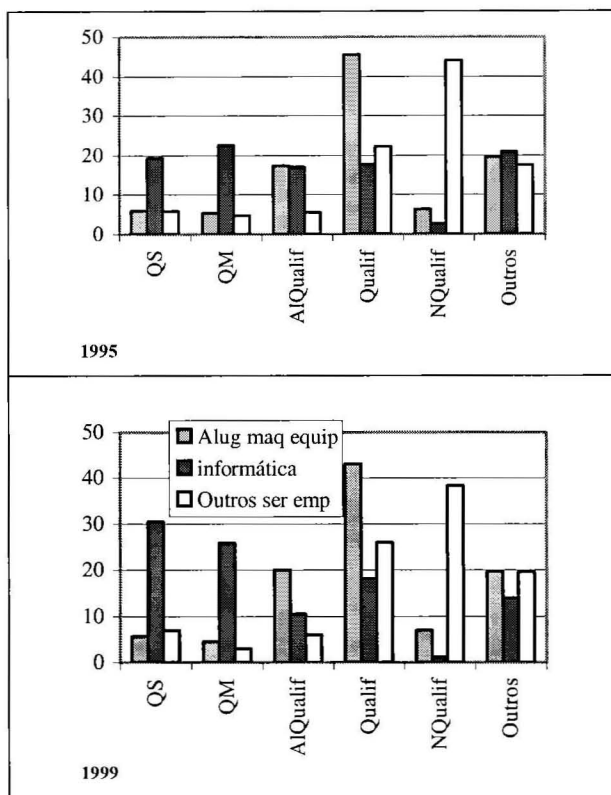
Fonte: MTS

Tendo em conta que, em média, o nível de qualificação da mão-de-obra em Portugal é um dos mais baixos da UE, o panorama dos serviços prestados às empresas é globalmente distinto, apesar de as diferenças entre os ramos dificultarem a análise de conjunto. Nas actividades informáticas, os quadros superiores e os quadros médios são os níveis de qualificação dominantes e reforçaram o seu peso entre 1996 e 1999. Em sentido oposto, o ramo “outros serviços às empresas” apresenta mais semelhanças com a média nacional pela forte presença de emprego não qualificado. A sua redução em favor de activos qualificados é, no entanto, um sinal positivo de mudança (figura 8).

Corroborando os dados anteriores, verifica-se que a percentagem de licenciados é muito elevada no caso das “actividades informáticas e conexas” e evoluiu favoravelmente ao longo da década de noventa, em todos os ramos, enquanto o peso dos activos com baixas qualificações (até o 2º Ciclo do Ensino Básico) tem vindo a reduzir-se (quadro 6).

A taxa de feminização dos trabalhadores por conta de outrem nos SEMP não é muito elevada, tendo em conta a média dos serviços e reduz-se ainda mais se considerarmos, por exemplo, a categoria quadros superiores. Por outro lado, contrariando a ideia de que as mulheres têm cada vez mais acesso aos lugares ocupados tradicionalmente pelos homens, a taxa de feminização nestes serviços reduz-se entre 1995 e 2000 (quadro 7). A única excepção é o ramo “outros serviços às empresas” por incluir actividades intensivas em mão-de-obra como a limpeza industrial, actividades de ensaios e análises técnicas ou estudos de mercado e sondagens de opinião onde, apesar de serem actividades a requerer níveis de qualificação distintos, as mulheres encontram mais facilmente emprego. Considerando que este ramo também inclui actividades predominantemente masculinas, como as consultorias, a arquitectura e as engenharias, esta média pode, no entanto, encobrir taxas de feminização muito elevadas em algumas actividades.

Figura 8 - Trabalhadores por Conta de Outrém nos Serviços Prestados às Empresas, segundo o Nível de Qualificação (%)



Fonte: MTS

Quadro 6 - Trabalhadores por Conta de Outrém, segundo a Habilitação

(CAERev2)	Alug Maq. Equip.		Act Infor. e Conexas		Outros Serv Empres.	
	1995	1999	1995	1999	1995	1999
Inf 1º ciclo Ens Bás	1.0	1.0	0.1	0.1	3.9	2.3
1º ciclo Ens Básico	25.6	22.8	2.8	2.0	33.2	27.8
2º ciclo Ens Básico	17.0	14.3	4.0	3.1	14.7	14.1
3º ciclo Ens Básico	18.0	18.5	13.8	10.2	15.8	17.2
Esc Profissionais	31.7	35.2	43.4	38.5	22.0	26.4
Ens. Superior	6.7	8.2	35.9	46.1	10.4	12.2
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fonte: MTS

Em síntese, o ramo dos SEMP em Portugal é constituído por actividades muito distintas, que vão desde as mais tradicionais incluídas no ramo aluguer de máquinas, onde se encontram as empresas mais antigas e com recursos humanos menos qualificados, até às actividades informáticas representando as empresas mais jovens deste grupo, as que fazem uso de pessoal mais qualificado (quase

metade são licenciados) e também as empresas de maiores dimensões. O que significa que em Portugal, à semelhança dos outros países da UE, também se observou um *boom* nas actividades informáticas, em particular desde meados da década de noventa, cujo emprego cresceu 60%, bem acima da média de 23% para o conjunto dos SEMP.

