

ÁLVARO ANTÓNIO GOMES DOMINGUES

**SERVIÇOS ÀS EMPRESAS - CONCENTRAÇÃO
METROPOLITANA E DESCONCENTRAÇÃO PERIFÉRICA**

(o contraponto entre a Área Metropolitana do Porto e as áreas
periféricas de industrialização difusa do Noroeste Atlântico de
Portugal Continental)

VOLUME I

**PORTO
1993**

ÁLVARO ANTÓNIO GOMES DOMINGUES

**SERVIÇOS ÀS EMPRESAS - CONCENTRAÇÃO
METROPOLITANA E DESCONCENTRAÇÃO PERIFÉRICA**

(o contraponto entre a Área Metropolitana do Porto e as áreas
periféricas de industrialização difusa do Noroeste Atlântico de
Portugal Continental)

VOLUME I

Dissertação apresentada à Faculdade de Letras da Universidade do
Porto para Doutoramento em Geografia Humana

Orientação científica: Prof. Doutor João Ferrão

PORTO
1993

À Sílvia e à Sara,
e aos meus pais.

À minha tia e ao resto das
pessoas da minha família e
amigos, uma dedicatória justa
pela forma como conseguiram
apoiar-me e ultrapassar
alguns momentos de mau
humor e de ansiedade que
estas coisas, normalmente,
provocam.

AGRADECIMENTOS

Pela forma como decorreu o percurso desta investigação, envolvendo, em grande parte, uma colaboração com equipas pluridisciplinares em trabalhos fora do campo estritamente académico, torna-se especialmente difícil enumerar e deixar o meu tributo às pessoas que comigo colaboraram. Ao fazê-lo corro sérios riscos de, injustamente, esquecer alguém.

Em todo o caso, quero explicitar aqui o meu maior agradecimento ao Prof. Doutor João Ferrão, orientador científico deste trabalho, pela forma como soube dosear a qualidade da assessoria científica em que agradavelmente se envolveu, e as margens de liberdade que também me proporcionou. Em relação a ele e à amizade que cultivamos, não sei separar os efeitos benéficos e qualitativos da sua prestação técnica em termos do acompanhamento do trabalho, das conversas, do convívio e da providencial boa disposição que o caracteriza.

À Prof. Doutora Rosa Fernanda, o meu agradecimento pelas condições de trabalho que me proporcionou dentro da Secção de Geografia e pela forma como tem incentivado a projecção e a qualidade da secção e do seu corpo docente.

Ao Prof. Arquitecto Nuno Portas, o reconhecimento pelo seu apoio constante, pela forma como (exageradamente) tem acreditado no meu trabalho, e pelo estímulo multidisciplinar que me soube incutir desde que trabalhámos juntos. Entre o amigo, o vizinho, o crítico, o

colaborador e a autoridade científica que o caracteriza, é concerteza difícil encontrar um apoio maior do que aquele que ele me tem podido disponibilizar, apesar da densidade da sua agenda diária.

Aos meus colegas da Secção de Geografia, o meu agradecimento também pelas sugestões, disponibilidade e apoio que nunca me negaram. Especialmente para a Teresa, com quem tive e tenho uma colaboração mais regular e uma amizade desde o tempo de alunos da FLUP, vai o meu especial agradecimento pela sua inteira dedicação no apoio e co-participação em trabalhos de investigação que muito contribuíram para o produto final desta dissertação.

Ao Doutor António Figueiredo, à Prof. Doutora Elisa Ferreira, ao Dr. Rui Azevedo, ao Dr. Guilherme Costa e ao Prof. Doutor Alberto de Castro, especialmente aos três primeiros, devo o meu agradecimento pelas sugestões e oportunidades que tivemos de discutir assuntos no quadro teórico da Economia dos Serviços e também em matérias ligadas com o Desenvolvimento Regional. Este conjunto de apoios da área dos economistas ficaria injustamente incompleto se não mencionasse também a Dr^a Clara Correia, o Dr. Rodrigo Meireles, a Dr^a Leonor Sopas e a Dr^a Carla Chouzal, com quem tive a oportunidade de trabalhar em vários projectos no âmbito do desenvolvimento regional.

Institucionalmente quero ainda agradecer à Comissão de Coordenação da Região Norte, ao Centro de Estudos de Gestão da Universidade Católica (especialmente à Madalena), ao Banco Português do Atlântico (na pessoa da Dr^a. Maria Antonieta), à

QUATERNAIRE SA (especialmente à Isabel e à Dr^a Lurdes Cunha) e à PLANUM Lda.

Finalmente, um agradecimento também a cerca de duas centenas de empresários e responsáveis de outras instituições com quem contactei no decurso da investigação empírica, e que gentilmente me disponibilizaram muitas horas de entrevista e me transmitiram muito do conhecimento que os manuais teóricos não proporcionam.

ÍNDICE

VOLUME I

Cap.I- Introdução

1. Explicitação da trajectória da investigação	1
2. Resumo dos contributos dos diferentes estudos parcelares	11
2.1- Estudo do Ante-projecto para o Parque de Ciência e Tecnologia do Porto	12
2.2 - Estudos do Vale do Ave e do Vale do Sousa	25
2.3 - Estudo da Área Metropolitana do Porto	45
3. Organização do conteúdo da dissertação	61
ANEXO I - Identificação e perfil dos Centros Tecnológicos e Associações Empresariais	65
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS (Capítulo I)	74

Cap. II. Serviços às Empresas - reflexão teórica

1. Serviços - em busca do conceito perdido	77
1.1- Introdução	77
1.2- A conceptualização dos serviços nos autores clássicos	84
1.3- As teses actuais	88
1.4- As teses actuais- duas perspectivas em confronto	104
1.5' Para lá do confronto: modos alternativos da compreensão dos serviços	108
2. Serviços às Empresas - delimitação do conceito, especificidades e funções no contexto das economias avançadas	121
2.1- Introdução	121
2.2- Serviços às Empresas - tipologias e classificações	122
2.3- Principais processos explicativos do crescimento dos Serviços às Empresas	130
2.4- Efeitos dos Serviços às Empresas no desenvolvimento económico	137
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS (Capítulo II)	152

Cap.III - Serviços às Empresas e Centralidade Urbana - Reflexão Teórica

1. Introdução	157
2. Tipogias de expansão urbana	158
2.1 O modelo difuso de povoamento e de localização das actividades produtivas	158
3. Características das formas de organização da produção e da oferta dos Serviços às Empresas	164
4. Serviços às Empresas - processos de concentração e de dispersão geográfica	172
4.1. Os processos de concentração	172
4.2. Os processos de dispersão	182
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS (Capítulo III)	193

VOLUME II

Cap. IV - Serviços às Empresas: da concentração metropolitana à desconcentração periférica. Estudo de casos no NO de Portugal Continental	201
Cap. IV.I - Processos de concentração metropolitana dos Serviços às Empresas: especificidades e limitações. O caso da Área Metropolitana do Porto (AMP)	201
1.- Introdução - enquadramento da AMP na especificidade do seu processo de "metropolitanização"	201
2.- AMP- Análise dos indicadores estatísticos de suporte ao diagnóstico	211
A. Análise da informação estatística disponível sobre o emprego - MESS	213
B. Análise da Constituição de Sociedades - AMP 1988-1992	239
C. Análise do Investimento Directo Estrangeiro nos Serviços: AMP 1990-1992	254
D. Análise da informação contida nas Páginas Amarelas 1992/93	262
E. Conclusões gerais	287
3.- AMP: Análise baseada em entrevistas junto de empresas	289
3.1- Caracterização da amostra - introdução	289
3.2 Análise dos resultados do inquérito	295
3.2.1. Emprego e Qualificação do Emprego	295
3.2.2. Formação de preços e concorrência	305
3.2.3. Perfil dos clientes	318
3.2.4. Áreas geográficas de mercado	324

3.2.5. Formas de organização da produção	331
3.2.6. Mobilidade locativa e razões de localização	351
CAP. IV.II- Processos de desconcentração metropolitana dos Serviços às Empresas - análise de casos: Médio Ave e Vale do Sousa	360
1. Introdução	360
2. Situação genérica do emprego e das actividades de serviços nos agrupamentos de concelhos do Médio Ave e do Vale do Sousa	361
2.1- Médio Ave	361
2.1.1- Médio Ave - o emprego nos serviços, caracterização geral	361
2.1.2- Médio Ave - quadro sintético das actividades de Serviços às Empresas	367
2.2- Vale do Sousa	370
2.2.1- Vale do Sousa - o emprego nos serviços, caracterização geral	370
2.2.2- Vale do Sousa - quadro sintético das actividades de Serviços às Empresas	375
3. Síntese da informação resultante das entrevistas locais	384
3.1.- Médio Ave	384
3.1.1- Médio Ave: síntese da informação resultante das entrevistas a empresas privadas de serviços	384
3.1.2 - Médio Ave - síntese da informação resultante das entrevistas a instituições não empresariais	395
3.2. - Vale do Sousa	412
3.2.1.- Vale do Sousa - síntese da informação resultante das entrevistas a empresas privadas de serviços	412
3.2.2 - Vale do Sousa - síntese da informação resultante das entrevistas a instituições não empresariais	421
4. Comentário Final	424
4.1- O Vale do Sousa	425
4.2- O Médio Ave	430

ANEXOS (Cap.IV)	433
ANEXO IV.1-Exemplar de inquérito utilizado	434
ANEXO IV.2- Empresas anunciadas em mais que um título nas Páginas Amarelas da Região do Porto, 1989/90	447
ANEXO IV.3 - Exemplos de estruturas de "grupos"	450
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS (Capítulo IV)	454
 Cap. V- Políticas de intervenção ao nível local e regional no âmbito dos Serviços às Empresas - exemplos recentes no NO industrializado de Portugal	
Considerações prévias	457
1. Introdução - síntese das principais recomendações de política regional de intervenção na promoção dos Serviços às Empresas	459
1.1- Os Serviços às Empresas como instrumentos estratégicos da política de desenvolvimento regional - contributos de diversos autores	459
1.2- Políticas Regionais de Promoção dos Serviços às Empresas: exemplos da Emília-Romagna e do País Vasco	473
1.2.1- O exemplo da Emília-Romagna: uma política articulada ao nível regional	473
1.2.2- O exemplo do País Vasco: proposta de um modelo integrado de política de promoção de Serviços às Empresas ao nível regional	478
2. Fundamentação das propostas de política de promoção dos Serviços às Empresas no Vale do Sousa e no Médio Ave	491
2.1. Considerações gerais	491
2.2 Enquadramento da estratégia de promoção dos Serviços às Empresas no Vale do Ave	495
2.3 Enquadramento da estratégia de promoção dos Serviços às Empresas no Vale do Sousa	505
3. Considerações finais	513
3.1- Complexidade do sistema nacional de política de desenvolvimento industrial. A ausência de entidades regionais de promoção autónoma e de coordenação de estratégias de desenvolvimento	514
3.2- A fragilidade do tecido institucional local no Vale do Sousa e no Vale do Ave	518
3.3- Que política "integrada" para os Serviços às Empresas?	519
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS (Capítulo V)	521
CONCLUSÃO	525

Cap.I- Introdução

1. Explicitação da trajectória da investigação

Como é frequente ocorrer em casos tais, a preparação deste trabalho de investigação teve um período de gestação bastante longo: cerca de 8 anos. Durante todo esse tempo, a temática e a trajectória da investigação conheceram avanços, recuos e inflexões que acabaram por estabilizar, à medida que se foi encontrando o perfil e a coerência do produto final desta dissertação.

Desde o início, por sugestão do Prof. João Ferrão (orientador científico desta dissertação), o tema central era uma abordagem geográfica aos denominados "Serviços às Empresas". Tratava-se, na altura, de um tema novo sobre o qual não existia qualquer abordagem específica no quadro nacional. Tal novidade, desde logo aliciante, continha, no entanto, uma grande indefinição típica dos temas emergentes. Nem eram claros (e ainda não o são) os contornos conceptuais e teóricos acerca dos serviços, nem, muito menos, as formas minimamente tipificadas da sua abordagem territorial. Desde o início, verificou-se, também, que havia uma grande desadequação do aparelho estatístico nacional à realidade dos serviços, o que dificultaria uma estratégia de análise empírica excessivamente dependente desse tipo de informação.

Por opção do autor, o quadro territorial de análise diria respeito à Área Metropolitana do Porto, uma vez conhecidas as tendências de aglomeração dos Serviços às Empresas nos grandes aglomerados urbanos. Em princípio, a lógica desta escolha, para além de razões logísticas óbvias, tornaria mais operacional um tipo de investigação mais amarrada ao terreno, privilegiando sobretudo uma abordagem de tipo qualitativo sobre a oferta especializada de Serviços às Empresas e sobre os seus padrões e tendências de localização. Esta estratégia iria, de resto, ao encontro da resolução das limitações constantemente apontadas nos estudos exclusivamente assentes na informação estatística sobre indicadores macroeconómicos (os do emprego, sobretudo).

Tudo se encaminharia, portanto, para uma trajectória de investigação perfeitamente convencional: a discussão de um quadro teórico e de um corpo de conceitos e métodos de abordagem (envolvendo um trabalho de pesquisa bibliográfica e de reflexão teórica) e, paralelamente, a prossecução de uma pesquisa empírica fortemente regulada por esse quadro prévio. No contexto geográfico da Área Metropolitana do Porto, o cerne territorial dessa pesquisa empírica estaria centrado na cidade do Porto, dada a evidente concentração que aí detêm os Serviços às Empresas. Do ponto de vista dos estudos urbanos, esta opção implicaria uma análise aprofundada do conceito de centralidade e de polarização urbanas, tendo como hipótese prévia o forte contributo que esse tipo de serviços induz na formação desse tipo de processos.

Este modelo acabou, no entanto, por se subverter logo no início da investigação. Tal facto derivou, sobretudo, das oportunidades de trabalho de investigação que nos foram proporcionadas fora do quadro estritamente académico.

Recorde-se que desde a adesão de Portugal à CE se registou um aumento muito forte da procura de estudos no âmbito do planeamento regional e local. Tal situação, ainda hoje verificável, foi ampliada também pela sucessiva regulamentação da figura dos Planos Directores Municipais (PDMs). Ora, como seria de esperar, nem a Universidade nem os investigadores, individualmente, ficaram imunes a uma tal procura. Sendo estudos de base eminentemente territorial, a Geografia oferecia um campo vasto de conhecimento, constituindo, por isso, uma área científica potencialmente mobilizável e de especial interesse.

Para os Geógrafos, tradicionalmente limitados a um quadro de investigação estritamente académico, uma tal oportunidade era duplamente aliciante. Não só porque através da participação nesses estudos se resolveriam as dificuldades de financiamento da investigação, como também, se abririam oportunidades de trabalho inter-disciplinar que antes escasseavam. É verdade ainda que, para além disso, estava em causa uma questão de notoriedade e de resolução de alguns complexos de inferioridade; a Geografia (e os Geógrafos), não respondendo à forte procura social a que era sujeita, corria o risco de ser considerada "Ciência Menor" no espectro das Ciências Sociais, sem capacidade de resistência à prova "tecnocrática" e "aplicada" típica da percepção utilitarista e da legitimação do trabalho científico nos tempos que correm.

A única forma de conciliar essas oportunidades com a investigação académica (denominaremos assim, na falta de um adjetivo melhor, o tipo de investigação feito no quadro da Carreira Docente Universitária, de âmbito eminentemente teórico, orientada por objectivos não imediatistas, envolvendo resultados não dependentes da sua aplicabilidade prática imediata e legitimada socialmente no quadro restrito do campo académico), é a de cada investigador ou grupo de investigadores seguirem uma política coerente, de maneira a que as solicitações exteriores (ao campo académico) a que responderem sejam consonantes com as suas próprias áreas de investigação. Foi exactamente esta a situação que ocorreu ao longo da preparação desta dissertação.

Na perspectiva do processo de investigação científica, o produto da investigação "exterior" pode ser, assim, decomposto em dois tipos de resultados.

O primeiro resultado é aquele que deriva da confrontação entre situações empíricas e enquadramentos teóricos. Aqui, o conteúdo de um trabalho técnico feito por um "académico" caracteriza-se pelo facto desse trabalho ser acompanhado de perto pela reflexão teórica, explícita ou não nos documentos finais (essa explicitação não se faz, normalmente, de uma forma aprofundada, dadas as características do estudo, dos seus objectivos e dos "clientes" a que ele se destina). Essa confrontação resulta num exercício altamente produtivo, uma vez que ela se faz em contextos espaciais e de modelos de desenvolvimento muito distintos. Desenvolveremos esta questão a seguir; no entanto, podemos desde já adiantar que equacionar a questão dos Serviços às Empresas no quadro de desenvolvimento da Área Metropolitana do Porto, no âmbito dos estudos de base para um projecto de um Parque de Ciência e Tecnologia ou no âmbito de um PDM, por exemplo, põe questões muito distintas e obriga a exercícios de compreensão completamente diferentes. Também o facto desse trabalho ter sido sempre feito no quadro de equipas pluridisciplinares (com Geógrafos, Economistas, Urbanistas, Arquitectos e Engenheiros Cívicos, sobretudo) e, como ainda foi o caso, com uma presença sempre maioritária de pessoas ligadas à investigação e ao meio académico, fez com que a discussão de bastidores e a coordenação dos diversos estudos arrastasse consigo um trabalho de confronto teórico e empírico que se revelou muito útil.

Estamos, portanto, longe quer do modelo convencional do trabalho esforçado do investigador isolado, quer das limitações teóricas do trabalho "por encomenda" unilateralmente orientado e concebido por uma entidade

coordenadora. O exercício de liberdade da investigação e da criação científica não ficou, por isso, minimamente posto em causa pelo facto de alguma dessa investigação ter decorrido no contexto de estudos não académicos. Por último, deve também ressaltar-se o facto de que o mínimo divisor comum da diversidade dos estudos em que participámos, para além da temática dos Serviços às Empresas, foi o de que todos eles tinham a componente territorial como uma preocupação explícita, ao nível quer da metodologia de abordagem, quer do tipo de resultados a que se pretendia chegar. Para um Geógrafo, essa é uma questão que, só por si, justificaria o interesse da sua participação.

O segundo resultado, este mais afastado do modelo convencional das dissertações em Geografia, refere-se à concepção de políticas de intervenção de âmbito sectorial-territorial. Em todos os estudos onde participámos havia sempre um capítulo final de propostas e, por vezes, de pré-negociação com os eventuais tomadores de decisões referentes a essas propostas (projectos, medidas de política, orientações, programas de investimento, etc.). A este propósito, a nossa orientação - e também a das equipas onde estivemos enquadrados - foi sempre a de praticar uma filosofia de actuação de tipo compreensivo. Queremos com isto dizer que as propostas que sustentámos nos vários estudos foram sempre orientadas numa perspectiva de compreensão dos actores para quem elas se destinavam e não apenas num contexto meramente racionalista de recomendar soluções apenas testadas teoricamente ou "transplantadas" de situações-tipo que abundam nos manuais teóricos e nos estudos de casos.

Este exercício, para nós completamente novo, teve como produto, em termos do conteúdo desta dissertação, um capítulo sobre a definição de políticas de intervenção na área dos Serviços às Empresas (Cap.V). É, como se verá, um capítulo de natureza experimentalista e aparentemente desfasado do corpo principal da investigação. Por isso mesmo hesitamos bastante em incluí-lo num tal contexto. No entanto, achámos também que o interesse desse exercício compensaria largamente o risco da aposta. Era, pelo menos, evidente que as várias experiências com que fomos confrontados (referimo-nos sobretudo aos estudos realizados em áreas de industrialização difusa) mereciam um esforço final de arrumação e de reflexão sobre o tipo de políticas que foram propostas (e aceites pelos diversos destinatários dos vários estudos e respectivas Comissões Técnicas de Acompanhamento). De resto, essas propostas contêm algum esforço de inovação (o que constitui um

dos objectivos das dissertações de doutoramento) que pode ser útil em termos da discussão geral sobre a temática dos Serviços às Empresas.

O eventual carácter experimentalista a que nos referimos atrás resulta das diferenças dos contextos (espaciais e institucionais) em que as várias políticas de intervenção foram desenhadas. Como se poderá verificar no capítulo próprio, existem diferenças abismais entre cenários de intervenção que envolvem instituições públicas e são por elas implementados ou monitorizados, e outros tipos de situações, nomeadamente nos casos em que a proposta de intervenção é concebida para instituições privadas (com ou sem fins lucrativos). No primeiro caso também existem diferenças claras, consoante se trate de um estudo para uma administração pública local (uma proposta no âmbito de um PDM, por exemplo), ou para uma Associação de Municípios (trabalhámos, neste contexto, com três situações distintas). A arrumação e a avaliação das políticas de intervenção no contexto dos Serviços às Empresas será, por isso, feita segundo duas coordenadas: a que se refere à semelhança dos quadros económico-territoriais e a que diz respeito à semelhança dos quadros institucionais.

Como facilmente se depreenderá, os desafios postos pela necessidade da concepção de políticas de intervenção ao nível local e regional encaminhounos para campos da análise dos Serviços de outra forma insuspeitos ou apenas aflorados na bibliografia que fomos consultando. Este foi um valor acrescentado que, na nossa perspectiva, mais estimulou o esforço da investigação. O desafio posto pela necessidade de intervenção constituiu, a par com o amadurecimento e a confrontação teórica, uma forma muito produtiva de fazer avançar essa investigação. Não consideramos, por isso, que a investigação-acção (ou, mais exactamente, a investigação como suporte de propostas de acção) seja uma forma demasiado "instrumentalizada" e "viciada" de fazer investigação empírica. O risco aqui é equivalente às limitações que essa mesma investigação pressupõe quando está demasiado espartilhada por quadros teóricos rígida e previamente definidos. Aliás, este nem sequer é o caso dos Serviços às Empresas, onde é comum encontrarem-se quadros teóricos contraditórios (veja-se no capítulo teórico desta dissertação) e afirmações constantes acerca da falta de consolidação dos quadros teóricos existentes. Assim sendo, e concluindo, diremos que a via da investigação empírica orientada, entre outras coisas, por uma componente de intervenção, é tão profícua quanto as outras vias; a questão de fundo está em integrar teoricamente o conhecimento daí

resultante e conseguir explicitar e controlar os eventuais excessos de pragmatismo que esse exercício envolve.

Uma vez explicitados estes pontos prévios, e antes de passar a resumir a forma como essa trajectória atípica de investigação se desenrolou e se condicionou, podemos também introduzir algumas questões sobre o processo de estruturação deste trabalho ao longo dessa trajectória. Desde logo, convém, no entanto, ressaltar que no decorrer da sucessão dos estudos "exteriores" em que nos envolvemos, a pesquisa teórica constituiu um pano de fundo constante e, de alguma forma, um dos principais elementos condutores e estruturantes do corpo final de resultados que consubstanciam esta dissertação.

Analizando agora *à posteriori* e com um certo distanciamento as características desse processo de estruturação, as principais considerações que se nos ocorrem prendem-se com os compromissos necessários e com a compatibilização entre as várias conjunturas por que passou esse processo.

O que mais imediatamente ocorre a um observador externo (refiro-me a muitas discussões que tive com colegas e colaboradores mais próximos) é o de uma trajectória de investigação errática, isto é, excessivamente dependente das contingências e das oportunidades ligadas directamente com o tipo de estudos em que participámos. De facto, assim foi, se analisarmos de uma forma excessivamente segmentada as várias etapas por que passou o processo de investigação. De qualquer das formas, uma tal situação não explicaria tudo. Haveria sempre espaço para uma contra-argumentação a opôr a uma tal situação, em princípio, negativa. O primeiro pilar dessa contra-argumentação seria o de alimentar uma retórica no sentido de defender que uma trajectória de investigação parcialmente errática constitui uma das estratégias de construção de objectos científicos caracterizados por um grau reduzido de consolidação teórica prévia (já nos referimos a isso, a propósito da questão dos Serviços às Empresas). Uma tal questão não constitui, neste caso, matéria pertinente e já adiantámos justificações para isso - o facto de nunca se terem perdido de vista as grelhas e coordenadas teóricas de suporte da investigação, de ter havido uma escolha previamente controlada do tipo de estudos que produzimos, de ter havido uma estratégia explicitada quanto ao quadro territorial e temático de referência, etc. A questão que, então, se deve colocar é a de saber como se ultrapassaram os riscos dessa tendência errática latente. Na

nossa opinião, e como resultado de experiências vividas, a resposta é simples: o amadurecimento da reflexão sobre os instrumentos teóricos e metodológicos que acompanhou o evoluir da pesquisa, foi o arquitecto principal de uma estrutura condutora e de um processo que, a reboque das oportunidades da análise empírica, foi permitindo um exercício dialéctico de confirmação, falsificação ou afinação de hipóteses teóricas. Desta forma, o esforço de estruturação final do estudo e da apresentação dos resultados não foi tão violento como poderia deixar supor a estratégia (aparentemente) dispersiva em que conscientemente nos envolvemos ao nível da investigação empírica.

Essa estruturação final estabilizou, finalmente, num "filão" de investigação que globalmente denominámos de "Serviços às Empresas e Centralidade Urbana: da Concentração Metropolitana à Desconcentração Periférica". Como o título indica, os dois blocos principais da investigação estão polarizados em duas temáticas dominantes mas complementares: uma de natureza sectorial e de matriz económica, e outra directamente relacionada com questões territoriais-urbanas e de padrões de localização.

Na primeira trata-se, sobretudo, de aprofundar o quadro teórico e conceptual da análise dos Serviços às Empresas. Implicitamente o que está em causa é a clarificação do denominado "processo de terciarização" das economias desenvolvidas e, dentro deste, a questão central desta dissertação, isto é, a emergência e diversificação dos Serviços às Empresas. Sobre esta questão, como veremos à frente, as hipóteses de abordagem empírica eram, em princípio, várias. No entanto, como já foi referido, a fragilidade da informação estatística nacional disponível (escassa, parcelar e não especialmente adaptada a este sub-grupo de actividades), orientou-nos para uma estratégia de abordagem em que se privilegiou menos o esforço de quantificação (e as dinâmicas dessa quantificação, seja em termos de emprego, produto ou número de empresas e outras instituições especializadas na prestação de Serviços às Empresas) e mais a análise "compreensiva" sobre as modalidades de articulação entre o desenvolvimento recente da oferta diversificada e especializada de serviços, por um lado, e, por outro, as especificidades da base económica regional que constitui a clientela real e potencial desses serviços. Uma tal opção implicou um aumento do esforço da investigação de terreno, ou seja, de contacto directo (inquéritos e entrevistas) com um número o mais alargado possível de operadores nos vários sub-sectores de serviços. A organização deste trabalho de terreno revelou-se logo desde início como uma tarefa árdua.

Não nos referimos só às dificuldades que derivam da natural resistência das empresas em serem abordadas e questionadas sobre um conjunto de questões que muitas vezes se relacionam com a explicitação da sua própria estratégia de estar no mercado, mas, sobretudo, à metodologia que teve que ser seguida na selecção de uma amostra considerada representativa.

O problema aqui é muito simples de enunciar. O nosso universo potencial de investigação era constituído por uma "caixa negra" de actividades em constante mutação e caracterizada pela emergência de novas especializações (veja-se o caso das funções de serviços ligadas com a fileira da informática, por exemplo). No contexto territorial da análise, sobretudo na cidade do Porto, a conjuntura dos finais do anos 80 foi marcada por um grande crescimento e diversificação destas actividades. O clima económico era pois de uma forte turbulência e marcado por formas de investimento muito difusas e instáveis. Dadas as já referidas insuficiências do aparelho estatístico (ainda mais ao nível das estatísticas locais), o nosso primeiro esforço foi o de clarificar uma categorização de actividades a partir das Páginas Amarelas. Dessa forma conseguimos uma imagem muito desagregada (quase 200 títulos diferentes, englobando serviços e formas de comércio predominantemente orientados para o consumo intermédio das empresas), se bem que se mantivesse um total desconhecimento sobre a dimensão desses anunciantes, ou seja, sobre os indicadores quantitativos da sua representatividade (volume de negócios e emprego) e sobre a própria estrutura da oferta, mais ou menos concentrada, dos vários sub-sectores. Perante tais indefinições foi logo posta de parte qualquer tentativa de amostragem pelos critérios estatísticos convencionais. O processo de validação da amostra teve que seguir, por isso, outras metodologias menos ortodoxas. Resumidamente, optámos por construir uma rede de contactos a partir de informações cruzadas disponibilizadas pelas empresas que iam sendo contactadas. Os primeiros contactos seguiram um critério de notoriedade e visibilidade comercial (a partir de contactos prévios com associações, profissionais e empresários dos vários sectores, notícias de imprensa, revistas da especialidade, anuários e directórios, catálogos de exposições, etc.). A partir daí tentámos sempre obter, a partir de cada entrevista, uma imagem do sector, da sua segmentação e um conhecimento sobre casos-tipo dentro de cada tipificação que nos era transmitida. O que aconteceu frequentemente foi que essa informação tendia a estabilizar à medida que se diversificavam e aumentavam as fontes de informação. Esse processo de "saturação" da informação constituiu o nosso principal critério de selecção da amostra. O resultado - a escolha final das empresas e

instituições a entrevistar - caracterizou-se, por isso, por um compromisso entre uma amostra totalmente aleatória e uma escolha condicionada por uma categorização que, neste caso, não foi feita previamente, mas tentou ajustar-se à imagem que cada sub-sector transmitia acerca de si próprio.

