

PORTUGAL: AS CONDIÇÕES TERRITORIAIS DE UM PROCESSO DE TERCIARIZAÇÃO VULNERÁVEL⁽¹⁾

JOÃO FERRÃO⁽²⁾
ÁLVARO DOMINGUES⁽³⁾

A RECENTE EXPANSÃO DOS SERVIÇOS DE APOIO ÀS ACTIVIDADES ECONÓMICAS: DINAMISMO E VULNERABILIDADE

A evolução da estrutura do emprego e do produto no período do pós-guerra indica como o processo de terciarização de Portugal foi tardio por comparação com os países europeus mais desenvolvidos (Quadro 1). Por outro lado, a análise dos vários tipos de serviços (Quadro 2) ou dos níveis de qualificação dos activos que empregam revela que esse processo de terciarização apenas lentamente se tem vindo a libertar dos aspectos que mais o aproximam da realidade dominante em países como, por exemplo, os da América Latina. A debilidade dos serviços de apoio às actividades económicas⁽⁴⁾ (Quadro 3) constitui, talvez, o melhor exemplo dessa afirmação.

Na história recente de Portugal, é possível identificar três marcos temporais correspondentes a inflexões decisivas. Do ponto de vista das actividades terciárias, eles vão constituir outros tantos momentos de relativa ruptura face à sua estrutura sectorial historicamente domi-

(1) Este texto foi originariamente preparado no âmbito do Programa RURE – *Regional and Urban Restructuring in Europe*, da *European Science Foundation*. Uma versão mais reduzida do texto será publicada na revista *Progress in Planning*.

(2) Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa. Fax: (351-1) 796 49 53.

(3) Faculdade de Letras da Universidade do Porto. Fax: (351-2) 600 58 83.

(4) O conjunto dos serviços financeiros/seguros/operações sobre imóveis e restantes serviços de apoio à actividade económica corresponde a 10% do total do produto dos serviços (35% nos EUA) e a cerca de 4% do PIB (BAIRRADA, 1992).

nante, polarizada pelo comércio, pelos serviços pessoais e domésticos e pela administração pública.

Quadro 1 – Evolução da estrutura da população activa por sectores de actividade, 1960-1992 (%).

Anos	Sector de Actividade		
	Primário	Secundário	Terciário
1960 (a)	43.6	28.7	27.2
1970 (a)	31.5	32.2	33.0
1981 (a)	19.3	38.8	41.7
1992 (b)	11.3	33.1	55.6

(a) Recenseamento da População, INE.

(b) Inquérito ao Emprego, INE.

Fonte: TEIXEIRA (1987) para os anos 1960, 1970 e 1981. Cálculos dos autores para 1992.

Quadro 2 – Evolução da estrutura do emprego dos serviços em relação ao total da população activa, 1960-1992 (%).

Tipo de serviços	1960 (a)	1970 (a)	1981 (a)	1992 (b)
Comércio por grosso e a retalho, restaurantes e hotéis	8.2	10.9	13.3	19.8
Transporte, armazenagem e comunicações	3.7	4.7	4.9	4.8
Banca, seguros, operações sobre imóveis e outros serviços de apoio à actividade económica	(*)	1.9	2.7	6.5
Administração pública e defesa	3.6	4.9	6.5	7.2
Educação e saúde	3.7	3.7	7.9	11.5
Serviços pessoais, recreativos e domésticos	8.0	6.9	6.4	5.8
TOTAL	27.2	33.0	41.7	55.6

(*) Incluído no grupo "comércio, restaurantes e hotéis".

(a) Recenseamento da População, INE.

(b) Inquérito ao Emprego, INE.

Fonte: TEIXEIRA (1987) para os anos 1960, 1970 e 1981. Cálculos dos autores para 1992.

Quadro 3 – Estrutura do emprego dos serviços, 1992.

Tipo de serviços	% em relação ao total de população activa	% em relação ao total de emprego nos serviços
Comércio e manutenção de automóveis e combustíveis	2.9	5.2
Comércio por grosso e intermediários	3.1	5.6
Comércio por retalho	9.5	17.1
Hotéis e restaurantes	4.3	7.7
Transportes	3.6	6.5
Correios e telecomunicações	1.2	2.2
Banca, seguros, operações sobre imóveis	3.2	5.7
Serviços de apoio às actividades económicas	3.3	6.0
Administração pública, defesa e segurança social	7.2	12.9
Ensino	7.2	12.9
Saúde e serviços sociais	4.3	7.8
Serviços pessoais, recreativos e domésticos	5.8	10.4
TOTAL	55.6	100.0

Fonte: Inquérito ao Emprego, INE.

A abertura política e económica ocorrida em 1968 (no seguimento de uma tímida modernização inaugurada, de certo modo, com a integração na EFTA em 1959), favoreceu sobretudo as actividades relacionadas com o turismo: é durante este período, por exemplo, que o Algarve "nasce" para os mercados internacionais.

A revolução de 1974 criou condições favoráveis à expansão dos diversos serviços de carácter não mercantil, através da reorganização administrativa do Estado (importância atribuída ao poder local) e do lançamento das bases de uma política de *welfare-state* que Portugal nunca tinha efectivamente desenvolvido.

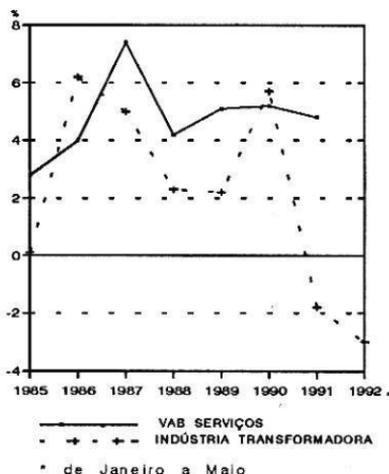
Em 1986, com a adesão de Portugal à Comunidade Europeia e a estabilidade política garantida por um governo maioritário de centro-esquerda de feição liberal, inicia-se um novo período marcado essen-

cialmente por dois aspectos: desenvolvimento de estratégias de racionalização dos serviços públicos e consequente atribuição ao sector privado de funções tradicionalmente dominadas pelo Estado (ensino superior, saúde, etc.); forte expansão dos serviços de apoio às actividades económicas (em sentido lato, isto é, incluindo também banca e seguros, actividades que em Portugal mantêm uma forte componente de procura final, conforme salienta PIRES, 1989).

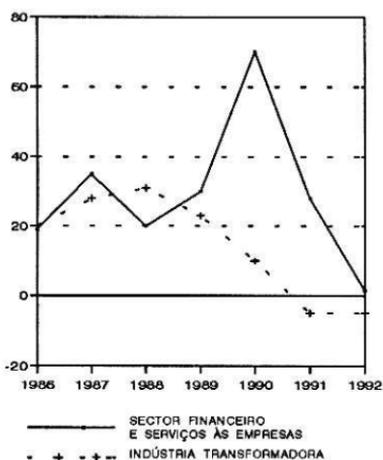
O verdadeiro *boom* dos serviços de apoio às actividades económicas ocorrido a partir de 1986 (o crescimento médio anual da produção tem sido superior a 5% – ver Figura 1) resulta da convergência de diversos factores, uns de carácter mais interno, outros de origem externa. A incidência desses diversos factores é, aliás, relativamente desigual para diferentes categorias de serviços. Refiram-se alguns exemplos:

- na **banca**, a expansão ocorrida deve ser compreendida tendo como pontos de referência: i) o processo de nacionalização ocorrido em 1975; ii) a posterior abertura do sector à iniciativa privada e, finalmente, iii) o programa de reprivatização da banca nacionalizada iniciado em 1989. A abertura de bancos sem actividade de retalho, sobretudo americanos, orientados para grandes empresas estrangeiras localizadas em Portugal e algumas empresas públicas; a criação de bancos portugueses de capital privado, alternativos à banca pública, e, finalmente, a forte penetração de entidades bancárias estrangeiras por aquisição parcial do capital social de bancos portugueses em vias de reprivatização, ilustram bem a sequência acima referida;
- nos **seguros**, a expansão verificada, para além de reflectir uma evolução idêntica à do sector bancário (as seguradoras portuguesas foram também nacionalizadas em 1974), traduz ainda uma forte presença de investimento directo estrangeiro que procura conquistar um mercado com forte capacidade de expansão (o ramo "Vida", por exemplo, era praticamente inexistente em Portugal);
- a expansão das **operações imobiliárias**, também liderada por empresas estrangeiras e comparável à que se verificou alguns anos antes em diversas grandes capitais europeias, reveste-se de um carácter fortemente especulativo, sobretudo no que se refere ao mercado imobiliário de escritórios, em grande letargia desde 1974;

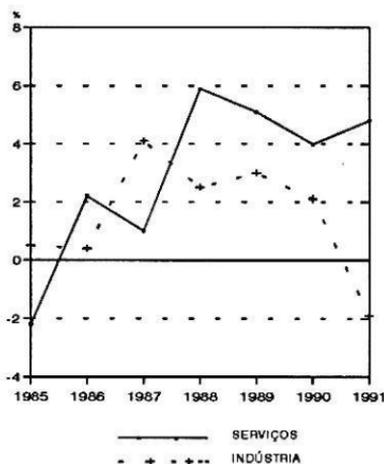
EVOLUÇÃO DA PRODUÇÃO



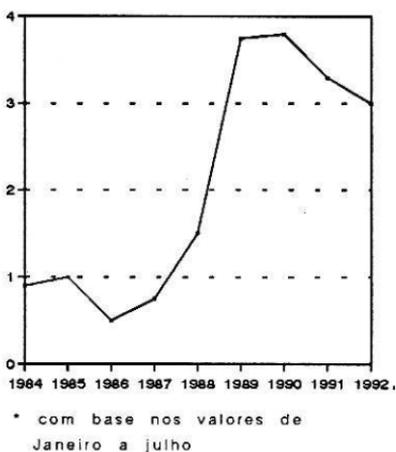
EVOLUÇÃO DO INVESTIMENTO NOMINAL



EVOLUÇÃO DO EMPREGO SECTORIAL



INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO EM PORCENTAGEM DO PIB



Fonte: Jornal "Público", 21/10/1992.

Figura 1 – Evolução recente da indústria transformadora e dos serviços, 1985-1992.

- a expansão das **actividades de consultoria** (sobretudo na área da formação profissional, estudos de viabilidade económica e financeira, recrutamento e gestão de recursos humanos, prospecção de mercados, etc.), associou-se de uma forma muito directa aos esforços desenvolvidos pelas empresas portuguesas para acederem aos diferentes fundos estruturais comunitários.