Quadro 7 - Taxa de Feminização dos Trabalhadores por Conta de Outrém nos Serviços Prestados às Empresas

	1995		1999	
	Total	Q. Sup	Total	Q. Sup.
Aluguer Maquinas e Equip	32.9	21.9	32.0	17.2
Activ. Informáticas e Conexas	36.5	22.6	33.2	24.7
Outros Serviços às Empresas	55.2	32.0	54.4	35.1

Fonte: MTS

Para fazer uma breve análise da procura, utilizámos a informação contida nas Contas Nacionais (entre 1986 e 1995, últimas CN publicadas). Assim, podemos observar, por um lado, quais são os destinos privilegiados da produção do ramo “serviços prestados às empresas” e, por outro lado, qual o peso do consumo intermédio (CI) deste tipo de serviços no consumo intermédio total de cada um dos ramos de actividade, ou seja, a quem vendem os serviços prestados às empresas os seus serviços e que importância assume esse consumo na estrutura dos consumos intermédios das actividades económicas.

Num trabalho anterior, Pires (1989) já tinha observado, no início da década de oitenta, que não só o consumo intermédio destes serviços estava em crescimento como já apresentava uma estrutura muito diversificada distribuindo a sua produção por um leque amplo de actividades industriais (nomeadamente a têxtil e vestuário) e de serviços.

Na verdade, o ritmo de crescimento do C.I de serviços prestados às empresas é, ao longo deste período, muito superior ao do C.I total e o afastamento acentua-se com o tempo. Apesar de se tratar de preços correntes e de as elevadas percentagens traduzirem os baixos valores de partida, não deixa de ser significativa a distinta tendência de evolução. Esta parece mostrar que, apesar de abrandar o consumo intermédio total, sobretudo no início da década de noventa associado a um período de crise económica, as empresas mantiveram o mesmo ritmo de consumo de SEMP talvez por considerarem que estes poderão desempenhar um papel estratégico não só no apoio em fases de crescimento mas também na superação de momentos difíceis. Com apenas algumas excepções (petróleo, outras indústrias transformadoras e serviços não mercantis de saúde e educação) o ritmo de crescimento do CI de serviços prestados às empresas foi superior ao do crescimento do CI total.

Quadro 8 - Taxa de Crescimento dos Consumos Intermédios, 1986-1995 (%)

	SEMP	Total
1986/90	159.9	77.7
1990/95	154.0	38.7

Fonte: Contas Nacionais, INE

A estrutura do destino da produção dos SEMP é muito fragmentada já que, com apenas algumas excepções, estes vendem serviços para todos os ramos de actividade. Contudo, podem definir-se três grandes grupos distinguindo os ramos segundo a sua importância como destino da produção dos SEMP (quadro 9).

Num primeiro grupo incluem-se as actividades que são pouco relevantes como clientes, representando menos de 1% do total das vendas. Por exemplo, as pescas, o processamento de produtos primários e os outros ramos industriais não incluídos no grupo 2 são fracos consumidores de SEMP.

Quadro 9 - Destino da Produção do Ramo "Serviços às Empresas", 1995

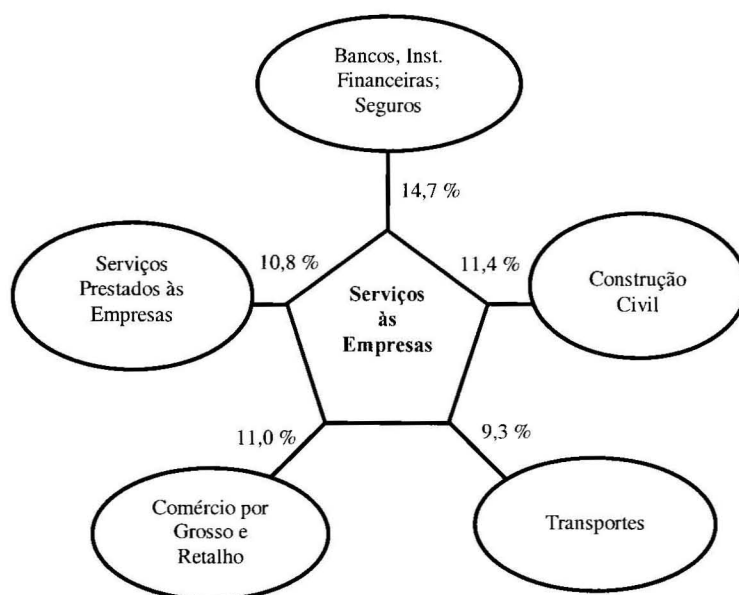
	1º Grupo	2º Grupo	3º Grupo
Destino da Produção do ramo Serviços às Empresas	< a 1%	1% a 4.9%	> a 5%
Actividades	Pescas, petróleo, electricidade, gás água; ramos ind. transformadora não incluídos no grupo 2; recuperação e reparação; serviços não mercantis educação e saúde, outros serviços não mercantis	Ag. e caça; têxteis e vestuário; curtumes e couro; produtos metálicos; mat. de transporte; madeira e cortiça; restaurantes e hotéis; serviços mercantis de educação e saúde, outros serviços mercantis; administração pública	Construção civil; com. grosso e a retalho; bancos e instituições financeiras; seguros; serviços às empresas; transportes e comunicações
Total dos Grupos			
1995	10,1 %	41,9 %	48,0 %
1986	11,4 %	38,3 %	50,3 %

Fonte: Contas Nacionais, INE

Num outro grupo, que poderíamos designar por consumidores médios, encontram-se alguns ramos da indústria transformadora que, em comum, apresentam o facto de estarem entre os mais exportadores como os têxteis e vestuário, a madeira e cortiça e a produção de material de transporte. No caso da fileira têxtil a necessidade de criar produtos e marcas, de produzir catálogos, de utilizar serviços de apoio à exportação e de organizar a participação em feiras, justificam o consumo de serviços. O mesmo acontece com outros ramos com elevado grau de internacionalização.