Uma vez ultrapassada esta questão, a dificuldade seguinte era a de evitar as tendências excessivas de aprofundar o conhecimento sobre os vários sub-sectores de actividades de serviços, individualmente. Depressa nos demos conta, à medida que decorria o trabalho das entrevistas, que o suposto sector dos Serviços às Empresas era, de facto, um "não sector", isto é, que as situações de diversidade entre as actividades de serviços eram tais que dificilmente resistiam a uma análise de conjunto. Qualquer que fosse o indicador - estratégia de mercado, formas de produção e de prestação do serviço, características do emprego, formas de concorrência, formação de preços, estratégias de localização, etc.-, essa situação ocorria frequentemente. A investigação centrou-se, então, na procura das invariantes e dos divisores comuns, sendo que, em última análise, o que estava em causa era uma perspectiva da análise dos serviços centrada nas formas de organização da oferta e nas modalidades de articulação dessa oferta com a procura. Explicitamente, pretendia-se evitar uma análise das dinâmicas macroeconómicas (evolução do mercado de emprego, peso na estrutura das actividades económicas, níveis de produção, etc.), da mesma forma que se pretendia também evitar uma incursão (de resto descentrada no quadro da investigação em Geografia) exagerada nas questões microeconómicas (produtividade, estruturas organizacionais das empresas, formas de gestão, etc.).

Como se depreenderá, estava também fora de causa uma metodologia de investigação centrada na procura de serviços. Se assim fosse, o trabalho de terreno envolveria mais a pesquisa junto de empresas industriais (teoricamente, um dos clientes principais dos serviços às empresas) ou de empresas de serviços, na tentativa de medir os factores que influenciam a intensidade do uso de serviços, da sua procura externa ou da sua produção interna. De qualquer das formas esse conhecimento foi-nos, de alguma forma, proporcionado pela oportunidade de colaboração que entretanto tivemos em estudos onde essa preocupação estava presente (nomeadamente em FERRÃO, 1992 e CDEE, 1988).

A segunda temática dominante da investigação, esta de natureza eminentemente geográfica, relaciona-se com a questão dos padrões de localização. Como já referimos, este estudo começou por estar

excessivamente centrado no núcleo duro da Área Metropolitana do Porto (AMP), dado o conhecido carácter "metropolitanocêntrico" da localização dos Serviços às Empresas. Por razões inerentes à trajectória profissional do autor, esse quadro territorial foi rapidamente alargado. O conhecimento e a experiência resultantes da nossa participação em estudos realizados no NO industrializado da Região Norte encaminharam-nos forçosamente para a evidência das situações de desconcentração periférica (em relação à AMP) dos serviços em áreas fortemente industrializadas (S.João da Madeira, a sul da AMP, e Vale do Ave e Vale do Sousa, a norte e NE). Essa constatação empírica vinha sendo, de resto, apoiada na leitura de casos e em algum esforço de teorização de autores italianos a propósito dos padrões de localização dos serviços nos denominados "Distritos Industriais da Terceira Itália" (cf. sobretudo DEMATTEIS, 1988 e 1991).

As questões teóricas que esta nova situação impunha orientaram a pesquisa não empírica para áreas conceptuais afins e convergentes na explicação dos processos de localização e de aglomeração dos serviços em contextos não tipicamente metropolitanos. Entre outros, os conceitos de Centralidade, Área Metropolitana, Desconcentração Periférica, Urbanização Difusa, Externalidades, Economias de Aglomeração, Distritos Industriais, Sistemas Flexíveis de Produção, Sistemas Locais de Produção, Desenvolvimento Endógeno, etc., tiveram que ser mais atentamente analisados, como contrapartida e complemento ao principal modelo teórico de que a Geografia tradicionalmente dispõe para enquadrar as análise de localização dos serviços: a Teoria dos Lugares Centrais.

Neste segundo bloco temático, as questões da escala geográfica da análise acabaram por se revelar de extrema importância. Não eram os centros urbanos, em si, ou as morfologias urbanas respectivas que nos interessavam directamente. Aí, os processos de localização dos Serviços às Empresas seriam apenas uma das peças e porventura nem sequer das mais estruturantes. O que estava em causa era, fundamentalmente, o protagonismo dos serviços no processo de urbanização e na afirmação da centralidade ou da dependência dos lugares onde se fixam.

Quando nos referimos à importância da escala da análise, queremos então referir-nos ao quadro territorial mais ajustado à compreensão locativa do processo de terciarização. No núcleo duro da AMP, por exemplo, a questão do imobiliário de escritórios e das formas de "fazer cidade" que os serviços induzem em alguns fragmentos urbano/metropolitanos, tornava-se uma questão pertinente que legitimava um tipo de abordagem espacial de

características mais micro-urbanísticas; analisámos essa questão em contextos diferentes, desde a "área de negócios" da Boavista, no interior do Porto, até situações de reconversão urbana com uma forte componente de serviços, em "Matosinhos-Sul", situações específicas da aglomeração de actividades na proximidade de infraestruturas de transporte e comércio internacionais, ou casos embrionários de emergência de novas centralidades na periferia imediata dos "centros" da AMP.

Em contrapartida, o processo de desconcentração periférica dos Serviços às Empresas nunca poderia ter uma leitura nesses moldes. Os níveis de concentração dos serviços, em qualquer um dos três casos estudados (São João da Madeira, Vale do Ave e Vale do Sousa), nunca assumiam um padrão de localização suficientemente denso e de matriz exclusivamente urbanocêntrica, no sentido convencional deste último conceito. A própria matriz de "urbanização difusa" que caracteriza genericamente todo o NO industrializado, constituía, só por si, um entrave a um tal processo de aglomeração urbana. Sendo assim, as "externalidades" e economias de aglomeração que favorecem a expansão dos serviços em contextos fortemente densificados e "implosivos", de tipo metropolitano, precisavam aqui de uma re-conceptualização a uma escala territorial mais abrangente. Os conceitos, por exemplo, de "cidade difusa", de "estrada-mercado", ou de "retícula urbana" (todos eles com origem em investigadores italianos e construídos sobre a realidade da "Terceira Itália"), forneciam-nos pistas teóricas para a compreensão de uma nova fenomenologia urbana, onde as tendências locativas dos serviços teriam que ser compreendidas de uma forma distinta do anterior quadro metropolitano. Neste último contexto, os efeitos de aglomeração e de concentração, a construção de redes de relacionamento aos mais diversos níveis, a confrontação entre a oferta e a procura de empregos e diplomas profissionais, os efeitos de polarização, etc., jogam-se num quadro físico bastante mais denso e espacialmente mais limitado. No contexto da desconcentração periférica, esses mesmos efeitos jogam-se em espaços (económicos, territoriais, sociais,...) mais rarefeitos, menos diversificados, menos intensos e espacialmente mais expansivos.

2. Resumo dos contributos dos diferentes estudos parcelares

O objectivo deste capítulo é o de complementar a informação sobre o tipo de problemáticas presentes em cada um dos estudos específicos em que participámos. A reflexão surge, portanto, integrada numa precisão mais

clara sobre diferentes formas de abordagem à questão mais geral dos Serviços às Empresas, do conhecimento das suas dinâmicas e realidades, e dos contextos institucionais e geográficos em que se desenvolvem. Retomaremos nos capítulos seguintes, com maior profundidade de análise, essas situações, limitando-nos, para já, a resumir o quadro conjuntural que estruturou essas diferentes investigações e o tipo principal de questões que daí resultaram. Para esse efeito optaremos sobretudo por uma arrumação temática e não cronológica.

2.1- Estudo do Ante-projecto para o Parque de Ciência e Tecnologia do Porto (cf. DOMINGUES, 1991 e FIGUEIREDO, (Coord.); DOMINGUES; MARQUES, 1992).

A nossa participação neste estudo teve dois momentos principais.

O primeiro decorreu no âmbito da Universidade do Porto-Fundação Gomes Teixeira e resultou de um convite que essa Fundação nos endereçou para participar num ciclo de reuniões (com outros investigadores da UP), cujo objectivo era o de discutir e clarificar um modelo de Parque de Ciência e Tecnologia onde a UP estaria envolvida. O nosso contributo nesta fase foi o de desenhar os princípios orientadores de um modelo teórico de Parque, especialmente adaptado ao contexto regional do NO industrializado, tendo em conta, quer as suas especializações sectoriais dominantes, quer o modelo de localização industrial (cf. DOMINGUES, 1991). Esse primeiro contributo foi posteriormente integrado num documento único, que articulava os contributos de outros colaboradores (Cf. FUNDAÇÃO GOMES TEIXEIRA, 1991).

O segundo momento decorreu num contexto diferente e já no quadro da institucionalização da Associação para o Parque de Ciência e Tecnologia do Porto, PCT-P (onde a Universidade do Porto e a Associação das Universidades da Região Norte, AURN, tinham assento juntamente com outras instituições públicas e privadas, empresas, bancos, etc.). O estudo, que foi encomendado por essa Associação, tinha como objectivo o de preparar o ante-projecto do PCT-P.

Desde o início, a orientação metodológica deste estudo foi a de começar por fazer um levantamento o mais exaustivo possível sobre a situação da oferta e da procura de serviços às empresas no quadro restrito das funções de Investigação & Desenvolvimento, I&D, e do apoio técnico e tecnológico. Daí

resultaria um projecto, em princípio, mais adaptado às necessidades e aos bloqueamentos específicos do tecido produtivo do NO. Nesse trabalho de terreno estava também implícito um esforço de divulgação do próprio projecto do PCT-P e uma acção de pré-envolvimento institucional de potenciais interessados.

Não é aqui o lugar para se fazer uma avaliação do modelo de Parque que acabou por ser proposto. Dentro da linha deste capítulo inicial, queremos sobretudo destacar as oportunidades de investigação empírica sobre um conjunto de realidades acerca da oferta e da procura desta gama específica de Serviços às Empresas.

2.1.1 - Um desses principais contributos resultou do conhecimento e da avaliação de instituições não empresariais de prestação de serviços de I&D aplicada e de apoio técnico e tecnológico. Esta questão foi para nós importante, dado que, o que é mais vulgar encontrar nos estudos sobre a oferta de serviços a que tivemos acesso, é sobretudo a oferta empresarial privada. As temáticas sobre as situações e as políticas de I&D costumam aparecer como blocos autónomos e desligados dos estudos sobre as dinâmicas do processo de terciarização, em geral, e dos Serviços às Empresas, em particular.

Ora o que surgiu de um forma clara no contexto do NO industrializado da Região Norte foi que, para além de um quadro genérico de sub-dotação desse tipo de serviços (veja-se, em contrapartida, a forte concentração de laboratórios públicos de I&D na Área Metropolitana de Lisboa), a sua oferta privada especializada é praticamente inexistente.

Entre Aveiro e Vila Nova de Famalicão foram contactados 5 Centros Tecnológicos. Fora desta área geográfica, foi ainda visitado o CTCV-Centro Tecnológico da Cerâmica e do Vidro, localizado em Coimbra (ver ANEXO I para uma explicitação mais desenvolvida sobre este tipo de instituições):

CATIM - Centro de Apoio Tecnológico à Indústria Metalomecânica (Porto); criado em 1980 e, desde 1987, com o estatuto de Centro Tecnológico.

CITEVE - Centro Tecnológico da Indústria Têxtil e do Vestuário de Portugal (Vila Nova de Famalicão; delegação na Covilhã); 1989

CTCOR - Centro Tecnológico da Cortiça (St.^a Maria da Feira); 1989.

CTIMM - Centro Tecnológico da Indústria da Madeira e do Mobiliário (Porto; delegação em fase de construção em Paredes); 1990.

CTC - Centro Tecnológico do Calçado (S.João da Madeira; delegação em Felgueiras); 1986.

Para além dos Centros Tecnológicos, foram ainda contactadas 7 outras instituições, 6 localizadas na AMP e uma em Aveiro. Trata-se de organismos cujo perfil de serviços é, de alguma forma, complementar daqueles que são prestados pelos Centros Tecnológicos (ver ANEXO I).

ISQ - Instituto de Soldadura e Qualidade (Delegação Norte-Porto).

IEP - Instituto Electrotécnico Português (Matosinhos).

CET - Centro de Estudos das Telecomunicações; Instituto Autónomo de I&D, financiado pelos CTT e TELECOM (Aveiro).

CVRVV - Comissão de Viticultura da Região dos Vinhos Verdes (Porto).

IVP - Instituto do Vinho do Porto (Porto).

CINFU - Centro de Formação Profissional da Indústria da Fundição (Porto).

CICCOPN - Centro de Formação profissional da Construção Civil e Obras Públicas do Norte (Porto).

2.1.2 - Outro dos contributos que o estudo do Ante-projecto do PCT-P nos permitiu conhecer mais a fundo, envolveu a análise do tipo de serviços que as Associações Empresariais prestam aos seus associados (ANEXO I, QUADRO 2)). As associações analisadas foram:

AIP - Associação Industrial Portuense (associação regional - localizada em Matosinhos); fundada em 1840;

AIM - Associação Industrial do Minho (associação regional - Braga); fundada em 1974 (com origem no Grémio das Indústrias Metalúrgicas e Metalomecânicas, criado em 1934);

AIDA - Associação Industrial do Distrito de Aveiro (associação regional - Aveiro); fundada em 1987;

AICCOPN - Associação das Indústrias de Construção Civil e Obras Públicas do Norte (associação sectorial de âmbito regional - Porto); fundada em 1892;

ANIM - Associação das Indústrias de Madeiras (associação sectorial de âmbito nacional - Porto); fundada em 1958;

APIMA - Associação Portuguesa da Indústria do Mobiliário e Afins (associação sectorial de âmbito nacional - Porto); fundada em 1984;

AIMMN - Associação dos Industriais Metalúrgicos e Metalomecânicos do Norte (associação sectorial de âmbito regional - Porto);

APICCAPS - Associação Portuguesa dos Industriais de Calçado, Componentes e Artigos de Pele e seus Sucedâneos (associação sectorial de âmbito nacional - Porto); fundada em 1977;

ANIVEC - Associação Nacional das Indústrias de Vestuário e Confecção (associação sectorial de âmbito nacional - Porto);

APIM - Associação Portuguesa das Indústrias de Malhas (associação sectorial de âmbito nacional - Porto);

ANITAF - Associação Nacional das Industrias Têxteis e Algodoeiras e Fibras (associação sectorial de âmbito nacional - Porto);

APF - Associação Portuguesa de Fundição (associação sectorial de âmbito nacional - Porto); fundada em 1964;

ANIMEE - Associação Nacional dos Industriais de Material Eléctrico e Electrónico, Delegação Norte (associação sectorial de âmbito regional - Porto); fundada em 1976;

AFIA - Associação dos Fabricantes para a Indústria Automóvel (associação sectorial de âmbito nacional - Porto); fundada em 1979.

A amostra de associações contactadas constitui um bom exemplo da diversidade associativa que caracteriza o espectro nortenho (além de faltarem muitas outras associações sectoriais e algumas regionais, deve referir-se também que não foram contactadas dezenas de associações industriais e comerciais de âmbito concelhio).

A primeira imagem que se retém é a da enorme dispersão e animosidade política entre o movimento associativo, à mistura com um ou outro movimento hegemónico, protagonizado sobretudo pela AIP (Portuense). É de crer que esta excessiva dispersão contenha muitos elementos de redundância (no sector têxtil/vestuário, por exemplo, existem 11 associações que são associadas do CITEVE), ao mesmo tempo que dificulta a negociação institucional e perturba as dinâmicas de liderança, podendo, no limite, originar situações de ausência ou dificuldade de protagonizar projectos, de identificar representatividades e mesmo a perda de legitimidade junto dos seus associados .

A amostra retida é suficiente para identificar as principais tipologias destas estruturas associativas:

a)- Associações Regionais (AIP, AIM, AIDA) - Sendo associações trans-sectoriais, o seu perfil de prestação de serviços orienta-se sobretudo para actividades de carácter horizontal: organização de exposições e feiras, formação profissional a diversos níveis e informação (EUROGABINETES, documentação, estudos, bases de dados,...) e apoio tecnológico. São estruturas como uma organização departamentalizada e com um corpo técnico apropriado e em fase de grande expansão e diversificação. Independentemente da interiorização das várias funções departamentais, estas associações têm evoluído numa arquitectura complexa de relacionamento institucional, sendo associadas de diversas outras instituições, nomeadamente no domínio da formação (protocolos com Universidades, Escolas Médias e Superiores de Gestão ou de Tecnologia, IEFP, etc.), do apoio tecnológico (protocolos para formação de estruturas como os IDIT(s), envolvendo outros parceiros como as universidades, o LNETI, IAPMEI, IPQ,...), e feiras e exposições (protocolos com Câmaras Municipais para o uso de pavilhões de exposições, com o ICEP,...); a este

relacionamento acrescenta-se o relacionamento internacional (associações congéneres, Câmaras de Comércio, ...), destacando-se os países da CEE, os PALOP e a Galiza como casos mais frequentes.

A AIP emerge neste cenário com uma dimensão e um protagonismo claramente acima das restantes. A sua gestão de perfil empresarial, a agressividade de candidaturas a todas as formas de apoio financeiro disponíveis, a diversidade e quantidade do seu suporte de quadros superiores, as malhas do relacionamento com o poder e a dimensão dos projectos como a EXPONOR e o EUROPARQUE, conferem-lhe uma grande visibilidade no panorama regional e nacional e uma situação privilegiada como parceiro natural de um projecto do tipo PCT-P.

As outras duas associações, teoricamente com perfis semelhantes, estão mais limitadas e nem sempre existe um clima de relacionamento e de concertação que permita uma gestão de recursos e de modalidades de apoio mais racional, no quadro da totalidade da região.

b)- As Associações Sectoriais (todas as restantes do QUADRO 2, ANEXO I), independentemente do seu âmbito nacional ou regional, agregam-se, fundamentalmente, em dois sub-grupos:

b1)- As que se inserem num triângulo Associação / Centro Tecnológico / Centro de Formação Profissional. Independentemente do maior ou menor protagonismo que estas associações detêm na gestão e na definição de estratégias das estruturas associadas de formação profissional e apoio tecnológico, a evolução tendencial é para a associação "libertar" essas funções e reservar-se a um estatuto de parceiro social e de desempenho de funções de assessoria nas áreas jurídica, fiscal e laboral, de organização e difusão de informação (técnica, incentivos, legislação, publicações, extensão industrial,...), e de desenvolvimento e densificação da rede de relacionamento nacional e internacional, incluindo a função de representatividade em comissões técnicas sectoriais e a organização de bolsas de oportunidades de negócios e subcontratação. São, por isso, estruturas mais leves, se bem que, em casos pontuais, possam desenvolver algum departamento específico de prestação de serviços técnico/laboratoriais (caso do Centro de Moda da ANIVEC, por exemplo)

b2)- As que se posicionam na triologia acima referida de uma forma incompleta (só com Centro de Formação Profissional, na maior parte dos

casos) ou que simplesmente existem de uma forma isolada. Nestes casos, a função essencial destas associações restringe-se, sobretudo, ao papel de parceiros sociais e à prestação de serviços na área jurídica (laboral, contratual,...), à documentação e informação (normas, legislação, projectos específicos como o da FORD/VW, no caso da AFIA, etc.) e às oportunidades comerciais. Episodicamente, estas associações preenchem algumas acções no âmbito da formação de quadros intermédios (com o apoio de associados, do FSE e do IEFP).

2.1.3 - A Universidade e a prestação de serviços de I&D.

No estudo para o Ante-projecto de um Parque de Ciência e Tecnologia, a análise da oferta deste tipo de serviços ocupou, como se compreende, um papel primordial (cf. FIGUEIREDO (coord.); DOMINGUES; MARQUES, 1992, pp.43-59).

A recolha da informação, por estabelecimento de ensino superior e apenas nas áreas das tecnologias e engenharias, organizou-se por áreas científicas:

- Biotecnologia e outras áreas de I&D com aplicação na indústria alimentar
- Saúde
- Ciências e Tecnologias dos Novos Materiais
- Tecnologias de Informação e Telecomunicações
- Controlo e Preservação Ambiental

Como seria de esperar, o potencial de investigação (investigadores, volume e diversidade de projectos) encontra-se ainda distribuído de uma forma muito desigual, sendo também muito diferente o grau de enraizamento e de ligação com o tecido empresarial. Vejamos alguns exemplos.

No caso da ESBUC-Escola Superior de Biotecnologia da Universidade Católica, por exemplo, a ligação das actividades de I&D, ensino e prestação de serviços às empresas encontra-se num nível bastante bem organizado; a AESBUC (Associação para a ESBUC), constituída por cerca de 30 empresas e instituições, está na raiz do próprio projecto de constituição e funcionamento da Escola de Biotecnologia e desempenha um papel importante na definição das estratégias e prioridades da Escola, sobretudo na sua divisão de I&D. As áreas de investigação referem-se, sobretudo, ao tratamento e à transformação e reciclagem de resíduos das indústrias alimentares, à engenharia alimentar (processos de salga, conservação de peixe, tratamentos microbiológicos, estudos sobre doenças e imunidades

provocadas por vírus e fungos) e à microbiologia (utilização de bactérias de ácidos lácticos). Complementarmente, a ESBUC presta também serviços através dos:

- Centro de Cálculo e Tecnologias da Informação (formação profissional, assistência técnica no domínio da informática, programação CAD/CAE);
- Centro de Instrumentação e Electrónica Industrial (Centro de Competência nas áreas do Controlo e Optimização de Processos Produtivos na indústria alimentar, Consultadoria nos domínios da Electrónica Industrial e Bio-engenharia; Formação de técnicos e quadros; desenvolvimento de material didáctico);
- Centro de Embalagem de Produtos Alimentares (estudos sobre o mercado de embalagem de produtos alimentares em Portugal);
- Centro de Qualidade Alimentar (centro em instalação, vocacionado para a realização de Auditorias de Qualidade e apoio e formação laboratorial).

O INESC-Norte (ligado ao Departamento de Engenharia Electrotécnica e de Computadores da Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto, à Universidade de Aveiro e à Universidade do Minho), na área das tecnologias de Informação e Telecomunicações, constitui um outro exemplo de forte articulação entre a I&D e a prestação de serviços às empresas. Em 1991, o INESC-Norte possuía 136 investigadores (dos quais 25 com Doutoramento e excluindo estagiários e pessoal administrativo). As principais áreas de I&D e de prestação de serviços eram os Sistemas Integrados de Telecomunicações, a Automação Industrial e Gestão de Energia, e a Computação Gráfica (cf. FIGUEIREDO, A. et al., 1991).

Ao contrário, na área das Ciências e Tecnologias dos Novos Materiais, por exemplo, o grau de amadurecimento das instituições universitárias de I&D era ainda muito incipiente. Normalmente essa situação ocorre pela não existência de volumes críticos de investigadores nessa área, por escassez de meios laboratoriais ou por uma excessiva orientação académica da investigação nos domínios da investigação de base. Neste último caso, nota-se uma clara desadaptação institucional e funcional entre as condições em que é realizada a investigação (de médio e longo prazo e no quadro da preparação de trabalhos de investigação no âmbito da carreira docente), e o tipo de procura explicitada pelas empresas (de curto prazo, demasiado específica e com necessidade de resposta imediata).

2.1.4. As especificidades do processo de ajustamento (ou não) da oferta de I&D à procura.

Ainda no quadro do estudo para o ante-projecto do PCT-P, as entrevistas que foram realizadas junto de 75 empresas industriais permitiram clarificar um panorama de generalizado desajustamento quanto à articulação entre a procura de serviços de I&D e de apoio técnico e tecnológico.

Esse desajustamento pode ser equacionado através de duas vertentes.

Do lado das empresas, a existência de estruturas internas de I&D, no sentido restrito deste conceito, é muito pontual e escassa. Apesar de 59 empresas afirmarem possuir essas estruturas, tratava-se na maior parte dos casos de departamentos directamente ligados ao apoio corrente à produção, e não de departamentos autónomos de desenvolvimento de processos, tecnologias e produtos, propriamente ditos. Frequentemente, os denominados "Gabinetes Técnicos" e "Laboratórios" incluem recursos humanos especializados e equipamentos na área do projecto (em sectores como a indústria de moldes e a produção de máquinas e equipamentos), do design (cerâmicas, mobiliário, gráficas, têxteis e calçado), do controlo de qualidade (produtos e matérias primas) e da manutenção de equipamentos (desde os serviços rotineiros de electricistas e mecânicos, até à implementação de sistemas informáticos de controlo da produção). A dimensão das empresas e do mercado, a escassez de recursos financeiros, a ligação internacional aos departamentos de I&D da empresa-mãe (no caso das filiais de empresas multinacionais ou empresas participadas por capital estrangeiro), a generalizada situação de importação de equipamentos e tecnologia, a dependência em termos de desenvolvimento do design (de empresas contratantes ou cadeias internacionais de comercialização), e a situação de produção por especificação do cliente ou sob licença, são as razões mais frequentemente apontadas para a incapacidade, dificuldade ou não equacionamento estratégico de desenvolvimento de departamentos próprios de I&D. Finalmente, as dificuldades de financiamento - derivadas de uma conjuntura de alto custo do crédito ou de inexistência de modalidades específicas de financiamento de projectos de risco -, e a reduzida dimensão do mercado, detêm também uma grande importância nos factores restritivos do desenvolvimento próprio de tecnologia inovadora.

No que se refere ao contacto exterior das empresas na área de I&D, nomeadamente com as universidades, refira-se que apenas 19 empresas

mantêm ou mantiveram recentemente projectos de investigação com essas instituições. Nestes casos, a I&D aplicada é contratualizada com os departamentos de faculdades de engenharia e tecnologia industrial e com os grandes laboratórios estatais (LNETI e LNEC). Os Centros Tecnológicos e instituições afins são, sobretudo, solicitados para testes de controlo de qualidade, metrologia e certificação e homologação de produtos. Em tais situações, a predominância vai claramente para o apoio tecnológico pontual e de curto prazo.

QUADRO I.1 - Instituições mais referidas pelas empresas para o relacionamento em projectos de I&D, recrutamento e formação profissional, testes e apoio de curto prazo e certificação (amostra de 75 empresas).

	Tipo de contacto			
	1	2	3	4
- INESC (Porto)	2	1	1	
- Inst. Ciên. Biom. Abel Salazar (Porto)	3			
- Fac.Eng. UP - INEGI (Porto)	3	2	4	1
- Fac.Eng. UP - Dep.Metalurgia (Porto)	1			
- Fac.Eng. UP - Dep.Mecânica- CEMACON (Porto)	1	4	3	
- Fac.Eng. UP - Dep.Electrónica (Porto)		2	1	
- Fac.Eng. UP - Dep. Química (Porto)	2	2	2	
- Fac. Eng. UP - Centro CIM (Porto)	1			
- Escola Sup. de Biotecnologia (Porto)	2	4	1	
- UP - Fac. Farmácia (Porto)			2	
- ISEP - Inst.Sup.Engenharia (Porto)	1			
- CINFU (Ind.Fundição- Porto)		1	3	
- CTIMM(Ind.Madeiras,Mobiliário- Porto)			4	
- CATIM (Ind.Metalomecânica - Porto)			10	1
- Instituto Electrónico Português (Matosinhos)			2	1
- CESAI (Porto)		1		
- IEFP (Porto)		1		
- APGEI (Porto)		1		
- ADITEC (Porto)		1	1	
- UN.Minho - Ins.Ciên. e Tecn. Materiais (Braga)	1			
- UN.Minho - Dep. Electrónica (Braga)	1	2	1	
- UN.Minho - Eng. Têxtil (Braga)		1		
- UN.Minho - Eng. Metalomecânica (Braga)			1	
- UN.Minho - Eng. Polímeros (Braga)			1	
- UN.Minho ou IDIT (Braga)	1	4	4	
- UN.Lusíada - Eng.Têxtil (V. N. Famalicão)	1		1	
- Un. Aveiro - Dep.Electrónica (Aveiro)	2	1		
- Un. Aveiro - Dep. Ambiente/Electrónica	1	1		
- Un. Aveiro - dep. Telecomunicações	1			
- Un.Aveiro		2	2	
- Centro de Estudos Telecomunicações (Aveiro)	1	1	1	
- INESC (Aveiro)	1			

- Centro Tecnológico do Calçado (S.J.Madeira)		1	3	
- CENFIM (Cent.Formação-Oliveira de Azeméis)		1		
- Un.Trás-os-Montes e Alto Douro (Vila Real)	1		1	
- Inst.Univ. Beira Interior (Covilhã)		1	1	
- Un. Coimbra (Coimbra)	1	2	3	
- Cent. Tecon. Cerâmica e Vidro (Coimbra)		1	2	3
- Escola Sup.Artes Gráficas (Tomar)			1	
- Inst. Superior Técnico IST (Lisboa)	4			
- LNETI (Lisboa)	3		9	1
- LNEC (Lisboa)			4	
- Instituto Superior de Agronomia (Lisboa)	1			
- Centro Português Design (Lisboa)		2		
- Inst.Português Qualidade (Lisboa)			2	3
- Inst.Português de Soldadura e Qualidade (Lisboa)			1	
- Direcção Geral Hidráulica (Lisboa)			1	1
- Centro Nacional Embalagem (Lisboa)				1
TOTAL empresas envolvidas	19	26	52	10

1. Projectos de Investigação; 2. Recrutamento e formação profissional
3. Apoio curto prazo; testes/ensaios; metrologia ; 4. Certificação

Fonte: FIGUEIREDO, A. (coord.); DOMINGUES,; MARQUES, 1992, p.81/82, I Vol.