Dos exemplos apresentados, é possível reter algumas ideias fortes: antes de mais, que as elevadas taxas de expansão dos serviços de apoio às actividades económicas reflectem pontos de partida muito baixos; por outro lado, o forte protagonismo do investimento directo estrangeiro, para quem Portugal constitui um mercado regional com forte potencial de expansão justamente pelo estado deficitário em que ainda se encontra; finalmente, o carácter imediatista de muitas empresas que foram proliferando à custa de vultuosos volumes de fundos comunitários, chegados ao país num curto período de anos. À diversidade estrutural inerente à natureza dos vários tipos de serviços de apoio às actividades económicas junta-se, pois, a diversidade dos seus actores dentro de um mesmo domínio, das "empresas globais" que actuam à escala mundial às "empresas voláteis" que apenas duram o tempo necessário para beneficiarem de uma determinada oportunidade de negócio.

A diversidade de actividades e agentes em presença reflecte-se em geografias contrastantes, tanto à escala regional como ao nível intra-urbano. Foi com esta preocupação em mente que se estruturaram os capítulos que se seguem. No primeiro, caracteriza-se a geografia recente dos serviços de apoio às actividades económicas em Portugal; no segundo, avalia-se a situação dos dois principais núcleos de serviços – Lisboa e Porto – com base em três dimensões analíticas: perfil de actividades e estratégias empresariais; padrões de localização e organização do espaço intra-urbano; agentes e tendências do mercado imobiliário de escritórios. Na síntese final, apresentar-se-ão algumas conclusões acerca das condições territoriais dos processos de terciarização em Portugal, nomeadamente no que se refere aos casos de Lisboa e Porto.

SERVIÇOS DE APOIO ÀS ACTIVIDADES ECONÓMICAS: UMA GEOGRAFIA FORTEMENTE POLARIZADA

A concentração geográfica das actividades de serviços, em geral, e dos serviços de apoio às actividades económicas, em particular, tem sido salientada por diversos autores (ALVES e PIRES, 1990; GASPAR, 1987; MPAT/MARN, 1991; TEIXEIRA, 1987). As áreas metropolitanas de Lisboa e do Porto polarizam mais de metade do emprego desses ramos, atingindo mesmo um peso relativo superior a 70% no caso dos serviços de apoio às actividades económicas (Quadro 4).

A relativa desconcentração que, neste último grupo, se tem verificado sobretudo a partir dos finais da década de 70 sendo por vezes significativa, não chega a constituir uma verdadeira inflexão relativamente à realidade dominante. De facto, ela limita-se, no fundamental, a três tipos de situações:

- melhor cobertura do país em termos de rede bancária e, secundariamente, de seguradoras;
- desenvolvimento de um leque mais ou menos variado de serviços à produção em áreas de industrialização rural difusa com forte especialização produtiva;
- criação de empresas associadas ao estabelecimento de novas regras de regulação e acesso a fundos comunitários (preparação de *dossiers* de candidatura, contabilidade, formação profissional, estudos de viabilidade económica, etc.).

Esta dificuldade de os serviços de apoio às actividades económicas se expandirem no exterior das áreas metropolitanas de Lisboa e Porto não deixa de reflectir a persistência, entre os gestores das unidades industriais, de uma cultura empresarial que avalia o recurso a serviços mais como um custo do que como um investimento⁽⁵⁾. Num inquérito a 307 empresas industriais de sectores tradicionais (alimentares, curtumes, calçado, vestuário, artigos de madeira e cerâmica), foi possível confirmar que a maior parte das unidades recorre a um número muito escasso de serviços (Quadro 5) e muitas vezes de forma mais reactiva e defensiva (reacção a problemas pontuais que se colocam:

(5) As actividades de serviços detêm um peso diminuto nos consumos intermédios do total da indústria transformadora: cerca de 3,5% (BAIRRADA, 1992).

Quadro 4 – Concentração do emprego das actividades terciárias nas áreas metropolitanas de Lisboa e Porto (%).

	Comércio, hotéis, restaurantes		Transportes e comunicações		Banca/seguros /op.sobre imóveis; serv.apoio act.económica		Administração pública e defesa		Serviços sociais		Serviços pessoais e domésticos		TOTAL		Pop. residente	Emprego
	1970	1981	1970	1981	1970	1981	1970	1981	1970	1981	1970	1981	1970	1981		
M.Lisboa	37.5	39.2	45.2	47.2	61.4	56.1	50.5	47.0	40.1	39.2	37.0	37.9	42.1	42.2	26.8	27.6
M.Porto	19.1	16.5	13.4	13.7	16.6	17.5	11.9	11.1	16.7	15.8	17.1	17.9	16.4	15.5	12.0	13.5
TOTAL	56.6	55.7	58.6	60.9	78.0	73.6	62.4	58.1	56.8	55.0	54.1	55.8	58.5	57.7	38.8	41.2

Fonte: TEIXEIRA (1987, p. 64) e cálculos dos autores.

reparação de equipamento, problemas de âmbito financeiro ou jurídico, etc.) do que prospectiva e ofensiva (FERRÃO, 1992). No mesmo sentido vão os resultados de um inquérito realizado a 52 estabelecimentos localizados na principal zona industrial da área metropolitana do Porto, Zona Industrial da Maia I (DELGADO, 1992). Esta postura, por sua vez, confirma a reduzida propensão ao risco e à inovação que caracteriza uma percentagem muito significativa das PME portuguesas (GEP/MIE, 1992).

Quadro 5 – Grau de utilização de vários serviços por 307 empresas industriais de sectores tradicionais.

Grau de utilização	Serviços	% das empresas que utilizam
Forte (mais de 66.6% das empresas)	Transporte de mercadorias	92.1
	Organização do trabalho	87.7
	Reparação do equipamento	86.4
	Comercialização dos produtos	81.4
	Controlo de produtividade	77.2
	Gestão de pessoal	76.9
	Serviços jurídicos	76.5
	Controlo de qualidade dos produtos	74.3
	Serviços económico-financeiros	71.6
	Seleção de pessoal	69.2
Compra e gestão de stocks	68.4	
Médio (33.3 a 66.6% das empresas)	Informática de gestão	50.3
	Formação de pessoal	44.5
	Design	42.4
Fraco (menos de 33.3% das empresas)	Estudos de mercado	29.9
	Controlo de gestão e auditoria	29.1
	Engenharia industrial	21.0
	Informática industrial	20.5
	Informática de manutenção	14.5
	Transporte de pessoal	14.3
	I&D	9.7

A relativa desconcentração de serviços de apoio às actividades económicas a que acima se aludiu privilegiou, pois, basicamente dois tipos de áreas:

- centros urbanos de média dimensão (isto é, no caso de Portugal, com uma população de 10 a 100 mil habitantes);
- áreas de forte especialização produtiva (calçado, vestuário, vidro, cerâmica, etc.), que conseguiram evoluir de uma situação de especialização mono-sectorial com predomínio de mecanismos de concorrência horizontal e de fracas relações inter-empresariais, para realidades mono-sectoriais com especialização intra-sectorial e intensas relações quer inter-empresariais, quer entre empresas e instituições de apoio à produção (centros tecnológicos, de formação, etc.); isto é, áreas de especialização produtiva que evoluíram para sistemas produtivos locais ou mesmo áreas-sistema (GAROFOLI, 1986; LIPIETZ, 1992).

Nas restantes regiões do país externas às áreas metropolitanas de Lisboa e Porto, a presença de serviços de apoio às actividades económicas é irrelevante, à excepção de algumas áreas turísticas (Algarve, por exemplo).

O conjunto das empresas de serviços incluídas, respectivamente, nas listas das 1000 maiores empresas de 1981 e 1989, e nas 2000 maiores PME de 1989, confirma não só a sua importância crescente na economia portuguesa (o seu peso na lista das 1000 maiores empresas passa de cerca de 25% em 1981 para 44% em 1989), como o padrão geograficamente concentrado que as caracteriza. De facto, nas áreas metropolitanas de Lisboa e do Porto localizam-se cerca de 59% e 18% das empresas de serviços incluídas nas listas das 1000 maiores empresas de 1981 e 1989; esses valores, globalmente estáveis entre estas duas datas, são, no entanto, acompanhados por um processo (ainda que não muito acentuado) de suburbanização, que envolve sobretudo actividades comerciais no caso de Lisboa e empresas de transportes no que se refere ao Porto.

Refira-se, por último, que a informação estatística anteriormente analisada não contempla dois aspectos que reforçariam a visibilidade do carácter geograficamente concentrado dos serviços de apoio às

actividades económicas em Portugal. Antes de mais, a qualidade e a natureza estratégica desses vários serviços; por outro lado, as funções de serviços desempenhadas no interior de empresas classificadas como industriais⁽⁶⁾. Avaliados nesta perspectiva mais ampla e qualitativa, os serviços de apoio às actividades económicas existentes revelam uma forte polarização regional em Lisboa, surgindo a área do Porto numa posição mais secundária.

Aliás, e como refere GASPAR (1987), a integração de Portugal no espaço comunitário constitui mais um factor a beneficiar a posição já de si relativamente privilegiada em que Lisboa se encontra, dado que aqui se concentram não só os principais centros de decisão públicos e privados mas também uma parte significativa dos principais beneficiários dessa integração. Essa situação de privilégio deve, no entanto, ser relativizada: se ela corresponde a uma situação de facto, por comparação com a área metropolitana do Porto, já o mesmo não se pode afirmar em termos internacionais. Relembre-se que diversas análises recentes da rede urbana europeia (RECLUS, 1989; KUNZMANN e WEGENER, 1991) têm recorrentemente salientado o facto de a dimensão económica de Lisboa estar bastante aquém da sua dimensão demográfica. Relembre-se, ainda, que o benefício desigual que favorece Lisboa em detrimento do Porto é acompanhado, à escala da península ibérica, por uma tendência paralela, que beneficia Madrid em detrimento de Lisboa.

(6) A taxa de terciarização da indústria transformadora portuguesa, avaliada com base na percentagem de profissões "não manuais", era de cerca de 20% em 1989 (BAIRRADA, 1992).