Finalmente, o último grupo junta os principais consumidores dos serviços prestados às empresas. São apenas quatro mas, em 1995, consumiram 48% da produção do ramo. Como se pode observar os próprios serviços prestados às empresas encontram-se neste grupo que inclui, para além da construção civil, forte consumidora de serviços técnicos, como as engenharias e a arquitectura, apenas ramos dos serviços. A existência de importantes trocas intra-sectoriais parece ser outra característica destes serviços: cerca de 11% da produção dos serviços prestados às empresas são C.I. dos próprios serviços prestados às empresas e se incluirmos os serviços financeiros esse valor passa a ser de 25%.

Figura 9 - Destino da Produção dos Serviços Prestados às Empresas, 1995



Fonte: Contas Nacionais, INE

Esta estrutura não sofreu modificações apreciáveis entre 1986 e 1995, para além do ligeiro reforço do peso do grupo intermédio. Em relação aos ramos, considerados individualmente, há a salientar algumas alterações que consideramos positivas, como o facto de, no grupo de actividades com ritmos de crescimento do consumo de SEMP claramente acima da média, se incluírem a agricultura¹⁵ e as pescas, para além dos próprios serviços prestados às empresas, a restauração e

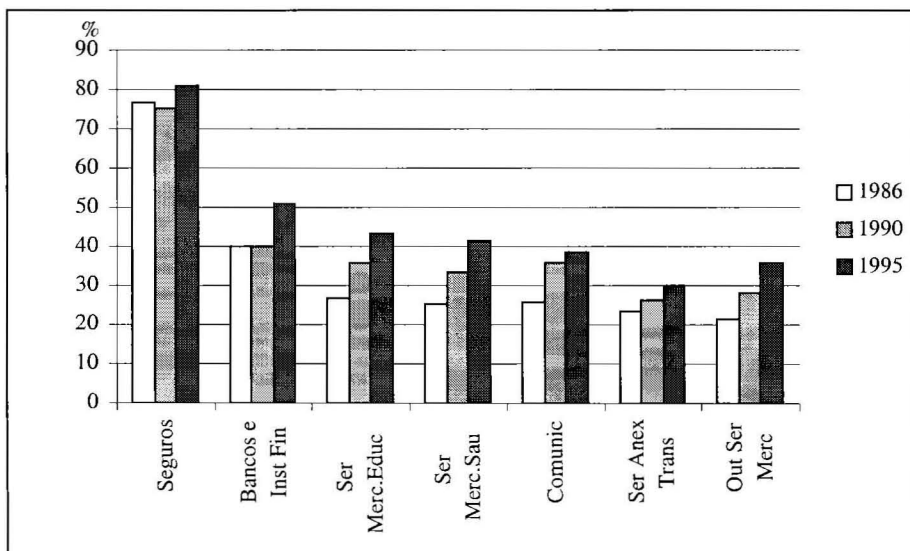
¹⁵ O peso da agricultura na estrutura do destino da produção dos SEMP passou de 0.6%, em 1986, para 1.4%, em 1995.

hotelaria, a fabricação de vidro e minerais não metálicos e ainda, entre 1990 e 1995, os serviços não mercantis de educação e saúde e a construção civil, actividade que tem beneficiado de elevados ritmos de crescimento representando um segmento importante da economia nacional.

Não é possível perceber, com o nível de desagregação das Contas Nacionais, se existem diferenças no destino da produção, ou seja, se cada um dos ramos dos SEMP tem clientes preferenciais. Por exemplo, Tödtling e Traxler (1995), observaram que as actividades de consultoria têm como clientes maioritários as empresas industriais enquanto o *marketing* e a publicidade se orientam sobretudo para empresas de serviços.

Se, numa outra perspectiva, tivermos em conta o peso relativo dos SEMP na estrutura dos consumos intermédios dos vários ramos de actividade, percebermos como estes se destacam em alguns deles enquanto são ainda insignificantes em muitos outros. As instituições financeiras e os seguros, os serviços de distribuição, a construção civil e os próprios serviços às empresas são grandes consumidores de serviços intermédios. Mais de metade do C.I. dos Bancos e Instituições Financeiras e 80% no ramo dos Seguros são serviços produzidos no grupo dos SEMP (figura 10). Já no caso da agricultura, apesar do crescimento do consumo de SEMP ter sido significativo neste período ele ainda representava, em 1995, menos de 4% do total do C.I..

Figura 10 - Importância dos Consumos Intermédios de Serviços Prestados às Empresas no Total dos Consumos Intermédios dos Ramos (%)



Em todos eles o consumo deste tipo de serviços cresceu, em termos relativos, ao longo da década, com destaque para os bancos e instituições financeiras e para os serviços mercantis de educação e saúde. O crescente desenvolvimento da componente privada destes serviços, que funcionam enquadrados numa lógica de mercado, obriga-os a fazer uso do *marketing*, da consultoria, do apoio informático e da formação profissional para aumentar a sua eficiência, e explica porque se estão a transformar em importantes clientes dos serviços prestados às empresas. No caso dos serviços mercantis de saúde e de educação, o C.I. de SEMP já representava, em 1995, um pouco mais de 40% do total dos seus consumos intermédios.

Ao longo da década foi crescendo o consumo de SEMP não só nas actividades que tradicionalmente os utilizavam, e a um ritmo superior ao do conjunto dos C.I., como foram surgindo novos consumidores. Entre eles estão os serviços não mercantis de saúde e educação, as empresas públicas em fase de privatização e a preparar-se para o mercado privado e ainda as autarquias, nomeadamente para dar apoio técnico ao processo de transformação em “autarquias digitais” e na gestão dos serviços municipalizados. Ou seja, no futuro, o Estado, nas suas diversas competências e níveis de administração, pode vir a transformar-se num cliente importante dos SEMP.