Na generalidade, a opinião das empresas sobre os resultados destes contactos, sobretudo os de natureza mais regular, revela uma série de dificuldades que são normalmente imputáveis às instituições universitárias de ligação com as empresas. A argumentação dessa avaliação negativa faz-se, na maioria dos casos, segundo os parâmetros seguintes:

- dificuldade por parte das universidades em fixarem bons técnicos e falta de pessoal de apoio não inserido na carreira docente;
- demasiado peso de estagiários e bolseiros, o que introduz um factor de excessiva rotatividade do potencial humano;
- falta de institucionalização da relação; relações muito pessoalizadas projecto a projecto; demasiada autonomia nos projectos pessoais;
- incompatibilidade entre carreiras de ensino e de investigação: a dupla situação de professores/investigadores impede uma maior dedicação das pessoas aos projectos conjuntos com empresas;
- excessiva orientação "académica" ou "teórica" do trabalho dos docentes, o que colide com o objectivo de curto prazo e de investigação aplicada que as empresas solicitam; falta de especialização para corresponder às necessidades específicas das empresas;

- falta de dimensão e de capacidade financeira para projectos de maior alcance; necessidade de melhor equipamento e de um controlo financeiro de tipo "empresarial";
- dificuldades na responsabilização dos projectos e no cumprimento de prazos;
- falta de capacidade de homologação, certificação, ensaios e auditorias de qualidade e tecnológicas;
- necessidade de maior internacionalização.

Sobre os Centros Tecnológicos, as opiniões convergem na falta de equipamento, na dificuldade de acompanhar as inovações tecnológicas, em incapacidades na área da certificação e homologação de produtos e na dificuldade de fixar bons profissionais. Os resultados satisfatórios do relacionamento ficam-se sobretudo ao nível da prestação de serviços rotineiros para efeitos de testes e análises e de controlo de qualidade. Genericamente, as empresas são da opinião de que há um longo trabalho a realizar nas áreas da certificação e homologação de produtos de acordo com normas internacionais ou dos mercados de destino dos produtos.

Da parte das empresas, as dificuldades maiores do relacionamento situam-se ao nível de:

- excessiva especificidade dos projectos, normalmente muito dependentes das características internas da empresa (tipo de produto, processo, tecnologia instalada,...);
- excessivo imediatismo dos resultados pedidos;
- dificuldades em criar limiares de procura que sustentem o desenvolvimento contínuo de projectos mais ambiciosos;
- falta de capacidade financeira para emparceirar projectos de médio/longo prazo;
- peso excessivo de PME(s) com dificuldades organizacionais e financeiras para sustentar um esforço contínuo de I&D;
- atitude muito passiva face ao desenvolvimento de produtos e processos;
- culturas empresariais pouco receptivas a um maior esforço de renovação tecnológica e de inovação;
- formas de inserção no mercado que, em geral, estão mais dependentes do cumprimento da especificidade do produto traduzida pelo cliente, do que da capacidade de impôr novos produtos desenvolvidos internamente ou em parceria;
- situação de dependência da casa-mãe, no caso dos estabelecimentos de multinacionais;

- ausência de um sector forte de produção de máquinas e equipamentos (normalmente importados) que seja capaz de sustentar um esforço de I&D nesta área;
- peso de sectores como o têxtil-vestuário e o calçado, em que as dependências face ao exterior se traduzem ao nível do *design* (imposto pelas estruturas internacionais de comercialização) e do equipamento (sempre importado e, por isso, também desenvolvido no país de origem), limitando totalmente a criação interna ou o potencial de relacionamento com estruturas exteriores de I&D;
- predomínio de processos intensivos em trabalho, em que o custo da mão-de-obra inibe um maior esforço de intensificação e modernização tecnológica, articulando-se esta situação com o custo elevado do crédito ao investimento.

A conclusão que daqui se pode retirar é a da ausência de condições mútuas que sustentem um maior esforço de I&D, seja dentro das empresas, seja nas universidades ou instituições de *interface* de matriz universitária, estatal, associativa ou empresarial. Salvo muito raras excepções parece que tudo está ainda no início e que não existe, como nos afirmava um empresário entrevistado, um "clima de convergência" universidade/empresa.

Do lado das universidades, na generalidade e abstraindo-nos de casos como os acima referidos, há uma fragilidade clara das instituições de I&D. Sobretudo nas universidades mais pequenas e de formação mais recente, põem-se problemas de inexistência de massas críticas e de dispersão de esforços divididos entre a consolidação das áreas mais fortes, a criação de novas licenciaturas, o envolvimento em núcleos de prestação de serviços às empresas, etc., frequentemente num quadro de ausência de estratégias claras quanto à definição de áreas a privilegiar e de trajectórias algo erráticas na criação e desmultiplicação de licenciaturas, institutos e departamentos. Ao mesmo tempo, persistem dificuldades de financiamento e de expansão de carreiras de investigação, estas ainda muito pouco frequentes. Como afirmava ainda um dos nossos entrevistados, "a universidade demonstra vontade em se abrir para o exterior, embora sem condições para isso". Os próprios estrangulamentos financeiros das universidades, encaminham-nas frequentemente para uma lógica de criação de pseudo-departamentos de I&D aplicado, em que a função principal acaba por ser um esforço de auto-financiamento conseguido através da prestação de serviços rotineiros que, racionalmente, deveriam existir noutras estruturas, com outros quadros e com outras finalidades e funções (nos Centros Tecnológicos, por exemplo).

O que parece mais exequível num futuro próximo, e dadas as grandes carências que nos foram transmitidas pelas empresas, é a expansão e a diversificação da formação nas áreas tecnológicas, o aumento de massas críticas de I&D e a injeção de técnicos qualificados no mercado. Essa constitui também uma via para aumentar e diversificar o potencial interno da universidade e, ao mesmo tempo, de ir construindo os alicerces que depois garantam o desenvolvimento de estruturas de I&D.

Do lado das empresas, e por via do que acima foi dito, as oportunidades mais frequentes de relacionamento situam-se ao nível da prestação de serviços rotineiros, cujas características se orientam mais para o perfil de instituições como os Centros Tecnológicos e os organismos públicos ou outros que prestam serviços nas áreas da certificação e homologação de produtos. A I&D, no sentido convencional e que se ajustaria mais ao relacionamento com universidades e estruturas de I&D de matriz universitária, é ainda um esforço que só é viável e perceptível em casos muito pontuais de empresas que possuem uma estratégia muito clara de investimento em I&D e que procuram uma selecção criteriosa de parceiros que possam responder aos seus objectivos nessa área.

2.2 - Estudos do Vale do Ave e do Vale do Sousa

Estes dois estudos tiveram em comum o facto de terem sido solicitados por Associações de Municípios: A AMAVE-Associação de Municípios de Vale do Ave (concelhos de Fafe, Guimarães, St.Tirso, Vila Nova de Famalicão, Póvoa de Lanhoso, Vieira do Minho, Póvoa de Varzim e Vila do Conde) e a AMVS-Associação de Municípios do Vale do Sousa (concelhos de Penafiel, Paredes, Felgueiras, Lousada, Paços de Ferreira e Castelo da Paiva).

2.2.1. A síntese de caracterização do "Estudo sobre o Agrupamento de Municípios do Vale do Sousa" subdividia-se em 7 pontos (cf. QUATERNAIRE, 1992):

1. Caracterização genérica
2. Demografia
3. Ambiente e Recursos Naturais
4. Povoamento, Infraestruturas e Organização do Território
5. Actividades Económicas
6. Recursos Humanos
7. Condições Sociais e Quadro de Vida

A este conjunto de abordagens sectoriais seguia-se uma definição do Modelo de Desenvolvimento e, finalmente, um exercício prospectivo de esboço de Cenários de Evolução Tendencial, que, em relatório seguinte, informaria o conjunto de propostas de linhas de estratégia de intervenção e linhas de desenvolvimento para os anos 90, tendo em conta, especialmente, o Novo Quadro Comunitário de Apoio.

Segundo a estrutura de organização do estudo, o nosso contributo situou-se, fundamentalmente, no 5º ponto. A metodologia utilizada na análise dos Serviços às Empresas teve como principal pano de fundo o de perceber a dinâmica da base produtiva local, na vertente específica do efeito que esses serviços desempenham enquanto componentes do processo geral de modernização da base produtiva local e de desenvolvimento económico. Assumiu-se, assim, desde o início, que as funções de serviços cumpriam funções estratégicas no processo de modernização produtiva - como veículos da difusão e implementação de novas soluções organizativas, tecnológicas e de inovação dos produtos e estratégias de comercialização -, constituindo-se igualmente como factores de diversificação e qualificação do emprego. Hipoteticamente, o resultado deste tipo de dinâmicas contribuiria também

para o aumento da coesão do tecido produtivo local, e para um generalizado aumento dos seus factores de sustentação e atractividade económicas.

Paralelamente, avançava-se ainda com uma hipótese inicial sobre o efeito da localização dos serviços enquanto agentes activos da afirmação de dinâmicas de aglomeração e de centralidade urbanas. No contexto geográfico do Vale do Sousa, esta última questão revelava-se de especial importância, dado que, uma vez verificada, constituiria um argumento importante no esbatimento da posição dependente, convencionalmente associada à imagem periférica do posicionamento destas manchas industriais excêntricas face ao núcleo da metrópole portuense.

Mais do que um trabalho descritivo e exaustivo do panorama dos Serviços às Empresas no Vale do Sousa (a informação estatística de que dispunhamos, e a sua qualidade, não contribuía muito para tal objectivo), optou-se por uma abordagem de tipo estratégico, isto é, tendente a identificar as principais potencialidades e bloqueamentos do processo de expansão e diversificação local dos Serviços às Empresas. Nesse sentido, atribuiu-se uma importância prioritária à informação recolhida no terreno, junto de empresas privadas e instituições (Centros Tecnológicos, Escolas Profissionais, Associações Empresariais, etc.) consideradas importantes pelos diversos informadores a que recorremos (complementarmente, dispunhamos de informações das Páginas Amarelas, dos Quadros de Pessoal do Ministério do Emprego e Segurança Social e de listagens fornecidas por Associações Empresariais locais e Câmaras Municipais). As cerca de 46 entrevistas que realizámos localmente (36 empresas privadas de prestação de Serviços às Empresas e 11 instituições não privadas) seguiram um quadro de abordagem de tipo funcionalista, tendente a clarificar o tipo de dinâmicas de interrelação dos serviços com o tecido económico local, mais do que uma análise descritiva demasiado centrada nas especificidades de cada instituição (empresarial ou não) contactada.

O quadro económico-territorial do Vale do Sousa revelou-se, no entanto, bastante complexo em termos da sua abordagem.

O modelo geográfico é caracterizado por uma grande falta de coesão territorial, num contexto generalizado de urbanização difusa e rarefeita. Genericamente, o quadro global do território caracteriza-se por:

- um padrão de urbanização excessivamente fragmentário, resultante de processos espontâneos de construção, donde resulta uma grande ilegibilidade analítica do território;

. uma má qualidade do suporte viário, especialmente nos casos em que a malha dos caminhos rurais e das estradas municipais funcionou como estruturante de uma urbanização lateral mais ou menos intensa;

. uma indefinição de centralidades, dividida entre a estrutura policêntrica assente na pequena dimensão das sedes concelhias, em precipitações pontuais de aglomerados mais recentes junto dos cruzamentos viários principais e em manchas lineares do tipo "estrada-mercado";

. uma situação generalizada de pouca diversificação e qualificação de funções urbanas ao nível da oferta de comércio, serviços e estruturas culturais e de lazer.

QUADRO I.2 - Vale do Sousa: evolução demográfica e dimensão populacional dos principais centros urbanos (freguesias/sede).

Concelhos	1970	1981	1991	81/91 %	Freguesia/sede 1991
C.Paiva	16 165	17 026	16 274	-4.4	2 049
Felgueiras	41 625	48 015	51 364	7.0	6 897
Lousada	31 865	37 904	41 936	10.6	2 809
P.Ferreira	33 655	40 687	42 890	5.4	4 263
Paredes	53 140	67 693	72 915	7.7	5 146
Penafiel	53 715	64 267	67 635	5.2	8 902
Vale Sousa	230 165	275 592	293 014	6.3	----

Fonte: INE, RGP (1991, Resultados Provisórios)

Nota: Na última coluna consideraram-se as delimitações dos aglomerados urbanos do RGP, 1991.

QUADRO I.3 - Vale do Sousa: principais especializações industriais.

Concelhos	Nº Establ.	Pessoal Serviço	Têxteis	Vestuário	Calçado	Madeira Mobiliário	321 322 324 332 % Total
			321	322	324	332	
C.Paiva	12	441					---
Felgueiras	73	6415	1123		3920		78.6
Lousada	29	2337		1262	609	80	83.5
P.Ferreira	103	3691	247	1161		1511	79.1
Paredes	136	3424				2425	70.8
Penafiel	31	1308	252	651			69.0
Vale Sousa	384	17616	1622	3074	4529	4016	75.2

Fonte: INE, Estatísticas Industriais, 1988

À escala global, o modelo urbano concêntrico, fisicamente delimitável, perde, assim, totalmente o seu sentido. Ao mesmo tempo, por mudança de escala e atendendo ao mosaico urbano do conjunto dos seis municípios, a leitura da "cidade difusa" torna-se difícil, quer ao nível analítico, quer, sobretudo, ao nível da busca de uma nova lógica que dê sentido a esse conjunto.

As situações verificáveis são de vária ordem: ora existem tendências de quase coalescência urbana entre aglomerados próximos (caso de Paredes/Penafiel), ora se perdem efeitos de aglomeração e de escala na pequena dimensão de aglomerados urbanos mais excêntricos (Castelo de Paiva, por exemplo); por outro lado, alguns efeitos de "cidade-estrada", sem solução de continuidade (o alinhamento do comércio de móveis, misturado com unidades industriais, residências, comércio a retalho, cafés,..., ao longo da estrada que dá acesso a Paços de Ferreira), diluem-se na rarefacção de usos mais agrícolas e de um povoamento de malha mais larga. Da análise que foi realizada sobre a dotação ferroviária, rodoviária, acessibilidades e ligações à AMP, deduz-se também uma situação clara, em que as relações de integração com a AMP (sobretudo depois da construção recente do troço da IP4 até Penafiel) se reforçam, em desfavor das ligações longitudinais entre as diferentes sedes e aglomerados urbanos do Vale do Sousa (cf. QUATERNAIRE, 1992, 72).

Nesta mancha urbana e industrial, ao mesmo tempo difusa e rarefeita, a evolução do processo de urbanização tem como resultado um nivelamento "por baixo", isto é, traduzido por modelos urbanos com graves deficiências qualitativas e ambientais (má qualidade das infraestruturas viárias, pouca cobertura das redes de fornecimento de água e, sobretudo, de saneamento e recolha e reciclagem de resíduos, sub-dotação de equipamentos sociais, etc.). Esse tipo de nivelamento explica-se pela dominância de uma base industrial que não proporciona níveis médios de salário/rendimento que permitam sustentar uma oferta mais qualificada de funções, que não fixe quadros e empregos qualificados, que induz comportamentos imediatistas face aos projectos escolares e profissionais dos mais jovens, que enviesasse as atitudes face à escola e à formação de base, etc.

Aparentemente, a análise do quadro geográfico do Vale do Sousa insere-se, pois, num contexto local com um estatuto de periferia. A condição local é normalmente entendida como referindo-se a um quadro territorial dotado de uma certa identidade, privilegiando-se a componente endógena do desenvolvimento e da base produtiva, numa perspectiva de valorização das condições e recursos que fazem a especificidade própria dos lugares. Domina, por isso, uma lógica "vertical" da análise, conducente a uma leitura integrada das relações existentes entre as formas de produção, o mercado de trabalho, o quadro de vida, as condições locais de regulação sócio-económica e administrativa, etc.. Ao nível da formalização das propostas de intervenção, tende-se para a avaliação e o envolvimento da capacidade empresarial local, das instituições e agentes locais do desenvolvimento, numa perspectiva que parte mais do diagnóstico "compreensivo" das situações, bloqueamentos e potencialidades, "de baixo para cima", do que da tentativa de implementar soluções estereotipadas, transplantadas de outros contextos e promovidas por agentes exteriores.

Por sua vez, a condição periférica é normalmente conotada com a dependência (neste caso, sobretudo face à AMP), a anomia, a subalternidade hierárquica, a ausência de centralidade, a subdotação em funções, a imagem caótica, incoerente, sub-infraestruturada, ou seja, com uma situação em que a marginalidade económica corresponde também a uma marginalidade social e a uma situação territorial incaracterística e desqualificada. Domina, neste caso, uma lógica de análise "horizontal", em que a realidade periférica é sempre equacionada como uma malha, um nó dependente de um sistema mais alargado e de umas relações exógenas dominantes e estruturantes.

No caso do Vale do Sousa, quer a avaliação do quadro territorial, quer a avaliação do quadro económico, contêm dimensões de uma e de outra condições.

No referente à questão da identificação do modelo económico local, a realidade apresenta-se mais como um mosaico de situações diversas do que como uma homogeneidade. Aos dois sistemas produtivos dotados de uma certa coerência e de uma clara transposição territorial - as fileiras do mobiliário (Paços de Ferreira e Paredes) e do calçado (Felgueiras), (QUADRO I.2) -, soma-se uma diversidade de situações que vão desde o modelo rural tradicional em declínio pontuado por algumas experiências isoladas de investimento industrial estrangeiro (Castelo de Paiva), até situações menos tipificadas de proliferação de outras indústrias (a confecção em primeiro lugar, mas também a exploração de granitos), que, apesar do dinamismo recente e da importância que detêm ao nível do emprego, não permitem identificar situações cuja lógica de problematização se adapte a um cenário de exequibilidade estritamente local. Estas situações atípicas de industrialização recente não assumem também efeitos sistémicos, ou seja, de organização de relações inter-empresas, tendentes a viabilizar um modelo de fileira coesa e espacialmente inscrita (as duas maiores empresas de confecção que visitámos trabalham numa lógica de sub-contratação internacional, limitando-se a confeccionar peças de vestuário com base em tecidos já cortados e enviados pelo cliente final; a integração local, episódica, faz-se apenas por extensão desta sub-contratação, em períodos de grande produção, a outras pequenas unidades produtivas).

No caso da indústria da madeira/mobiliário, o principal entrave à fixação dos serviços reside na reduzida procura que o sector é capaz de desencadear. Trata-se de um tecido industrial onde proliferam as micro-empresas de base artesanal, familiar e quase informais; predominam tecnologias tradicionais e estruturas organizacionais muito simplificadas; modelos copiados ou adaptados de revistas de decoração, catálogos de feiras, etc.; culturas empresariais de formação muito empírica e resistentes à mudança; uma orientação quase exclusiva para o mercado interno, etc. A proliferação de grandes estruturas comerciais especializadas na venda de mobiliário (comprando directamente nas empresas locais, contratando a produção de modelos próprios e importando algum mobiliário estrangeiro), vendendo sobretudo a clientes individuais que aqui se deslocam de todo o país, constitui, o único caso da existência de efeitos multiplicadores ao nível da expansão e da especialização da fileira do mobiliário, por inclusão de

actividades de serviços. Promove-se, assim, um serviço especializado a juzante da produção, cuja existência vai colmatar os departamentos comerciais inexistentes ou embrionários nas pequenas empresas familiares, inibindo o aparecimento ou a expansão de estruturas comerciais nas maiores.

No caso da indústria do calçado, a centralidade adquirida de São João da Madeira funciona como uma situação de séria concorrência à densificação e diversificação desta indústria em Felgueiras (localiza-se em S.J.Madeira o Centro Tecnológico do Calçado, o Centro de Formação Profissional e as maiores e mais especializadas empresas de importação de peles e acessórios, modelistas e, sobretudo, de comercialização de máquinas e equipamentos). Este sector apresenta, no entanto, grandes diferenças face à indústria do mobiliário. Trata-se fundamentalmente, de um sector exportador, com uma estrutura empresarial já mais dimensionada (uma média de 110.5 pessoas ao serviço por estabelecimento) e com uma maior coesão e especialização funcional entre as diferentes empresas (cf. CETE, 1992).

Persistem, no entanto, os mesmos bloqueamentos quanto ao reduzido potencial de procura de serviços por parte destas empresas. As únicas actividades de serviços especializadas na fileira do calçado resumem-se a delegações locais do Centro de Formação e do Centro Tecnológico do Calçado (sede em S.J.Madeira); ao nível empresarial privado verifica-se a existência de alguns agentes de compras (mediadores do comércio internacional), de empresas de venda de peles e componentes, e de empresas ou filiais comerciais de empresas de venda e assistência de tecnologia, máquinas e peças. O défice da oferta é, portanto, ao mesmo tempo quantitativo e qualitativo. Em 1991, o peso do total do emprego nos serviços (trabalhadores por conta de outrem, segundo os Quadros de Pessoal do MESS) no Vale do Sousa era de apenas 12.4%, tendo-se mesmo registado um ligeiro decréscimo relativo ao ano de 1983. Ainda assim, a maior quota de emprego terciário correspondia a actividades de comércio retalhista e grossista (cerca de 50% do total do emprego nos serviços), e aos serviços prestados à colectividade e pessoais (25%). Os serviços às empresas - no sentido restrito, abstraindo-nos do peso das actividades de transporte de mercadorias e das formas de comércio grossista e retalhista orientadas para o consumo intermédio -, detinham uma quota residual de apenas 3.6% do total do sector terciário.

O carácter diverso do potencial industrial do Vale do Sousa (são os sectores do mobiliário e do calçado que detêm um maior peso nessa diversidade), funciona como o principal factor de desarticulação e de falta de coerência produtiva desta unidade geográfica; o peso e a especificidade da indústria do calçado em Felgueiras põem problemas totalmente distintos da concentração do mobiliário em Paços de Ferreira e Paredes, por exemplo. De qualquer das formas, persistem algumas invariâncias, que decorrem "mais do seu modelo de industrialização do que do seu perfil sectorial" (CETE, 1992, 2): trata-se de sectores "tradicionais", caracterizados por indústrias intensivas em mão-de-obra pouco qualificada, com baixos níveis de produtividade (80% inferior à média nacional), baixos níveis de remuneração (60% do valor nacional), com predominância de pequenas empresas (as empresas de 5 a 100 trabalhadores representam 57% do emprego) e com culturas e trajectórias de investimento por "imitação", onde domina o investimento endógeno e dinâmicas de formação de empresas a partir de processos de aprendizagem nas empresas já existentes (cf. CETE, 1992). Os outros divisores comuns, como já referimos, verificam-se ao nível do modelo de urbanização e das condições ambientais e sociais (em particular no domínio da fraca escolarização e nos comportamentos de entrada no mercado de trabalho).

2.2.2. O "Estudo Estratégico sobre o conjunto de concelhos da AMAVE" (QUATERNAIRE, 1992 a) constituiu um estudo posterior à OID-Operação Integrada de Desenvolvimento do Vale do Ave (iniciada em 1989), cabendo-lhe, de alguma forma, avaliar os resultados dessa Operação Integrada e

"...dotar a AMAVE com um documento estratégico nos domínios económico e social, das infraestruturas de transporte e dos equipamentos, do ambiente, da habitação e dos recursos humanos, que constitua um elemento orientador da sua intervenção, tanto ao nível de acções de desenvolvimento a promover directamente na sua área de competência, como ao nível da negociação de programas e projectos junto de outras instituições privadas e públicas e, nomeadamente, da Administração Central," (QUATERNAIRE, 1992 a, 2).

Tal como no estudo anterior, pretendia-se perspectivar um programa de desenvolvimento, traduzido em projectos, programas de investimento e medidas de política. Convém desde já referir que a AMAVE, entre 1988 e

1992, passou a integrar, para além dos concelhos iniciais (Guimarães, St.Tirso, Vila Nova Famalicão e Fafe), os concelhos de Póvoa de Lanhoso e Vieira do Minho, igualmente na Bacia do Ave, mas a montante, e os concelhos de Póvoa de Varzim e Vila do Conde, a jusante.

Em relação ao quadro inicial da OID do Ave (os primeiros 4 municípios), o tipo de questões mudou substancialmente. No entanto, no que diz respeito ao nosso estudo parcelar no âmbito dos Serviços às Empresas, as questões fundamentais continuaram a centrar-se na problemática da indústria têxtil-vestuário e no núcleo mais intensamente industrializado do Médio Ave (Guimarães, St.Tirso, Vila Nova Famalicão e, em menor grau, Fafe - QUADROS I.4 e I.5). No quadro dos estudos preparatórios da OID, 1988, a nossa colaboração tinha já, parcialmente, incidido sobre a questão dos serviços nesse quadro territorial, quer ao nível dos estudos de avaliação, quer ao nível da proposta de intervenção (cf. CDEE, 1988, Relatórios Parcelares e Relatório Final, I e II Vol.).

QUADRO I.4 - Médio Ave: o peso da mono-especialização têxtil, medida em termos do pessoal ao serviço, em relação ao total da indústria transformadora, 1988

	Guimarães	V.N.Famalicão	St.Tirso	Fafe
32 Ind.Têxteis, Vestuário, Calçado	89.6	83.6	89.9	94.6
321 Ind.Têxteis	73.4	75.4	72.1	89.4
322 Fab. Vestuário	8.1	8.2	17.8	5.1
Ind.Transformadora				
Total do Pes. ao Serviço	33 387	24 074	22 430	4 643

Fonte: INE, Estatísticas Industriais, 1988.

QUADRO I.5 - Médio Ave: Evolução demográfica e principais aglomerados urbanos

Concelhos	População Residente				Principais aglomerados urbanos, 1991
	1970	1981	1991	81/91 %	
Guimarães	121 145	146 959	157 589	7.2	39 881 48 164*
V.N.Famalicão	88 375	106 508	114 338	7.4	16 353
St.Tirso	79 855	93 482	102 593	9.7	13 505 11 007 **
Fafe	42 485	45 828	47 862	4.4	11 514
Médio Ave	331 860	392 777	422 382	7.5	—

Nota: os valores dos aglo. urbanos referem-se à população das freguesias consideradas urbanas pelo RGP de 1981.

* Guimarães, critério utilizado no RGP, 1991.

** Aglomerado da Trofa, St.Tirso.

A análise dos Serviços às Empresas no Médio Ave punha questões muito semelhantes àquelas que foram referidas a propósito do Vale do Sousa. A grande diferença residia no facto do Médio Ave, apesar de se caracterizar por um contexto territorial de forte dispersão urbana e industrial, apresentar-se como um complexo económico-territorial mais denso, mais coeso e funcionalmente articulado ao nível de sua base produtiva, e mais mono-especializado nos segmentos da fileira industrial do têxtil-vestuário (QUADRO I.4): segundo os dados das Estatísticas Industriais, 1988, o Médio Ave concentra cerca de 47% do emprego nacional na indústria têxtil, 49% do VAB e 16% do emprego na indústria do vestuário (cf. QUATERNAIRE, 92, 45). Como é conhecido, a ITV constitui uma indústria fortemente exportadora, já a partir do início dos anos 60 (adesão de Portugal à EFTA), mas sobretudo depois da adesão de Portugal à CE em 1986.