LISBOA E PORTO: DEBILIDADES E POTENCIALIDADES DOS DOIS PRINCIPAIS NÚCLEOS PORTUGUESES DE SERVIÇOS DE APOIO À ACTIVIDADE ECONÓMICA

1 – Lisboa

1.1 – Perfil de actividades e estratégias empresariais

Sendo a capital e a principal cidade do país, Lisboa concentra a maior diversidade de actores e estratégias no domínio dos serviços de apoio à actividade económica. A primeira imagem que ressalta é, pois, a da segmentação: de actores e de estratégias, antes de mais, mas também de mercados, de qualificação dos recursos humanos utilizados, de padrões de localização, de estruturas organizacionais, etc.

A figura 2 revela o crescimento espectacular de novas empresas de serviços de apoio à actividade económica surgidas em Lisboa nos últimos anos. Os motivos subjacentes a esse crescimento, para além de um contexto nacional e internacional globalmente favorável como se referiu no capítulo introdutório, são, no entanto, muito diversificados.

Em primeiro lugar, torna-se necessário eliminar a componente fictícia do processo de criação de novas empresas. De facto, muitas delas resultam mais de estratégias de adaptação a novas regras legislativas (sobretudo de ordem fiscal) do que de um efectivo aumento de dinamismo empresarial. Se se excluírem todos os empresários registados em nome meramente individual que não tenham pelo menos 5 pessoas ao serviço, o total de empresas "reais" decresce drasticamente (ver Figura 3). A verdade, no entanto, é que o segmento por esta forma eliminado inclui não só "empresas fantasma" por motivos fiscais, mas ainda um fenómeno que, não sendo novo, atingiu recentemente uma amplitude sem precedentes em Portugal: a multiplicação do trabalho em regime liberal por activos média ou altamente qualificados, que assim acumulam com a situação de trabalhador por conta de outrem em empresas privadas ou em instituições do Estado. Pela sua amplitude – este fenómeno engloba mesmo uma percentagem relevante de docentes universitários! – este processo alterou uma associação que parecia estrutural e portanto duradoura na sociedade portuguesa: a do trabalho instável e realizado ao domicílio com o carácter não qualificado das tarefas assim realizadas.

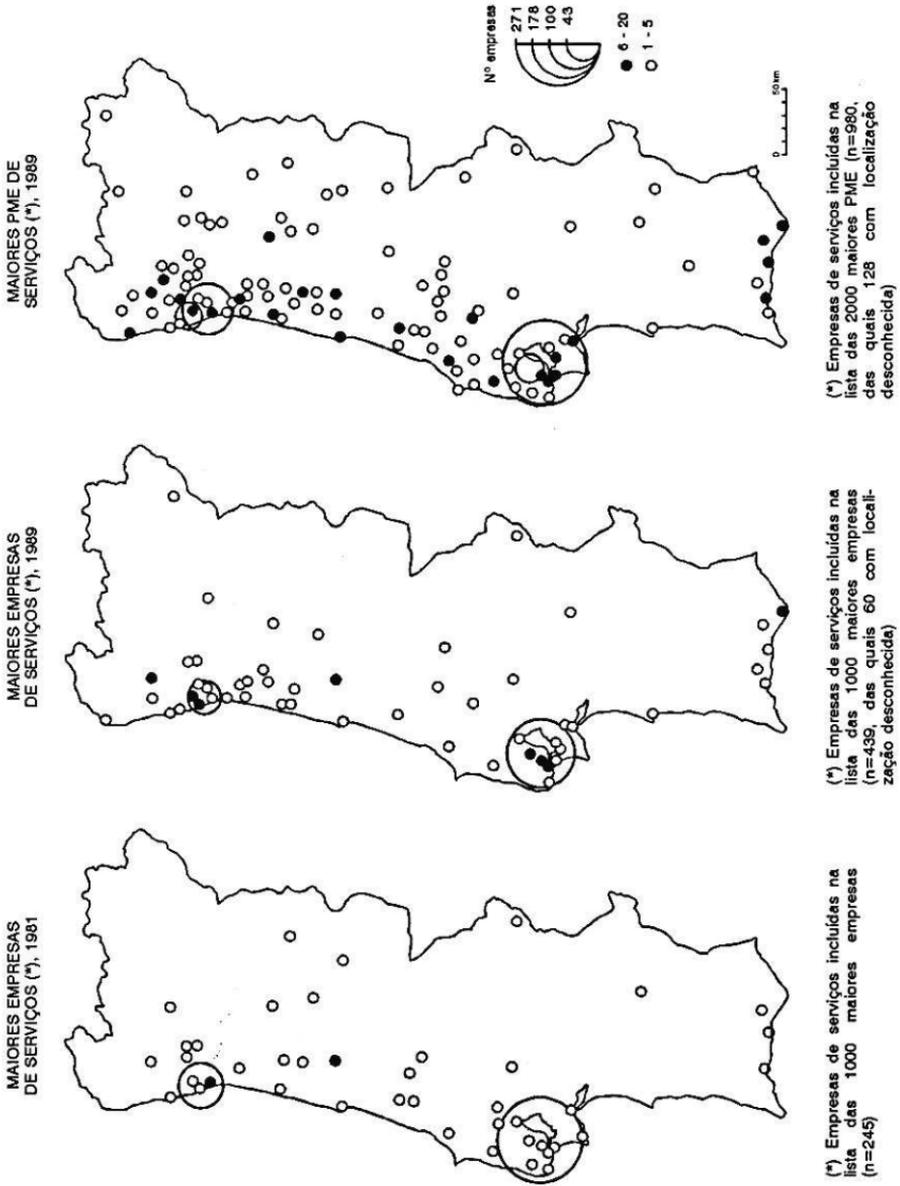
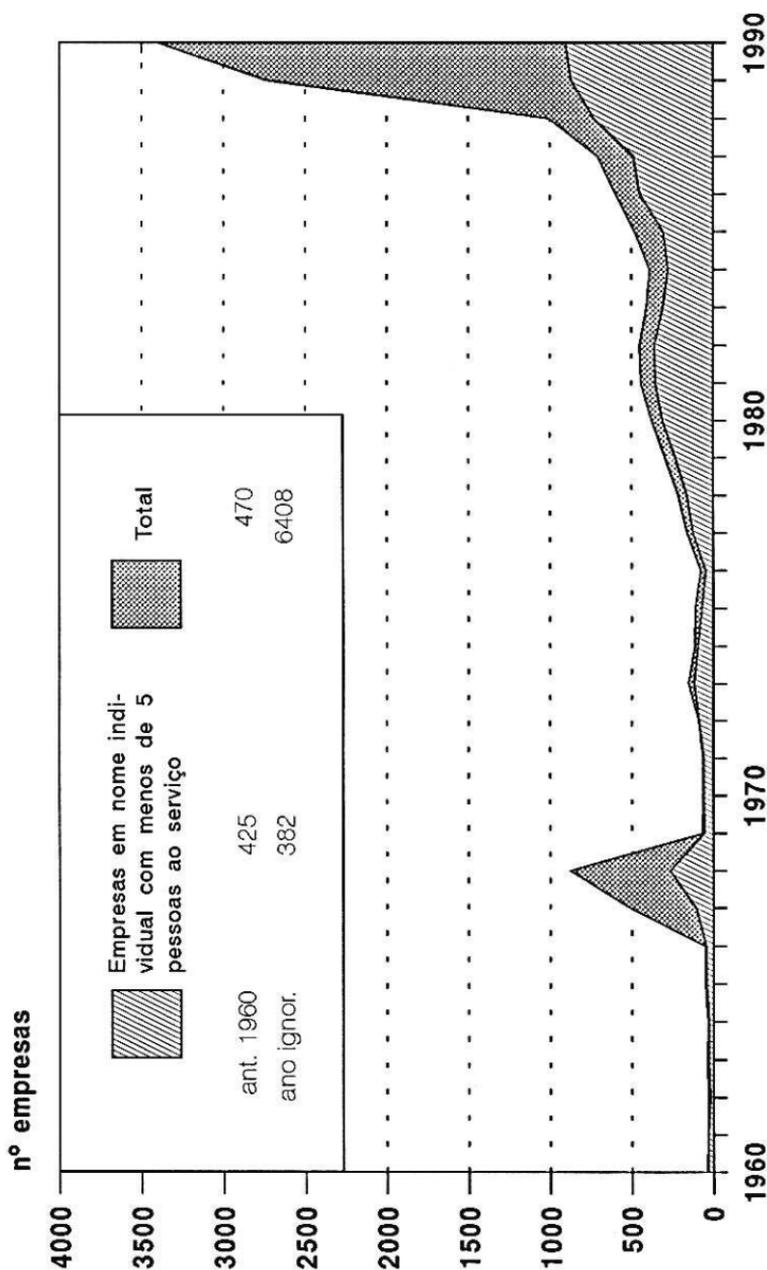


Figura 2 – Localização das maiores empresas de serviços.



Fonte: FCEE, INE

Figura 3 – Ano de fundação das empresas existentes em 31.12.1990 no concelho de Lisboa.

No pólo oposto colocam-se as empresas globais, que encaram Portugal como um mercado regional com um considerável potencial de expansão. Vários exemplos (banca, seguros, consultoria, etc.) foram já indicados no capítulo introdutório. Neste aspecto, e como sucede com as grandes cadeias comerciais ou de *fast-food*, Lisboa passou a fazer parte do roteiro das empresas presentes em qualquer das grandes cidades europeias ou mesmo mundiais. *American Appraisal, Andersen Consulting, BDO Binds & Co, Coopers & Lybrand, Price Waterhouse, Ernst & Young, Deloitte Ross Tohmatsu, KPMG Peat Marwick*, consultores, ou *Lintas, McCann-Erickson, J. Walter Thompson, Young and Rubicam, Leo Burnett, DDBN&G, SAATCHI & SAATCHI*, no campo da publicidade, constituem alguns dos muitos exemplos que poderiam ser indicados dentro desta tendência de globalização (NOYELLE e DUTKA, 1988).

Entre os dois extremos identificados – o profissional qualificado em regime liberal e a empresa global – dois segmentos merecem ser realçados pelo papel que detêm (ou podem vir a deter) na internacionalização da base económica de Lisboa: os investimentos (sobretudo na área financeira) provenientes de Espanha, e as empresas (sobretudo portuguesas) que exportam serviços.