4.3. A geografia dos serviços prestados às empresas

A maior parte dos estudos sobre os serviços de apoio à produção mostram que, em regra, estes se encontram fortemente localizados nas principais áreas metropolitanas e, nestas, no centro das cidades, estando quase ausentes nas outras regiões e que a oferta destes serviços segue de muito perto a hierarquia económica e urbana do país. Se tivermos em conta estudos muito recentes como os de Juleff, (2000), na Escócia; Coe e Townsend, Hertfordshire e Berkshire (2000); Aslesen (2002), na região de Oslo; Boiteux-Orain e Guillain (2002), na região de Paris, ou mais antigos como os reunidos por Moulart e Tödting (1995) sobre os SEMP em vários países da UE, parece existir um amplo consenso em relação aos factores que contribuem para explicar este comportamento locativo.

Os principais factores identificados nestes estudos e que coincidem com vantagens de aglomeração das áreas metropolitanas são: a localização da procura; o mercado de trabalho; a rede de infra-estruturas, a oferta de tecnologia e conhecimento e uma localização de prestígio.

A proximidade geográfica aos clientes foi identificada em todos eles como sendo um dos principais factores de localização. Tratando-se de estudos muito recentes seria de esperar que, em consequência da rápida difusão das TIC, este factor surgisse menos valorizado do que anteriormente. Mas não é isso que acontece pois continua a ser privilegiado no momento de escolher a localização da

empresa. Uma das questões centrais do estudo de Boiteux-Orain e Guillain (2002) é a de tentar perceber se o uso das TIC torna desnecessários os contactos pessoais entre a empresa prestadora do serviço e os seus clientes e portanto obsoleto o principal factor locativo. Na realidade, Paris perdeu emprego nos SEMP, entre 1978 e 1997, ao mesmo tempo que este crescia na primeira coroa periférica, o que poderia indiciar um movimento de deslocalização. Contudo, ele cresceu apenas nos três principais centros urbanos desta periferia, próximos da cidade de Paris e bem servidos por infra-estruturas rodoviárias, e em funções mais complementares do que concorrentes com as do centro, que mantém a liderança nas actividades de gestão hiper-qualificadas. Para outra escala de análise, Castells (1996) tinha tirado conclusões semelhantes afirmando que a especificidade do padrão espacial dos SEMP resulta do facto de os processos de dispersão e concentração estarem a ocorrer em simultâneo. Se, por um lado, o peso destes serviços, no emprego e no PIB, tem aumentado em muitos países e se os podemos encontrar em toda a “geografia do planeta” com excepção dos “buracos negros” de marginalidade, por outro lado, tem-se observado uma concentração espacial da oferta de nível hierárquico superior destes serviços em alguns nós centrais de poucos países (p.379). Ou seja, tanto à escala regional como global observou-se um processo de descentralização mas muito selectivo e cuidadoso. Se o uso das TIC pode facilitar a transmissão de “informação codificada” (informação sistemática, repetitiva e articulada), a “informação tácita”, por ser personalizada e contextualizada, continua a exigir um contacto directo e proximidade entre as partes. Deste modo, o uso das TIC não parece, pelo menos por enquanto, substituir a necessidade do contacto directo com os clientes, embora possa contribuir para os “aproximar” ainda mais pela facilidade de transmissão de informação e dados e assim, não será por agora que estas actividades vão abandonar localizações centrais em favor de outras mais periféricas. Por outro lado, os principais clientes dos SEMP, incluindo os próprios serviços de apoio à produção, encontram-se na cidade o que vem reforçar este padrão locativo. Tödting e Traxler (1995), num estudo sobre a localização dos serviços “avançados” de apoio à produção na Áustria, verificaram que: “*More than three quarters of the APS firms in the city have their most important clients inside the urban area (Viena)*” (p.195).

Uma vez iniciadas estas concentrações espaciais de serviços o processo tende a ser cumulativo já que as actividades complementares, por exemplo publicidade e *marketing*, tendem a localizar-se próximas criando verdadeiros *clusters* de serviços (Juleff, 2000). Coe e Townsend (1995), no entanto, desvalorizam a ideia que a co-localização de empresas do mesmo sector significaria, necessariamente, interacção argumentando que os resultados dos inquéritos mostram que, enquanto a proximidade aos clientes surge como um factor locativo importante, a proximidade a empresas do mesmo ramo é considerada irrelevante.

Um outro factor que atrai estes serviços para centros urbanos de nível superior é a necessidade de recrutar emprego qualificado que pode ser facilitada pela proximidade de centros universitários e de infra-estruturas de I&D. Um amplo e variado mercado de oferta de emprego permanece, assim, um importante factor locativo, sobretudo para os serviços que exigem recursos humanos qualificados. Por seu lado, só nos grandes centros urbanos os quadros superiores podem satisfazer um conjunto de necessidades de consumo que associam a um padrão de qualidade de vida elevado e permitem manter o seu estatuto social, como boas escolas para os filhos, clubes privados, consumos de arte e de cultura.

Finalmente, a acessibilidade à rede mundial de capitais económicas é facilitada pela localização num dos nós dessa rede, o que significa também maior densidade de infra-estruturas de comunicação, maior densidade de contactos e melhores oportunidades de negócio.

Todos estes factores actuam no sentido de promover a concentração dos SEMP nas principais AM tirando partido das vantagens locativas que elas oferecem e, ao mesmo tempo, contribuindo para reforçar o seu papel. Como afirma Castells (1996): *“The global city is not a place, but a process. A process by which centers of production and consumption of advanced services, and their ancillary local societies, are connected in a global network, while simultaneously downplaying the linkages with their hinterlands, on the basis of information flows.”* (p. 386)

Portugal não foge a esta regra e o padrão de distribuição geográfico dos serviços de apoio à produção não é distinto do das actividades económicas que constituem o seu mercado e que se concentram nas duas principais áreas metropolitanas.

