

ESCRITÓRIOS: MODELOS DE CRESCIMENTO E LOCALIZAÇÃO

O problema da distribuição e comportamento espacial da actividade de escritórios num sistema urbano, e a sua importância para um planeamento, está ainda numa primeira fase de estudo. Os principais trabalhos neste campo têm sido feitos por J. GODDARD em investigações realizadas em Londres, onde tem aplicado vários métodos (índices de concentração, curva Lorenz, análise factorial) no estudo da localização dos escritórios.

Devido à escassez de bibliografia sobre modelos de localização de escritórios, que permita a sua compreensão, o aparecimento de trabalhos acerca do tema suscita sempre o interesse.

Este trabalho (1), que constitui um contributo para o tratamento do assunto, não apresenta novos métodos e modelos para o estudo de localização de escritórios. Foi antes intenção da autora apresentar, duma maneira exaustiva, os dados recolhidos, analisá-los e interpretá-los. A obra, que trata dos Modelos de Crescimento e localização dos Escritórios da Indústria nos Estados Unidos, e especialmente na Região de Nova York, está dividida em cinco capítulos, por um total de 179 páginas, muitas das quais estão ocupadas com 94 quadros, 33 fotografias, 26 gráficos e 10 mapas. A esquematização dos temas tratados facilita a leitura e a apreensão do trabalho.

Na introdução (pp. 1-7), a autora dá uma visão rápida da importância dos escritórios, o seu crescente desenvolvimento na América e noutros países, mas sobretudo nas grandes cidades como Nova York, Paris, Londres, Tóquio, S. Paulo, etc. Dá também numa definição de escritórios (*offices*), como «os lugares onde a informação, produto chave da nova economia, é processada e as decisões são tomadas, formulando o clima económico e político do país», e, pela sua importância, o planeamento da sua localização deveria ser assunto de forte preocupação pública.

São citadas algumas obras que serviram de apoio à análise em questão. A mais antiga, de 1927, pertence a ROBERT MURRAY, que em *Mayor Economic Factors in Metropolitan Growth and Arrangement* foi o primeiro a chamar a atenção para a localização dos escritórios. No entanto, só em 1956 o seu trabalho teria continuidade com RAYMOND VERNON em *New York Metropolitan Region Study*, quando este fez notar ao público a importância do aumento dos empregados desta actividade. Mais recentemente este tema tem sido estudado por J. GODDARD para a cidade de Londres, com a utilização de vários métodos de análise, desde a factorial, a multivariada e a *cluster* análise.

No primeiro capítulo (pp. 8-22) — Escritórios da Indústria nos Estados Unidos — a autora chama a atenção para o impacto que a

(1) REGINA ARMSTRONG — *The office industry: patterns of growth and location*. A report of the Regional Plan Association Edition Boris Puslikaren. Massachusetts, 1972, 179 pp., 94 quadros, 33 fot., 26 gráficos e 10 mapas.

tecnologia exerceu nas funções de escritório que começaram a desenvolver-se nos Estados Unidos a partir de 1880, com o desenvolvimento industrial. Assim, afirma que «mudanças, na tecnologia de produção, no raio de mercado, nas comunicações, no tamanho e na complexa organização de negócios, na dimensão do capital associado com os progressos tecnológicos, criaram os modernos escritórios da indústria», que surgem para controlar a produção, os preços e o mercado.

A seguir faz uma breve história dos padrões de crescimento dos escritórios na América, definindo cinco etapas: 1.ª, de 1880-1900, época em que os empregados no secundário e terciário, juntos, excediam os empregados do primário; 2.ª, 1900-1935, os empregados do secundário excediam os do primário; 3.ª, 1935-1955, os empregados de escritório começaram a aumentar para mais que metade do total; 4.ª, a partir de 1955, os empregados excedem os operários; 5.ª, em 1980 serão mais que metade do total do número de empregados. Ainda dentro deste capítulo é referida a tendência dos escritórios da indústria para procurarem uma localização central e separada dos locais de produção, devido ao facto de ser mais fácil a resolução dos problemas de produção fora da fábrica, do que os das vendas, que estarão ligadas às áreas de mercado e instituições financeiras. Daí, que os escritórios da administração se localizem duma maneira geral na parte central das cidades, enquanto as unidades de produção emigram para os arredores ou para outros centros do país. Estas mudanças, segundo a autora, são devidas ao mais baixo preço dos terrenos nos arredores da cidade, permitindo que as unidades construídas tenham um só piso, o que lhes aumenta a eficiência e a facilidade de abastecimento em energia eléctrica. Estes factores fazem com que as unidades de produção se encontrem cada vez mais dispersas.