A Espanha constitui actualmente o primeiro país de origem de IDE. Embora tradicionalmente orientado para a indústria e secundariamente para o comércio/restaurantes/hotéis, o investimento espanhol tem reforçado a sua presença no sector financeiro, dominando hoje cerca de 25% da banca existente em Portugal. Para a Espanha, Portugal representa (mais) um mercado regional que, por razões políticas, apenas recentemente pôde ser integrado, num contexto de liberalização dos fluxos de investimento associado ao espaço comunitário. Constituindo uma expansão "natural" do mercado espanhol, que assim se vai transformando no desejado mercado ibérico, Portugal submerge numa estratégia que, se por um lado anima alguns mercados transfronteiriços, por outro vai configurando uma nova hierarquização urbana, em que Lisboa – como Barcelona, Valência ou Sevilha – surge numa posição periférica e de segundo plano face ao crescente centralismo de Madrid. A intensificação da presença em Portugal de IDE proveniente de Espanha não pode, portanto, ser dissociada da outra face da crescente integração de Portugal num mercado ibérico: o agravamento da dependência em relação a serviços estratégicos (*marketing*, controlo de

qualidade, publicidade, *design*, etc.) localizados em Espanha, particularmente em Madrid. De facto, as empresas com presença em Espanha que investem em Portugal tendem a recorrer à "sede espanhola" ou a empresas de serviços implantadas na sua proximidade (BARCIELA, 1988; FERRÃO e FONSECA, 1989), prejudicando o desenvolvimento deste tipo de serviços em Lisboa.

Pode, pois, dizer-se que o IDE contribui para a modernização da base económica de Lisboa de uma forma que não raro condiciona o desenvolvimento futuro de um leque mais diversificado de serviços estratégicos. Pelo contrário, as empresas exportadoras de serviços, mesmo quando actuam em domínios menos avançados, possuem uma maior propensão para se integrarem no tecido económico local. A possibilidade de desencadear efeitos de demonstração e de arrastamento sobre actividades funcionalmente complementares pode ser, portanto, bastante superior.

Lisboa apresenta alguns bloqueamentos graves no que se refere ao seu processo de internacionalização: localização periférica face à Europa, agravada pela existência de ligações terrestres deficientes; pequena dimensão quantitativa e qualitativa do mercado português, que dificulta o desenvolvimento de estratégias "à M. Porter", de conquista prévia do mercado doméstico como trampolim para a internacionalização; debilidade dos mecanismos financeiros (capital de risco, por exemplo) favoráveis à implantação em novos mercados, situação agravada tanto pela ausência de qualquer estratégia sistemática por parte do Governo português de internacionalização dos serviços, como pela tradicional aversão ao risco característica de muitos empresários, etc..

Paralelamente, Lisboa possui, no entanto, alguns pequenos trunfos: condições naturais positivas, património monumental e arquitectónico notável, estabilidade política e social, relações culturais significativas com um leque diversificado de países (Brasil, ex-colónias africanas, Extremo Oriente via Macau, países do Magrebe, etc.). Este conjunto de características aponta para que Lisboa se possa especializar como exportadora de serviços nos seguintes domínios de serviços de apoio às actividades económicas (GEOIDEIA/ISMERI, 1992; GAGO *et al*, 1993):

- actividades que ocupam uma posição de charneira entre o turismo e o mundo dos negócios (feiras, congressos, reuniões de executivos de grandes grupos económicos, etc.);

- serviços de saúde de elevada qualidade técnica e de excelente implantação ambiental, eventualmente articulados com o conjunto anterior (turismo de negócios);
- actividades criativas, sobretudo da fileira cinema/vídeo, que possam beneficiar da existência de condições naturais (clima, luminosidade, etc.) e paisagísticas positivas, associadas à disponibilidade local de técnicos qualificados a preços internacionalmente competitivos;
- serviços de engenharia e arquitectura no âmbito da construção de grandes infra-estruturas (portos, barragens, estradas, etc.), domínio onde já existe uma experiência considerável, nomeadamente em África (ex-colónias portuguesas e Magrebe), Próximo Oriente e China⁽⁷⁾;
- serviços relativamente integrados e horizontais (contabilidade/gestão/informatização/formação profissional) de apoio a PME de países menos desenvolvidos (África, Europa de Leste), beneficiando de uma vasta experiência e conhecimento dos requisitos relativamente específicos deste tipo de empresas;
- serviços de intermediação associados às potencialidades de Lisboa como plataforma de trocas inter-continentais.

As opções que se colocam a Lisboa no interior do espaço comunitário, em geral, e da rede urbana europeia, em particular, são claras. Num extremo, esta cidade limitar-se-á a constituir uma retaguarda desqualificada e com reduzida visibilidade própria: a sua competitividade (condenada a médio prazo) continuará a basear-se na clássica associação "boas condições naturais/baixos salários", e a diluição de uma imagem autónoma num espaço mais vasto e que não controla (a península ibérica) é inevitável. No outro extremo, Lisboa afirma-se como uma periferia razoavelmente qualificada e com visibilidade evidente: neste cenário, a consolidação de Lisboa como uma porta de entrada (*gateway*) activa para a Europa e como uma plataforma inter-continental de prestação de serviços de nível intermédio torna-se imprescindível. É, justamente, tendo como pano de fundo esta bifurcação que a possibilidade de transformar Lisboa num pólo internacional de serviços deve ser encarada e avaliada.

(7) A facilidade de mobilizar operários para executar essas obras constitui um factor competitivo adicional.

1.2 – Padrões de localização e organização do espaço intra-urbano

A enorme expansão de serviços de apoio às actividades económicas ocorrida a partir de 1986 não poderia deixar de ter fortes implicações sobre o modo como o espaço urbano de Lisboa se tem vindo a organizar.

Tradicionalmente, as actividades terciárias concentravam-se na Baixa, parte central da cidade, localizada junto ao rio Tejo. Com um traçado recticular, resultante da reconstrução efectuada no século XVIII como consequência de um tremor de terra que destruiu parcialmente a cidade, esta área polarizava o sector banca/seguros/operações sobre imóveis, as funções relacionadas com o transporte marítimo e terrestre (agentes de navegação, despachantes oficiais, transportadoras, armazenistas, etc.) e ainda uma grande parte do comércio retalhista mais sofisticado.

Nos anos 60, num contexto de relativa modernização, o centro tradicional de Lisboa começa a expandir-se para norte, ao longo das vias mais prestigiadas, de maior dimensão e com melhor acessibilidade (os primeiros troços da rede de metropolitano tinham sido inaugurados há pouco). Esse processo de expansão para norte é liderado pelas actividades então mais dinâmicas, traduzindo-se pela sistemática substituição de ocupações habitacionais por funções terciárias, umas vezes por realocização a partir do centro tradicional (seguradoras, por exemplo), outras por instalação de empresas criadas neste período (GASPAR, 1976).

A situação actual é francamente distinta (Figura 4).

O novo centro terciário da cidade localiza-se agora mais a norte, próximo do centro de gravidade demográfico de Lisboa. Área simbólica por excelência de modernização e prestígio, aqui se concentram as empresas de serviços avançados, num processo de reorganização territorial em grande parte liderado pelas empresas do sector banca/seguros/operações sobre imóveis. Este novo coração terciário descolou-se definitivamente do centro tradicional da cidade, que se encontra agora em declínio enquanto pólo de empresas de serviços de apoio às actividades económicas⁽⁸⁾.

(8) Apenas a banca e alguns serviços financeiros mantêm uma presença ainda significativa, embora muitas vezes mais por inércia do que por racionalidade locativa. A transformação de alguns desses espaços em "back-offices" traduz claramente essa realidade.

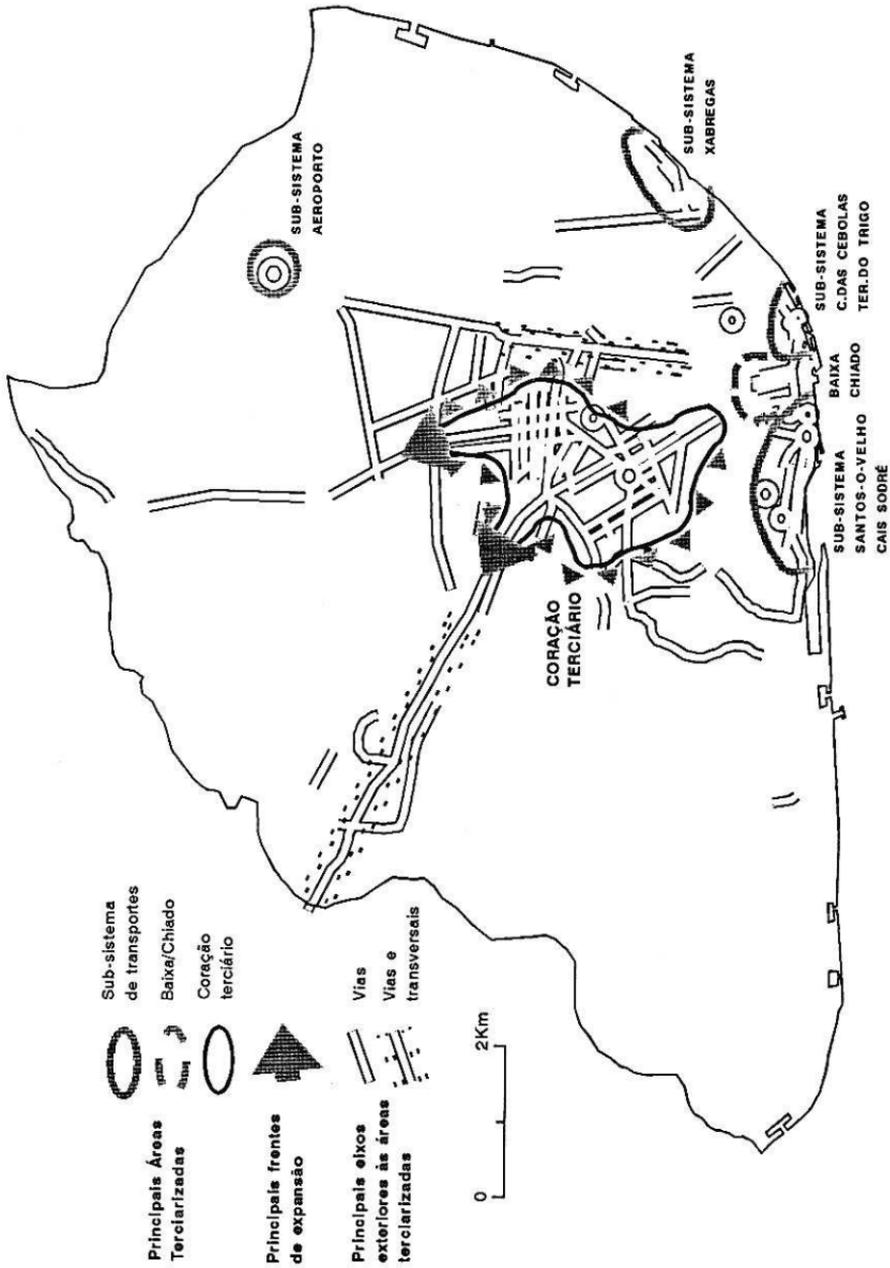


Figura 4 – As empresas de *producer services* em Lisboa: mapa-síntese.