Na região de Lisboa e Vale do Tejo encontravam-se, em 2000, 71% do emprego e 50% do número de empresas dos SEMP. Se lhe juntarmos a região Norte, quase fica esgotado o universo de oferta destes serviços em Portugal. Não obstante poder ter acontecido um movimento de deslocalização e de criação de novas empresas na periferia próxima de Lisboa, a região, no seu conjunto, concentrava ainda mais emprego em 2000 do que em 1996 (quadro 10).

Estranhamente a região que mais perde, em termos relativos, é a Norte, em especial no ramo “outros serviços às empresas” e quem mais ganha é a região Centro, que reforça o seu peso relativo em todos eles. Poderão estar a surgir novas empresas nesta região (ou filiais de empresas com sede social no Porto) em resposta a um aumento da procura que era anteriormente satisfeita com recurso a empresas da AM do Porto. O crescimento da economia da região Centro (indústria, construção civil e serviços) poderá ter alargado o mercado potencial de forma a dinamizar um mercado regional de oferta de SEMP.

Atendendo ao peso de cada região no total do emprego e no número de empresas, podemos distinguir três situações. As regiões Norte e Centro destacam-se pela maior representatividade relativa de empresas, o que indicia a presença de

Quadro 10 - Emprego nos Serviços Prestados às Empresas, por regiões, 1996-2000 (%)

	Norte		Centro		Lisboa Vale Tejo		Alentejo		Algarve	
	1996	2000	1996	2000	1996	2000	1996	2000	1996	2000
	Aluguer Máquinas e Equipamento	19.3	17.8	8.6	11.2	52.9	57.0	3.9	3.9	10.3
Activ. Informát. e Conexas	20.1	21.5	3.2	4.8	70.0	71.4	1.6	0.5	0.6	0.5
Outros Serviços às Empresas	21.3	18.1	6.5	7.1	65.4	71.7	1.9	1.3	1.7	1.8
SEMP	21.2	18.3	6.5	7.1	65.1	71.2	1.9	1.3	2.0	1.9

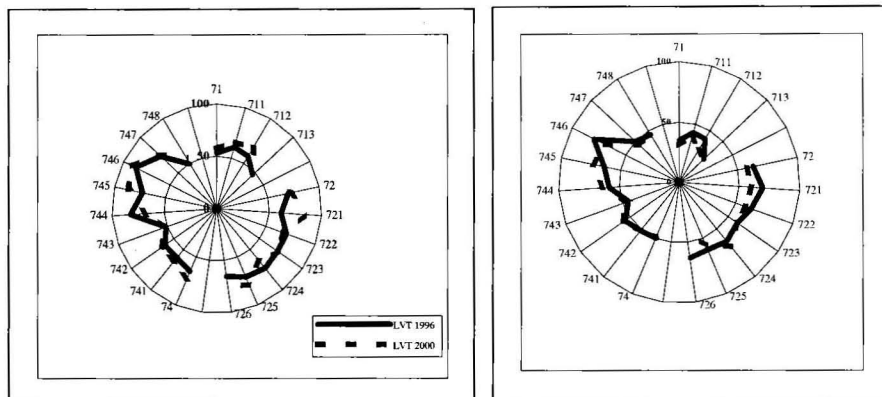
Fonte: Estatísticas das Empresas, INE

empresas de reduzida dimensão (na região Norte a dimensão média é de 4 pessoas ao serviços por empresa) e eventualmente orientadas para o mercado local e regional. No Algarve, parte dos serviços prestados às empresas estão directamente relacionados com o turismo, como as empresas de aluguer de automóveis, os serviços de segurança ou de limpeza, ou indirectamente, caso dos serviços técnicos de apoio à construção civil. A dimensão média é reduzida mas poderão existir empresas de maior dimensão, algumas de capitais estrangeiros, que vieram para o nosso país acompanhando os investimentos do grupo hoteleiro do qual fazem parte, ou surgem para responder ao aumento da procura. De qualquer modo, trata-se de uma oferta pouco diversificada e apenas dois ramos, o aluguer de automóveis e as actividades jurídicas, consultorias e contabilidade, representavam 42% do emprego, em 2000 ou 63% se lhes juntarmos as outras actividades de serviços prestados às empresas. Na região de LVT, para além de concentrar a maior parte da oferta e a mais diversificada, a dimensão média das empresas também é maior (9 pessoas ao serviços por empresa), em parte pelo efeito da localização das sedes sociais.

Tendo presente esta primeira imagem de um elevado grau de concentração espacial dos serviços prestados às empresas podemos fazer uma distinção por ramos. Em todos, Lisboa e Vale do Tejo retém mais de metade do emprego nacional e, salvo raras excepções, o grau de concentração aumenta até ao final da década. As actividades que se destacam com valores excepcionalmente elevados, ultrapassando os 80%, são as actividades de investigação e segurança (746), que apresentam o valor mais elevado (90.2%), e a publicidade (744) às quais se juntam, em 2000, a consultoria para equipamento informático (721) e a selecção e colocação de pessoal (745) (figura 11 a).

As empresas têm um padrão de distribuição regional um pouco distinto do do emprego mas, apesar disso, a dispersão não é a característica principal pois em LVT localiza-se mais de metade do universo empresarial (figura 11 b).

Figura 11 - Concentração do Emprego e das Empresas dos Serviços às Empresas na Região de Lisboa e Vale do Tejo (%)



a) Emprego

Fonte: Estatísticas das Empresas, INE

b) Empresas

Ver código das actividades na nota 14

No entanto, para estes serviços exigentes na escolha da localização, não interessa todo o território das AM, mas apenas as áreas que conjugam centralidade, acessibilidade e prestígio.