Economias de escala e especialização encorajam também a separação dos lugares de produção dos de decisão, levando a uma concentração dos últimos. Porém, os escritórios da administração localizam-se principalmente nas grandes áreas metropolitanas, enquanto os escritórios de controlo são mais frequentes em áreas urbanas de menores dimensões.

ARMSTRONG classifica o mercado de escritórios, segundo as funções que exercem sobre um determinado espaço geográfico, em 3 partes: *headquarters*, *middle market* e *local market*. A área de mercado dos *headquarters* é muitas vezes nacional ou internacional e inclui os gigantes da indústria, do comércio, dos transportes, dos serviços, finanças, etc. A actividade dos *middle market* inclui as operações inferiores de escritório, a nível regional, sub-regional e nacional, com alguns serviços e funções que servem as sedes (*headquarters*), como a publicidade e as relações públicas. A sua localização é profundamente influenciada pela distribuição populacional e pela situação das sedes.

O *local market* serve áreas pequenas, cuja população anda à volta dos 150 000 habitantes. Nesta categoria incluem-se os escritórios de governo local, de filiais bancárias, de bens de raiz, de jurisprudência, de empresas comerciais e outros estabelecimentos semelhantes.

Depois desta classificação, a autora define (pp. 20-21) as actividades de escritório em *office type occupation*, que engloba todas as actividades de escritório menos os vendedores; *office-jobs*, que incluem todas as actividades menos os vendedores, artistas, músicos, farmacêuticos e professores de teatro, cujo serviço não implica o uso dum espaço de escritório; *jobs in office-building*, ocupações em edifícios de escritório isolados, que por isso têm um grande impacto na estrutura física da cidade; *headquarters office-jobs*, que representam a forma mais concentrada da actividade de escritório; e o *central administrative office and auxiliary employment ou CAO & A*, que pode ser considerado uma subclasse dentro das actividades das sedes (*headquarters*).

O segundo capítulo (pp. 23-54) — Modelo Nacional da Localização de Escritórios — relaciona a actividade de escritório com o tamanho da cidade, pois enquanto a produção industrial se encontra dispersa por todo o país, os escritórios continuam a gravitar à volta de dois ou mais grandes centros.

O exemplo seguinte é disso significativo. Em 1960, as 100 maiores áreas metropolitanas dos Estados Unidos cobriam 64 p. 100 do total das áreas destinadas a ocupações de escritórios para 54 p. 100 do total da população. Destas, as 24 maiores áreas metropolitanas absorviam por sua vez 43 p. 100 das ocupações de escritório.

Porém, a repartição espacial das actividades de escritório pelas 24 áreas não se faz uniformemente. Com base no predomínio de empregos de determinadas actividades, aquelas áreas podem ser classificadas em: Centros de escritórios (*Office centers*) — Nova York, Los Angeles, S. Francisco, Washington, Seattle, Dallon; Centros de produção (*Production centers*) — Chicago, Filadélfia, Detroit, Cleveland, Paterson; Centros intermédios (*Balanced centers*) — Baltimore, Houston, Kansas City, San Diego, Atlanta. Como há diferenças de actividade entre as grandes áreas metropolitanas, verifica-se uma especialização variada e não homogênea das actividades de escritório nessas mesmas áreas. A especialização e dominância de actividades de escritório em determinadas áreas deve-se à inicial implantação e posterior desenvolvimento dos escritórios de administração, em regiões que tinham maior produção. Excepção para Nova York onde estão reunidos todos os tipos de escritórios da indústria.

Outra maneira de perceber ou explicar o padrão de localização dos escritórios é através da análise das preferências locacionais das sedes das principais empresas. A autora estuda a distribuição das sedes das 500 maiores empresas americanas, que anualmente vêm publicadas na revista *Fortune*, e ordenadas segundo o volume de vendas, capitais próprios, lucro líquido, capital investido e número de empregados do ano precedente. Esta análise tem importância, porque embora representem apenas 1 p. 100 do total das corporações industriais, são detentoras de mais de metade do total de vendas e cerca de três quartos dos lucros.

Na página 37 vem representada a distribuição das sedes das maiores corporações industriais pelas principais áreas metropolitanas nos anos de 1958, 1963, 1965, 1969. Em 1958, das 354 empresas que

escolheram uma localização dentro de áreas metropolitanas, 151 escolheram a região de Nova York, 50 Chicago; 23 Pittsburg; 17 Los Angeles e Filadélfia, etc., Kansas City 3 e Houston 1. Em 1969 notam-se as mesmas tendências, com pequenas oscilações quanto ao número de empresas das primeiras áreas metropolitanas.