Exteriores a esse novo centro terciário, apenas se destacam quatro concentrações de serviços. Todas elas correspondem a sub-sistemas bem individualizados, polarizados por actividades de transportes e relacionados com a existência de equipamentos estruturantes e situações de interface (porto, aeroporto, alfândega, principal estação ferroviária, etc.): sub-sistema Santos-o-Velho/Cais do Sodré (actividades relacionadas com o transporte marítimo); sub-sistemas Campo das Cebolas/Terreiro do Trigo e Xabregas (transportes marítimos e terrestres); sub-sistema aeroporto (transportes aéreos).

Ao contrário de outras capitais europeias, não se verificou a constituição de novas centralidades terciárias no interior da cidade. Paralelamente, a desconcentração deste tipo de actividades para áreas suburbanas é ainda relativamente insignificante e restringe-se a funções muito consumidoras de espaço (armazenagem, por exemplo) ou que não exigem contactos directos com clientes (centros de informática e processamento de informação)⁽⁹⁾. A ocupação da cidade por empresas de serviços prossegue, assim, por intensificação do novo coração terciário da cidade e, secundariamente, por expansão em mancha de óleo para os eixos viários mais importantes espacialmente contíguos.

Esta tendência para a densificação do novo centro terciário de Lisboa vem ainda confirmada pelas respostas recolhidas através de um inquérito realizado a cerca de 160 empresas de serviços de apoio às actividades económicas (GEOIDEIA/ISMERI, 1992): a maioria das relocalizações verificadas nos últimos anos processou-se no interior daquela área e, em termos de localização considerada ideal, o novo centro terciário surge em primeira posição de uma forma destacada.

1.3 – Agentes e tendências do mercado imobiliário de escritórios

As alterações verificadas em Lisboa apenas podem ser rigorosamente entendidas se interpretadas em função das modificações entretanto ocorridas no mercado imobiliário de escritórios (SALGUEIRO, 1992).

(9) Refira-se, a este propósito, que os parques de escritórios (*office parks*) localizados na periferia constituem uma realidade muito recente em Lisboa. Dos 5 actualmente previstos, apenas um se encontra já em construção.

Este mercado só muito recentemente ganhou alguma autonomia. Isto significa que a implantação de empresas de serviços na cidade se processou, durante muito tempo, basicamente por substituição da função habitacional. Esta tendência explica a multiplicação de casos de edifícios multi-uso, onde empresas e famílias partilham um mesmo espaço.

Data de finais da década de 60 a construção dos primeiros edifícios exclusivamente para escritórios. Eram sobretudo edifícios destinados a sedes de empresas, que promoviam a sua construção, mantendo-se, portanto, quase inexistente um mercado autónomo de imobiliário de escritórios. Estes edifícios contribuíram de forma decisiva para a já referida expansão para norte do centro tradicional da cidade.

Nos anos 70 começa a multiplicar-se a oferta de espaços para escritórios, por iniciativa de promotores/construtores da região. Estes edifícios, vendidos por inteiro ou em propriedade horizontal, localizam-se preferencialmente na área que se constitui então como o novo centro terciário da cidade.

Na década de 80, e sobretudo após a adesão de Portugal à Comunidade Europeia, verificam-se transformações radicais, no sentido da crescente autonomização e profissionalização do mercado imobiliário de escritórios. Esta fase corresponde à entrada do capital estrangeiro na promoção de edifícios para escritórios; os factores subjacentes a essas modificações são, no entanto, mais amplos, relacionando-se com reestruturações profundas da fileira imobiliária e do sistema financeiro. Por um lado, a promoção de escritórios afirma-se como actividade autónoma da construção. Por outro lado, a reestruturação ocorrida no sistema financeiro permite encarar o mercado imobiliário de uma forma distinta: envolvimento de investidores institucionais no mercado de aluguer de escritórios tendo em vista um rendimento a médio prazo, conversão da propriedade imobiliária em alternativa a outras formas de investimento de capitais por parte das empresas, etc. Assim sendo, a oferta de edifícios para escritórios provém agora tanto de promotores como de instituições financeiras. Do lado da procura, os investidores institucionais surgem como um dos tipos de clientes privilegiados, a par das principais empresas de serviços.

Para além do edifício isolado surgem durante este período os primeiros complexos plurifuncionais (escritórios, habitações, comércio) de grande dimensão. A sua localização, imediatamente periférica à área

correspondente ao novo centro terciário da cidade, não chega, no entanto, a criar novas centralidades terciárias, contribuindo, antes, para activar selectivamente algumas das frentes de expansão desse novo coração terciário.

O mercado de espaço para escritórios em Lisboa permanece fortemente dualizado. De um lado, o segmento dito "moderno", isto é, o que envolve edifícios especificamente para escritórios; do outro lado, o segmento dito "tradicional" ou "difuso", que resulta da conversão de ocupação habitacional em escritórios, com uma fracção de situações ilegais (conversão não autorizada) relativamente elevada. Estima-se que a área correspondente a cada um desses mercados atinja, respectivamente, 60% e 40% do total da superfície ocupada em Lisboa por empresas de serviços (GEOIDEIA/ISMERI, 1992). Essa dualização traduz, naturalmente, clivagens importantes no que se refere aos seus promotores e utilizadores e à qualidade das instalações.

2 – Porto

2.1 – Perfil de actividades e estratégias empresariais

Os limites do desenvolvimento da área metropolitana do Porto (AMP) traduzem um contexto de dupla periferia: do país em relação ao núcleo mais desenvolvido dos países da CE, e da AMP face ao centralismo de Lisboa e da sua área metropolitana.

O processo de terciarização "tardio" da AMP, sobretudo do seu núcleo duro, deve ser, por isso, equacionado tendo em conta as limitações atrás apontadas. A sobre polarização nacional de Lisboa e da AML resulta da concentração do sector público administrativo, do seu potencial demográfico e de consumo, da concentração das sedes das maiores empresas, do peso do investimento directo estrangeiro, ou seja, de um efeito genérico de "capitalidade" que reforça também a visibilidade internacional da capital como porta de entrada e interface do relacionamento económico, político e cultural de Portugal, especialmente no quadro comunitário.

Para além de remetido para um contexto de influência sobretudo regional, o Porto está também limitado pelas características do tecido produtivo nortenho, particularmente frágil em indústrias "serviço-

-intensivas" capazes de dinamizar, diversificar e qualificar a fixação metropolitana de um volume de oferta de serviços mais concordante com a densidade empresarial do Norte industrializado. As fragilidades inerentes ao reforço do efeito de liderança e de concentração do poder (administrativo, económico, financeiro, cultural, etc.) que alguns tipos de serviços induzem, particularmente aqueles que têm como mercado alvo as empresas e a actividade produtiva, estão, assim, a inibir um maior efeito centrípeto da metrópole portuense, sobretudo quando comparada com Lisboa e a sua Área Metropolitana. Esse défice de liderança provocado pelo afastamento aos grandes centros de decisão constitui um dos grandes entraves à fixação de serviços de apoio às actividades económicas, situação que, recentemente, tem vindo a ser agravada pelo panorama de crise industrial que, a partir de 1991, se tem sentido fortemente no interior da AMP e em todo o Norte industrializado que constitui a sua esfera de influência.

Por efeito destes dois grandes factores de condicionamento da expansão e da diversificação dos serviços produtivos – o défice de "capitalidade" e as características do potencial económico do Norte Litoral – o contexto recente da ascensão do processo de terciarização na AMP apresenta particularismos evidentes ao nível do tipo e do perfil de especialização dominante desses serviços. Ao mesmo tempo, dentro dessas mesmas limitações são também evidentes alguns factores de inibição que comprometem o processo de aglomeração e, em particular, o desenvolvimento dos serviços avançados às empresas.

Assim, o perfil de especialização dos serviços de apoio às actividades económicas na AMP é claramente dominado por funções de tipo distributivo e de carácter tradicional (comércio e transporte de mercadorias, sobretudo). Essa particularidade resulta do facto de o Porto polarizar uma base produtiva regional duplamente extrovertida (ao mesmo tempo importadora e exportadora) e especializada em indústrias intensivas em mão-de-obra, em sectores de bens de consumo tradicionais para exportação, como são, sobretudo, o têxtil, o vestuário e o calçado. Do ponto de vista logístico, esse perfil é reforçado pela concentração na AMP das principais infra-estruturas do comércio internacional (porto de mar, aeroporto e terminal internacional de cargas) e dos principais nós viários e ferroviários regionais. Na estrutura sectorial do emprego no sector terciário, em 1991, as actividades de comércio grossista e de transportes e armazenagem representavam, só por si,

cerca de 38% do emprego. Esta função distributiva funciona claramente a dois níveis, como pode constatar-se pelo tipo de actividades de comércio grossista dominantes (Quadro 6):

- o da centralização de estruturas comerciais (importadoras ou não) que dominam redes de distribuição local ou regional;
- o da concentração do comércio internacional de exportação e de importação.

Quadro 6 – Actividades grossistas mais representativas – AMP, 1990.

Sectores	Vol.Negócios (contos)	%
Comércio automóvel	89 671 850	26.7
Distribuição alimentar	87 370 605	26.0
Produtos têxteis	44 795 772	13.3
Metais ferrosos	21 117 719	6.3
Produtos químicos	15 782 537	4.7
Electrodomésticos	14 781 131	4.4
Escritório; máq.equipamento; Computadores	14 103 364	4.2
Higiene pessoal; prod.farmac.; Cosméticos	13 708 556	4.1
Agricultura (máq. e produtos)	10 905 755	3.2
Máquinas industriais	10 763 423	3.2
Óptica Equip.fotográfico;comp.electrónica		
Apar. laser e apar. medição	6 121 088	1.8
Ferramentas e ferragens	5 447 226	1.6
Materiais de construção	1 793 276	0.5
TOTAL (da lista)	336 362 302	83.0
TOTAL *	405 071 522	100.0

* Valores referentes à lista das 522 empresas grossistas da Central de Balanços do BPA, com um volume de negócios superior a 1 milhão de contos.

Fonte: BPA, Central de Balanços, 1991.