Uma localização central, numa artéria urbana conhecida ou num prédio que, pelo seu *design*, construtor ou proprietário, seja considerado de prestígio é um factor locativo a ter em conta até porque o investimento no imobiliário tem uma quota parte na imagem da empresa. Por isso, as principais empresas estrangeiras, ou filiais de multinacionais que procuram localizações de prestígio, vão ocupando os principais eixos urbanos do centro de Lisboa, não o tradicional, a Baixa Pombalina, já ocupado pelas sedes sociais das instituições financeiras, mas mais para Norte, em direcção às Avenidas Novas.

As empresas de consultoria estão presentes um pouco por toda a cidade, mas podemos definir claramente localizações privilegiadas¹⁶. Em Lisboa encontram-se as filiais das principais empresas de consultoria que actuam no mercado global: AtKearney, Accenture, PriceWaterhouseCoopers, Ernest & Young, Hewit, Deloit & Touch e Boston Consulting. Todas têm uma localização de elevada centralidade: três estão na Avenida da Liberdade, uma na Avenida Eng. Duarte Pacheco, outra no Saldanha e as outras duas na Avenida da República (Fig 12). Estes são também os principais eixos de localização da actividade de consultoria:

¹⁶ Para fazer uma primeira abordagem da localização dos SEMP na cidade de Lisboa usámos a lista das Páginas Amarelas. Escolhemos as empresas de consultoria, por serem serviços "avançados" e porque é notória a presença de filiais de empresas estrangeiras. Não se trata do universo destas actividades nem sequer de uma amostra, apenas de uma lista de empresas de consultoria, mais de 800, publicitadas nas Páginas Amarelas.

- eixo Av. da Liberdade – Marquês de Pombal - Fontes Pereira de Melo - Saldanha – Av. da República – Campo Grande;
- eixo Marquês de Pombal – Av. Eng. Duarte Pacheco;
- eixo Av. António Augusto de Aguiar – S. Sebastião da Pedreira (emergente).

O Marquês de Pombal funciona como um nó de onde divergem os dois principais eixos de localização da actividade de consultoria na cidade de Lisboa: um em direcção ao Campo Grande (onde continua a crescer a oferta de espaços qualificados para escritórios) e outro em direcção às Amoreiras (onde se destaca a Rua Castilho), mais antigo que o último troço do anterior mas onde prossegue o processo de reconversão urbana, associando oferta residencial e de espaços para escritórios. Para além destes eixos, a malha urbana das Av. Novas é outra das opções locativas. A concentração de empresas de consultoria nas Av. Novas e a sua presença em quase todas as artérias dos dois lados da Av. da República (em especial na Av. 5 de Outubro) configura uma mancha limitada pela Av. Defensores de Chaves e pelo o eixo Av. António Augusto de Aguiar – S. Sebastião da Pedreira. Esta área sofreu um rápido processo de transformação no qual “a passagem quase brusca de área residencial do princípio do século a área de actividades centrais deve-se primordialmente a dois factores: ao alto nível de acessibilidade das Avenidas Novas e ao intenso surto de reconstrução local iniciado durante os anos 60” (Gaspar, 1976, p.53).

Este último pela proximidade ao centro financeiro (Bolsa) e pela oferta de espaços para escritório em torno da Praça de Espanha poderá transformar-se numa localização muito atractiva.

Esta mancha locativa das empresas de consultoria da cidade de Lisboa é limitada a norte pela 2ª Circular, a oeste pelas Amoreiras e a oriente pela Av. Almirante Reis. Mas este último limite poderá começar a esbater-se se as empresas forem atraídas pelas potencialidades do Parque das Nações, onde já se instalaram algumas. Benfica também surge com alguma frequência e poderá transformar-se numa opção locativa para empresas mais jovens e de pequena dimensão, que poderão tirar partido de menores custos locativos e de um mercado local em crescimento.

Com a deslocação de sedes sociais e escritórios para a periferia próxima da cidade de Lisboa, é natural que os serviços de apoio acompanhem esse movimento, para explorar a procura gerada pelas empresas localizadas nos novos parques de escritórios. Coe e Townsend (2000) observaram um rápido crescimento do emprego nos SEMP e nos serviços financeiros à volta da Grande Londres justificado por um aumento da procura destes serviços e por um movimento de descentralização, enquanto Boiteux-Orain e Guillain (2002), também verificaram que o emprego estava a crescer nas duas coroas periféricas em torno de Paris, em

especial na primeira, enquanto se reduzia na cidade, embora as actividades muito qualificadas tivessem permanecido no centro. O padrão locativo dos serviços prestados às empresas pode assim estar a ser moldado por um duplo movimento de dispersão, para a periferia mais próxima mas de serviços menos intensivos em conhecimento e de concentração dos mais intensivos no centro, privilegiando uma localização de “prestígio” e permanecendo próximos dos seus principais clientes, as empresas de serviços, as sedes sociais dos grandes grupos económicos, as instituições financeiras e o aparelho administrativo do Estado.

Figura 12 - Principais Eixos de Localização da Actividade de Consultoria em Lisboa (2002)



No caso de Lisboa, Rodrigues e Barata Salgueiro (2002) falam do que poderá ser o início de um movimento centrífugo que afectaria também as empresas de serviços mais qualificadas porque um conjunto de constrangimentos, associados à mobilidade, ao sistema de transportes e ao estacionamento, penalizariam a localização no centro da cidade em favor de outras, por exemplo no concelho de Oeiras e no Parque das Nações.

Só através de inquéritos directos às empresas de prestação de serviços e aos seus clientes seria possível avaliar se esse duplo movimento de dispersão e concentração também está a intervir no seu comportamento locativo na AML.