A finalizar o capítulo, ARMSTRONG analisa, na p. 48, a localização dos escritórios dentro das 21 maiores áreas metropolitanas, salientando que em 1960 as 21 SMSAS tinham 6 milhões de empregados de escritório, dois terços dos quais trabalhavam no centro das cidades. Destes, os que tinham como local de trabalho o C. B. D. atingiam 2,44 milhões de trabalhadores ou seja 40 p. 100. No entanto, 113 dos empregados encontravam-se no C. B. D. de Manhattan. Verifica-se portanto uma forte concentração de escritórios nos centros das cidades e principalmente nas de maiores dimensões.

No capítulo seguinte (pp. 55-90) a autora analisa a distribuição espacial das sedes das empresas (*headquarters*) na região de Nova York, por ser a «região onde há a maior e a mais intensa concentração de escritórios». Esta área é «sede de um terço das maiores 500 corporações industriais e de um quinto das sedes dos 50 maiores bancos» (p. 55).

Como a área metropolitana de Nova York continua a ter grande importância para a localização de sedes, interessa o seu estudo, porque «as sedes das empresas são o cimo duma pirâmide que afecta fortemente a situação de outros escritórios e ajudam a determinar a estrutura e a forma regional».

Para um estudo mais profundo da distribuição das empresas dentro da região, são adoptados os cinco anéis de desenvolvimento definidos em *The Regions Growth* (New York: Regional Plan Association, 1967): o *The Manhattan C. B. D.*, *Rest of Core*, o *inner ring*, o *intermediate ring*, e o *outer ring*. Segue-se uma descrição da evolução destes anéis, principalmente do primeiro. Na p. 57, a autora diz: «Manhattan começou a experiência de declínio na sua população residente, a partir de 1910... Porém a dinâmica de crescimento de emprego desenvolveu-se num ritmo diferente da população, pois desde as últimas décadas do século XIX aumentou tanto em valor absoluto como relativo. Actualmente, embora se verifique emigração de algumas sedes de empresas industriais para anéis periféricos, a preferência por Manhattan C. B. D. têm-se mantido mais ou menos constantes».

Outro aspecto deste capítulo é o estudo das ligações existentes entre os escritórios duma determinada área.

As sedes de indústria que se instalam em Nova York são sobretudo especializadas em bens não duráveis, 29,9 p. 100, contra 19,9 p. 100 de bens duráveis (p. 63). Naqueles, há maior percentagem das indústrias têxteis, químicas, aparelhos, impressão e publicações. Porém esta percentagem mudou, e de 1958 a 1963 Nova York sofreu um acréscimo de sedes da indústria alimentar, papel, química e petróleo, e uma redução na percentagem de sedes da indústria têxtil, aparelhos e publicações.

Segue-se uma análise do padrão de localização das sedes da indústria, observando-se a sua distribuição geográfica e as inter-relações

que existem com as sedes de outras empresas, com os compradores dos produtos, com os locais de produção e com os agentes de publicidade, concluindo-se que «quanto mais o produto duma empresa é orientado para o consumo ou/e é não durável, tanto maior a necessidade duma localização central para a sede da empresa».

Quanto à distribuição de sedes de empresas não industriais, verifica-se que os escritórios principais dos bancos tem preferência pelo C. B. D., embora tenham muitas filiais distribuídas pela região. O mesmo sucede com os seguros. Relativamente a empresas de comércio de retalho e por grosso e serviços seleccionados são menos centrais, apresentando porém uma grande diversidade. Assim o C. B. D. de Manhattan tem 60 p. 100 de sedes de empresas de comércio, mas menos que metade do total das sedes de comércio por grosso, situando-se estas, de preferência, no anel a seguir ao C. B. D. (*rest of core*), devido ao seu papel de intermediário entre o produtor e o consumidor. Quanto aos serviços seleccionados, 81 p. 100 localizam-se no C. B. D.

No capítulo IV (pp. 91-113) a autora analisa o padrão regional da ocupação e espaço dos escritórios. No capítulo precedente prestou-se maior atenção às sedes (*headquarters*), porque tinham uma actividade mais importante, tanto económica como geograficamente, embora representassem apenas 29 p. 100 do total das ocupações dos escritórios na sua totalidade na mesma região.