No primeiro grupo de actividades dominam claramente os sectores da distribuição de veículos (empresas-rede com a sede e o sector de importação e de serviços de manutenção sedeados no Porto, controlando, a partir daí, uma rede de distribuidores e representantes regionais) e a distribuição grossista de produtos alimentares. Para além destes, e com menor expressão, detectam-se também outros sectores a

montante da distribuição retalhista para o consumo final: electrodomésticos, produtos farmacêuticos e cosméticos, equipamento fotográfico, materiais de construção, etc.

No segundo grupo têm particular importância as actividades de importação de máquinas e equipamentos e de matérias-primas e produtos para a indústria. Para além das máquinas e dos equipamentos (onde domina claramente a distribuição de bens de equipamento para os sectores industriais da têxtil, vestuário, calçado, madeira, gráficas, construção civil e obras públicas), verifica-se a mesma lógica de "integração vertical" concordante com a especialização industrial regional ao nível da importação e distribuição de produtos intermédios (metais e produtos químicos, sobretudo) ou da comercialização de produtos com uma maior incorporação de produção nacional (materiais de construção, ferramentas e ferragens, têxteis, etc.).

Nos sub-sectoros banca/seguros/operações sobre imóveis e restantes serviços de apoio à actividade económica, a situação é, ao contrário, de uma grande fragilidade. Em 1991, o emprego nos sectores financeiro, imobiliário e de serviços às empresas representava apenas uma quota de 16,4% do total do emprego terciário.

Os dois tipos de condicionamentos a que nos referimos atrás penalizam sobretudo este conglomerado de serviços "informação-intensivos", onde se incluem os serviços avançados de maior conteúdo inovador e de maior poder de fixação de trabalho qualificado.

O sector financeiro, particularmente sensível ao processo de desregulamentação verificado a partir de 1986, caracteriza-se por uma tendencial dependência face ao centralismo de Lisboa, onde, por efeito das privatizações e da entrada de empresas estrangeiras, se verificou um reforço que está mesmo a polarizar e a arrastar algum do investimento privado que fazia parte da recente praça financeira constituída no Porto, na sequência da liberalização dos sectores da banca comercial privada, dos seguros e do *leasing*, em particular. Dos 37 bancos existentes no Porto em 1993, apenas 5 localizam aqui as suas sedes sociais, registando-se um igual desequilíbrio nas restantes actividades financeiras. No que toca às dependências nacionais de empresas estrangeiras (em todos os segmentos da fileira financeira e imobiliária), todas elas privilegiaram Lisboa, existindo no Porto, quando é o caso, apenas escritórios de representação.

Nos serviços à produção, o estatuto de metrópole regional da AMP é claramente dominante. De um conjunto de 9285 prestadores deste tipo de serviços que se anunciam nas Páginas Amarelas (1982/83), incluindo o sector dos serviços distributivos (cerca de 60% do total de anunciantes), apenas cerca de 6% possuíam a sua sede fora da AMP, 83% dos quais em Lisboa. O potencial produtivo instalado (empresas privadas e profissionais liberais) caracteriza-se por uma grande pulverização da oferta, por uma clara segmentação intra-sectorial e por uma importância reduzida do investimento directo estrangeiro (IDE). Ao contrário, Lisboa concentra a grande maioria das actividades de I&D, sobretudo ao nível dos grandes laboratórios estatais (Quadro 7), e cerca de 80% do IDE em 1991.

Quadro 7 – Peso nacional das despesas e recursos humanos em I&D, 1986, NUT II.

	DESPESAS EM I&D		RECURSOS HUMANOS*	
	Norte	Lisboa e V.Tejo	Norte	Lisboa e V.Tejo
Universidades	25.2	43.7	27.9	45.3
Laboratórios do Estado	3.4	89.4	3.5	87.2
Inst.privadas não lucrativas	20.4	76.2	21.6	75.1
Empresas	27.3	55.8	31.9	55.3
TOTAL	17.5	65.8	18.4	65.6
(1000 esc.)	(3 473.6)	(13 054)	(1 938.7)	(6 928.5)

* Equivalência a tempo inteiro.

Fonte: SEFOR/JNICT – Inquérito sobre o Potencial Científico e Tecnológico, Nov. 1988.

A grande pulverização da oferta dificulta enormemente a obtenção de economias de escala. Apesar do seu potencial industrial, a reduzida dimensão da procura existente no mercado regional constitui a razão mais óbvia para esta situação. Numa amostra de cerca de 111 empre-

sas que entrevistámos, os casos de evolução para uma estratégia de cobertura de mercados territorialmente mais alargados são apenas pontuais. Nesses casos, a penetração em mercados tradicionalmente dependentes de Lisboa revelou-se extremamente difícil, dada a notoriedade comercial que as empresas de serviços aí existentes já detinham previamente. A única opção estratégica alternativa depende, por isso, do aprofundamento local e regional de nichos de mercado. Este tipo de trajectórias apoia-se sobretudo na densificação de relações inter-pessoais, mais do que por via das relações mercantis e de concorrência convencionais. O potencial da oferta de serviços às empresas na AMP é, por isso, predominantemente constituído por um aglomerado de pequenas empresas tendencialmente cada vez mais especializadas e integradas em redes formais e informais de relacionamento, organizadas por fileiras de actividades afins e complementares. O processo de aglomeração em rede permite ultrapassar as fragilidades inerentes a cada empresa, individualmente, actuando, por isso, como um elemento de flexibilização do sistema ao nível da organização da oferta e da aceleração do processo de difusão de inovações. Esse "efeito de rede" pode ser lido a vários níveis, envolvendo, nomeadamente:

- empresas multi-estabelecimentos;
- grupos empresariais formalmente constituídos;
- redes de co-produção entre empresas e profissionais liberais (seguindo estratégias de captação de economias de gama, tal como no caso anterior);
- transacções que envolvem a procura de serviços horizontais não directamente relacionados com o tipo de especialização das empresas (contabilidade, segurança, limpeza, compra de material de escritório e consumíveis, etc.);
- redes inter-pessoais de circulação de informação e de conhecimento de mercados e tecnologias de produção;
- mobilidade inter-sectorial de empresários, quadros e empregados, através da qual se difundem e reproduzem processos de "aprender-fazendo", de imitação, de emulação, ou de *spin-off* de novas empresas.

Na amostra de empresas que entrevistámos, estas dinâmicas formais ou informais de "conglomerado" verificavam-se em cerca de 75% dos

casos, envolvendo, sobretudo, processos de "integração vertical flexível" de actividades complementares do tipo das que foram enunciadas nos 2º e 3º tipos acima descritos.

A forte segmentação intra-sectorial é o segundo grande divisor comum de todos os sub-sectores de serviços. Num universo empresarial industrial onde dominam as PME, as possibilidades de se trabalharem os mercados das grandes empresas, grupos económicos e instituições estatais são muito reduzidas e esgotam-se rapidamente. Alguns dos bloqueamentos da AMP constituem, por isso, o reverso da medalha das inércias criadas pelo centralismo da capital. Esta questão põe-se não só ao nível dos clientes e mercados já fixados em Lisboa, como também ao nível do efeito gravitacional já aí instalado e que faz com que o acréscimo de um diferencial de procura na esfera de influência da oferta de serviços da AMP tenda a ser rapidamente drenado pela notoriedade e pela capacidade concorrencial das suas congéneres lisboetas. Uma tal situação origina uma clara dicotomia entre um número reduzido de empresas de serviços que preferencialmente se orienta para os grandes clientes, e uma maioria de outras que se orienta para a clientela difusa das PME. Esta fracturação corresponde a diferenças qualitativas muito grandes, quer quanto ao tipo de serviços prestados – mais rotineiros, no último caso – quer, no conjunto, quanto à possibilidade de fixação de mão-de-obra qualificada.

Finalmente, a incidência do IDE nos serviços na AMP é muito reduzida e toca um número muito restrito de sectores (financeiro, imobiliário, hotelaria de negócios e auditoria, sobretudo). Ao nível nacional, em 1991, apenas cerca de 10,5% do IDE em Portugal se localizou na AMP. Dentro desta quota reduzida, a incidência desse investimento nos serviços foi muito grande: entre 1990 e 1992, 71% do IDE na AMP dirigiu-se para actividades de serviços; deste valor, cerca de 72% envolveu actividades financeiras e imobiliárias, restando uma parcela de apenas 7% para "outros serviços às empresas" (excluindo actividades de carácter distributivo). Em todos os casos, o IDE incidiu sobretudo em empresas já existentes: no mesmo intervalo de tempo, cerca de 91% das operações de investimento corresponderam a tomada de posições em empresas locais e não à constituição de novas empresas. Tendo em conta o número de empresas receptoras de IDE, 62% do número de operações envolveu pequenos investimentos (inferiores a 10 000 contos). A evolução recente parece, pois, não ser muito favorável quanto à atractividade da AMP no processo de internacionalização,

o que, de resto, confirma a tendência dominante de concentração do IDE nas grandes metrópoles já internacionalizadas. Por isso, a situação particular da AMP caracteriza-se mais por um modelo passivo de internacionalização e com claras dificuldades de afirmação a esse nível.

2.2 – Padrões de localização e organização do espaço intra-urbano

Até ao início da década de 80, a cidade do Porto correspondia claramente a um modelo "uma cidade – um centro". O modelo territorial da AMP (institucionalizada no início da década de 90, segundo um modelo de associação de 9 municípios) apresentava características de forte heterogeneidade e um défice acentuado de coesão funcional. Com o evoluir do ciclo de infra-estruturação viária iniciado em meados da década de 80 (vias rápidas e nós de ligação), o mosaico metropolitano entrou numa dinâmica de metropolitanização mais clara. No entanto, essa dinâmica de coesão territorial cobre apenas uma primeira coroa em volta do Porto e não assume o modelo típico caracterizado por um centro e por periferias sub-urbanas claramente definidas. Para além disso, a mancha urbana metropolitana continua-se, sem ruptura visível, no contexto da urbanização e da industrialização difusas que caracterizam todo o noroeste português. Esta nebulosa urbana, em muitos traços semelhante à "Terceira Itália" e aos seus "distritos industriais", é pontuada por uma rede densa de pequenas e médias cidades que, por sua vez, diminuem o efeito centrípeto da AMP e do seu núcleo duro.

O crescimento urbano recente da AMP, de tipo extensivo e centrífugo, contém elementos contraditórios que misturam a densificação do centro-Porto, o reforço de centralidades periféricas e o evoluir de uma mancha urbana difusa, esta última ainda em curso de estruturação e com um claro défice infra-estrutural e de organização do sistema de transportes públicos.