5. Conclusão

Os serviços de apoio à produção surgiram quando na transição de um modelo de produção fordista para outro pós-fordista, as grandes empresas industriais sentiram necessidade de exteriorizar serviços tradicionais até então produzidos no seu interior. Um conjunto de factores desencadeou esse processo de exteriorização e posteriormente o aumento da procura por parte de todas as actividades económicas estimulou o desenvolvimento da oferta. Contudo, ainda permanecem muitas funções de serviços dentro das empresas industriais, e só considerando estes dois universos poderemos ter uma ideia mais clara da importância que vêm assumindo no tecido económico, tanto pelo crescente peso no emprego e no VAB, como pela sua posição estratégica de apoio ao processo produtivo de bens e serviços.

Pelas suas características e pelo papel que podem desempenhar no actual contexto em que a competitividade se apoia sobretudo em factores intangíveis e tendo em conta a necessidade premente de Portugal alterar a sua forma de competir no mercado global, substituindo um modelo baseado no custo salarial por outro baseado na qualidade, percebe-se a importância que este tipo de serviços pode vir a desempenhar nesse processo de mudança.

Caracterizando a oferta poderemos concluir que esta apresenta uma estrutura muito próxima da de outros países da UE: estamos em presença de um tecido empresarial diversificado, dominado por empresas de pequena dimensão e de base local em simultâneo com a presença de filiais das grandes empresas de consultoria globais, são empresas jovens, em especial no ramo informático (o que se tem mostrado mais dinâmico), utilizam recursos humanos qualificados e têm mostrado elevado dinamismo.

O maior problema parece colocar-se do lado da procura. Não em relação ao volume da procura, pois o ritmo de crescimento do consumo de serviços às empresas tem sido superior ao da média dos consumos intermédios totais, mas antes em relação a quem os consome.

Actualmente os serviços são os grandes consumidores de SEMP mas é reduzido o seu consumo por parte das PME industriais, dominantes no tecido económico nacional e as que mais poderiam beneficiar pois não têm dimensão que lhes permita produzir internamente estes serviços tão especializados. O que nos pode levar a concluir que estas empresas, que representam mais de 80% do nosso universo empresarial, ainda não consideram relevante o recurso aos serviços e que este alheamento pode traduzir-se num aumento da fragilidade do tecido económico português quando confrontado com a economia internacional. O sector terciário será tanto mais competitivo quanto mais serviços consumir, quer sejam produzidos no interior da empresa ou subcontratados.

Com um mercado interno pequeno e pouco dinâmico, a internacionalização dos SEMP nacionais poderia ser um passo importante. O desaparecimento das

barreiras que ainda condicionam os fluxos de serviços conduzirá à criação de um mercado europeu de serviços, aumentará a mobilidade das empresas mas também a concorrência. Parece mais provável que aconteça a situação inversa, a chegada de mais empresas europeias, nomeadamente espanholas.

Tendo em conta que, na UE estão em implementação políticas de apoio ao crescimento destes serviços pelo papel estratégico que podem ter no reforço da competitividade das empresas europeias, poder-se-ia dar-lhes mais visibilidade e criar políticas nacionais para estimular a diversificação e qualificação da oferta e o aumento do consumo, com claras vantagens para a economia nacional.

Bibliografia

- ALVES, T. (1994), *Serviços e Reestruturação Produtiva*. Tese de Doutoramento, Faculdade de Letras de Lisboa.
- ALVES, T. e PIREZ, I. (1990), *Os Serviços em Portugal, evolução e distribuição regional, 1960-1988*. CEG, Lisboa.
- ASLESEN, H. (2002), "Knowledge Intensive Business Services and their role in innovation systems in cities; the case of Management Consultancy in Oslo", *IX Congresso da APDR*, 27-29 June, Lisbon.
- BAILLY, A e MAILLIAT, D (1986), *Le Secteur Tertiaire en Question*. Diffusion Anthropos, Paris.
- BOITEUX-ORAIN, C. e GUILLAIN, R. (2002), "Information Technologies and Evolution of the Producer Services, Geography in Ile-de-France (1978-1997)", *IX Congresso da APDR*, 27-29 June, Lisbon.
- BONAMY, J.; MAY, N. (1994), *Services et Mutations Urbaines, Questionnements et perspectives*. Antropos, Paris.
- BRALIBREA, S. (1999), "GATS and the new WTO round trade negotiations os services (GATS 2000)", *IX RESER Conference*, 7-8 Out, Alacalá de Henares.
- CASTELLS, M. (1996), *The Rise of the Network Society, vol I - The Information Age: Economy, Society and Culture*. Blackwell Publishers: Massachusetts.
- CAVOLA, L. e MARTINELLI, F. (1995), "The regional distribution of advanced producer services in the italian space economy", in Moulaert e Tödtling (org) *Progress in Planning*, vol 43, pp.89-274, Pergamon Press, London.
- CESO/GEOIDEIA (2000), *Ramo de Atividades dos Serviços: Âmbito Actual e Perspectivas de Evolução Futura*. Observatório do Emprego e Formação Profissional, Lisboa.
- COE, N. e TOWNSEND, A. (2000), "The Spatial Configuration of Inter-Firm Networks in Producer Service Agglomeration", *RESER, X Annual Conference*, Bergen, Norway.
- COM (98) 534 Final, Communication from the Commission concerning the Contribution of Business Services to Industrial Performance: A Common Policy Framework.
- DANIELS, P. (1985), *Service Industries. a geographical appraisal*. Methuen, London.
- DANIELS, P. (1995), "The locational geography of advanced producer services firms in the United Kingdom", in Moulaert e Tödtling (org) *Progress in Planning*, vol 43, pp.89-274, Pergamon Press, London.
- DANIELS, P. (1999), "EU services trade, with particular reference to business and professional services", *IX RESER Conference*, 7-8 Out, Alacalá de Henares.
- DE BANDT, J. (1995), *Services aux Entreprises, Information, Produits, Richesses. Economica*: Paris. Economica
- Doc SEC (1998), *Industrial Competitiveness and Business Services*. Working Document of the Commission Services to the Industry Council.
- EUROPEAN COMMISSION (1999), *The Contribution of Business Services to Industrial Performance, a Common Policy Framework*. EC, Luxembourg.
- EUROPEAN COMMISSION (2000), *A Study of the EU Eco-Industries Export Potential* (final report). DGXI, Brussels.