Em traços gerais, o modelo industrial do Médio Ave caracteriza-se por (cf. QUATERNAIRE, 1992 a, pp.42-46):

- Uma grande concentração sectorial nacional: os quatro concelhos do Médio Ave contribuem com cerca de 36% do VAB e 34% do emprego das Indústrias do Têxtil, Vestuário e do Couro, ao nível nacional. Considerando só as Indústrias Têxteis, esses valores de concentração sobem para 46.8% do emprego e 48.9% do VAB (INE, Estatísticas Industriais, 1988). No período entre 1985 e 1988 a evolução da importância da ITV na estrutura industrial

do Médio Ave reforçou-se: de 80.3 para 88.2%, em relação ao emprego, e de 81.4 para 86.7%, em relação ao VAB.

- Uma estrutura industrial contrastante, onde o predomínio das PMEs e micro-empresas se complementa com um grupo de grandes empresas verticais dos segmentos da produção a montante da fileira têxtil-vestuário: segundo os Quadros de Pessoal de 1986, cerca de 50% das empresas tinham um volume de vendas inferior a 10.000 contos anuais e empregavam menos de 20 trabalhadores; as empresas com mais de 500 trabalhadores (2.5% do total) representam mais de 1/3 do emprego; as 20 maiores empresas produziam 40% do VAB (informação da Caixa Geral de Depósitos, in OID, 1988, 53). Por sua vez localizavam-se no Médio Ave:

- 9 das 10 maiores empresas nacionais de fiação e tecelagem, acabamento de algodão, fibras artificiais, sintéticas e mistas (CAE 321);
- 8 das 10 maiores empresas de fabricação de têxteis (CAE 3212);
- 3 das 10 maiores fabricantes de malhas (CAE 321300);
- apenas 1 das 10 maiores empresas de vestuário (OID, 1988, 54);

- Um predomínio de processos de produção intensivos em trabalho, exceptuando os segmentos produtivos a montante (fiação e tecelagem).

- Um modelo de inserção produtiva duplamente extrovertido: importa-se a quase totalidade das matérias primas, máquinas e equipamentos e exporta-se grande parte dos produtos finais (mercado CE e EFTA).

- O modelo de desenvolvimento industrial é de características predominantemente "extensivas": são sobretudo as PMEs que mais cresceram no período de forte investimento da segunda metade da década de 80, crescimento esse traduzido, sobretudo, pelo aumento do emprego pouco qualificado e pela proliferação de pequenas empresas (cf. CASTRO, A., 1988; CDEE, 1988, 303/304)

- Para além da conjuntura favorável da política cambial e da sua incidência nos preços das exportações nacionais, o modelo produtivo do Ave assenta a sua competitividade numa política de baixos salários, nas formas de emprego desqualificado e precário, na queda dos salários reais, no emprego feminino que faz entradas precoces no mercado de trabalho (possuindo um baixo nível de instrução), etc. Para além disso, subsiste na área um clima de "paz social" e de baixo nível de sindicalização, explicável por um modelo típico de reprodução social assente nas estratégias familiares de divisão do

trabalho e na persistência de uma ética camponesa do operário-agricultor (cf. DOMINGUES, 1990, Vol.I, pp.165-178).

- Ao nível "meso-económico", o tecido produtivo do Ave pode ser conceptualizado como um "Distrito Industrial" (cf. BECATTINI, 1987, na sequência da A.Marshall), traduzido por uma forte densidade e coesão de relações entre empresas especializadas em segmentos de um mesma fileira de produção (ver as questões da subcontratação em MARQUES, 1987). Este tipo de redes não se esgotam nas simples transacções de mercadorias e produtos em processo de fabricação. Os tipos de relacionamento estruturam também uma forte sociabilidade traduzida na densidade de laços de parentesco (existem "dinastias empresariais" que remontam há mais de um século), de interconhecimento, de formação de culturas industriais típicas daquelas que Marshall designa como de "atmosferas industriais" específicas. Esta atmosfera industrial envolve as relações de trabalho, as culturas familialistas (operárias e patronais), a formação de atitudes e expectativas face ao mercado de trabalho e às trajectórias profissionais. Ou seja, o modelo de organização da produção tem como contrapartida um modelo sociológico de fortes características familialistas, onde se esbatem as convencionais divisões existentes nas formações sociais típicas dos meios industrializados (cf. DOMINGUES; MARQUES, 1987).

- O modelo de localização industrial é também largamente conhecido (cf. SÁ, 1986; DOMINGUES; MARQUES, 1987; MARQUES, 1987, CM STº.TIRSO, 1991, por exemplo). Domina uma estrutura de "aglomeração dispersa" de unidades industriais, cuja lógica de implementação remonta já ao início da industrialização em meados do século XIX. As tendências aglomerativas têm como principal estruturante o traçado das principais linhas de água (por necessidade da água para o processo produtivo e para a produção de energia); as tendências difusas, embora remontando também às primeiras unidades de trabalho ao domicílio que laboravam para as primeiras "maquinofacturas" do século passado (sobretudo ao nível da fiação e tecelagem do linho), vieram a prevalecer nas épocas mais recentes. Tal facto deve-se ao efeito estruturante do traçado das vias rodoviárias principais e da rede capilar de estradas e caminhos municipais, da cada vez maior importância das confecções e, por isso, da menor dependência das linhas de água (de resto, o traçado das vias estruturantes ocupa os fundos dos vales e acompanha de perto o traçado dos principais rios.). Hoje, o modelo urbanístico do Ave é um aparente labirinto, onde a matriz rural inicial se encontra totalmente subvertida no mosaico compósito do "campo

urbanizado". É neste contexto que se favorecem as proximidades entre o local de residência e o local de trabalho, as fábricas e os campos (a condição que viabiliza o estatuto do operário-agricultor e a sobrevivência da micro-agricultura), o comércio retalhista e os equipamentos escolares, etc. Os principais aglomerados urbanos (QUADRO I.5) emergem, sem contornos físicos precisos, nesta nebulosa urbano-industrial, sem conseguirem atingir níveis de concentração mais concordantes com a densidade e o peso demográfico específico da região. Para além da tónica dominante do difuso, as lógicas de concentração estruturam-se ao longo da "cidade-estrada" e precipitam-se em aglomerados mais recentes cuja acessibilidade é proporcionada pelo cruzamento das principais vias estruturantes (o caso mais típico é o da Trofa, no concelho de St.Tirso).

- No que se refere aos Serviços às Empresas, os estudos da OID apontavam já para uma situação bastante desfavorável. Apesar da dimensão do potencial industrial existente, as especificidades do tecido produtivo local, a mono-especialização na fileira têxtil-vestuário, a dominância dos processos intensivos em trabalho, o carácter extensivo de um crescimento mais dependente dos acréscimos de mão-de-obra do que da intensificação tecnológica e do aumento da produtividade, o peso das PME familiares com modelos de gestão e estruturas organizacionais muito frágeis, a excessiva dependência dos mercados externos das tecnologias, matérias-primas e produtos finais, etc., funcionam como um grande entrave à procura e à fixação local de actividades de serviços.

QUADRO I.6 - Médio Ave: importância relativa do emprego em funções de serviços na indústria têxtil e vestuário

Dimensão dos Estabelec.	321 Ind. Têxteis		322 Fab. Vestuário	
	Total Emp.	% Serv.	Total Emp.	% Serv.
1 - 4	0.34	5.11	1.52	0.37
5 - 9	0.82	4.58	2.91	0.57
10 - 19	1.92	3.85	8.42	1.05
20 - 49	4.82	5.81	21.76	1.28
50 - 99	7.98	6.84	18.38	4.23
100 - 199	11.94	9.30	18.35	2.33
200 - 399	18.51	8.48	15.97	5.84
400 - 499	4.93	12.43	2.29	1.94
500 - 999	29.16	12.87	10.41	8.32
> 1000	19.58	12.99	---	--
TOTAL	100.0	10.5	100.0	3.44

Fonte: MESS, Quadros Pessoal, 1986

Para além da fragilidade dos valores percentuais constantes no QUADRO I.6, um inquérito a 37 empresas do ramo têxtil/vestuário consideradas no grupo das regionalmente mais relevantes (cf. OID, 1988, I Vol., 71), fornece resultados do emprego nas funções de serviços que apontam para um valor médio de 14% do pessoal ao serviço. O perfil dessas actividades é, no entanto, dominado maioritariamente por emprego desqualificado e ocupado sobretudo em actividades rotineiras ligadas a funções como a segurança e a limpeza e manutenção de instalações (30% do total), a actividades de carácter misto produção/serviços: encarregados, reparação de equipamentos, controlo de produção e de produtividade, etc. (21.5%), e a actividades de transporte de mercadorias (7.3%). As actividades ligadas aos serviços de carácter organizacional (administração, gestão, informática, comercialização, recursos humanos, engenharia industrial, design, I&D e laboratórios, etc.) revelam uma grande fragilidade e reduzem-se a rotinas na área fiscal, por exemplo, ou estão de todo ausentes.

Nas empresas de confecção de vestuário, a presença dos serviços é ainda mais residual (QUADRO I.6). De facto, é sobretudo nestes sectores que a menor dimensão empresarial é mais dominante, como também são mais vulgares os processos da dependência e da sub-contratação local ou internacional e o carácter intensivo em trabalho dos processos de fabrico. O efectivo laboral está, por isso, quase todo mobilizado nas actividades de produção directa dos produtos; as estruturas organizacionais estão pouco

departamentalizadas (sendo essa departamentalização pouco formalizada, na maior parte dos casos) e, ao nível dos órgãos de gestão, verifica-se frequentemente uma sobreposição de funções na mesma pessoa.

A maioria dos empresários equaciona a contratação de quadros como um custo e não como um investimento, refere o custo elevado dos salários desses profissionais e a necessidade de não agravar os preços da produção, a pouca dimensão da empresa que não gera meios financeiros e necessidades desse tipo de profissionais, etc., explicando-se assim a situação minimalista da ocorrência de funções especializadas de serviços dentro das empresas. Nos casos em que a empresa trabalha como contratada, essa fragilidade é ainda maior, para além de, implicitamente, se deixar perceber que a contratação de quadros em funções de serviços, sobretudo na área de gestão e administração, constitui um factor de turbulência nas estruturas familiares de gestão e na incompatibilidade entre uma experiência empírica do negócio e outros métodos de gestão.

O recurso ao exterior para a prestação de serviços (Empresas ou Profissionais Liberais) ocorre sobretudo em funções como os serviços jurídicos e fiscais, os serviços médicos e a auditoria (sempre que a dimensão da empresa o exige), o transporte de mercadorias, a reparação de equipamento e o apoio laboratorial (certificação e testes); segundo o referido inquérito às 37 empresas, estas situações ocorrem entre 25 a 73% dos casos (cf. OID, 1988, Vol.I, 64).

- A partir de finais da década de 80, este panorama, constatado aquando dos estudos da OID (1988), agudizou-se dramaticamente com a crise da indústria têxtil. Para além da conjuntura externa, traduzida na intensificação da concorrência internacional, a conjuntura interna também está a contribuir muito para isso. As políticas cambial (entrada do escudo no SME, o que tem provocado a sua valorização face às moedas dos principais importadores de produtos têxteis nacionais) e monetária (manutenção de altas taxas de juro) têm sido apontadas como os principais catalisadores dessa crise. Este conjunto de situações explicam, assim, a falência de um modelo de competitividade baseado nos salários baixos e na desvalorização da moeda, o que aprofundou o grande impacto que originou o ambiente de crise que hoje se vive no Médio Ave.

As medidas compensatórias que entretanto se implementaram (PEDIP, FSE e outros fundos estruturais com apoio da CE), orientaram-se, sobretudo, para a modernização tecnológica das empresas. O que aconteceu, no entanto, foi que as empresas descuraram a reorganização de outros segmentos importantes da produção, da gestão e da comercialização. A perda dos mercados dos produtos de menor qualidade e de menor incorporação em moda teria que ser substituída por outras lógicas de produção, por outros produtos e por outras estratégias de comercialização, para as quais a maioria das empresas não estava preparada. A evolução recente dos mercados tem feito salientar a força crescente das grandes organizações internacionais que são, duplamente, as produtoras do *design* e das tendências de moda, e as grandes distribuidoras e reguladoras dos mercados de consumo final.

Esta tendência cada vez mais evidente ao nível dos processos de organização da produção e da distribuição internacional de todos os "produtos-moda" (o vestuário e o calçado, particularmente), induz um forte elemento de turbulência e de desestruturação dos sistemas produtivos locais, uma vez que estão em jogo fortes tendências de internacionalização acompanhadas de efeitos claros de dependência, mas também, e por via disso, o alargamento ao nível mundial do xadrez da concorrência.

Ao nível do quadro local, a incidência destes processos distribui-se de maneira desigual nos diferentes segmentos que compõem o sistema produtivo, consoante o tipo de empresa e o seu posicionamento na fileira de produção. Torna-se, por isso, facilmente explicável que a crise da fileira têxtil-vestuário seja uma crise selectiva que toca, sobretudo, os elementos mais rigidificados (empresas verticalizadas de grande dimensão e empresas situadas mais a montante da fileira de produção) e mais fragilizados tecnológica e organizacionalmente. No Cap.IV.II, a propósito da emergência e da importância estratégica dos "gestores de encomendas" no Médio Ave, exemplificaremos um dos processos de reconfiguração da organização do sistema produtivo local como resultado das novas condições de inserção no mercado internacional e do domínio das empresas internacionais de criação/distribuição de vestuário.

QUADRO I.7 - Taxas de crescimento das exportações e importações, ao nível nacional (Têxteis, Vestuário e Calçado)

		EXPORTAÇÕES		IMPORTAÇÕES	
		Tx. Crescimento %		Tx. Crescimento %	
		no período	anual	no período	anual
DA- Fios, tecidos e cordas	80-90	418,36	17,87	1739,16	33,8
	80-85	228,00	26,81	248,54	28,36
	85-90	58,03	9,58	427,67	39,46
	90-91	-0,10	-0,10	4,28	4,28
DB - Confecções	80-90	1344,09	30,60	15478,07	65,67
	80-85	438,94	40,05	775,45	54,32
	85-90	167,94	21,78	1679,43	77,85
	90-91	3,14	3,14	40,35	40,35
DC - Malhas	80-90	1680,78	33,37	6620,38	52,31
	80-85	462,11	41,24	210,85	25,46
	85-90	216,79	25,93	2061,89	84,91
	90-91	6,83	6,83	35,79	35,79
DD - Têxtil-Lar	80-90	678,26	22,77	3440,24	42,85
	80-85	320,48	33,27	237,42	27,53
	85-90	85,08	13,10	949,19	60,01
	90-91	-1,0	-1,0	21,33	21,33
DE-Curtumes e Calçado	80-90	2107,64	36,26	3642,42	43,65
	80-85	569,92	46,28	679,12	50,77
	85-90	229,53	26,93	380,34	36,87
	91-90	6,13	6,13	-0,49	-0,49
TOTAL	80-90	1164,03	28,87	2433,47	38,15
	80-85	387,05	37,25	323,52	33,46
	85-90	159,52	21,01	498,19	43,01
	91-90	4,1	4,1	9,41	9,41

Fonte: INE, Estatísticas do Comércio Externo.

QUADRO I.8 - Estrutura do comércio externo, 1980/91, pelas principais categorias de produtos têxteis, vestuário e calçado

		8 0		8 5		8 6		8 7	
		Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.
1	Couro	1,61	87,6	0,51	85,2	0,94	78,4	2,01	71,1
2	Calçado	90,9	3,96	93,6	10,5	93,7	13,7	93,7	20,5
3	Tecidos Alg.	49,4	32,1	45,6	27,6	36,7	31,3	36,1	31,9
4	Tecidos Sint.	34,6	27,8	38,2	26,4	47,	26,7	45,6	25,4
5	Fios Alg.	71,6	55,8	46,7	37,4	40,4	42,6	42,1	53,5
6	Fib.Sintéticas	15,7	12,1	45,4	28,6	52,2	34,6	47,9	33,3
7	Vest.Ext.Masc	44,9	28,2	45,6	39,9	49,5	34,1	51,8	28,6
8	Vest.Ext.Fem.	26,6	53,4	29,7	41,9	28,1	44,8	28,6	51,3

		8 8		8 9		9 0		9 1	
		Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.
1	Couro	1,54	69,2	1,61	67,7	1,7	66,7	2,05	59,2
2	Calçado	94,7	22,1	95,2	23,4	95,3	24,3	95,2	28,7
3	Tecidos Alg.	33,8	27,1	34,2	25,7	33,4	26,1	32,7	22,8
4	Tecidos Sint.	40,1	25,4	36,4	25,6	38,7	24,6	37,6	25,2
5	Fios Alg.	36,7	53,2	31,7	50,6	33,4	55,5	36,7	53,6
6	Fib.Sintéticas	49,7	29,5	49,8	30,4	48,5	27,6	46,7	27,0
7	Vest.Ext.Masc	49,2	28,1	48,4	28,9	48,6	27,9	50,3	30,6
8	Vest.Ext.Fem.	30,2	41,9	31,4	39,7	31,7	43,1	31,0	44,5

Fonte: INE

Nota: 1 e 2 Estrutura do comércio externo (Imp.e Exp.) nos principais produtos da categoria Curtumes e Calçado.

3 e 4 Estrutura do comércio externo (Imp.e Exp.) nos principais produtos da sub-categoria Tecidos.

5 e 6 Estrutura do comércio externo (Imp.e Exp.) nos principais produtos da sub-categoria Fios.

7 e 8 Estrutura do comércio externo (Imp.e Exp.) nos principais produtos da categoria Vestuário.

Nos QUADROS I.7 e I.8, os sintomas e os indicadores da crise são bastante claros. Durante o período 1985-90, e com mais evidência na última evolução entre 1990 e 1991, os decréscimos das taxas anuais de crescimento das exportações são muito acentuados, chegando a registarem-se valores de acréscimos médios anuais inferiores à metade do período precedente (1980-85); entre 1990 e 91 a variação é mesmo negativa para a fiação e tecelagem e para o têxtil-lar. O comportamento das importações é, por outro lado, inverso; as importações aumentaram dramaticamente no período 1985/90, diferindo apenas nos valores 1990/91 em que a travagem das importações está longe de ser tão acentuada como o das exportações, para o mesmo período (QUADRO I.7). Complementaremente pode verificar-se também (QUADRO I.8) que o ano de 1986 constitui o primeiro ano em que o peso da importação de fios de algodão ultrapassa o peso das respectivas exportações;

esta tendência vai-se acentuando até 1991. Um recente estudo no âmbito da situação da indústria na AMAVE (cf. CEGEA, 1993, pp. 35 a 39) confirma e complementa esta situação:

- uma cada vez maior penetração das importações;
- a quebra dos sectores a montante (fios e tecidos);
- a balança comercial negativa da fiação e da tecelagem a partir de 1986;
- a desarticulação a montante da fileira têxtil-vestuário;
- a crise da integração vertical, produção de massa, da standardização dos produtos, das economias de escala, etc.;
- a turbulência da envolvente internacional por acréscimo de competitividade e emergência de novos países produtores;
- as condições macro-económicas nacionais desfavoráveis: custos salariais, política monetária, cambial e financeira;
- a crise de adaptação às mutações tecnológicas, ciclos de vida do produto, diferenciação dos mercados, reorganização das vias internacionais de concepção e distribuição dos produtos, etc.;

Como conclusão afirma-se que os sub-sectores e empresas mais tocados pela crise são "os sectores capital-intensivos e as empresas de maior dimensão". Sobre a utilização de fundos e sistemas bonificados de financiamento (PEDIP, sobretudo), salienta-se a predominância do investimento meramente tecnológico e a forma como essa dimensão do investimento não resolveu as condições de competitividade das empresas, dadas as fortes mutações que sofreram as outras envolventes empresariais, sobretudo as que dizem respeito ao tipo de produto e à organização dos mercados (cf. CEGEA, 1993, 39).

Uma vez completado o quadro-resumo do processo de ascensão e crise da fileira têxtil/vestuário no Médio Ave, a avaliação da situação actual é ainda muito difícil, uma vez que estamos em pleno processo (1992/93) de crise/reestruturação do sector e que se anunciam novas políticas de apoio (programas nacionais e programas comunitários no âmbito do RETEX).

Foi exactamente neste contexto que evoluiu o nosso estudo sobre os Serviços às Empresas no Médio Ave. Nos estudos da OID, em que a crise era já

anunciada, a nossa preocupação foi sobretudo a de perceber o tipo de actividades de serviços existentes na região e a de tentar esclarecer os principais bloqueamentos à sua procura e fixação local (veja-se acima). No Estudo Estratégico desenvolvido em 1992 (cf. QUATERNAIRE, 1992 a), já em plena crise têxtil, a análise de terreno orientou-se mais para o aprofundamento do conhecimento da oferta e, sobretudo, para a explicação do(s) papel(éis) de alguns serviços nas novas condições da inserção internacional da produção têxtil e na re-organização dos sistemas locais de produção (particularmente na indústria do vestuário). Em relação ao estudo do Vale do Sousa, o enquadramento teórico e a metodologia seguida foram, basicamente, idênticas: resumidamente, pretendia-se perceber o contributo dos Serviços às Empresas no processo de desenvolvimento produtivo local e na sustentação da sua base económica (difusão de inovações, diversificação e qualificação do emprego, elos de ligação no contexto da internacionalização dos mercados, elementos de flexibilização do sistema produtivo, etc.), ao mesmo tempo que se pretendiam analisar as lógicas, as virtualidades e os limites da desconcentração periférica desses serviços face ao efeito centrípeto da AMP (em detalhe, faremos essa análise no Cap.IV).

A grande diferença do Vale do Médio Ave em relação ao Sousa, reside numa maior densidade e coesão produtivas e na presença esmagadora de uma única fileira industrial: a do têxtil-vestuário. À partida, portanto, a visibilidade das condições de inserção dos serviços numa economia regional fortemente especializada estará aí mais facilitada. Do ponto de vista dos serviços não privados, as diferenças são também acentuadas. O Médio Ave possui uma arquitectura institucional prestadora de serviços mais densa, a vários níveis (estruturas associativas empresariais, escolas superiores e técnico-profissionais, centro tecnológico, Centro de Dinamização Empresarial, etc.). A própria envolvência dos estudos e da implementação OID precipitaram toda essa situação. Como veremos, a densidade dessa malha institucional não significa uma maior coesão e articulação inter-institucional; pelo contrário. A evolução recente dessas dinâmicas institucionais tem revelado uma generalizada desarticulação, traduzida numa grande dificuldade de funcionamento em rede. Correm-se, assim, riscos de ineficiência, de repetição de funções e, sobretudo, aumenta-se a dificuldade dessas instituições serem percebidas e visualizadas pelas empresas locais. Veremos essa questão no capítulo das políticas de intervenção.

No contexto do modelo de urbanização descrito acima, a leitura dos padrões de concentração espacial dos Serviços às Empresas no Médio Ave também

não revela uma única configuração. Se, por um lado, são nítidos os efeitos de concentração nos centros urbanos mais compactos e de maior peso específico (Guimarães e Vila Nova de Famalicão, sobretudo), por outro, verificam-se outras tendências dispersivas que acompanham, tal como as indústrias, o "efeito estrada" e os conglomerados urbanos situados em pontos estratégicos da rede viária. Também como no caso do Vale do Sousa (embora no Ave com um grau de densificação muito mais elevado), a existência de uma rede de centros urbanos de tipo não exclusivamente hierárquico (ao nível dos centros urbanos maiores), por um lado, e a forte indefinição (em termos de expectativas de diferenciais e acréscimos de acessibilidade) que o traçado das novas vias construídas e projectadas tem vindo a exercer, por outro, têm originado fenómenos de "indiferença locativa" das empresas de serviços. Essa indiferença é, apesar de tudo, selectiva, isto é, joga-se em 2 ou 3 centros urbanos alternativos. De qualquer das formas, como veremos no Cap.IV.II, é nítida uma situação de sobreposição de áreas de mercado, seja qual for a localização da empresa de serviços. Nesta sequência, a tese que defendemos é a de uma centralidade em rede, pelo menos como resultado da redistribuição da oferta das funções de serviços. Trata-se de redes multi-polares em que a complementaridade entre centros especializados se articula (ou sobrepõe?) com a configuração convencional do princípio da dependência hierárquica.

2.3 - Estudo da Área Metropolitana do Porto

O nosso contributo para o "Estudo Sócio-Económico da Área Metropolitana do Porto" (proposta de 25 de Maio de 1992), focalizou-se também nos Serviços às Empresas. Aquando da apresentação da nossa proposta no âmbito desse estudo, a estratégia de abordagem que então propusemos foi a seguinte (cf. PLANUM et al., 1992):

"Acompanhando a tendência global de terciarização das economias mais desenvolvidas, a expansão e diversificação dos Serviços às Empresas é um dos processos que recentemente tem marcado de uma forma expressiva a base económica da AMP-Área Metropolitana do Porto, especialmente do seu núcleo mais central, constituindo também um dos principais agentes de reconfiguração das centralidades intra-metropolitanas. A análise destas

dinâmicas pode ser perspectivada de várias formas, das quais destacaremos as seguintes:

- o papel dos serviços no processo de modernização da base económica regional: efeitos de re-centralização da AMP como pólo de organização e difusão de informação, através da aglomeração e inter-articulação de serviços de perfil direccional, avançado e inovador, permitindo um reforço mútuo e uma forte complementaridade entre a base industrial regional e o suporte terciarizado de metrópole;
- a afirmação da AMP como "meio inovador", dotado de economias de aglomeração e de economias de rede, proporcionadoras da diversificação e qualificação do mercado de emprego, do aumento do investimento e da diversificação do seu perfil de especialização;
- o reforço do efeito de internacionalização, através do papel que os serviços desempenham na intermediação funcional, tecnológica e comercial, ao nível transnacional;
- a compreensão da lógica e da dinâmica das novas centralidades (a metrópole policêntrica); factores de localização dos serviços e dinâmicas do imobiliário de escritórios, no contexto das novas infraestruturas viárias, sistemas de transporte e redes e serviços avançados de telecomunicações.

Segundo estas diferentes linhas de análise, a metodologia da investigação privilegiará as dinâmicas recentes, as tendências prospectivas e, sobretudo, os mecanismos que estão na base da diversificação e da articulação dos Serviços às Empresas com a base económica regional e com a sua inserção internacional. Estes pressupostos implicam uma avaliação desagregada da diversidade de actividades que convencionalmente se incluem nos Serviços às Empresas. A componente locativa informará, sobretudo, a configuração futura da diversidade do mosaico metropolitano e de tendências complementares entre a densificação e intensidade de ocupação dos espaços centrais, e a emergência de centralidades mais periféricas, apoiadas em lógicas de eixos e núcleos já esboçados".

Antes de passar à explicitação dos traços gerais do decurso deste trabalho, convém, no entanto, introduzir outros elementos explicativos quanto ao enquadramento geral deste Estudo Sócio-Económico da AMP. Esses

elementos são importantes para uma melhor compreensão da proposta anterior e do trabalho que se lhe seguiu.

O destinatário do estudo era a Junta Metropolitana, um órgão associativo que envolve, ao mais alto nível, os representantes da Associação de Municípios da AMP (Porto, Matosinhos, Maia, Vila Nova de Gaia, Espinho, Gondomar, Valongo, Vila do Conde e Póvoa de Varzim). O estudo era de natureza eminentemente sócio-económica, pelo que as questões do modelo territorial seriam apenas afloradas, ou, pelo menos, abordadas de uma forma totalmente distinta daquelas que constituem o objectivo principal dos Planos Directores Municipais - PDMs. Recorde-se que estes planos são sobretudo instrumentos de regulação do uso do solo, tendo como objectivo a aplicação das restrições legais para esse efeito.

No conjunto da AMP, apenas dois municípios tinham, no início de 1993, os seus PDMs aprovados (Porto e Matosinhos); nos restantes, os Planos estavam, à mesma data, em fase mais ou menos adiantada de conclusão. Sendo uma Associação de Municípios, a AMP não possui, para o conjunto do seu território, qualquer documento único com características próximas de um PDM, mas apenas um programa de investimentos de dominante eminentemente infraestrutural, o PRORAMP - Programa Operacional da Área Metropolitana do Porto (cf. CCRN, 1989). Os PDMs da cada município foram realizados de uma forma independente, por equipas diferentes, tendo sido muito escasso o esforço de coordenação inter-municipal.

Dado este cenário, a primeira questão que logo surge é a que se refere ao enquadramento e à articulação do Estudo Sócio-Económico com o conteúdo e as estratégias contidas nos diferentes PDMs da AMP. Existem, pelo menos, duas respostas possíveis a esta questão.