Neste contexto, o processo recente de terciarização produziu um modelo de localização atípico, caracterizado, no conjunto, por uma forte dispersão e, ao nível da cidade do Porto, pela afirmação de uma nova centralidade alternativa à rigidez e ao congestionamento do centro tradicional. A localização das sedes das empresas financeiras são o indicador mais claro dessa reconfiguração: no centro tradicional ficou a maioria do sector bancário já existente antes do processo de liberaliza-

ção do sistema financeiro; na nova centralidade, a denominada "Zona de Negócios da Boavista", localizaram-se as empresas mais recentes da banca comercial privada, as empresas de *leasing*, os novos serviços financeiros, as filiais das multinacionais de seguros, etc. (Figura 5).

Tendo em conta os 9285 anunciantes das Páginas Amarelas 1992/93 em todas as categorias dos serviços de apoio às actividades económicas, a cidade do Porto continua a ter um papel relevante na concentração desses serviços – cerca de 58% do total de anunciantes da AMP. Matosinhos (onde se situam as principais infra-estruturas de transporte internacional) e Vila Nova de Gaia, dois dos principais concelhos contíguos ao Porto, somam, respectivamente, cerca de 14 e 12,3%. Os restantes 15,8% de anunciantes dispersam-se pelos outros 6 concelhos da AMP.

Ao nível da cidade do Porto, a zona da Boavista e a Baixa, com pesos equivalentes, concentram cerca de 40% dos anunciantes, e os eixos preferenciais de entrada e saída da cidade, 20%. Os restantes 40% localizam-se num padrão disperso fora dos nós e eixos de maior concentração. No conjunto, apenas 19% das empresas e profissionais liberais (exceptuam-se os casos das empresas, sobretudo bancos e seguradoras, que ocupam todo um edifício) ocupam pisos acima do 2º andar dos edifícios, constituindo este valor um indicador suplementar do padrão disperso que caracteriza a localização deste tipo de serviços no Porto.

Ao nível da AMP, as tendências recentes apontam para uma desconcentração selectiva das empresas e do emprego. O Porto concentra cerca de 82% do emprego nos sub-sectoros banca/seguros/operações sobre imóveis e "outros serviços de apoio às actividades económicas", enquanto todas as actividades de tipo distributivo apresentam uma clara tendência de desconcentração para a periferia imediata – Matosinhos, Vila Nova de Gaia e, em menor escala, para a Maia. Estes concelhos são os que estão melhor posicionados face ao efeito de atractividade proporcionado pelo desenho recente da rede viária estruturante e pela localização dos interfaces de comércio e transporte internacionais. No entanto, as intenções de investimento em produtos imobiliários do tipo *business centers*, localizados em situações tangenciais aos eixos viários principais, estão neste momento adiadas ou reformuladas para programas com um maior peso de áreas residenciais e de *shopping*; verifica-se também que ao nível do *stock* de escri-

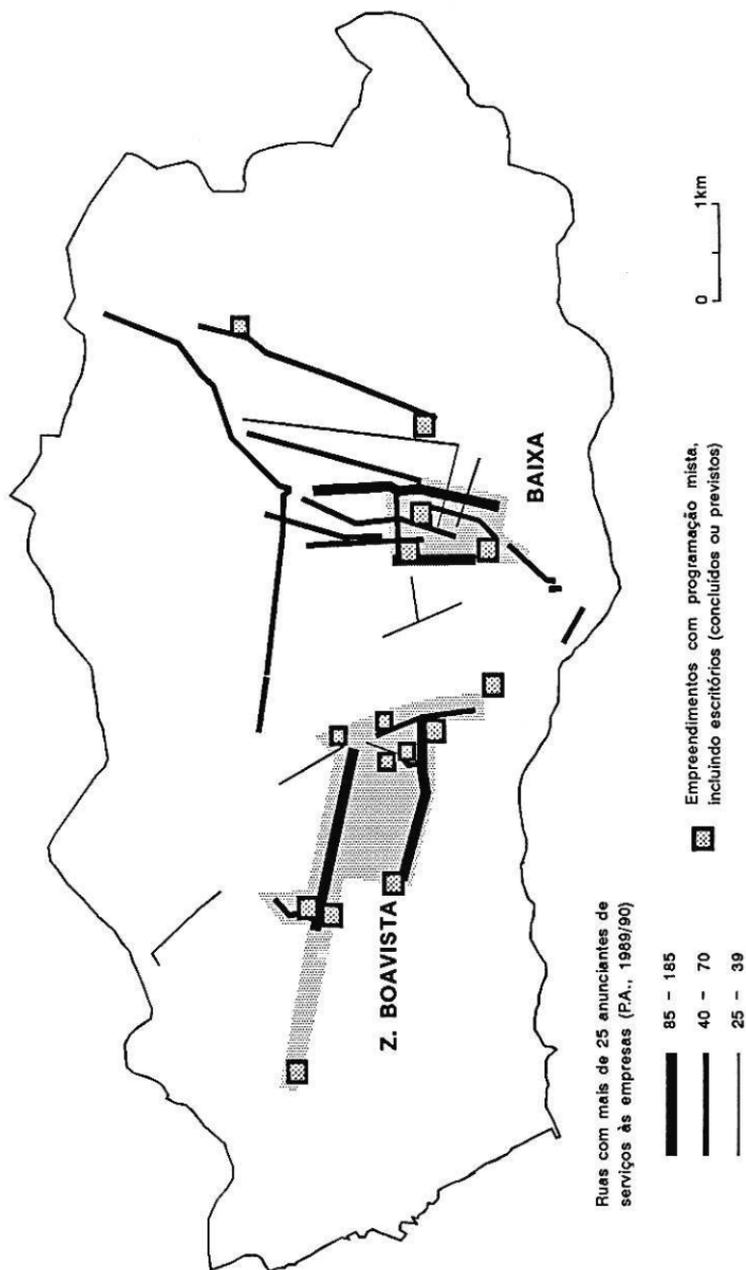


Figura 5 – As empresas de *producer services* no Porto: mapa-síntese.

tórios em venda ou aluguer nesses concelhos periféricos, a situação é a de um grande imobilismo da procura. Por essa razão, o perfil dos serviços com tendência para a desconcentração são sobretudo, como se referiu, os distributivos (comércio grossista e transportes), com grandes necessidades de espaço para armazenamento e movimentação de veículos, que procuram localizações de boa acessibilidade e a preços mais baixos do que no Porto.

2.3 – Agentes e tendências do mercado imobiliário de escritórios

A segunda metade da década de 80 constitui também uma charneira na forma de reconfiguração do mercado imobiliário de escritórios portuense. A presença antes maioritária do pequeno promotor/construtor/vendedor dá lugar ao aparecimento e agressividade do grande promotor, frequentemente associado a grupos nacionais ou internacionais de base financeira ou industrial. Aumentou, assim, a capacidade de capital e de realização, ao mesmo tempo que aumentou também a escala da intervenção imobiliária e a importância da vertente financeira do negócio imobiliário. Esta tendência desenvolve-se a par da própria diversificação e especialização da fileira imobiliária, onde progressivamente se clarifica e separa a acção dos vários actores empresariais: promotores, construtores, consultores, gestores de obras, mediadores, crédito, *leasing* e gestão de fundos imobiliários, gestão de condomínios, etc.

O produto imobiliário destas intervenções, sobretudo as de grande dimensão (à escala do Porto, acima dos 20 000m² de área construída, mas podendo ultrapassar os 100 000m²), é também novo. Aposta-se não no edifício de escritórios isolado, mas num conjunto polifuncional onde se misturam os escritórios, os centros comerciais, as salas de cinema, o hotel, as habitações, as funções de lazer, segundo critérios de convivência pacífica que subvertem completamente o habitual zonamento entre as diferentes funções urbanas. A produção imobiliária "por encomenda" dá, assim, lugar à produção "em branco", apta a responder à variabilidade da procura. Joga-se, portanto, também na diversificação dos mercados, reforçando-se a viabilidade comercial e a visibilidade do empreendimento. É, enfim, a era dos *business centers* e das grandes promoções imobiliárias "com nome próprio" e que apostam

explicitamente na proximidade e ligação aos eixos viários principais, na facilidade de acesso aos "centros", ao aeroporto e aos principais nós viários metropolitanos. A localização destes grandes empreendimentos desenvolve-se em lotes com dimensão apropriada, ocupando frequentemente instalações industriais desvitalizadas ou vazios urbanos antes encravados por ausência de acessibilidade ou por possuírem dimensões desajustadas a ciclos de procura reduzidos ou em quebra.

Na AMP, estes conjuntos imobiliários que incluem escritórios estão ainda em desenvolvimento ou em projecto e são, por agora, um exclusivo da cidade do Porto, na maioria localizados na Zona da Boavista.

O carácter recente deste imobiliário de escritórios ainda não se reflecte no modelo de localização dos serviços. Existem duas razões para isso se verificar. A primeira deriva do desajuste temporal entre o ciclo imobiliário e o período de forte expansão terciária que, a partir de meados da década de 80, ocupou sobretudo pequenos edifícios de escritórios concordantes com o tipo de lote da malha urbana da cidade (edifícios de 6-7 pisos situados, sobretudo, na Avenida da Boavista e em alguns eixos na imediata periferia da Baixa) e toda uma oferta difusa de áreas de escritórios que se foi desenvolvendo no rés-do-chão e primeiros andares de edifícios habitacionais localizados em eixos de boa acessibilidade no contexto da malha urbana do Porto. A segunda razão deriva de constrangimentos associados ao tipo de investimento e a uma legislação de arrendamento comercial extremamente rígida: os grandes promotores optaram por estratégias de venda imediata, ainda em projecto, e com preços muito inflacionados (em parte explicados pelo forte aumento do custo do solo e por taxas de juro elevadas, entre os 25 e os 30% para o ano de 1986 e cerca de 20% em 1992). Neste momento, e num contexto de crise económica e travagem da procura, existe um claro excesso de oferta de escritórios, uma quebra de preços (em muitos casos, metade dos que eram pedidos em 1986-88) e uma forte expectativa em relação quer à nova legislação de arrendamento recentemente produzida, quer à diminuição tendencial das taxas de juro.

3 – Observações finais

O conjunto de comentários anteriores sobre as condições de expansão das empresas prestadoras de serviços em Portugal permite salientar a existência de três problemáticas distintas, associadas a três tipos diferentes de realidades territoriais.