- FERRÃO, J. (1992), *Serviços e Inovação, Novos Caminhos para o Desenvolvimento Regional*. Celta Editora, Oeiras.
- FERRÃO, J. e DOMINGUES, A. (1992), "Portugal: The Territorial Foundations of a Vulnerable Tertiarisation Process", in Moulaert e Tödtling (org) *Progress in Planning*, vol 43, pp.89-274, Pergamon Press, London.
- GASPAR, J. (1976), "A Dinâmica Funcional do Centro de Lisboa", *Finisterra*, XI, 21, CEG, Lisboa.
- GASPAR, J. (coord.) (1988), *O Sector Terciário em Portugal, na perspectiva da modernização e do desenvolvimento regional do país*. 3 Vol, CEDRU, DGDR, Lisboa.
- GERSHUNY, J. (1985), "Employment Structure and Post-Industrial Transformations", in Bannon e Ward (org) *Services and the New Implications for National and Regional Development*, pp.23-38. RSA, Dublin.
- GERSHUNY, J. e MILES, I. (1983), *The New Service Economy, the Transformation of Employment in Industrial Societies*. Frances Printer, London.
- JULEFF, L.E. (2000), "Organizational and cultural determinants of the supply of advanced producer services – a Scottish case study", *RESER Conference*, Bergen.
- KAPFERER, J-N. (1991), *As Marcas, Capital da Empresa*. Edições CETOP, Lisboa.
- MARTINS, M. B. (1975), *As Multinacionais em Portugal*. Editora Estampa, Lisboa.
- MATOS, S. (1973), *Investimentos Estrangeiros em Portugal*. Seara Nova, Lisboa.
- MAY, N. (1999), "Dymaniques d'internationalisation des services "intellectuals" aux entreprises: quelques réflexions à partir de l'analyse des services juridiques et judiciaires et des services informatiques dans deux métropoles regionales françaises", *IX RESER Conference*, 7-8 Out, Alacalá de Henares.
- MOULAERT, F. e TÖDTLING, F. (1995), The Geography of Advanced Producer Services in Europe: conclusions and prospects", *Progress in Planning*, vol 43, pp.89-274, Pergamon Press, London, pp.261-274.
- MUYLLE, J-Y. (1999), "A real single market for services?", *IX RESER Conference*, 7-8 Out, Alacalá de Henares.
- NORMAN, R. (1985), *La Gestione Strategica dei Servizi*. Milão, Etas Libri.
- PINTADO, M. e MENDONÇA, A. (1989), *Os novos grupos económicos*. Texto Editora Lisboa.
- PIRES, I. (1989), "Serviços de apoio à produção em Portugal, evolução e distribuição regional", *Actas do V Colóquio Ibérico de Geografia*, Leon.
- RODRIGUES RODRIGUEZ, D. e MERINO DE LUCAS, F. (2001), *The Demand of Business Services en Spain*. DT nº 2, SERVILAB, Madrid.
- RODRIGUES, D. e BARATA SALGUEIRO, T. (2002), "Lisboa e a Nova Economia: Desafios para a Gestão", *IX Congresso da APDR*, 27-29 Junho, Lisboa.
- ROMÃO, A. (1983), "O papel do investimento estrangeiro em Portugal" *Cadernos de Ciências Sociais*, 3, pp. 17-34.
- RUBALCABA BREMEJO, L. (1999), *Business Services in European Industry*. DG III, EC, Brussels.
- RUBALCABA BREMEJO, L. e CUADRADO ROURA, J. (2001), *Internationalisation of Service Industries: a comparative approach*. DT nº 4, SERVILAB, Madrid.
- RUBALCABA BREMEJO, L. e GAGO, D. (1999), "Services and competitiveness: trade relationship in the Spanish economy", *IX RESER Conference*, 7-8 Out, Alacalá de Henares.
- SILVA LOPES, J. (1996), *A Economia Portuguesa desde 1960*. Gradiva Editora, Lisboa.
- TÉBOUL, J. (2002), *Le Temps des Services*. Éditions d'Organisation, Paris.
- TEIXEIRA, J.A. (1988), *Emprego nos Serviços e Polarização Inter-Regional em Portugal*. Centro de Estudos de Geografia e Planeamento Regional, UNL
- TEIXEIRA, J.A. (1996), *O Comércio Alimentar na Área Metropolitana de Lisboa nos Últimos Trinta Anos. Agentes, estratégias empresariais e padrões de consumo*, Tese de Doutoramento, 428p., (policopiada).
- TEIXEIRA, J. e PIRES, I. (2001), "Integração de mercados e internacionalização: estratégias empresariais no comércio e serviços em Portugal", *GeolNova, Revista do Dep de Geografia e Planeamento Regional*, nº3, pp.129-163.
- TÖDTLING, F. e TRAXLER, J. (1995), "The changing location of advanced producer services in Austria", in Moulaert e Tödtling (org) *Progress in Planning*, vol 43, pp.89-274, Pergamon Press, London.
- UNITED NATIONS (1998), *World Investment Report. Trends and Determinants*. New York and Geneva, 1998.
- WORLD TRADE ORGANIZATION (1999), *International Statistics, Annual Report*.