A primeira é a de que se trata de documentos independentes e com características diferentes. Os PDMs são, como se disse, instrumentos de regulação do uso do solo, enquanto o Estudo Sócio-Económico seria um documento aparentemente descritivo que se destinaria a informar a Junta Metropolitana das principais dinâmicas sócio-económicas que atravessam o território metropolitano. De qualquer das formas, muitas dessas dinâmicas têm uma componente territorial explícita (habitação, localização das actividades económicas, infraestruturas, ...), pelo que o Estudo Sócio-Económico teria que integrar, à partida, as estratégias contidas nos PDMs, uma vez que essas estratégias estão implícita ou explicitamente traduzidas no zonamento e usos do solo e nos documentos prévios dos Planos

respectivos. Nos casos em que o PDM estava ainda em preparação, as possibilidades de articulação seriam, como é óbvio, potencialmente maiores.

A segunda resposta pode ser decomposta em duas ordens de questões.

O Estudo Sócio-Económico tem como objectivo explícito o de "esboçar os cenários de evolução tendencial previsíveis (em matérias do foro sócio-económico) e sugerir as acções correctoras mais convenientes" (PLANUM et. al., 1992, 1). Isto significa que este documento terá que conter um pacote de propostas de intervenção, projectos e medidas de política cujos promotores e destinatários ultrapassam, naturalmente, a própria Junta Metropolitana.

Daqui decorre a segunda questão. Exceptuando casos pontuais (ex: intervenção na política de habitação, no sistema de ensino, nos equipamentos e na animação cultural, em algumas componentes do desporto e do lazer, na disponibilização de solo para instalações industriais, etc.), a incidência da acção municipal e, hipoteticamente, da Junta Metropolitana, está ainda a dar os primeiros passos, sobretudo no domínio da promoção económica, uma vez que a fatia maioritária dos orçamentos municipais se esgota no esforço de infraestruturação (rede viária, saneamento, e fornecimento de água, sobretudo). Mesmo assim, a acção da Junta tem-se concentrado, sobretudo, num esforço de concertação e de procura de consensos para gerir projectos pontuais de interesse supra e inter-municipal, a maior parte deles contidos no PRORAMP (recolha e tratamento de lixo, sistemas de saneamento, transporte público de alta capacidade, etc.). O figurino actual de gestão metropolitana é, por isso, um modelo muito leve e mesmo destituído de competências em outros capítulos eminentemente sistémicos e intra-municipais, como são os casos da coordenação dos sistemas de transportes públicos rodovias e ferroviários, da recolha de resíduos sólidos ou da política de habitação.

Por outro lado, e assim sendo, o Estudo Sócio-Económico não pode assumir um estatuto de estudo de base para um Plano Estratégico para a AMP. Poderia sê-lo se houvesse uma entidade institucional adequada ao acompanhamento, gestão e implementação desse tipo de plano e se a componente de propostas tivesse um papel maior face à componente analítica do estudo.

O conceito de Plano Estratégico (PE) desenvolveu-se nos EUA nos anos 50, num contexto ligado à gestão de empresas: "a implementação de tais

planos permitiria detectar os elementos-chave da problemática geral, os pontos fortes e fracos, a explicitação de poucos objectivos, mas decisivos, nos quais se concentraria a atenção e os recursos, controlando as variáveis que pudessem influenciar os cenários previstos (...). No início dos anos 80 foram realizadas as primeiras experiências de utilização da filosofia dos procedimentos e metodologias dos Planos Estratégicos, na tentativa de resolver os problemas das grandes áreas urbanas que estavam em crise" (MARCELLONI, 1992, 2/3). Essas primeiras experiências decorreram também nos EUA (S.Francisco, Dade-County-Miami, Visconsin, Florida e Detroit). O alcance dos PEs era o de ultrapassar a rigidez e as ineficiências do planeamento urbano clássico, num contexto de crise urbana provocada pelas fortes mutações e pela imprevisibilidade da economia (crise de sectores industriais, mobilidade das multinacionais e erosão da base de financiamento das instituições de gestão urbana, terciarização, transformação dos sistemas de produção, suburbanização da base económica e demográfica das grandes cidades, conflitos raciais, etc.). Como tal, os PEs tinham como filosofia principal a de se concentrarem na resolução de um conjunto restrito de problemas - temas estratégicos - considerados vitais e decisivos para ultrapassar os bloqueamentos, e apontarem um conjunto claro de acções concretas e exequíveis, com resultados visíveis e tendo em conta a detecção de pontos fortes e débeis inerentes ao tipo de problemas considerados estratégicos.

Esta filosofia implicava uma definição de prioridades e uma utilização racional de recursos disponíveis, para além da existência de uma estrutura institucional capaz de organizar, dirigir e implementar o PE (cf. MARCELLONI, 1992, 2/8).

Os objectivos e as estratégias anunciados nos PE para as grandes aglomerações urbanas eram, normalmente, os seguintes (cf. MARCELLONI, 1992, 10):

- incremento da qualidade de vida;
- crescimento do emprego: consolidação de actividades existentes e aquisição de novas actividades tecnologicamente avançadas;
- desenvolvimento da cultura e do turismo;
- incremento das relações e comunicações locais e internacionais;
- oferta de serviços altamente qualificados especialmente no campo das comunicações;
- aumento da oferta de formação de recursos humanos.

Já depois da experiência americana, seguiram-se outros PEs, nomeadamente: Birmingham 1986 (num contexto de crise económica);

Rotterdam 1986-87; Barcelona 1990; Madrid 1991; Lisboa 1992 (cf. MARCELLONI, 1992, 10; CML, 1992; AJUNTAMENT DE BARCELONA, 1990).

O mesmo autor sintetiza os principais problemas inerentes aos diferentes PEs em 3 pontos (cf. MARCELLONI, 1992, 16-28):

1- O primeiro ponto prende-se com a questão do relacionamento público-privado, sobretudo ao nível da participação, coordenação, compatibilização de objectivos, definição da área geográfica que reúna todos os interesses sociais e económicos das forças públicas e privadas envolvidas, e dos meios de avaliação de estratégias alternativas e dos seus resultados (idem, ibidem 16-18). A este propósito sobrevalorizam-se frequentemente as soluções envolvendo o "partnership". De qualquer das formas, o autor salienta que esse envolvimento só acontece em "operações muito lucrativas ... o privado tende a passar para o público todos os riscos,..., mas a assumir todos os lucros" (idem, ibidem, 25). O caso da disponibilidade de solos (municipais ou com co-participação municipal na aquisição ou no amortecimento do regime de taxas de urbanização, sizas, etc.), é apontado como uma das situações mais vulgares de participação dos órgãos municipais.

2- O segundo com as diferentes modalidades de construção dos PEs. No modelo americano, o PE resulta sobretudo de uma reunião de interesses de empresas privadas, as "Business Community". No modelo Francês, o ênfase vai para o sector público, em particular do governo central e municipal (exemplo típico dos "Grands Travaux" em Paris, Lille (cf., para este caso, DOUTRIAUX, 1992) ou Montpellier, mas também no caso de Lisboa). Finalmente, o modelo misto é típico de casos como o da Alemanha (Plano de Requalificação do Ruhr, de forte componente ambiental), Barcelona e Birmingham; neste último modelo misto, "o município joga um duplo papel, como promotor do PE (e supervisor da sua implementação), mas também como sujeito (idem, ibidem, 18-19).

3- O terceiro problema, já enunciado, prende-se com os níveis de interconexão e sobreposição entre PEs e Planos Urbanísticos. Um PE tem uma grande componente económica e social e não resulta de uma avaliação exaustiva da situação/território sobre o qual incide; tem a maior flexibilidade possível e contém acções concretas que têm que ser desenvolvidas e que ultrapassam a mera dimensão territorial dos Planos Urbanísticos. A questão central é a do consenso e da convicção dos sujeitos públicos e privados que têm de financiar e implementar essas

políticas; "a questão territorial faz parte da estratégia e tem que ser resolvida "time by time" os dois planos podem coexistir ou entrar em conflitualidade; um pode preceder o outro, um pode fornecer estratégias e pontos fortes para o outro, etc," (idem, ibidem, 22).

Como conclusão, uma das grandes modificações introduzidas pelos PEs é a de a administração local tomar a seu cargo as questões da promoção do desenvolvimento económico e, para isso, envolver-se num esforço de concertação com todos os actores (públicos e privados) susceptíveis de serem agentes e co-parceiros da promoção da cidade e da sua base económica. Daqui emergem situações de forte competitividade inter-cidades e Áreas Metropolitanas e, muitas vezes, dualidades fortes, resultantes do direccionamento de investimentos para elites sociais e grupos pré-seleccionados. Em contraposição com os Planos Directores tradicionais, o Plano Estratégico contém também uma acção territorialmente mais fragmentária, se bem que informada por linhas gerais de estratégia que podem, a longo prazo, redistribuir melhor os resultados.

Estando, portanto, posto de parte um perfil de estudo tendente à definição de um Plano Estratégico com as características atrás apontadas (quando muito, o Estudo Sócio-Económico poderá constituir um exercício preparatório para o lançamento de um tal plano), o enquadramento teórico e a metodologia que seguimos na análise dos Serviços às Empresas na AMP orientaram-se, conforme a proposta já referida acima, pelos alíneas seguintes (não necessariamente pela ordem com que são apresentadas, procurou-se conciliar a análise económica dos serviços com uma componente territorial explícita):

1- Um dos pontos focais da investigação pretende relacionar o processo de "metropolitanização" da AMP com a expansão e diversificação dos Serviços às Empresas. Aliás, com a perda progressiva do dinamismo do crescimento industrial nas grandes metrópoles (contendo mesmo sinais de desindustrialização absoluta, como no caso expressivo de cidades inglesas), a terciarização e o crescimento metropolitano constituem dois temas quase universalmente presentes nos estudos sobre as áreas metropolitanas (cf. MARTIN; ROWTHORN, 1986; BORJA et. al., 1990, entre outros). Embora minoritários na estrutura do sector terciário da AMP, os Serviços às Empresas participam nesse processo de terciarização, adquirindo uma

expressão marcante ao nível das transformações recentes no espaço construído das áreas centrais da AMP.

2- Outro ponto importante diz respeito à análise dos Serviços às Empresas enquanto agentes de um processo de re-centralização da AMP à escala regional. O processo de terciarização "tardio" da AMP, sobretudo do seu núcleo mais central, constitui um elemento de ruptura claro com a imagem convencional de uma região (o NO industrializado de Portugal Continental) caracterizada por um modelo centrífugo de difusão territorial da mancha urbano-industrializada (nesse contexto, já foram apontados os casos dos Vales do Ave e Sousa), na qual a AMP podia ser lida mais como um elemento de continuidade do que de ruptura. Ora, o duplo processo de terciarização da metrópole (mais intenso em alguns dos seus fragmentos) e de continuação da densificação da malha industrial periférica ao núcleo central da AMP induz um claro efeito de dualização territorial, que sobrevaloriza o impacte urbano terciário do núcleo central da AMP. Assim, aquilo que denominamos como processo de re-centralização regional prende-se com a afirmação de efeitos centrípetos que resultam, sobretudo, do tipo de relações estabelecidas entre o potencial produtivo periférico e a concentração económico-territorial dos Serviços às Empresas na AMP.

2.1- O principal efeito centrípeto resulta da localização na AMP de uma gama de serviços (e infraestruturas associadas: Terminal Internacional de Cargas, Porto de Leixões e Aeroporto, sobretudo) de carácter redistributivo, ligados com o transporte (internacional e regional, sobretudo) e de actividades de comércio grossista de importação e exportação. O peso deste tipo de actividades resulta claramente da forte extroversão do potencial produtivo industrial regional (simultaneamente importador e exportador), bem como do posicionamento logístico da AMP enquanto centro de uma área densamente povoada e, por isso, também importante para a localização de actividades distributivas ligadas ao consumo final (o comércio grossista do ramo automóvel, de electrodomésticos e de produtos alimentares, por exemplo, têm aqui uma grande expressão).

Como se deduz do tipo de actividades de serviços mencionadas acima, o nosso conceito de Serviços às Empresas é um conceito extremamente alargado, que engloba todas as funções ditas terciárias cuja clientela dominante seja constituída pelo consumo intermédio de empresas industriais ou de comércio e serviços. Não nos restringimos, portanto, ao grupo dos Serviços às Empresas, frequentemente denominado no quadro conceptual anglo-saxónico como "Business Services", ou seja, um grupo

restrito de Serviços às Empresas predominantemente orientados para os sectores da gestão e administração de empresas. Grosso modo, a distinção entre o primeiro grupo de serviços (comércio e transportes) e o segundo constitui a clivagem entre um grupo de serviços considerados tradicionais e um outro de carácter moderno ou "avançado".

2.2- Estrategicamente, a nossa análise teve que valorizar também este último tipo de actividades, pese embora o seu carácter minoritário na base terciária da AMP. Pese o facto de não existir acordo sobre o tipo de serviços considerados "Serviços Avançados", há uma certa unanimidade em incluir aqui actividades que se distinguem pela qualificação dos profissionais a que recorrem, por serem portadores de efeitos de inovação, de difusão de informação qualificada (ao nível tecnológico, de gestão e administração, de informação e acesso aos mercados, de formação de recursos humanos qualificados, etc.) e de veículos de internacionalização dos mercados (cf. DANIELS; MOULAERT,1991). Uma tal valorização tem uma especial importância no dito processo de re-centralização regional da AMP. Ao contrário da polarização derivada da movimentação física das mercadorias (a função, por excelência, dos serviços redistributivos mais rotineiros), a polarização a que agora nos referimos tem um conteúdo eminentemente informacional e reforça as funções de liderança convencionalmente associadas às metrópoles.

De qualquer das formas, a estratégia de aproximação à análise de uns e de outros serviços (rotineiros, convencionais, avançados,...), perspectivou-se, sobretudo, na oferta, o que, parecendo demasiado reducionista, acaba por fornecer um quadro bastante nítido das potencialidades e dos bloqueamentos da procura, sem descurar a informação sobre os processos e as especificidades de evolução e de diversificação da oferta dos Serviços às Empresas na AMP.

3- Na sequência do ponto anterior, outro elemento forte da análise apontava para o enquadramento "meso-económico" da malha local do potencial de oferta de Serviços às Empresas na AMP. A estratégia foi a de adaptar o conceito de "Meio Inovador", com a finalidade de demonstrar os efeitos de sinergia que decorrem, particularmente, da aglomeração de uma gama diversificada de serviços e dos efeitos de inovação e de "fertilização cruzada" que daí podem advir.

Segundo Georges BENKO (BENKO,1991), a noção de "Meio Inovador" foi definida por C. Perrin (1989) como: "um conjunto territorializado no qual as redes inovadoras se desenvolvem pela aprendizagem que fazem os seus

actores, através de transacções multilaterais geradoras de externalidades específicas à inovação, e pela convergência da aprendizagem com formas cada vez mais sofisticadas de criação tecnológica" (BENKO, 1991, 23). Um meio inovador supõe, por isso, entre outras condições, a coexistência de competências profissionais múltiplas; a facilidade de acesso ao conhecimento; a aglomeração da procura e da oferta; a possibilidade de se facilitarem melhor os ajustamentos no contexto desse confronto; a existência de mercados de trabalho densos e diversificados; a concentração de emprego qualificado; a cooperação com instituições de I&D e de formação avançada e a proximidade a estruturas mediadoras da circulação da informação e da inovação (cf. BENKO, 1991, 23/24). Este "clima" torna-se propício a processos de difusão da informação, a experiências de inovação incremental, a processos de imitação e de emulação (muito típicos da trajectória de investimento nas empresas de serviços; i.e., empregados qualificados que reproduzem e incrementam estruturas empresariais cujo modelo adquiriram na sua experiência profissional anterior - os denominados *spin-offs* -), facilita o acesso ao conhecimento e à informação sobre produtos, serviços e mercados, alarga e diversifica as possibilidades de oferta e procura de profissionais qualificados, etc.

A grande vantagem conceptual do "Meio Inovador" reside também na importância que é conferida ao espaço geográfico e às relações de proximidade física: "o espaço não é visto na óptica única da localização industrial (ou de outras actividades económicas), mas fundamenta-se num novo objecto de observação: o "meio" - a composição do tecido industrial, as relações complexas que se tecem através dele, entre as empresas; a natureza da mão-de-obra, o capital humano, o conhecimento (*savoir-faire*), a presença de infraestruturas, o quadro geográfico, ... i.e., tudo o que forma uma região" (BENKO, 1991, 23); (sobre o conceito de "Meio Inovador", ver também AYDALOT, 1986 e BECATTINI, 1988).

A metrópole é, nesta perspectiva, um "meio de negócios" por excelência. No sector particular dos Serviços às Empresas, os factores inerentes à inovação e ao processo da sua difusão tornam-se um elemento-chave, pensando sobretudo na importância especial que a inovação e a difusão da informação têm num conjunto de actividades que são eminentemente "informacionais" e cuja estratégia principal de mercado reside exactamente na inovação, enquanto elemento motor da diferenciação das clientelas, do aproveitamento de nichos de mercado, da protecção da concorrência, da oportunidade de novas áreas de negócio, etc.

Uma vez verificadas estas características, a metrópole é, no seu conjunto, um foco de inovação e um lugar estratégico de difusão de efeitos de modernização, de inovação e, por via disso, de aumento da eficiência do tecido produtivo correspondente à sua área de influência.

4- Este tipo de questões desemboca num outro corpo temático quase obrigatório em estudos deste género: o estudo das "economias externas" ou "externalidades", das economias de aglomeração, das economias "de rede" que estão na base, quer do efeito centrípeto da metrópole, quer dos processos de diversificação e de densificação da sua base económica. As características apontadas sobre os Meios Inovadores contêm já algumas das componentes principais desse tipo de economias. Aliás, a aglomeração é, ela própria, uma condição *sine qua non* do próprio Meio Inovador.

Na perspectiva do nosso estudo, os elementos principais do processo de sinergia (potenciação mútua) que alimenta aquele tipo de economias, são decomponíveis em quatro tipos de efeitos sistémicos que alimentam o processo de aglomeração em rede:

- os que resultam da organização, mais ou menos institucionalizada, da oferta de serviços; i.e., da existência de redes ligadas com a produção de um determinado leque de serviços que uma empresa ou "grupo" disponibiliza (desde a contratação de serviços afins e complementares, até à compra de produtos e serviços não directamente relacionados com a especificidade do serviço prestado - material de informática, transportes, limpeza, etc.);
- os que resultam da mobilidade inter-empresas de gestores e quadros qualificados, o que, frequentemente, explica a facilidade com que emergem novas empresas e as formas como circula algum tipo de informação inovadora;
- os que resultam da concentração de um mercado de trabalho qualificado e diversificado, seja através da diversidade da oferta de diplomas que a metrópole concentra (escolas de vários graus, mais ou menos profissionalizantes, mas, sobretudo, as escolas de ensino médio e superior), seja através da formação de competências segundo processos típicos do "aprender fazendo" e da experiência profissional prévia;
- os que se interligam com a quantidade e a qualidade infraestrutural e ambiental da metrópole, sobretudo ao nível das condições da mobilidade (infraestruturas e sistemas de transporte), da qualidade e do grau de atendimento da rede de telecomunicações, e das características do quadro de vida urbano.

5- Na perspectiva dos Serviços às Empresas, como, de resto, em todos os capítulos do Estudo Sócio-Económico, a análise das componentes do processo de internacionalização da AMP constituía, potencialmente, um dos pontos fortes da proposta. Essa opção deriva do facto de, genericamente, as metrópoles desempenharem um papel de "porta de entrada" do investimento estrangeiro e, a um nível mais alargado, de nós informacionais e materiais de sistemas económicos tendencialmente cada vez mais internacionalizados. Assim sendo, os indicadores da internacionalização constituem elementos qualitativamente diferenciadores do estatuto da metrópole face ao seu modelo de inserção internacional e, por arrastamento, do modelo de inserção da esfera de influência económico-territorial que essa metrópole polariza.

A este propósito, a estratégia de abordagem que seguimos concentrou-se, sobretudo, em duas componentes do processo de internacionalização.

A primeira pode ler-se através do tipo de actividades de serviços que suportam o papel internacional que o núcleo duro da AMP cumpre, enquanto mediador da inserção internacional do tecido produtivo do Norte industrializado. Grosso modo, esse conjunto de actividades é dominado por funções de serviços de tipo distributivo (comércio por grosso e transportes), especializadas em transacções internacionais de matérias-primas, produtos semi-finais, máquinas e equipamentos para a indústria. O seu peso maioritário no perfil de especialização dos serviços na AMP constitui um indicador claro das formas de inserção internacional do tecido industrial do NO: uma indústria duplamente extrovertida, importadora, a montante do processo produtivo (produtos, máquinas e equipamentos), e exportadora de bens de consumo corrente. A expansão deste tipo de serviços na AMP resulta, como não poderia deixar de ser, da própria evolução desse tecido industrial e integra as suas especificidades e limitações. Trata-se portanto de um tipo de serviços que evolui num contexto "reactivo" e, por isso, fortemente dependente dos ciclos de crescimento ou de crise do potencial produtivo exportador do NO industrializado.

A segunda componente do processo de internacionalização diz respeito à análise do investimento directo estrangeiro, IDE, em actividades de serviços. Tendo em consideração o quantitativo envolvido neste tipo de investimento, largamente minoritário no quadro nacional e, nomeadamente, face a Lisboa e à sua Área Metropolitana, a AMP surge claramente num contexto de periferia, limitada, portanto, a um efeito de atractividade que é sobretudo de alcance regional.

A importância maior ou menor do grau de internacionalização não se restringe, portanto, à intensidade da presença de capital estrangeiro. Em última análise, o que está em causa é um processo de intermediação funcional que, à escala internacional, terá uma expressão mais ou menos acentuada e que se articulará com outros tipos de relacionamento de alcance geográfico mais reduzido.

6. Finalmente, o último ponto da proposta referia-se à questão da "centralidade", ou seja, do acréscimo do poder de atractividade e de polarização económico-territorial da AMP induzido pela expansão dos serviços às empresas.

Este efeito tem uma clara tradução territorial na evolução da estruturação urbana da metrópole, sobretudo na emergência e consolidação de determinados fragmentos urbanos onde se concentram estas actividades de serviços. Esta última questão contém, de resto, um dos principais processos de ruptura no modelo de urbanização característico da AMP até meados dos anos 80, fazendo-se acompanhar também de uma mudança drástica na estrutura viária principal e nas condições de acessibilidade intra-metropolitana e regional.

Para esclarecer estes processos, a nossa análise mudou completamente de registo, para se centrar mais no modelo urbanístico (e arquitectónico) produzido pelo efeito da terciarização recente da AMP. Em particular, as formas e as tipologias da produção do "imobiliário de escritórios" e das tendências de localização dos Serviços às Empresas adquiriram uma maior importância na investigação.

Até ao início da década de 80, a cidade do Porto correspondia claramente ao modelo "uma cidade-um centro". O modelo territorial da AMP apresentava características de forte heterogeneidade e de um défice acentuado de coesão funcional. Com o evoluir do ciclo de infraestruturação 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 descontínua em volta do Porto e não assume o modelo típico caracterizado por um centro e por umas 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 NO 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 com o reforço de centralidades periféricas, o evoluir de uma mancha urbana difusa ainda em curso de estruturação e um claro défice infraestrutural 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 liberalização 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 locação financeira, os novos serviços financeiros, as filiais das multinacionais de seguros, etc.

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 20 000 m² de área construída, mas podendo ultrapassar os 100 000), é também novo. Apostase 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, etc., 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 para responder à variabilidade da procura. Joga-se assim 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 questões 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, a maioria localizados na Zona da Boavista.

O carácter recente deste imobiliário de escritórios ainda não se reflecte no modelo de localização dos serviços na AMP. Existem duas razões para isso se verificar. A primeira deriva do desajuste temporal entre o ciclo imobiliário e o período de forte "boom" terciário 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 grande expectativa quanto à nova legislação de arrendamento recentemente produzida e quanto à diminuição tendencial das taxas de juro.

3. Organização do conteúdo

Da experiência acumulada nos vários estudos acima citados, resultaram vários tipos de aproximação à fenomenologia dos Serviços às Empresas em contextos e escalas territoriais distintas (QUADRO I.9).

Como se depreenderá do que foi desenvolvido nos pontos anteriores, o fio condutor da investigação centra-se sempre na problemática (diversa) da oferta dos Serviços às Empresas, em contextos territoriais, económicos e institucionais distintos.

A diversidade inerente aos estudos em que participámos e as próprias conjunturas e especificidades em que se desenvolveram esses estudos permitiram explorar, por isso, várias facetas desse tipo de serviços. Por outro lado, a componente territorial dessa diversidade induz um outro tipo de riqueza analítica, esta de matriz essencialmente geográfica.

Essas diversidades constituem um potencial de informação que, segundo a nossa estratégia, necessitaria de uma re-problematização geral e de uma "arrumação" tendente a dar sentido e coesão a um corpo diversificado de resultados.

QUADRO I.9 - Quadro-resumo dos principais contributos resultantes do envolvimento em estudos no decurso da preparação da dissertação de doutoramento

Principais estudos em que colaboramos activamente no decurso da preparação da dissertação	Principais contributos para o desenvolvimento da investigação
Estudo do Parque de Ciência e Tecnologia do Porto, PCT-P	- Conhecimento e avaliação das estruturas de prestação de Serviços às Empresas, situadas fora da esfera mercantil: - Instituições de Apoio Técnico e Tecnológico - Instituições de Formação Profissional - Associações Empresariais - Instituições de matriz universitária com funções no âmbito da prestação de serviços de I&D - Especificidades dos Parques de Ciência e Tecnologia como instrumentos de estratégias de promoção de Serviços às Empresas.
Estudo sobre o Agrupamento de Municípios do Vale do Sousa Estudo Estratégico sobre o conjunto de concelhos da AMAVE	- Dinâmicas e limitações do desenvolvimento dos Serviços às Empresas em contextos espaciais industrializados, não metropolitanos. - Padrões de localização: a lógica da desconcentração especializada. - O papel dos Serviços às Empresas na coesão e na sustentação dos sistemas flexíveis de produção. - O papel local das instituições não empresariais prestadoras de Serviços às Empresas. - Propostas de políticas de promoção dos Serviços às Empresas nas áreas industriais periféricas/não metropolitanas.
Estudo Sócio-Económico da Área Metropolitana do Porto	- Processos de "aglomeração em rede" e concentração metropolitana de Serviços às Empresas. - Papel dos Serviços às Empresas no reforço da centralidade metropolitana. - Serviços às Empresas e Internacionalização - Imobiliário de Escritórios e transformação urbana - Dinâmica de formação de novas centralidades intra-metropolitanas - Terciarização e reconversão de áreas industriais desactivadas - Propostas de políticas de promoção dos Serviços às Empresas nas Áreas Metropolitanas.

Nota: para além dos estudos citados, tivemos também a oportunidade de participar, no capítulo específico dos Serviços às Empresas, nos Planos Directores Municipais de S. João da Madeira e Matosinhos. Neste último caso, a experiência foi particularmente rica, uma vez que colaborámos no estudo prévio para um projecto de reconversão de uma antiga área industrial - Matosinhos-Sul - com uma forte componente de atracção de serviços.

Basicamente, o nosso trabalho seguinte será o de organizar essa informação segundo três linhas de análise:

- a primeira, de natureza eminentemente teórica e de matriz económica, é a de clarificar e sistematizar o conceito de "Serviços às Empresas", enquadrando essa questão no âmbito mais geral da investigação teórica e empírica sobre as especificidades destas actividades de serviços e sobre o

seu papel no contexto da complexidade que caracteriza a estrutura das economias mais desenvolvidas. Como já referimos anteriormente, estamos longe de encontrar um consenso alargado a este respeito. A nossa estratégia será, por isso, a de explorar várias formas teóricas de abordagem, direccionando-as, sobretudo, para o âmbito restrito dos Serviços às Empresas e das dinâmicas que estão subjacentes à sua expansão e diversificação.

- a segunda, de natureza locativa e territorial, centrar-se-á nas questões inerentes ao padrão de localização dos Serviços às Empresas e à sua articulação com o conceito de "centralidade urbana". Uma tal opção resulta das tendências conhecidas sobre a concentração destes serviços em contextos urbanos e, sobretudo, metropolitanos. Trata-se mais uma vez de uma reflexão de carácter teórico, sobre os processos que explicam os fenómenos da sobre-concentração metropolitana dos Serviços às Empresas e que terá como contraponto uma incursão exploratória sobre possíveis tendências de dispersão e sobre o contexto e as limitações em que se estruturam estes processos.

- a terceira linha de investigação será de natureza essencialmente empírica, fazendo o contraponto com os quadros teóricos previamente avançados. Os estudos de casos, enquadrados na Área Metropolitana do Porto e na sua esfera geográfica de influência (aquilo que denominaremos como o Noroeste Industrializado e, especificamente, no Médio Ave e no Vale do Sousa), devem ser encarados como exemplos de casos-tipo em que opera um duplo processo de re-centragem metropolitana e de dispersão periférica dos Serviços às Empresas. Esta análise, como já foi afirmado, apoiar-se-á sobretudo na análise de terreno, uma vez constatadas as dificuldades e as lacunas encontradas no suporte estatístico adequado ao tipo de investigação a que nos propusemos.