Em primeiro lugar é verificada a distribuição da actividade de escritório na região de Nova York, por anéis de desenvolvimento (C. B. D., *rest of cone*; *inner ring*; *intermediate ring* e *outer ring*) e por tipos de indústria. Na p. 93 pode-se ver o emprego existente em prédios de escritórios por tipos de indústria e por anéis de desenvolvimento. Daí pode concluir-se que, «embora todas as indústrias executem alguns dos seus negócios em edifícios de escritórios (*office buildings*), não há uma procura de espaço com a mesma intensidade. Enquanto 20 p. 100 do emprego da região, em 1965, se encontrava em edifícios próprios, as empresas financeiras, de seguros e bens imobiliários tinham 70 p. 100 dos seus trabalhadores em prédios isolados, seguindo-se-lhes as empresas de transportes, comunicações e utilidades com 38 p. 100. Estas percentagens elevadas justificam-se porque são as indústrias que, no quadro nacional, se encontram melhor representadas na região de Nova York. No entanto, têm uma repartição pelos anéis de desenvolvimento muito desigual.

No C. B. D. os edifícios de escritórios absorvem 33 p. 100 dos empregados da indústria. Nos outros anéis aquele valor é da ordem dos 2 a 6 p. 100. As empresas de comércio de retalho apresentam variação semelhante.

Pode-se, assim, sumariar uma concentração relativa dos vários tipos de actividade de escritório por anel: o sector mercadorias-bens-direcção predomina no C. B. D., diminuindo rapidamente nos outros anéis, para vir a ter novo desenvolvimento a 40 milhas; o sector financeiro e dos serviços, com alta frequência no C. B. D., diminui gradualmente para os outros anéis; outras empresas, como os trans-

portes, organismos públicos, construção, comércio de retalho, têm um relativo desenvolvimento nas áreas adjacentes à volta do C. B. D.

Seguidamente a autora estuda a localização dos empregos de escritório pelos três tipos de mercado definidos no I capítulo (*headquarters*, *middle market*, *local market*).

Em 1965 os empregos nos *headquarters* somavam 29 p. 100 do total dos empregos da região, só em edifícios próprios. O resto pode ser dividido entre os *middle market* com 47 p. 100 e os *local market* com 24 p. 100.

É nítida a preferência dos *headquarters* pelo C. B. D., onde estão localizados 80 p. 100. Dos *middle market*, mais de metade do total dos seus empregados trabalham no C. B. D., os restantes repartem-se pelos outros anéis; porém, a percentagem é maior no *rest of core*. O *local market* tem 9 p. 100 dos empregados no C. B. D. e 69 p. 100 no *rest of core* e no *inner ring*. Para terminar o capítulo a autora aborda o problema da distribuição das áreas de escritório existentes e o incremento de novas áreas, que poderão ser delineadas para os anéis de desenvolvimento e para subcentros da região. Os 410 milhões de pés quadradas de área dos escritórios da região de Nova York estavam, em 1963, repartidos da seguinte maneira: 49 p. 100 no C. B. D. de Manhattan, 13 p. 100 nos 15 maiores subcentros, 4 p. 100 em 11 menores concentrações e 34 p. 100 encontravam-se dispersos.

ARMSTRONG, no último capítulo, faz um estudo das tendências e evolução da dimensão das actividades de escritório da região, até ao ano 2000. O esquema é semelhante ao dos capítulos anteriores. Analisa as tendências futuras a nível de empresa, por classe de actividade, para o período de 1965-2000. O estudo do crescimento de emprego por sectores e por anéis de desenvolvimento dentro da região mostra que o C. B. D. de Manhattan continuará a registar aumentos de emprego nos *headquarters* e *middle market*. Porém o crescimento é mais acentuado no resto da região de Nova York, sendo mesmo espectacular para as actividades dos *headquarters* e *local market*.

Isto está não só relacionado com o aumento da população nas áreas à volta de Manhattan, mas também com uma política de opções, de dispersão dos escritórios de indústrias em edifícios isolados pelos diferentes anéis de desenvolvimento e pela concentração de edifícios de escritório em subcentros existentes ou novos. Esta política é orientada em função do preço muito elevado dos edifícios em Manhattan, levando os novos escritórios para anéis periféricos.

Surgem, assim, novos padrões de localização de escritórios: dispersos alternadamente ao longo da estrada nacional, agrupados à volta de estações de caminho-de-ferro, dispersos em «quase-centros» suburbanos, agrupados em centros secundários, em desenvolvimento linear, em *designed campus sites* e em centros sujeitos a uma renovação.