Nas áreas rurais não industrializadas, os serviços de apoio às actividades económicas ocupam uma posição irrelevante, apesar da melhoria relativa registada nos últimos anos (expansão de serviços semi-qualificados de natureza transversal: formação profissional, informática, estudos de viabilidade económica, etc.). Esta melhoria não foi, no entanto, suficiente para fazer inflectir o padrão geográfico fortemente concentrado que caracteriza em Portugal os serviços de apoio às actividades económicas.

Nas áreas de industrialização rural difusa com núcleos de forte especialização produtiva, a situação actual aproxima-se da que foi descrita a propósito dos distritos industriais tradicionais e da Terceira Itália. Deste ponto de vista, a posição da cidade do Porto enquanto metrópole regional de uma área que engloba diversos pólos de especialização produtiva tradicional (têxteis, vestuário, calçado, mobiliário, artigos de cortiça, etc.) apresenta-se particularmente sugestiva. A questão fundamental a levantar neste caso é a seguinte: como estimular o desenvolvimento de um leque de serviços à produção susceptível de inverter o presente modelo de internacionalização passiva? As estratégias a implementar deverão combater: i) a procura reduzida e pouco qualificada de serviços à produção por parte das unidades industriais; ii) a excessiva diversidade local de especializações produtivas; iii) a acentuada segmentação intra-sectorial da procura; iv) a elevada dispersão no que se refere à oferta de serviços à produção; v) a débil presença de investimento directo estrangeiro nos serviços não financeiros; vi) a concorrência por parte de empresas, portuguesas ou estrangeiras, localizadas em Lisboa e capazes de oferecer serviços mais avançados. Se se mantiver como dominante o actual modelo de internacionalização passiva, torna-se difícil para a cidade do Porto aspirar a uma posição que supere o seu actual papel de pólo regional de distribuição, comercialização, transporte e armazenagem, isto é, de interface entre a economia regional e a economia internacional, por um lado, e de centro de redistribuição regional, pelo outro.

Lisboa apresenta um conjunto distinto de problemas, associados à competição e à divisão de trabalho que tende a estabelecer-se entre as várias eurocidades e ainda à sua afirmação como uma porta de entrada correspondente a uma plataforma inter-continental. Embora Lisboa seja a capital do país, o seu perfil de actividades, quando encarado à escala da Península Ibérica, aproxima-se mais de Barcelona, Sevilha ou mesmo Bilbao do que de Madrid. Num mundo em intensa mutação, onde a crescente concorrência internacional entre cidades recria permanentemente novos sistemas de relações inter-urbanas e novas hierarquias, Lisboa terá de se afirmar, conquistando maior visibilidade e notoriedade. Neste texto identificaram-se alguns dos tipos de serviços de apoio às actividades económicas em que Lisboa se apresenta em situação privilegiada para atrair investimento e exportar serviços. Por outro lado, a articulação histórica de Portugal com diferentes parcelas do globo pode ajudar a transformar Lisboa numa plataforma inter-continental; um exemplo paradigmático é o da recente penetração de empresas nacionais na zona de Cantão, beneficiando das relações Lisboa-Macau.

Apesar da diversidade sublinhada, a lição a retirar destes três casos é idêntica: as condições para o desenvolvimento sustentado de serviços de apoio às actividades económicas apenas serão devidamente analisadas e avaliadas se forem consideradas do ponto de vista dos modelos territoriais que as sustentam. Uma vez aceite esta premissa, torna-se, por sua vez, necessário identificar com rigor quais as políticas de apoio à expansão e qualificação dos serviços às actividades económicas mais adequadas a cada realidade territorial.

BIBLIOGRAFIA

- ALVES, T.; PIRES, I. (1990) – *Os Serviços em Portugal. Evolução e Distribuição Regional 1960-88*. Centro de Estudos Geográficos, Lisboa (policopiado).
- BAIRRADA, M. (1992) – Processo de Terciarização: Conceito e Aplicações à Economia Portuguesa. *Sociedade e Território*, 17: 85-90.
- BARCIELA, F. (1988) – Multinacionais Preferem Madrid e Barcelona. *Diário de Notícias*, suplemento Economia, 12 e 19/12/1988.
- DELGADO, A.P. (1992) – Relações entre os Serviços e as PME's Industriais: o Caso da Zona Industrial da Maia I. *Sociedade e Território*, 17: 91-103.

- DOMINGUES, A. (1992) – *Área Metropolitana – Processo de Metropolitanização*. Instituto de Geografia, Faculdade de Letras, Universidade do Porto, Porto (policopiado).
- DOMINGUES, A. (1994) – *Serviços às Empresas – da Concentração Metropolitana à Desconcentração Periférica*. Instituto de Geografia, Faculdade de Letras, Universidade do Porto (dissertação de doutoramento, policopiado).
- FERRÃO, J. (1992) – *Serviços e Inovação. Novos Caminhos para o Desenvolvimento Regional*. Celta Editora, Oeiras.
- FERRÃO, J.; FONSECA, M.L. (1989) – Investimento Estrangeiro e Desenvolvimento Regional. O Caso do Investimento Espanhol em Portugal. *Finisterra*, XXIV (48): 251-278.
- GAGO, J.M. et al. (1993) – Portugal: Shaping Factors. In JACQUEMIN, A.; WRIGHT, D., *The European Challenges Post-1992, Shaping Factors, Shaping Actors*. Edward Elgar, Aldershot: 377-399.
- GAROFOLI, G. (1986) – Le Développement Périphérique en Italie. *Economie et Humanisme*, 289: 30-36.
- GASPAR, J. (1976) – A Dinâmica Funcional do Centro de Lisboa. *Finisterra*, XI (21): 37-150.
- GASPAR, J. (1987) – *Portugal. Os Próximos 20 Anos*. I Volume, Fundação Calouste Gulbenkian, Lisboa.
- GEP/MIE (1992) – *Inovação na Indústria Portuguesa. Observatório M.I.E.* Ministério da Indústria e Energia, Lisboa (policopiado).
- GEOIDEIA/ISMERI (1992) – *Estudo das Actividades Terciárias de Lisboa*. 5 volumes, D.P.E./C.M.L., Lisboa (policopiado).
- KUNZMANN, K.R.; WEGENER, M. (1991) – *The Pattern of Urbanisation in Western Europe 1960-1990*. IRPUD, University of Dortmund.
- LEBORGNE, D.; LIPIETZ, A. (1992) – Flexibilité Offensive, Flexibilité Défensive. Deux Stratégies Sociales dans la Production des Nouveaux Espaces Economiques. In BENKO, G. e LIPIETZ, A. (Eds.), *Les Régions qui Gagnent*. PUF, Paris: 347-377.
- MALEZIEUX, J. (1990) – Immobilier d'Entreprise et Mode de Production Flexible. Le Cas de l'Agglomération Parisienne. In BENKO, G.B. (Ed.) *La Dynamique Spatiale de l'Economie Contemporaine*. Éditions de l'Espace Européen, Paris.
- MAPT/MARN (1991) – *Relatório do Ambiente e Ordenamento do Território*. M.P.A.T./M.A.R.N., Lisboa.
- NOYELLE, T.J.; DUTKA, A.B. (1988) – *International Trade in Business Services*. Ballinger Publishing Company, Cambridge, Massachusetts.
- PEREIRA, T. Alves (1989) – Portugal – Que Terciarização? V *Colóquio Ibérico de Geografia*. Actas, Ponencias y Comunicaciones, Leon: 513-524.

- PIRES, I. Miranda (1989) – Serviços de Apoio à Produção em Portugal. Evolução e Distribuição Regional. *V Colóquio Ibérico de Geografia*. Actas, Ponencias y Comunicaciones, Leon: 501-511.
- PIRES, L.; ALVES, T. (1990) – *Os Serviços em Portugal. Evolução e Distribuição Regional 1960-88*. Centro de Estudos Geográficos, Lisboa (policopiado).
- RECLUS (1989) – *Les Villes Européennes*. Datar, Paris.
- SALGUEIRO, T.B. (1992) – A Produção de Espaço de Escritórios em Lisboa. *Estudos de Economia*, 13 (1): 3-27.
- SEFOR/JNICT (1988) – *Inquérito sobre o Potencial Científico e Tecnológico*. JNICT, Lisboa.
- TEIXEIRA, J.A. (1987) – *Emprego nos Serviços e Polarização Interregional em Portugal*. Dissertação de Mestrado, Universidade Técnica de Lisboa (policopiado).

Resumo

PORTUGAL: AS CONDIÇÕES TERRITORIAIS DE UM PROCESSO DE TERCIARIZAÇÃO VULNERÁVEL

Este texto pretende interpretar a expansão recente, em Portugal, de empresas de serviços de apoio às actividades económicas tendo como referência a existência de diferentes modelos territoriais de desenvolvimento.

No capítulo introdutório, defende-se o carácter dinâmico mas vulnerável do recente processo de terciarização em Portugal. No segundo capítulo, caracteriza-se a geografia fortemente polarizada dos serviços de apoio às actividades económicas. No terceiro capítulo, avalia-se a situação dos dois principais núcleos de serviços – Lisboa e Porto. Na síntese final, salienta-se a existência de três problemáticas distintas, associadas a três tipos diferentes de realidades territoriais: áreas rurais não industrializadas; áreas de industrialização rural difusa com núcleos de forte especialização produtiva; aglomerações urbanas com perfil de "eurocidade". Defende-se, por último, que estes diferentes modelos territoriais de desenvolvimento devem reflectir-se na concepção de políticas susceptíveis de incorporar a diversidade existente.

Palavras-chave: terciarização, serviços de apoio às actividades económicas, modelos territoriais de desenvolvimento.

Summary

PORTUGAL: THE TERRITORIAL FOUNDATIONS
OF A VULNERABLE TERTIARIZATION

This paper aims at identifying the reasons for the recent growth of producer services in Portugal, having in mind the existence of different territorial models of development.

In the introduction, both the dynamism and the vulnerability of the recent growth of producer services are underlined. In the first section, the heavily polarized geography of producer services in Portugal is described. In the second section, the situations of the two main service agglomerations – Lisbon and Oporto – are evaluated. In the final summing-up, the existence of three distinct issues associated to three kinds of territorial realities is suggested: non-industrialized rural areas; diffused rural industrialized areas with marked specialization; urban agglomerations with a "eurocity" profile. Lastly, adjustment of service policies to each of these territorial realities is considered a crucial factor for successful practices.

Key words: tertiarization, producer services, territorial models of development.