- finalmente, a quarta linha de investigação será exclusivamente direccionada para a avaliação de experiências de definição de políticas de promoção de Serviços às Empresas em contextos económico-territoriais de industrialização periférica. Dado o carácter incipiente e exploratório deste tipo de políticas aos níveis nacional e regional, o nosso propósito é o de demonstrar a diversidade institucional e territorial em que, muito recentemente, se propuseram políticas voluntaristas neste contexto, na Região Norte. Não se trata, portanto, de uma avaliação de resultados em consequência de formas de implementação de políticas de desenvolvimento no campo "imaterial" dos Serviços às Empresas, até porque essa avaliação se

fará, nos dois casos estudados, no âmbito da fundamentação e do desenvolvimento de propostas com níveis de execução ainda muito incipientes ou nem sequer em início de implementação.

ANEXO I

ANEXO I - Identificação e perfil dos Centros Tecnológicos e Associações Empresariais.

I.1- Centros Tecnológicos e instituições similares, no âmbito da prestação de serviços de apoio técnico e tecnológico

Os Centros Tecnológicos foram lançados no âmbito do DL 249/86 - Lei da Bases dos Centros Tecnológicos. Juridicamente são Pessoas Colectivas de Utilidade Pública Sem Fins Lucrativos, gozando de autonomia financeira e técnica e dispondo de património próprio. O LNETI-Laboratório Nacional Engenharia e Tecnologia Industrial, o IPQ-Instituto Superior da Qualidade e o IAPMEI - Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento, são normalmente os associados do sector público; para além destes, os outros sócios são, sobretudo associações empresariais e empresas (cf. nosso texto em FIGUEIREDO (coord.), DOMINGUES e MARQUES, 1992, Vol.I)

Genericamente, as funções e os atributos que os Centros Tecnológicos desempenham são:

- Análises e ensaios (mecânicos, físicos, químicos,..., destrutivos e não destrutivos) em núcleos laboratoriais diversificados.
- Apoio técnico e tecnológico (auditorias energéticas e técnicas, processos de produção e lay-out, tempos e métodos, automação, controlo de produção, etc.), nas áreas dos processos produtivos, produtos e matérias primas.
- Unidades de projecto e automação.
- Informação Técnica, Bases de Dados e Publicações.
- Acções de Demonstração
- Metrologia (dimensional, temperaturas, pressões,...). Laboratórios Secundários para calibragem dos padrões metrológicos dos laboratórios das empresas. Verificação e calibragem em equipamentos e produtos.
- Normalização (todos os Centros Tecnológicos são ou virão a ser, ONS - Organismos de Normalização Sectorial)
- Certificação (implicando a existência de laboratórios certificados pelo IPQ).
- Centros de Competência Sectorial.
- Apoio às Comissões Técnicas Sectoriais para a normalização; representação de Portugal no CEN-Comité Europeu para a Normalização.

Os Centros Tecnológicos tendem a desempenhar um papel muito importante no apoio técnico e tecnológico, sobretudo para as PMEs, não só por estas serem largamente dominantes na estrutura industrial, como também porque são aquelas em que existem maiores dificuldades na satisfação interna do tipo de serviços que os Centros Tecnológicos prestam. De resto, são as próprias exigências actuais do mercado que fazem com que as questões, nomeadamente da qualidade, homologação de produtos, certificação,

normalização, metrologia, etc., sejam cada vez mais importantes e de carácter estratégico, em termos da competitividade das empresas.

Como se pode verificar, houve também uma preocupação explícita de aproximar geograficamente os Centros Tecnológicos das principais concentrações industriais sectoriais a que estão dedicados (CITEVE em V.N.Famalicão, CTC em S.J.da Madeira, CTCOR em St.Maria da Feira, por exemplo). Esta situação é particularmente importante, dado que, para além da proximidade física e funcional, está também em causa o facilitar de uma aproximação cultural que promove o enraizamento e a visibilidade local dos Centros. Sendo os Centros Tecnológicos instrumentos de uma política de transferência de tecnologia, de acções de demonstração, de melhoria dos produtos e dos processos, etc., esse padrão locativo favorece também um melhor desempenho no contacto com o tecido difuso das PME's e facilita o efeito pedagógico dos Centros junto das empresas.

Para além dos Centros Tecnológicos, foram ainda contactadas 7 outras instituições, 6 localizadas na AMP e uma em Aveiro:

ISQ - Instituto de Soldadura e Qualidade (Delegação Norte-Porto) - trata-se de uma Associação Privada sem fins lucrativos e de utilidade pública. Criado em 1965, são sócios o LNETI-Laboratório Nacional de Engenharia e tecnologia Industrial, o LNEC-Laboratório nacional de Engenharia Civil, o IEFP-Instituto de Emprego e Formação profissional, a DG Material Naval, Gabinete de Protecção e Segurança Nuclear, a Direcção Geral de Qualidade do Ambiente e 380 empresas.

IEP - Instituto Electrotécnico Português (Matosinhos); Organismo Privado sem fins lucrativos e de utilidade pública. Foi criado em 1981, sendo sócios a ANIMEE- Associação Nacional das Indústrias de Material Eléctrico e Electrónico, o IPQ- Instituto Superior da Qualidade, a EDP, os CTT e os TLP.

CET - Centro de Estudos das Telecomunicações; Instituto Autónomo de I&D, financiado pelos CTT e TELECOM. Criado em 1950 e instalado em Aveiro.

CVRVV - Comissão de Viticultura da Região dos Vinhos Verdes (Porto); criada em 1926, é uma Associação Privada Interprofissional (produtores e comerciantes de Vinho Verde), cujas funções são as de zelar pela qualidade e garantia de origem do Vinho Verde.

IVP - Instituto do Vinho do Porto (Porto); Instituto Público tutelado pelo MAP-Sec.Estado da Alimentação. As suas funções são as de fiscalização e controlo da Denominação de Origem do Vinho do Porto e Aguardentes Vínicas; para além dessas funções, tem também competências no âmbito da promoção comercial do Vinho do Porto.

CINFU - Centro de Formação Profissional da Indústria da Fundição (Porto). O CINFU é um Centro Protocolar para a formação profissional, criado em 1981, cujos promotores são o IEFP e a APF-Associação Portuguesa da Fundição. Para além da sua função principal no âmbito da formação, o CINFU possui unidades laboratoriais (em vias de creditação pelo IPQ) de ensaios que prestam serviços aos seus associados.

CICCOPN - Centro de Formação profissional da Construção Civil e Obras Públicas do Norte (Porto). O CICCOPN é um Centro Protocolar para a formação profissional cujos promotores são o IEFP e a AICCOPN-Associação Industrial dos Construtores Cíveis e Obras Públicas do Norte.

Este grupo de organismos possui uma diversificação e uma arquitectura institucional mais heterogénea.

O ISO e o IEP são instituições cujas funções se situam, predominantemente, no âmbito da normalização e da certificação. Possuem unidades laboratoriais creditadas, alguma capacidade de I&D aplicada e relações frequentes com as universidades, Laboratórios Estatais e organismos europeus congéneres. Em 1991, o IEP tinha 27 pessoas ao serviços (12 licenciadas) e o ISO, 22 (11 licenciadas).

O CET é uma instituição privada de I&D para o sector das telecomunicações e com uma dimensão já bastante apreciável (cerca de 250 pessoas em 1991, sendo 125 licenciadas). Este Centro possuía relações privilegiadas com a Universidade de Aveiro-Departamento de Telecomunicações e Electrónica e com o INESC-Instituto de Engenharia de Sistemas e Computadores (Aveiro), sendo também muito activo na participação em projectos comunitários na área das telecomunicações.

A CVRVV e o IVP são, fundamentalmente, entidades que regulam, fiscalizam e garantem a certificação de origem e qualidade de dois tipos de vinhos cuja produção é importante na Região Norte. Ambas possuem estruturas laboratoriais de apoio e interligam-se também com escolas superiores de formação e instituições de I&D (ISA-Instituto Superior Agrário, ESBUC-Escola Superior de Biotecnologia da Universidade Católica, UTAD-Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro, IDARN-Instituto de Desenvolvimento Agrícola da Região Norte, etc.). Em colaboração com o ICEP-Instituto do Comércio Externo Português, as duas instituições desempenham também funções de promoção comercial dos vinhos e de ligação institucional a organismos congéneres e escolas de enologia e vitivinicultura.

Por último, o CINFU e o CICCOPN são dois Centros Protocolares (protocolos que envolvem, nomeadamente, o Instituto de Emprego e Formação Profissional-IEFP) para a formação profissional. O perfil de Serviços às Empresas que prestam tem, portanto, características totalmente diferentes daquelas que foram apontados atrás. Para além disso, estes dois exemplos não cobrem a totalidade dos Centros deste tipo existentes no NO da Região Norte. A sua inclusão aqui vai apenas no sentido de complementar a

diversidade do tipo de instituições não privadas que devem ser integradas na análise da oferta de Serviços às Empresas. Tal como normalmente acontece com as actividades de I&D e de apoio técnico e tecnológico, a análise das funções de serviços no campo da formação profissional ocorre normalmente em contextos especializados, não integrados nas análises sobre a oferta de Serviços às Empresas. Esses contextos dizem respeito, fundamentalmente, a estudos sobre a política de formação profissional e/ou sobre a questão do mercado de emprego e da gestão de recursos humanos.

QUADRO1- Quadro resumo das instituições de apoio técnico e tecnológico referidas no texto

INSTITUIÇÃO	SÓCIOS	PESSOAL			LOCALIZAÇÃO
		TOTAL	TÉCNICOS		
				LICENC.	
CET	CTT	247	182	125	Aveiro
IEP	ANIMEE EDP CTT/TLP IPQ	27	20	12	Matosinhos
ISQ	LNETI; LNETI IEFP; IPE DGMN; DGQA GPSN; empresas	22	18	11	V.N.Gaia
IVP	MAP (tutela)	170	154	22	Porto
CVRVV	Produtores Engarrafadores Comerciantes	120	48	22	Porto
CATIM	AIMMN; AIMMS IAPMEI; LNETI IPQ; AlPortuense 150 empresas	41	31	23	Porto
CITEVE	LNETI; IAPMEI 11 Assoc.sector. 255 empresas	40	30	20	V.N. Famalicção
CTCOR	LNETI; IAPMEI AIECN; AIEC 120 empresas	17	12	8	Stª Maria Feira
CTCV	LNETI; IAPMEI As. Sectoriais ? empresas	40	31	16	Coimbra
CTIMM	AIPM; ANIM APIMA; APCIM IAPMEI; LNETI IPQ; CATIM ? empresas	16	13	11	Porto
CTC	APICCAPS LNETI; IAPMEI 50 empresas	25	21	7	S.João Madeira

Fonte: FIGUEIREDO, A. (coord.); DOMINGUES, A.; MARQUES, T., 1992, p.16, I Vol.

I.2- Associações Empresariais

As Associações Empresariais, como, genericamente, todo o movimento associativo, constituíram-se com o actual figurino institucional na sequência do aniquilamento da Organização Corporativa em 1974 (extinção dos Grémios), aquando da Revolução de Abril de 1974. O período 1974/75, como é sabido, correspondeu a uma época de grande turbulência política e social e de forte movimentação e acção operárias. Como resposta, o associativismo empresarial e patronal ganha também uma forte dinâmica; um e outro viriam depois a estabilizar à medida que se estruturava o regime democrático e se institucionalizavam os órgãos e processos de concertação social.

A evolução económica favorável e a adesão de Portugal à CE vieram, a partir da segunda metade da década de 80, dar outros contornos ao movimento associativo empresarial, estimulando uma postura mais dinâmica e uma inovação institucional capaz de dotar, directa ou indirectamente, as estruturas associativas de serviços, estruturas, meios humanos e acções capazes de responder às solicitações dos seus associados, no quadro da regulação nacional e internacional (comunitária, sobretudo) da actividade económica e num clima de cada vez maior internacionalização, incerteza e variabilidade dos mercados, tecnologias e produtos.

A conjuntura recente de implementação de um cada vez maior leque de instrumentos de política industrial e de modificações do quadro legal que regula a actividade económica (nacional e comunitária, como o PEDIP, o FSE, os Programas Sectoriais de Modernização/ Reestruturação, a legislação laboral, fiscal, ambiental, etc.), veio precipitar esse esforço de modernização das estruturas associativas.

QUADRO 2- Quadro-resumo das Associações Empresariais referidas

Associação	N.º Sócios	Pessoal		Funções/ Departamentos	Participação em instituições de	
		Total	Licen.		Formação	Apoio Tecnol.
AIP	2000	197	78	- Apoio Com.Externo - Apoio Téc. Tecnológico - Formação Profissional - Feiras Exposições - Informação Anal.Económica - Gestão Admin.Financeira	- Divisão de Formação JTI, JEEP, FSE, IEPF - FORNORTE (sócios) - AAISPEE (sócios) - ITIDAI (sócios)	- IDIT - BIC - CCE - CBE - CND - APCT-P
AIM	1300	44	23	- Formação e Informática - Apoio Técnico - Informação Técnica - Dep.Central - Delegações Viana e Fafe	- Formação (departam.) - TECMINHO (proposta) - FORNORTE (sócios) - Protoc.(UM,CCRN,IEFP) - Escola Prof. (projecto)	- IDIT
AIDA	650	12	6	- Informação - Cooperação Empresarial - Formação Profissional - Extensão Industrial - Consult.Jurídica Fiscal	- Formação (departam.) - Protoc. UA	- Protoc. UA
AICCOPN	6500	37	12	- Serv.Jurídicos - Serv.Económicos - Serv.Engenharia - Informática - Saúde ocupacional	- Centro Form.Prof. CICCOPN	- Laboratórios - Inst.Construção (sócios FEUP)
ANIM	2000	25	12	- Gab.Jurídico - Gab.Técnico - Gab.Formação - Auditorias - Marketing - Sub-contratação	- Centro Form.Prof. CFPIM	- Cent.Tecnol. CTIMM
AIMMN	1100	20	13	- Serv.Contratação - Serv.Jurídicos - Serv.Economia - Serv.Técnicos - Publicações	- Centro Form.Prof. CENFIM - ESTEM	- Cent.Tecnol. CATIM
APICCAPS	600	14	5	- Comercial e Marketing - Informática - Docum.Informação - Serv.Jurídicos,Cont.Laboral - Estudos - Administrativo	- Centro Form.Prof. CFPIC	- Cent.Tecnol. CTC
ANIVEC	?	20	12	- Gabinete Moda - Informação Consultoria Jurídica, Fiscal, Técnica	- Centro Form.Prof. CITEX	- Cent.Tecnol. CITEVE
APIM	600	13	5	- Inf. Fiscal, Labor.Incentivos - Estudos, Bases Dados - Representação Feiras - Oport.Negócios - Publicações	- Centro Form.Prof. CITEX	- Cent.Tecnol. CITEVE
APF	300	6	2	- Assessoria Técnica - Traduções - Documentação - Técnico-comerciais	- Centro Form.Prof. CINFU	- Laboratórios do CINFU
APIMA	140	7	4	- Cons.Jurídica - Promoção Comercial - Formação (desactivado) - Sec. Geral	- Centro Form.Prof. CFPIM	- Cent.Tecnol. CTIMM
ANIMEE	130	3	1	- Delegação Norte	- CINEL Centro Form.Prof.	- IEP (sócios)
AFIA	53	4	2	- Informação (Proj.FORD/VW) - Documentação Técnica - Oport.Comerciais - Publicações		

Fonte: FIGUEIREDO, A. (coord.); DOMINGUES, A.; MARQUES, T., 1992, p.23, I Vol.

Genericamente, se bem que contando com grandes desigualdades de dimensão, dinâmica, diversidade de serviços prestados, relacionamento institucional, internacionalização, etc., as Associações Industriais cumprem as seguintes funções:

- Funções de Parceiro Social; Negociação Contratual (contratos colectivos)
- Elaboração de pareceres técnicos sobre pedidos de concessão de alvarás e projectos de diplomas legais, incentivos e programas de reestruturação/modernização sectorial.
- Representação dos fabricantes dos diversos sectores junto da Administração Pública nacional e comunitária; órgãos de pressão.
- Acreditação como Centros de Competência.
- Ligações com o movimento associativo empresarial nacional e europeu.
- Ligações com associações e comités (da CEE e EFTA, sobretudo), fundamentalmente nas áreas da normalização, qualidade e ambiente; intercâmbio de publicações e participações em reuniões e seminários de interesse.
- Acordos, Protocolos e Filiação em organismos nacionais e internacionais com a finalidade de estabelecer contratos programa, acordos ou outros, para criação de instituições, ou outras modalidades de cooperação em áreas como a formação profissional, os serviços de matriz tecnológica, a transferência de tecnologia, o acesso à informação, etc., nomeadamente:
 - . Protocolos IEFEP para a criação de Centros de Formação Profissional
 - . Protocolos LNETI, IAPMEI, IPQ,... para a criação de Centros Tecnológicos
 - . Protocolos com Universidades, Politécnicos, Laboratórios Públicos e Escolas Superiores e de ensino médio (formação e transferência de tecnologia)
- Produção de estudos e relatórios sobre os sectores representados
- Informação: Organização de documentação técnica e bases de dados; informações sobre projectos específicos (casos do projecto FORD/VW em Palmela, e dos programas de reestruturação/modernização sectoriais: lanifícios, fundição, mobiliário)
- Publicações periódicas e não periódicas (Boletins, Anuários, Revistas, Circulares...)
- Organização de feiras e exposições; preparação de visitas e representações de empresas em feiras, visitas a outras empresas, acções promocionais, etc.
- Organização de missões empresariais
- Organização de congressos e seminários
- Contactos para oportunidades comerciais, nomeadamente junto de parceiros estrangeiros (ligações com o ICEP) e bolsas de sub-contratação
- Serviços correntes de apoio aos sócios (exceptuando a formação e publicações):
 - . Assessoria Jurídica e Fiscal (legislação laboral, contratos colectivos, legislação comercial ...)
 - . Assessoria Económica (projectos de investimento)
 - . Assessoria Técnica (projectos PEDIP, FSE, etc., auditorias)
 - . Serviços de Informação (empresas, produtos,...)
 - . Gabinetes específicos (moda, EUROGABINETES, Feiras, informática, marketing, suporte laboratorial,...)
 - . Serviços de Extensão Industrial

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS (Capítulo I)

- AJUNTAMENT DE BARCELONA (1990), Plan Estrategico Economico y Social Barcelona 2000, Ajuntament de Barcelona, Barcelona.
- AYDALOT, P. (1986), Milieux innovateurs en Europe, Paris, GREMI.
- BECATTINI, G. (1987), Mercato e Forze Locale: il distretto industriale, Bologna, Il Mulino.
- BECATTINI, G. (ed.) (1988), Modelli locali di sviluppo, Bologna, Il Mulino.
- BENKO, G. (1991), La Géographie des Technopôles, Masson, Paris.
- BORJA, J. et al. (ed) (1990), Las Grandes Ciudades en la Decada de los Noventa, Ed. Sistema, Madrid.
- CASTRO, A.(1988), Operação Integrada de Desenvolvimento do Vale do Ave - Relatório Parcelar sobre a Indústria, Centro de Documentação e Estudos Europeus-CDEE, Porto.
- CDEE (1988), Operação Integrada de Desenvolvimento do Vale do Ave, Centro de Documentação e Estudos Europeus, Porto, 2 Vols.
- CEGEA (1993), A Indústria - Estudo Estratégico sobre o conjunto de concelhos que compõem a AMAVE, Centro de Estudos de Gestão e Economia Aplicada da Universidade Católica do Porto, Porto (policopiado).
- CML (1992), Plano Estratégico Lisboa, Câmara Municipal de Lisboa, Lisboa.
- CM DE STº.TIRSO (1991), Plano Director Municipal, Câmara Municipal de Stº.Tirso, Stº. Tirso.
- CETE (1992), A Indústria no Vale do Sousa, Centro de Estudos de Economia Industrial, do Trabalho e da Empresa da Faculdade de Economia da Universidade do Porto, Porto (policopiado).
- CCRN (1989), PRORAMP-Programa Operacional Regional da Área Metropolitana do Porto, Comissão de Coordenação da Região do Norte, Porto.
- DANIELS, P.W.; MOULAERT, F., (ed.) (1991), The Changing Geography of Advanced Producer Services, Belhaven Press, London.
- DEMATTEIS, G. (1988), "Contro-urbanizzazione e deconcentrazione: un salto di scala nell'organizzazione territoriale", in Piccola Città & Piccola Impresa, Franco Angeli, Milano, pp.100-115.

- DEMATTEIS, G. (1991), " Nodi e reti nello sviluppo locale" in MAGNAGHI, A., a cura di, *Il Territorio dell'Abitare*, Franco Angeli, Milano, pp.249-268.
- DOMINGUES, A.; MARQUES, T. (1987), "Produção Industrial, Reprodução Social e Território - materiais para uma tentativa de abordagem do Médio Ave", in *Revista Crítica de Ciências Sociais*, nº22, Centro de Estudos Sociais, Coimbra, pp.125-144.
- DOMINGUES, A. (1990), "Família e Reprodução Social - reflexões teóricas em torno da construção do objecto científico", in *Actas do I Congresso Português de Sociologia*, Vol.I, Fragmentos, Lisboa, pp.165-178
- DOMINGUES, A. (1991), " Parque de Ciência e Tecnologia do Porto-contributo para a formalização de um modelo", in *Boletim da Universidade do Porto*, nº 7/8, pp.48-51.
- DOUTRIAUX, E. (org.) (1992), " EURALILLE, entre ville et banlieu, une métropole sur l'intervalle", in *L'Architecture d'Aujourd'hui*, nº 280, Ed. Groupe Expansion, Paris, pp. 94 a 169.
- FERRÃO, J. (1992), *Serviços e Inovação*, Celta Editora, Oeiras.
- FIGUEIREDO, A. (coord.); DOMINGUES, A.; MARQUES, T. (1992), *Ante-Projecto do Parque de Ciência e Tecnologia do Porto*, Associação para o PCT-P, Porto, 3 Vol. (policopiado).
- FIGUEIREDO, A. et al. (1991), *L'Aire Métropolitaine de Porto en tant que Milieu Innovant Potentiel, Étude Prospective des Régions Atlantiques*, CCRN, Porto.
- FUNDAÇÃO GOMES TEIXEIRA (1991), *Parque de Ciência e Tecnologia do Porto - documento de apoio à definição do conceito e objectivos do PCT-P*, FGT/Universidade do Porto, Porto (policopiado).
- MARCELLONI, M. (1992), *Strategic Planning*, DAIST, Politécnico de Veneza, Veneza (policopiado).
- MARQUES, T. (1987), *Sistema Produtivo Industrial e Território - um estudo da Têxtil em Guimarães*, Faculdade de Letras da Universidade de Lisboa, Lisboa (policopiado).
- MARTIN, R.; ROWTHORN, B. (ed.)(1986), *The Geography of De-Industrialisation*, Macmillan, London.
- PLANUM et al. (1992), *Estudo Sócio Económico da Área Metropolitana do Porto - Proposta*, Porto (policopiado)
- QUATERNAIRE (1992), *Estudo sobre o Agrupamento de Municípios do Vale do Sousa*, Porto (policopiado)

QUATERNAIRE (1992 a), Estudo Estratégico sobre o conjunto de concelhos da
AMAVE, Relatório Intermédio, Porto.

SÁ, M. (1986), O Médio Ave, ESBAP, Porto.

Cap. II. Serviços às Empresas - reflexão teórica

1. Serviços - em busca do conceito perdido

1.1 - Introdução

Depois de um longo período em que a indústria manufactureira constituía o núcleo principal ou quase exclusivo da análise económica, é já hoje um lugar comum falar e ouvir falar-se da "terciarização", assim como do papel estratégico de algumas actividades terciárias na promoção do desenvolvimento. Já passou pois o tempo em que a indústria, o trabalho produtivo na *fábrica-de-portas-para-dentro*, eram considerados como os únicos motores da actividade económica, constituindo as outras actividades (exceptuando as que são classificadas no denominado sector primário), na melhor das hipóteses, um suporte, um mal necessário, ou, no limite, um conjunto de funções parasitárias, pouco ou nada produtivas e consumidoras de parte do esforço produtivo.

A coberto de inúmeros pretextos e conceitos, o "processo de terciarização" das economias contemporâneas mais desenvolvidas está pois, hoje, na ordem do dia. Seja pela recuperação de autores e ideias mais clássicos, seja pela emergência de novos instrumentos conceptuais, persiste uma diversidade considerável de teorias ou estratégias de abordagem, cuja sedimentação ainda está fortemente condicionada pela pluralidade das trajectórias de investigação e das conclusões e finalidades diversas que elas contêm.

Entretanto, a realidade empírica daquilo que conceptualmente se designou como o "sector terciário" da economia prossegue uma rápida evolução que, ao mesmo tempo que cresce em valores absolutos (utilizando um qualquer indicador convencional, do emprego, produto, investimento, número de sociedades...), regista uma progressiva diversificação e especialização, o que, dada a pluralidade do conjunto, aumenta o seu grau de opacidade.

Assiste-se, assim, a um desenvolvimento acelerado de produção de conceitos, formas de abordagem e de construção de objectos de análise

diversos que, devido à dificuldade em originar consensos alargados, têm dificultado ou, pelo menos, baralhado a clareza dos conceitos. Este processo de rápida evolução e perecibilidade, compreensível no contexto da relativa novidade da investigação neste campo, tem tido como principal vantagem a clarificação das inúmeras dimensões da terciarização, tendo-se, ao mesmo tempo, registado uma evolução para tendências de conglomeração à volta de núcleos principais de formas de abordagem e conceptualização. Aqui, é o acordo implícito dos conceitos que favorece a permanência de quadros operatórios de análise, cuja legitimação decorre mais dos objectivos da investigação empírica mais ou menos aprofundada, do que de uma rigorosa confrontação teórica interna ou recíproca.

Esta situação de conflitualidade de modos de produção do conhecimento e de resultados sobre o sector terciário tem as suas raízes em duas situações principais.

A primeira decorre da permanência ou do eco das primeiras teorizações sobre o terciário, que diversos autores denominam como "a teoria dos três sectores". Na sequência dos trabalhos de FISHER (1933, 35, 38) e CLARK (1940), o terceiro sector da economia é explicado sobretudo pela modificação na composição do consumo final que, segundo a lei de Engel, evoluiria para um peso sucessivamente acrescido dos serviços. Este aumento da procura induziria a expansão do emprego nas actividades de serviços, as quais, por questões de menor produtividade e evolução lenta da respectiva taxa, absorveriam uma fatia cada vez maior de emprego. A "sociedade terciária" seria assim marcada por um cenário macroeconómico explicado pela importância dos serviços na estrutura do consumo final e por uma progressão do emprego nesse sector de actividade.

Domina assim, segundo FERRÃO (1988), uma "visão autónoma", uma "explicação auto-centrada" do sector terciário, cuja conceptualização pela negativa (todas as actividades que não são classificadas nos sectores primário e secundário) obriga a que este sector se converta numa espécie de caixa negra onde tem lugar um conjunto diversificado de actividades económicas que, de comum, têm a maior parte das vezes o único facto de serem classificadas de uma forma agregada.

A segunda situação está implícita na anterior e diz respeito à heterogeneidade do sector. De facto, nesta situação de pluralidade de actividades económicas, classificadas em sub-sectores distinguidos, à maneira da indústria manufactureira, pelo produto/output das actividades

consideradas, não será de estranhar que derivem as mais variadas leituras, desde que se constate que a sua consideração em bloco engloba trajectórias e dinâmicas distintas de múltiplas actividades que, embora admitindo como máximo divisor comum a sua diferenciação intersectorial, dificilmente encontrarão as mesmas explicações; que tipo de identificação, por exemplo, haverá entre a explicação do crescimento do comércio retalhista, dos serviços prestados às empresas ou do sector público de serviços de saúde e educação do "Estado Providência"?!

O esforço de arrumação e clarificação desta heterogenidade está, de resto, presente de uma forma incisiva nas inúmeras classificações utilizadas para distinguir a diversidade do terciário. Não raro são essas próprias classificações que demonstram, implícita ou explicitamente, o carácter experimental dos critérios utilizados e a sua própria indefinição conceptual. Veja-se o caso dos serviços médicos e de saúde, que ora são considerados como serviços pessoais (sendo o indicador estatístico o conjunto da classe profissional dos médicos e outros técnicos de saúde em regime de profissão liberal), ora como serviços prestados à colectividade (centros de saúde e hospitais públicos, privados ou associativos, clínicas,...), ora como serviços públicos (das redes públicas dos centros de saúde primários aos hospitais centrais), ora como serviços prestados às empresas (as clínicas privadas vocacionadas para os serviços ao pessoal das empresas), por exemplo; no mesmo critério de partição baseado no tipo de resultado final do serviço - os cuidados médicos e de saúde -, podem subsistir ainda inúmeras sub-partições cruzadas, fundamentadas, respectivamente, na forma jurídica de prestação do trabalho e organização do consumo (a profissão liberal/consumo individual), as características do consumo (no caso, colectivo), a organização da oferta e o grau de mercantilização (ser serviço público/fora da esfera do mercado) e o tipo de destinatário (o serviço prestado às empresas)!

Por aqui se pode fazer uma pequena ideia da pluralidade dos critérios de classificação, ora baseados no tipo de propriedade (serviços públicos, privados,...), na natureza do mercado (serviços destinados ao consumo final, intermédio,...), no grau de mercantilização (serviços lucrativos, não lucrativos, mercantis, não mercantis), ora na função económica (serviços distributivos, de apoio à produção), na natureza do produto final (serviços de saúde, de transporte,...), etc. (c.f.URRY, 1987). Esta diversidade de critérios, além dos diferentes propósitos analíticos a que se adapta, decorre também da própria diversidade dos serviços, das dificuldades resultantes

da sua categorização e da sua dinâmica e inovação constantes, o que, aparentemente parece constituir por si só um "obstáculo ao conhecimento do terciário" (URRY, 1987, 6). Para este mesmo propósito contribui também a cristalização das classificações estatísticas; seja pela preocupação de trabalhar séries longas e uniformes, seja pela ilusão da comparabilidade resultante dos critérios de arrumação estatística, muitos estudos têm reproduzido esta opacidade analítica, não só porque os critérios estatísticos mudam, porque muda a natureza dos serviços aí classificados, como também porque a especialização crescente e a inovação constante do terciário traem o fixismo dessas classificações. O caso do sector dos serviços de informática é disso um exemplo bem claro: ora é classificado estatisticamente no bloco do comércio retalhista (pelo facto de muitas empresas terem uma componente de venda de "soft" ou "hardware"), ora nos serviços prestados às empresas, quando, de facto, as actividades de desenvolvimento de uma determinada produção (a do "software") e a sua comercialização, serviço pós-venda e consultoria se confundem frequentemente na mesma empresa, sendo o suposto serviço, a maior parte das vezes, inseparável da comercialização do seu suporte físico e vice-versa.

Depois do que já foi dito, numa coisa parece estarmos todos de acordo: o denominado "sector terciário" não resiste minimamente a uma avaliação de conjunto e como tal terá sempre que ser entendido na sua diversidade interna, sejam quais forem os critérios para a sua partição. No caso das estatísticas portuguesas (e da grande maioria das classificações internacionais) essa diversidade, segundo a Classificação das Actividades Económicas (CAE), admite actividades tão distintas como o comércio retalhista, os transportes, os serviços prestados às empresas ou os serviços pessoais, por exemplo.

De uma maneira geral podemos afirmar que o conceito reducionista e singular de *terciário* como sector específico da economia foi dando progressivamente lugar ao conceito diverso e plural de *serviços*, este mais apto para captar a heterogeneidade das situações, a desigual dinâmica dos processos ou as características das actividades mais inovadoras. A própria noção de "terciário" já nem sequer admite uma conceptualização por exclusão de partes, porque é sempre possível isolar actividades e funções de serviços com um peso cada vez maior no interior dos outros sectores, secundário e primário. É a emergência e a rapidez de mutação das formas de divisão do trabalho, das estruturas organizacionais das empresas, da complexidade das formas de conceber, produzir, distribuir e consumir que

se precipitam na diversidade dos serviços, e não a tentativa de encaixar velhas formas de classificação em realidades que se lhes escapam completamente.

Utilizaremos pois o conceito de "serviços" para clarificar o processo geral da "terciarização" do sistema económico. Apesar de manter um carácter igualmente ambíguo, o conceito deixa o campo aberto à diversidade, tornando-se suficientemente flexível para permitir testar os níveis da sua elasticidade e operacionalidade teóricas.

No entanto, nesta nova conceptualização, a triologia dos sectores parece dar lugar a um maniqueísmo evidente que opõe duas categorias de produtos do trabalho: os bens e os serviços.

Segundo R.Walker, um bem é "um objecto material produzido por trabalho humano (...). Na sua forma mais simples é tangível, fisicamente autónomo (pode distinguir-se o produto do processo de produção) e móvel" (WALKER,1985, 48, subl. nosso). Para o mesmo autor, um serviço é um conceito que implica "trabalho personalizado, imaterialidade, informação, melhor satisfação humana e, fundamentalmente, diferentes modos de produção (...) daqueles que caracterizavam a era industrial" (WALKER,1985, 46, sublinhado nosso); retomando T.P.Hill (1977), Delaunay e Gadrey afirmam, por sua vez, que "um serviço pode ser definido como uma mudança na condição de uma pessoa ou bem pertencente a uma dada unidade económica, que resulta da actividade de uma outra unidade económica com o acordo prévio da primeira", sendo o resultado do serviço "inseparável do seu ponto de aplicação" (DELAUNAY e GADREY,1987, 211/213, sublinhado nosso). Segundo outros autores, o produto das actividades de serviços é, retomando a concepção de Gershuny e Miles (1983), "intangível, não armazenável" ou "o conjunto residual da produção na economia formal que não é um bem físico" (OCHEL e WEGNER, 1986, 13, subl. nosso).

Os exemplos poderiam multiplicar-se muito mais do que esta pequena amostra. No conjunto, qualquer problematização maniqueísta dos serviços em oposição aos bens refere normalmente os primeiros como: intangíveis, imateriais ou não-tácteis, incorporais, não armazenáveis, não transportáveis, irreprodutíveis, residuais (em relação à produção de bens), etc.; quanto aos processos de trabalho envolvidos, invoca-se frequentemente o seu carácter intensivo em trabalho, personalizado, criativo e difícilmente codificável; por

sua vez, a relação com o consumidor implica interactividade com o prestador e imediatismo/consumo simultâneo com a produção.

Usados em contextos teóricos e analíticos distintos, todos estes qualificativos carecem de uma aplicabilidade suficientemente abrangente e adaptada a todas as situações, não raro confundindo, nos seus critérios de base, a prestação do trabalho de serviço com o seu resultado, ou misturando características da organização do trabalho com o seu produto ou com os modos de consumo.

Estas disparidades e usos alternativos das características dos serviços utilizados na sua caracterização originam frequentemente um tipo de argumentação e polemização não conclusiva e, sobretudo, não esclarecedora da função económica dos serviços ou do seu carácter dinâmico e mutante, consoante a evolução tecnológica, os modos de organização da actividade económica, do Estado, das "culturas do consumo", da reorganização dos processos de trabalho ou dos mercados. Assim, por exemplo, Delauney e Gadrey (1987, 63) insistem no carácter estéril de uma das qualificações mais utilizadas para distinguir os serviços, a sua suposta "imaterialidade", contra-argumentando com a existência de "muitas formas de materialidade do produto do trabalho" que decorrem do facto das prestações dos serviços a) existirem no tempo e no espaço, b) utilizarem meios de trabalho e produção, c) serem frequentemente codificáveis por um conjunto de actos e procedimentos reprodutíveis, d) traduzirem-se por resultados e e) serem cada vez mais armazenáveis e transportáveis por via da utilização dos meios actuais de tratamento e difusão da informação.

Apesar deste e doutros tipos de contra-argumentação dispersos pelos mais variados autores e análises, o que se verifica é a persistência e o retomar constante destes e de outros conceitos de serviço, persistência essa só explicável pela insuficiente confrontação teórica e conhecimento empírico dos serviços, ou, no entendimento de outros, pela tentativa artificiosa e errada de isolar a actividade dos serviços (pelas suas supostas características) das formas gerais de divisão social do trabalho, da evolução tecnológica, da regulação económica ou, genericamente, da complexidade, densidade e internacionalização da economia contemporânea (cf. WALKER, 1985 e OCHEL e WEGNER, 1986, 42-47). Como refere Barcet: "bens e serviços no seu estado "puro" não existem... a realidade económica mostra mais o desenvolvimento de uma combinação bem-serviço do que uma oposição" (BARCET et al., 1984, 124, subl. nosso). Acrescente-se que esta combinação diz tanto respeito à produção como à circulação e ao consumo,

remetendo o seu quadro analítico para os processos crescentes de divisão social e também técnica do trabalho e da produção; pela sua importância, retomaremos à frente esta questão.

A persistência desta "separabilidade" e de muitos dos qualificativos, atrás referidos, que a fundamentam, caracteriza-se também por uma origem e longevidade que remontam aos autores clássicos de finais do séc. XVIII e séc. XIX, como claramente demonstram Delaunay e Gadrey (1987, 23-44) e que resumiremos de seguida.

1.2 A conceptualização dos serviços nos autores clássicos

- Adam Smith (1723-1790) insiste no carácter improdutivo de riqueza dos serviços, porque os salários correspondentes à remuneração do trabalho envolvido dizem respeito a uma despesa sobre os rendimentos e não sobre o capital. Os serviços são classificados como perecíveis ou evanescentes no momento da sua produção e, por isso, não acumuláveis, não produtores de riqueza material. Quantos juízos de valor que ainda hoje reputam os serviços como parasitários, não encontram aqui as suas raízes!

- J.B. Say (1767-1832) refere-se aos serviços como produtivos de "produtos imateriais", devendo-se esta classificação ao facto de serem consumidos ao mesmo tempo que se produzem. O autor sustenta, tal como A.Smith, que as actividades mercantis, hoje consideradas serviços, concorrem para a produção da mesma maneira que a indústria manufactureira, elevando o valor de um produto pelo seu transporte de um lugar para o outro.

- J.C. Sismonde de Sismondi (1773-1842) distingue também as actividades produtivas e improdutivas; as primeiras "trocam sempre o seu trabalho pelo capital de uma nação e as outras trocam-no sempre por uma parte do rendimento nacional". No entanto, também, as actividades comercial e de transporte de mercadorias são consideradas produtivas, como fazendo parte de uma parcela da produção.

- J.S. Mill (1806-1873) refere-se às características do trabalho nos serviços como sendo "indirectamente produtivo" ou "improdutivo", consoante as despesas que o suportam são classificadas como despesas de investimento, no primeiro caso, ou, no segundo, como consumo final dos indivíduos.

- H. Storch (1766-1825) defende que "é a própria natureza dos resultados do trabalho dos serviços que dá a este trabalho a forma particular de um serviço, isto é, um trabalho para outras pessoas". Distingue-se aqui explicitamente a "prestação do serviço do seu resultado", contra-argumentando-se a noção de "imaterialidade" de J.B.Say, que confunde a actividade de serviço (consumida ao mesmo tempo que se produz) com o seu resultado (mais ou menos durável, tal como os bens).

No conjunto dos autores citados, há um enviesamento das actividades de serviços em favor do núcleo central da evolução económica da época: a

acumulação do capital, de riqueza, de objectos tangíveis produzidos nas maquinofacturas. Os serviços não são estudados de *per se* mas por oposição à produção dos bens e privilegiando-se quase sempre os serviços pessoais e os serviços dependentes do Estado (administração pública e exército, sobretudo), num contexto em nada correspondente à actual importância, diversidade e dinâmica dessas e de outras actividades. Será preciso, pois, guardar as respectivas distâncias e acautelar as associações precipitadas quando se pretender trazer para a actualidade conceptualizações e teorias desenvolvidas num quadro económico e social muito distinto do actual.

No contexto da época, é importante a reflexão acerca do empolamento do aparelho estatal e da expansão das suas competências. A discussão em volta da natureza útil ou produtiva deste tipo de trabalho e o emprego e massa salarial que implica é, a maior parte das vezes, enquadrada em ideologias liberais do Estado; critica-se o excesso da despesa pública, a não racionalização dos serviços estatais e a delapidação do rendimento nacional na manutenção de um sector público em expansão: "o empolamento da despesa pública seria apenas um mal parcial se o dinheiro fosse sempre *bem* empregue... a questão de saber se os serviços públicos são bem geridos, se os mesmos resultados não poderiam ser obtidos com custos menores, é uma questão que se põe todos os dias e que é quase insolúvel" (COLSON, 1924 in DELAUNAY e GADREY, 1987, 97). A questão está, no fundo, em saber até onde vão as margens de acção e as competências do Estado, em ponderar o conteúdo da sua acção reguladora, em delimitar o limite crítico entre a função de garantir as condições de reprodução do sistema económico e social e o efeito delapidador e parasitário de actividades como a militar ou a hiper-expansão de uma estrutura demasiado pesada, burocrática e não racionalizada nos seus métodos de trabalho e organização. É, no fim de contas e feitas as respectivas relativizações, uma discussão idêntica à que hoje se desenvolve sobre a crítica liberal ao "Estado Providência", num quadro bastante mais complexo e intervencionista do Estado na sociedade civil e na esfera económica. No entanto, a argumentação baseada na racionalização e no aumento da produtividade e da eficiência dos serviços públicos, permanece e agudiza-se num contexto de crise financeira e de legitimação política do Estado Providência.

Como conclusão, Delaunay e Gadrey afirmam que não há propriamente um confronto aberto de ideias. Exceptuando a discussão teórica acerca do carácter produtivo ou improdutivo do trabalho lançada por A. Smith, o que existe é uma diversidade de posicionamentos analíticos: por um lado, as

teses sobre a acumulação do capital centradas no trabalho produtivo de mercadorias físicas, tangíveis e, por outro, a criação do valor centrada na "utilidade dos resultados do trabalho" (DELAUNAY e GADREY, 1987, 44): "a produção não consiste apenas na confecção de um objecto material, pois que ela não muda de modo algum de carácter (do ponto de vista económico) quando se traduz em prestações dirigidas às nossas necessidades através de serviços prestados, sem engendrar propriamente um produto tangível. O médico que restitui a saúde a um homem presta-se a um trabalho tão produtivo quanto o cultivador..." (COLSON, 1924 in DELAUNAY e GADREY, 1987, 87).

A obra de Marx ocupa neste contexto um lugar à parte pela originalidade das propostas teóricas e conclusões que contém, ou que se podem deduzir, acerca dos serviços. Tal como os outros autores clássicos referidos, as preocupações principais dizem respeito à "produção material" e ao trabalho "produtivo de mercadorias", contendo estas um valor de troca e um valor de uso, embora de natureza material, na sua forma mais corrente.

Na concepção Marxista, um produto material é um produto separável entre o produtor e o consumidor, durável e, geralmente, transportável, armazenável, reproduzível e que desaparece ao longo do consumo final ou produtivo (cf. DELAUNAY e GADREY, 1987, 65). Segundo a teoria do valor, os serviços seriam "improdutivos de valor e mais-valia, se bem que, em certos casos, pudessem ser produtivos de lucros". O valor estaria então apenas implícito na materialidade dos produtos; ao contrário, o trabalho, qualquer que fosse, seria sempre produtivo de um valor de uso, dependente, como já tinha sido referido por outros, da sua utilidade pessoal ou colectiva. Os serviços, segundo Marx, seriam então:

- actividades improdutivas de valor e mais-valia;
- não fornecedores de produtos materiais;
- empregadores de assalariados improdutivos de valor e mais-valia, embora eventualmente produtores de lucro;
- sendo mercantis, seriam financiados por antecipação sobre o valor produzido na esfera da produção (caso do produto comercial ou financeiro, denominado como "pseudo-mercadoria", que não junta valor à produção mas deduzir-se-á dele). (cf. DELAUNAY e GADREY, 1987, 45-78).

Assim, ainda segundo os mesmos autores, o que determina que uma actividade seja considerada de serviço "não é a imaterialidade suposta do seu produto ou resultados, mas uma relação económica (...) A característica produtiva ou improdutiva do trabalho de serviço será determinada pela relação social no interior da qual ele funciona" (idem, ibidem, 78). Nesta ordem de ideias, alguns serviços podem:

- produzir-se fora do mercado (casos da maior parte dos serviços públicos e dos serviços não assalariados na esfera doméstica), não podendo por isso tomar a forma de uma mercadoria;
- aplicar-se a objectos já envolvidos no processo de consumo final ou produtivo que, geralmente, não circulam já no mercado (caso de serviços vários de reparação e manutenção de objectos);
- corresponder a produtos que são "imagens sociais" das mercadorias (caso dos serviços de transferência de valores ou direitos de propriedade);
- aplicar-se a pessoas, por definição inalienáveis e fora das redes de comércio (caso dos serviços pessoais mercantis ou não mercantis) (cf. DELAUNAY e GADREY, 1987, 77/78).

Alguns grupos de actividades hoje consideradas serviços, como o transporte de mercadorias e os serviços de reparação e manutenção, corresponderiam a um trabalho assalariado produtivo incorporável no valor do produto material transportado ou reparado. As actividades comerciais corresponderiam a um trabalho assalariado que realiza valor mas não o cria, tendo assim um papel preponderante na fluidez do processo de rotação e acumulação do capital. Quanto aos serviços não mercantis, desenvolvidos na esfera doméstica, a sua compreensão caberia fora da esfera do capital e seria inteligível à luz dos processos de reprodução social da força de trabalho.

Se bem que contribuam significativamente para explicar o posicionamento dos serviços no modo de produção capitalista, no processo de acumulação do capital e na divisão social do trabalho, as reflexões de Marx centram-se, como já foi referido, na produção de "mercadorias materiais" e nas relações sociais que lhes estão associadas e só muito tangencialmente afloram a compreensão de muitas actividades hoje consideradas serviços (comércio, transporte de mercadorias e serviços de reparação, por exemplo). O panorama económico da época de Marx (finais do séc.XIX) é, como já se

disse, dominado pelo crescimento da indústria manufactureira e o processo de proletarização diz respeito sobretudo ao operariado nela envolvido. Quanto ao sector público, estávamos ainda longe da importância das funções que hoje ele detém no "Estado Providência"; em termos gerais, a própria incorporação de funções de serviços nos processos produtivos da indústria manufactureira efectuava-se a um nível muito incipiente e totalmente distinto da situação actual e, finalmente, os serviços pessoais baseados no peso dos serviços doméstico tinham características muito diferentes das dos tempos de hoje.

É curioso, apesar de tudo, que embora a economia e a sociedade inglesa e a sua pujança industrial tenham inspirado grandemente o "Capital" de Marx, já a importância dos serviços na economia Vitoriana, e da "city" de Londres, em particular, não tiveram a mesma repercussão. J.Urry salienta que alguns autores estimam que 45 a 57% do rendimento nacional britânico entre 1851 e 1907 diziam respeito aos serviços, sobretudo os de comércio, transportes, habitação, administração pública e profissões liberais (URRY,1987,6).

Nos finais do séc.XIX e início do séc.XX, Londres dominava toda a economia do Império Britânico, em especial ao nível do investimento estrangeiro, do comércio internacional, do sector financeiro, dos transportes, etc. Aqui ter-se-ia desenvolvido um universo económico assente em actividades hoje consideradas como serviços, de raiz fortemente mercantilista e financeira e bastante autónomo em relação à Inglaterra industrial do têxtil, do carvão ou do aço: "o papel de Londres no sistema mundial pode ser visto como a especialização ou quase monopolização das actividades comerciais baseadas na existência das trocas económicas internacionais... a City não tinha só a ver com as trocas britânicas com outros estados, desempenhava também um leque alargado de funções para o sistema mundial no seu conjunto... Londres foi, através da história, um entreposto comercial para a finança, tal como para as mercadorias" (INGHAM,1984 in URRY,1987, 9). Como se pode daqui deduzir, não se trataria simplesmente de um papel comercial ou financeiro unicamente apoiado na indústria manufactureira do norte do país, mas de uma inserção bastante mais vasta e muito mais aproximada do papel de liderança de alguns serviços (nomeadamente os financeiros) em estruturas económicas complexas e já fortemente mundializadas.

1.3 As teses actuais

A breve incursão aos autores clássicos desenvolvida no ponto anterior serviu sobretudo para aflorar algumas questões que ainda hoje se põem

quanto à conceptualização dos serviços; de alguma forma, constituiu também pretexto para lançar já algumas polémicas sobre formas de abordagem ainda usadas na actualidade e para reproblematicar a sua discussão.

Neste sub-capítulo exploraremos conceitos e teorizações mais recentes, no sentido de melhor informarmos a nossa própria postura na análise empírica subsequente.

Num artigo recente de J. Ferrão (FERRÃO, 1988), o autor caracteriza as principais teses sobre a "questão terciária" em dois grandes grupos: um que reúne uma série de autores que fundamentam o significado da terciarização na "expansão do sector terciário, i.e. das actividades produtoras de bens imateriais e intangíveis" e um outro que privilegia os "processos de transformação intersectorial baseados na crescente integração das actividades" (idem, ibidem, 704).

1.3.1 As teses da separabilidade

O primeiro grupo é subdividido em duas parcelas: na primeira englobam-se as principais obras e autores da teoria dos três sectores económicos, em particular A.G.Fisher e C.Clark, e a extensão desses sectores para um "quaternário" (GOTTMAN, 1961) e mesmo para um "quinquenário" (ABLER e ADAMS, 1977); na segunda consideram-se sobretudo os teóricos da "sociedade pós-industrial" (BELL, 1977 e TOURAINE, 1969) e da "economia da informação" (PORAT, 1977). A variedade destas aproximações teriam em comum, segundo o mesmo autor, vários pressupostos a seguir discriminados (cf. FERRÃO, 1988):

- a terciarização supõe "o recuo da base material das sociedades actuais", não só traduzido pelo aumento do produto e do emprego nos serviços, como também por processos de "desindustrialização" aparentemente demonstrados pela quebra do emprego relativo e absoluto na indústria manufactureira das economias mais desenvolvidas (cf. tb. MARTIN e ROWTHORN, 1986);
- tende-se para uma visão demasiado autónoma do conjunto das actividades terciárias, traduzindo-se por explicações basicamente "auto-centradas" e segundo leituras "demasiado agregadas" do sector ou de partes dele (a "fileira" da informação de M. Porat ou as actividades de conhecimento e informação dos teóricos da

sociedade pós-industrial), que sugerem a possibilidade de "explicações globais";

- proporciona-se "uma leitura demasiado mecanicista de idêntica sucessão de fases ou etapas", à semelhança do modelo de W.Rostow, que postula a continuada progressão das sociedades para uma terciarização inevitável.

1.3.1.1- Os autores clássicos da trindade dos sectores, A.Fisher (1933, 35, 38), C.Clark (1940) e J.Fourastié (1949), referem-se ao sector terciário como sendo constituído por "um vasto conjunto de actividades votadas ao fornecimento de "serviços", que variam desde o transporte ao comércio, passando pelo lazer, a instrução e as mais altas formas de criação artística e filosófica" (FISHER,1935 in DELAUNAY e GADREY, 1987, 102), sendo que, segundo C. Clark, o factor determinante do peso crescente dos serviços na estrutura económica é a "terciarização da procura, por sua vez explicada pela lei de Engel: "os agregados familiares com rendimentos mais elevados gastam proporcionalmente menos em produtos primários, produzindo-se em seguida o mesmo fenómeno de saturação para os bens secundários" (DELAUNAY e GADREY, 1987, 104). C. Clark fundamenta a classificação das actividades do sector terciário de uma forma residualista, incluindo no secundário a produção de energia, as minas e a construção civil e obras públicas, e aponta já diferenças nos ritmos de crescimento da produtividade, embora não generalizando as suas menores taxas a todos os serviços. É J.Fourrastié (1949) o primeiro a, explicitamente, basear a classificação dos grandes ramos da actividade económica nos ritmos de crescimento da produtividade: "ao longo de um determinado período, serão designadas primárias as actividades que conhecem um ritmo médio de crescimento da produtividade, secundárias aquelas nas quais este ritmo é rápido e terciárias aquelas onde a produtividade do trabalho apenas progride débil ou nulamente" (DELAUNAY e GADREY, 1987, 105, subl.nosso).

Estavam assim lançadas as duas questões basilares da compreensão da terciarização, sucessiva e insistentemente repetidas até à actualidade: as mudanças na estrutura do consumo e as características de menor produtividade (e, por isso, de maior intensidade em trabalho) destas actividades, que justificariam volumes crescentes de emprego e de produção.

Ainda segundo Delaunay e Gadrey, subsistem algumas questões que decorrem da utilização de classificações não coincidentes entre o "sector terciário" e os "serviços"(DELAUNAY e GADREY, 1987, 111/112):

- "Na maior parte dos casos (à excepção de C.Clark,1957) o termo *terciário* designa um sector (conjunto de ramos de actividade) do qual os *serviços* não constituem senão um sub-conjunto reduzido (...) constituído principalmente pelos serviços pessoais";
- consoante as classificações, "a fronteira entre os sectores secundário e terciário desloca-se; as indecisões maiores dizem respeito à construção e obras públicas e à produção e distribuição de água, gás e electricidade (*public utilities*)";
- não é claro deduzir se "os critérios de repartição das actividades em três sectores dizem respeito aos ramos de actividade (no sentido da contabilidade nacional) ou às profissões (ou modos de trabalho)".

1.3.1.2- Os teóricos da sociedade pós-industrial, particularmente D. Bell (1973) e A.Touraine (1969), fundamentam as suas teses em quatro pressupostos (cf.DELAUNAY; GADREY,1987, 114-121):

- a sociedade pós-industrial é uma "sociedade de serviços" onde a maior parte da população activa se ocupa nestas actividades. Além dos sectores de transporte, água, gás, electricidade, a distribuição (grossista, retalhista e transporte) e o sector financeiro e imobiliário, insiste-se sobretudo nos serviços pessoais relacionados com o lazer, desporto e cultura e nos serviços de carácter colectivo ligados com a qualidade de vida e o bem-estar social;
- é uma sociedade baseada no primado do saber teórico e nas actividades de investigação científica e tecnológica. O saber organizado, a informação e a sua difusão e usos são invocados frequentemente como pilares básicos do desenvolvimento e das características da sociedade e da economia pós-industriais;
- as classes profissionais e técnicas (nas áreas do ensino, investigação, saúde, gestão, jurídica, cultural, informação,...) desempenham, por isso, um papel estratégico, central e quantitativamente cada vez mais presente na sociedade;

- finalmente, a sociedade pós-industrial é marcada por uma mutação de fundo "do sistema de valores e das formas de gestão da sociedade"; o "modo economicista", o "fordismo", baseados no ciclo virtuoso da produção em escala e do consumo de massas de bens industriais, na optimização e racionalização dos recursos em função de fins económicos, dá lugar a um "modo sociologista" caracterizado pela "avaliação colectiva das necessidades ... baseada no interesse geral, na justiça social, na repartição adequada dos lucros, nos bens colectivos... na extensão do sector público e dos processos sociais de planeamento..., na mudança do sistema de valores..., nos serviços superiores e no consumo colectivo".

Em suma, uma utopia sócio-económica em que estão implícitos um Estado Social plenamente realizado, uma sociedade civil imaginativa, culta, organizada, com acesso facilitado à (in)formação e ao ensino e usufruidora de um patamar de rendimento desafogado, e uma economia "moralizada", em progressão, regulada não só pelo mercado mas também pela emergência de organizações sociais intermédias, como as de defesa do consumidor ou os movimentos ecologistas.

Mais do que, propriamente, uma teoria económica dos serviços, os defensores (sociólogos, sobretudo) da sociedade pós-industrial aprofundam a sua análise no sentido das mutações sociais, dos valores, da emergência, nas palavras de Bell, de uma "professional and technical class" que atingirá o topo da estrutura social e que "formaria o núcleo vital da sociedade pós-industrial" (BELL, 1973 in DELAUNAY e GADREY, 1987, 118).

Por sua vez, a "economia da informação", tal como foi conceptualizada por M. Porat (1976), assenta as suas bases no desenvolvimento moderno das actividades ligadas à produção, organização e difusão da informação. Assim, o "sector informacional primário" englobaria todos os sectores produtores directos de serviços ou bens informacionais (a investigação, a educação, os meios de comunicação social, e produtos como o material de laboratório, os livros, os computadores, os aparelhos de televisão e vídeo, os discos, o material de escritório, etc.) ou de infraestruturas de serviços informacionais (redes de telecomunicações, edifícios escolares, livrarias, etc.), sendo o seu peso, em 1967, nos Estados Unidos, estimado em cerca de 25% do Produto Nacional Bruto. O "sector informacional secundário" englobaria, por seu turno, um conjunto diversificado de actividades informacionais, não incluídas no sector "primário", no interior das empresas ou de instituições

não informacionais. Todas as funções de gestão, organização e "burocracias" no interior das empresas manufactureiras, por exemplo, caberiam nesta sub-classificação; para os Estados Unidos e também para 1967, o "sector informacional secundário" englobaria cerca de 19% do PNB do sector privado e 2,4% do sector público (cf.DELAUNAY e GADREY, 1987, 143/144).

Embora correspondendo a uma classificação dos serviços pela positiva - a "informação" é o seu elemento central de discriminação -, na opinião de J.C.Delaunay e J.Gadrey, os ganhos conceptuais e analíticos deste tipo de abordagem são duvidosos em relação à ambiguidade, mas também à riqueza, do conceito de serviços: a diversidade das actividades incluídas é demasiado heterogénea, misturando sectores tão diferenciados como os meios de comunicação social, os serviços jurídicos, a indústria dos computadores ou as construções escolares, onde, na totalidade, dificilmente se encontrarão explicações para processos comuns de produção, tecnologias, processos de trabalho ou formas de emprego, por exemplo. O conceito de informação não permite, por isso, um conhecimento económico adequado das actividades nela envolvidas e a analogia com as fileiras industriais não é conseguida - " a informação não é o veículo transmissor", não é o equivalente técnico do algodão e dos seus processos de transformação na fileira têxtil, por exemplo, ou do trigo na fileira agro-alimentar (cf.DELAUNAY e GADREY, 1987,145-148).

De qualquer das formas e apesar destas críticas, a teoria da "Information Economy" tem o mérito indiscutível de chamar a atenção para a importância cada vez maior da produção e do acesso à informação sobre a produção e a acumulação material. Possui também a vantagem de salientar e analisar a dinâmica e o crescimento recentes de actividades como a informática, as telecomunicações ou a Investigação & Desenvolvimento, hoje apontadas como a pedra de toque das economias e sociedades avançadas e envolvendo estruturas mistas de actividades de serviços e de produção material, analiticamente inseparáveis e reciprocamente dependentes. Embora decorrendo de uma classificação baseada na diferenciação pela positiva, "o sector da informação", reside implicitamente nesta conceptualização um ataque frontal às várias teses que tendem a isolar os serviços da produção material. Que melhor exemplo para demonstrar o erro desse posicionamento do que o "sub-sector informacional" dos meios de comunicação social, por exemplo; trata-se de um conjunto de actividades que envolvem desde indústrias de ponta como a electrónica, a produção de satélites ou de cabos axiais de fibra óptica, ou outras indústrias mais tradicionais como as artes

gráficas, até a todo um leque de empresas e profissionais de serviços na rádio, na televisão ou nos jornais.

A explicação da dinâmica de umas e de outras é inseparável do conjunto, permitindo até demonstrar também o erro de alguns pressupostos ideológicos que, ora centram a produção dos bens, ora a dos serviços, como motor da actividade económica; por outras palavras e vice versa: será mais importante uma indústria avançada de produção e lançamento de satélites ou a actividade de comunicação ou investigação, ambos serviços que a justificam?

Através deste mesmo exemplo poder-se-ia também fundamentar a crítica a teses demasiado estanques, que tendem a delimitar rigidamente, dentro dos serviços, o seu carácter de apoio à actividade produtiva ou ao consumo final, postulando explicações totalmente distintas para demonstrar a sua 'desigual dinâmica: a publicidade televisiva ou a tele-venda são serviços enquadrados na função cultural ou de lazer que a televisão serve (dirigida, portanto, ao consumo final) ou um serviço alternativo pago pelas actividades que produzem os bens ou serviços que se anunciam? Por sua vez, não é a alternativa publicitária na televisão um justificativo importante, às vezes exclusivo, de muitas empresas produtoras e distribuidoras de publicidade, cujos serviços são remunerados pelas empresas que a elas recorrem?

Quase que podíamos ensarilhar a meada das interrelações económicas (a produção, a distribuição e o consumo) até ao infinito, até não se perceber mais quem induz quem e o que é que se separa de quê, passando a suposta "fileira" a assumir mais a metáfora de uma teia onde é difícil perceber a hierarquia da importância dos fios que a estruturam.

1.3.2- As teses da integração

Retomando o quadro apresentado por FERRÃO (1988), o segundo bloco de teses sobre os serviços privilegia os serviços intermédios, os processos de transformação inter-sectorial e "a crescente integração das actividades secundárias e terciárias" (idem, ibidem, QUADRO 1). Em consideração estão um conjunto de formas de abordagem que, ao contrário das anteriores, reúnem uma série de autores que, explicitamente, perspectivam a economia dos serviços interligada com a economia dos bens, pondo mesmo em causa a separabilidade artificial dos "bens" e dos "serviços". O novo posicionamento analítico implica também uma importância cada vez maior dos critérios de partição das actividades de serviços baseados na "função" económica, em detrimento daqueles que se apoiam na natureza do produto, assim como reserva uma atenção maior às formas de produção e não às formas de consumo. Vejamos algumas das principais teses e autores em presença:

- J.Gershuny (1978); Gershuny e Miles (1983): "The self-service Economy" ou o logro da economia pós-industrial.

O pressuposto fundamental desta tese baseia-se no aumento da "terciarização da produção doméstica" (FERRÃO, 1988, 709). A maior capacidade de consumo, permitida pelas políticas de redistribuição do rendimento das economias desenvolvidas do pós-guerra, traduzir-se-ia por um consumo crescente de bens e de produção doméstica de serviços; estas "inovações sociais" da esfera doméstica originariam uma recomposição da procura final, materializada em modos de satisfação que, por exemplo, tenderiam a substituir o transporte público pelo automóvel individual, o cinema pela televisão e o vídeo, a lavandaria pela máquina de lavar, etc., dinamizando um vasto sector de produção de bens que só não seria estatisticamente tão visível como os serviços porque estes implicariam uma menor produtividade e uma evolução mais lenta da sua taxa respectiva, sustentando, por isso, volumes de ocupação consideráveis mas em regressão (cf. DELAUNAY e GADREY, 1987, 131-137 e FERRÃO, 1988, 709).

Por sua vez, as mutações nos processos de produção de bens levariam a um aumento de "serviços periféricos" à produção. Este conjunto de serviços "peri-industriais", explicativos, segundo Gershuny, de metade do sector de serviços e constituindo a sua parcela mais dinâmica, nada teriam a ver com as actividades centrais das teses da sociedade pós-industrial (os serviços avançados, pessoais e colectivos, destinados ao consumo final): "o seu valor

integra o preço dos bens consumidos e o seu crescimento seria devido às transformações nas formas de produzir e à divisão social e técnica da produção moderna" (cf.DELAUNAY e GADREY, 1987,135).

Não seria então o consumo final o grande motor do crescimento dos serviços mas sim a procura e o consumo intermédio, seja a dos serviços perindustriais seja, como adiantam Gershuny e Miles, os serviços de reparação e manutenção "intermédios ao consumidor".

O próprio conceito de serviço merece aqui também algumas afinações: Gershuny e Miles (1983) distinguem claramente as "Indústrias de Serviços" (todas as unidades produtivas cujo *output* final é uma actividade intangível, não armazenável), os "Produtos de Serviços" (não necessariamente produzidos pelas primeiras, podendo incorporar-se nos bens), as "Ocupações de Serviços" (formalizadas pelas tarefas realizadas pelo trabalho em actividades não-produtivas de bens) e as "Funções de Serviços" (que envolvem indivíduos que trabalham em serviços na economia formal ou fora dela) (cf.OCHEL e WEGNER,1986,13 e URRY,1987, 5). Cada um destes conceitos envolve indicadores distintos da sua dimensão, retomando uma polémica não resolvida da ponderabilidade dos serviços no produto ou no emprego, mas esbarrando com as dificuldades de medição do primeiro. A indefinição acumula-se nos indicadores da produtividade, não só porque ela envolve muitas vezes o consumidor do serviço (a formação profissional, por exemplo não poderá simplesmente ser medida com base num índice entre os custos da produção do serviço, nomeadamente os salários dos formadores, e o número dos formandos; as questões da qualidade e do grau de absorção do conhecimento transmitido são também importantes na definição da produtividade final), como também se pode manifestar de uma forma indirecta ou mediatisada nos bens (tal é o caso da produtividade dos serviços de gestão numa determinada empresa), como, ainda, ela supõe uma codificação quase impossível de actividades e uma comparação que se baseia mais em aspectos qualitativos do que quantitativos.

De qualquer das formas, a providencial diferença de produtividade e da evolução da sua taxa e a baixa intensidade em capital que distinguem a produção dos serviços da produção dos bens, fica, pelo menos, posta em causa, senão negada, pelos actuais processos de trabalho e tecnologias associados à produção de uma gama cada vez mais vasta de serviços. Em sectores tão variados como os serviços médicos e os financeiros, os meios modernos de auxílio de diagnóstico, nos primeiros (aparelhos de ressonância magnética, diagnóstico computadorizado, ecografia, cirurgia laser, etc.) e o

equipamento de informática, nos segundos (processos informatizados de gestão das contas, cartões de crédito, "dinheiro electrónico",...), tornam ambos os processos produtivos bastante intensivos em capital e permitem níveis de produtividade e racionalização do trabalho cada vez maiores e com ritmos comparáveis a situações existentes na indústria manufactureira.

Voltando ao núcleo duro da tese de Gershuny e Miles, a emergência da "Self-service Economy", se constitui o contraponto mais oposto à "economia pós-industrial", não está também isenta de algumas falhas evidentes.

A primeira delas refere-se "às dificuldades da tomada em linha de conta dos serviços públicos, sobretudo a educação, a saúde e a administração" (DELAUNAY e GADREY, 1987, 136). De facto, aqui, as "inovações sociais" não parecem funcionar tão bem como nos exemplos adiantados acima (cinema/televisão; transporte público/automóvel,...) e, sobretudo, a dinâmica e as competências do sector público, como atrás já foi aflorado, encontram explicações mais expeditas na esfera sócio-política da evolução e da discussão dos modelos de Estado nas economias avançadas, do que nos mecanismos económicos que dão conta do eventual deslize do consumo dos serviços para o consumo dos bens.

A segunda dificuldade tem a ver com a forma demasiado maniqueísta da relação de substituição serviços-bens. A contrargumentação tem duas vertentes. Uma baseia-se numa ilusão aparente do observador, que vê no automóvel o substituto dos serviços do transporte público, ou na máquina de lavar o inverso da lavandaria; as relações que se estabelecem são, de facto, mais de complementaridade do que de mútua exclusividade, sendo que a procura de uma utilidade final pode ser sempre um compromisso entre a auto-produção de um serviço e a sua procura numa unidade de oferta especializada. Parece estar em jogo mais uma situação conjuntural de atitudes culturais do consumo, do que uma racionalidade económica. Retomando a tese de Porat, diríamos que, por exemplo, a fileira informacional da música não exclui os concertos ao vivo pela simples disponibilidade das tecnologias do disco compacto; se é verdade que o consumo destes últimos (e da tecnologia associada) é cada vez maior, não é menos verdade que nunca como hoje (e eventualmente mais, no futuro) se realizaram tantos concertos e cresce um renovado interesse pela sua assistência; à contabilidade tecnocrata dos menores custos dos primeiros em relação aos segundos, e portanto a sua substituibilidade a prazo, persiste uma atitude sociológica e cultural que continua a legitimar os segundos sem anular os primeiros.

O outro lado da contrargumentação reside no facto, facilmente verificável, de que a tese da *substituibilidade* não é completa. Além de, como já se disse, os serviços de carácter intermédio terem um peso maior neste contexto, constata-se facilmente que é a própria importância da produção de bens que eventualmente iriam substituir os serviços que, por sua vez, originam novos serviços. Não será esse o caso da proliferação dos serviços de distribuição e aluguer de vídeo, ou da nova indústria de serviços da sua produção, por exemplo? Não será igualmente a mesma situação da televisão e todas as actividades de serviços que estão a montante do consumo dos programas televisivos? Não será, finalmente, também o caso das múltiplas actividades de serviços que se desenvolvem a jusante da indústria automóvel (cadeias de venda, publicidade, organização de provas competitivas, locação financeira, seguros, aluguer, reparação,...)? O dinamismo e a velocidade de mutação do consumo e da sua variedade parecem negar por completo o fixismo aparente da simples substituibilidade ou então é a própria transformação de um determinado serviço que ilusoriamente disfarça a sua anterior importância sob outro modo de prestação; tal parece ser o caso da suposta crise do transporte ferroviário de passageiros, que é real nos modos tradicionais em que o serviço era prestado, mas que se inverte completamente se considerarmos a actual importância e as potencialidades futuras do transporte sub-urbano ou dos combóios de alta velocidade (CAV).

- T.M.Stanback (1980) e T.Noyelle e Stanback (1982): "a produção torna-se cada vez mais "intensiva em serviços".

O essencial da tese destes dois autores reside na centralidade dos processos de produção dos bens e o seu recurso cada vez maior às funções de serviços, produzidos no interior do próprio sistema manufactureiro ou procurados no seu exterior, em unidades económicas especializadas. As mutações técnicas e organizacionais, assim como as formas cada vez mais sofisticadas e diferenciadas da produção dos bens, implicam um equacionamento dos serviços, apoiado nas características do produto - o que se produz - e nas modalidades da sua produção - como se produz-: " a expansão dos serviços resulta principalmente das necessidades crescentes de *serviços intermédios ou complementares* destinados, ou directamente às empresas, ou à distribuição de bens, ou à formação do capital humano (...), ou à regulação do conjunto e à repartição espacial do sistema produtivo" (DELAUNAY e GADREY, 1987,140). A explicação do desenvolvimento e do peso dos serviços

no sistema económico seria, assim, devido aos seguintes pressupostos (cf.idem, ibidem,141):

- "Complementaridade entre os serviços e os bens; o consumo de bens cada vez mais diferenciados provoca o dos serviços, cada vez mais numerosos e complexos";
- o crescimento do sector de serviços (emprego, produto e funções) seria sobretudo devido ao crescimento exponencial dos serviços orientados à actividade produtiva;
- devido ao seu carácter estandardizável, muitas actividades de serviços seriam industrializáveis, permitindo a realização de economias de escala nesses sectores;
- os "serviços avançados" prestados às empresas teriam um papel central na economia e na formação de "uma nova hierarquia urbana".

Esta conceptualização industrialista dos serviços, embora contendo também referências à complementaridade bens-serviços no consumo final - o consumo de "complexos bens-serviços" apoia-se, sobretudo, no aumento do "input" intermédio de serviços na produção de bens. A razão do crescimento dos serviços não seria, por isso, exógena ao sistema industrial produtivo de bens, mas sim resultante de uma modificação desse sistema, que implicaria cada vez mais o recurso aos serviços (cf.BARCET,1984). Estes, por sua vez, desempenhariam um papel cada vez maior na sustentação da competitividade das empresas, sendo origem de uma produtividade indirecta, traduzida na produtividade final das empresas ou do sistema económico no seu conjunto (cf., entre outros, OCHEL;WEGNER,1986; BARCET,1984 e DANIELS,1985). Explicitamente, os critérios de partição dos serviços baseiam-se numa postura funcionalista que retoma uma classificação dos serviços hoje muito utilizada e que teve a sua primeira origem em Kuznets (1938) e, mais tarde, em Greenfield (1966): a divisão entre os serviços intermédios relacionados com a actividade produtiva (*producer services*) e os serviços relacionados com o consumo final (*consumer services*).

A demonstração empírica da tese de Noyelle e Stanback é suficientemente clara para provar a sua pertinência e legitimidade; retomaremos à frente (ponto1.4.1) as principais evidências dessa demonstração.

- R.A.Walker (1985, 1988), desenvolvendo uma tese neo-marxista, tece toda a sua argumentação sobre os serviços em torno das formas de divisão do trabalho e da organização de "sistemas complexos de produção".

A divisão do trabalho refere-se "à diferenciação e especialização do trabalho dentro de processos complexos e sistemas diversificados de produção" (WALKER, 1985, 5). Trata-se, pois, de um processo contínuo que supõe: uma progressiva diversificação de produtos finais; uma multiplicação de produtos intermédios quer materiais, componentes, máquinas e equipamentos, quer serviços ligados com a produção (*producer services*); e, finalmente, "um aprofundamento do trabalho indirecto (design, programação de computadores,...) na produção de cada bem final, intermédio ou trabalho de serviço" (cf. WALKER, 1988, 381).

Estes sistemas de produção devem a sua coesão e diferenciação analítica a "uma certa integração tecnológica que gravita em torno de um conjunto comum de "inputs" ou "outputs" que se baseiam, por sua vez, numa tecnologia partilhada" (exemplo da microelectrónica). O conceito de "sistema de produção", em parte equivalente ao de "cadeia produtiva" ("filière"), supõe várias configurações mais ou menos simples, atingindo um grau maior de complexidade nos denominados "sistemas de produção alargados ou complexos". Estes são compostos pela integração de actividades de "produção directa" e por actividades de "pré-produção" e "pós-produção" (cf. WALKER, 1985, 64-65 e 1988, 382). As diferentes componentes dos sistemas complexos de produção supõem uma integração activa que implica ligações (entre unidades de trabalho e entre estas e o consumo final), coordenação do trabalho colectivo (ao nível da empresa, do país ou da economia-mundo) e regulação do uso do trabalho, produtos e máquinas, de acordo com o cálculo económico do custo, rendimento e lucro (idem. 1988, 382).

Os serviços surgem assim numa perspectiva integrada do funcionamento económico dos "sistemas complexos de produção", ocupando, no entanto, a produção dos bens um papel central na estruturação desses sistemas.

A dualidade bem/serviço é substituída por uma integração do "trabalho directo" e do "trabalho indirecto" (trabalho de *pré-produção* e trabalho de *pós-produção*) nos sistemas de produção. Os serviços dirigidos ao consumo final ocupam uma referência muito periférica, sendo remetidos para a explicação do processo global de reprodução da força de trabalho, aflorando-se aí a questão da auto-produção familiar dos serviços, a sua

mercantilização ou, comentando as teses de Gershuny e Miles, a sua substituição pela compra de bens e a consequente auto-produção dos serviços.

Neste enquadramento, as teses da "economia dos serviços" são apontadas como uma fraude, na medida em que supõem uma ilusão de auto-desenvolvimento apenas explicado pela não coincidência geográfica de muitos estudos entre a localização "da manufactura e das outras produções básicas" e das actividades de serviços (WALKER, 1985, 72-73).

Os serviços seriam então ponderados enquanto actividades indirectamente produtivas e classificadas segundo as categorias particulares de trabalho a elas respeitantes; exceptuando os serviços ao consumo final, já referidos (sobretudo os serviços pessoais e colectivos, públicos ou privados, lucrativos ou não lucrativos e mercantis ou não mercantis), consideram-se assim os seguintes tipos de trabalho de serviços, conceptualizados com referência ao "trabalho de produção" que constitui o núcleo em torno do qual gravitam os restantes:

- trabalho de circulação, que transfere o produto, bem ou serviço, sem nada lhes acrescentar. Entre os vários tipos de trabalho de circulação destacam-se todas as formas de comércio grossista e retalhista, o transporte de mercadorias, a circulação do valor (serviços bancários e financeiros) e a circulação da informação. O conceito de circulação é utilizado na sua acepção mais vasta, distinguindo a circulação no tempo, as formas temporárias de troca (arrendamento, locação financeira, trabalho temporário,...) e não só a circulação no espaço;
- trabalho de organização e gestão, que se refere quer à gestão e organização de unidades produtivas, quer à gestão de estruturas multinacionais ou à coordenação da divisão social do trabalho.

Estes tipos alternativos de classificação podem, no entanto, assumir outras formas, tendo sempre em comum a já referida centralidade do trabalho directo, produtivo de bens ou de complexos bens-serviços. Desta forma, uma outra classificação (cf. WALKER, 1985, 77-78) propõe a distinção entre:

- o "Trabalho Primário" ou directo, aplicado directamente num produto e que engloba tipologias complementares, como certas actividades de "circulação" como o transporte de mercadorias,

considerando o pressuposto de que "um bem fora do alcance (do consumo) não é útil" (WALKER, 1985, 75);

- o "Trabalho Secundário" auxiliar (supervisão, controlo, engenharia de produção,...) e preparatório (design, organização da produção, manutenção,...), no âmbito micro-económico da divisão técnica do trabalho interno à empresa industrial;
- o "Trabalho Complementar" no quadro macro-económico da divisão social do trabalho e que implica as formas de trabalho envolvidas, por exemplo, na construção de edifícios públicos e infraestruturas.
- o "Trabalho Terciário", que contribui para a integração e coordenação global dos sistemas complexos de produção e que diz respeito, sobretudo, ao comércio de matérias-primas, produtos semi-finais, máquinas, acessórios, e aos serviços de gestão, publicidade, o conjunto dos *business services*, incluindo os serviços financeiros e outros serviços de circulação e gestão já referidos. Este tipo de coordenação contribuiria para " a taxa de acumulação do capital e para a sua produtividade a longo prazo". A sua função não criaria nenhum novo valor de uso mas aceleraria a fluidez de circulação das mercadorias, tornando o trabalho mais produtivo, expandindo os mercados, proporcionando novas oportunidades para o trabalho primário, secundário e complementar, acelerando a circulação do capital com vistas à sua realização completa e aumentando as forças de produção;
- finalmente, o "Trabalho Quaternário", que engloba todas as formas de produção do conhecimento e reprodução do trabalho (trabalho dispendido em actividades de ciência, saúde e educação, sobretudo).

Em conclusão, a economia dos serviços/ o trabalho indirecto/ a "superestrutura", eles próprios geradores da utilização e procura de bens (como no exemplo da fileira informacional de Porat), podem ser compreendidos "nos termos clássicos do industrialismo industrial"; o que mudou foi a sua importância no aumento da produtividade do trabalho social e na intensificação da acumulação do capital, através do papel estratégico dos serviços na produção e a sua própria diversificação e

especialização crescentes, "alimentando-se a si própria como um motor do crescimento" (cf.WALKER,1985, 82).

1.4 As teses actuais- duas perspectivas em confronto

Chegados ao termo desta exposição bastante demonstrativa das dificuldades em estabelecer acordos explícitos sobre a teorização dos serviços, constata-se que, grosso modo, existe em todas as abordagens consideradas uma tensão latente entre duas posturas de base que, à falta de melhor, denominaremos como: o princípio da separabilidade e o princípio da integração bens/serviços.

O princípio da separabilidade apoia-se na necessidade da diferenciação sectorial e, portanto, na conceptualização dos serviços com base em características supostamente diversas da produção de bens, ou, se quisermos, na necessidade de isolar o objecto de análise. Com um pano de fundo ideológico mais ou menos explícito, podem distinguir-se aqui duas atitudes: uma residualista, que parte do pressuposto da centralidade de um tipo de produção, distribuição e consumo, o dos bens, e uma outra que confere aos serviços um papel de protagonização do desenvolvimento que se sobrepõe a uma sociedade industrial pré-existente.

O princípio da integração parte de um esquema inverso que, derivado da constatação da impossibilidade de isolar bens e serviços no seu estado "puro", de definir sectores estanques, se fundamenta no quadro global da crescente interactividade das diferentes actividades económicas e na complexidade das formas de produzir, da organização dos mercados, das formas do consumo e do contexto da regulação social e económica. Aparecem assim novas nomenclaturas, os complexos bens-serviços, por exemplo, ou, na falta delas, recuperam-se conceitos e classificações operatórias de serviços, sobre as quais foram já obtidos acordos implícitos. Mais do que as preocupações acerca da natureza dos produtos de serviços ou outros, domina aqui uma atitude funcionalista em que o carácter supostamente disjunto dos sectores e da sua caracterização interna dá lugar ao primado da análise de redes de relações mais ou menos complexas.

O "sector informacional" de Porat, constitui, neste contexto, um exemplo da tensão latente entre os dois princípios; a argumentação da separabilidade que lhe permite isolar o conjunto do sector é complementada pela da integração quando o objectivo da argumentação é o de perceber o encadeamento de actividades implícito na conceptualização e explicação interna desse mesmo sector.

Os dois princípios actuam então em contextos diferentes da análise: o princípio da separabilidade, ou melhor, da individualização dos serviços face aos bens, é necessário, pelo menos, até ao nível mínimo de conceptualização da "coisa" que se pretende analisar; o princípio da integração actua, sobretudo, ao nível do enquadramento dos "condições", das funções que justificam a pertinência e os pressupostos dessa análise.

A "coisa", uma determinada função ou conjunto de funções de serviços, pode então ser perspectivada em coordenadas topológicas variáveis, consoante os "efeitos" económicos que estruturam a grelha de referência que se pretende utilizar: o transporte de mercadorias (a "coisa"), por exemplo, pode ser entendido como um serviço "para-produtivo" ou "distributivo", quando centrado na produção e distribuição de bens; centrado nos tipos de mercado de destino, pode ser considerado como um serviço "destinado à produção"; referenciado em dois ou mais efeitos cruzados pode ser analisado como um "serviço distributivo, público ou privado, de apoio à produção", e assim sucessivamente. O QUADRO II.1 fornece, de seguida, alguns exemplos dessas classificações e tipologias de conceptualização, usadas em diferentes contextos por autores já referidos anteriormente.

QUADRO II.1- Exemplos de classificações de serviços segundo diferentes autores

Tipos de Serviços \ Autores / Classificações	BROWNING / SINGELMANN (1975) / GERSHUNY / MILES (1983)	DANIELS (1985)	NOYELLE / STANBACK (1982)	GADREY (1986)	BAILLY (1987)
Transportes	Distributivos	50-60% produção	Distributivos	Para-produtivos	Circulação de fluxos materiais
Comunicações		100% produção			
Comércio Grossista		100% consumo	Com. Retalho		Distribuição
Comércio Retalhista		?			Circulação
Armazenagem					
Banca/Finança	"Business Services"	50-60% produção	"Complex of corporate activities" *	Para-produtivos imateriais	Circulação de fluxos financeiros
Seguros		>60% produção			
Outros Serviços às Empresas		100% produção			Circulação de informação
Saúde	Serviços sociais ou colectivos	100% consumo	Não lucrativos	Serviços pessoais imateriais	Distribuição
Educação		>60% consumo	?		
"Bem-estar"				Serviços organizacionais	Regulação
Administração Pública		50-60% produção	Governo		
Hotéis	Serviços pessoais	60% consumo	Sobretudo consumo	Serviços pessoais imateriais	Distribuição
Restaurantes					
Serv. Reparação					
Lazer					
Serviços Pessoais		100% consumo			
Serviços Domésticos					

* Inclui sedes sociais de empresas ou grupos económicos.

De qualquer das formas, e uma vez provada a legitimidade da classificação (e da problematização a que se adapta) através do grau de adequação dos conceitos e da pertinência da análise, a complexidade de organização dos sistemas de produção e de organização do trabalho, ao mesmo tempo que adensa os possíveis campos de análise, exige uma matriz de categorização cada vez mais fina das diferentes funções e formas de organização em que ocorrem. Vejamos um caso possível e demonstrativo:

Uma empresa produtora de sapatos possui um quadro de 150 pessoas ao serviço. O sector directamente "produtivo" conta com 120 pessoas. Das restantes trinta, duas trabalham no gabinete de design que, por sua vez, contrata frequentemente serviços especializados a um profissional liberal; dez trabalham na administração, das quais um é técnico de uma empresa de informática a trabalhar ao abrigo de um contrato de fornecimento de equipamento e serviços, duas secretárias da administração pertencem a uma empresa de trabalho temporário e um economista e um advogado trabalham a

tempo parcial; dez pessoas ocupam-se na secção de aprovisionamento e vendas, controlando a partir daí uma rede de lojas que comercializam o produto e negociando contratos de produção para exportação com uma agência de compras nacional, sub-contratada, por sua vez, por uma cadeia internacional de vendas; finalmente, três pessoas ocupam-se no sector de manutenção de instalações, limpeza e segurança, sendo uma delas empregada de uma empresa especializada em segurança e sendo a limpeza das instalações realizada por cinco operárias da produção. Além destas funções, a empresa recorre a outras empresas privadas de serviços nas áreas da fiscalidade, locação financeira, publicidade, matérias-primas, máquinas e equipamentos e transporte de mercadorias; possui um contrato de formação profissional com um instituto estatal e recorre a um outro para apoio na promoção internacional dos seus produtos, através da mediação de uma associação sectorial; finalmente, participa num contrato, conjuntamente com outras empresas, com um laboratório público de investigação aplicada na área do acabamento dos couros.

Mais do que a categorização das funções de serviço que constam no exemplo, impõem-se quadros de interpretação que ultrapassem os limites estritos do universo microeconómico referido. Neste caso, centrar a análise na empresa é apenas centrá-la num ponto de encontro, num exemplo de equilíbrio possível que resulta de uma estratégia variável de organização da produção, sujeito às tensões criadas pela configuração geral dos mercados (dos produtos, componentes, máquinas, equipamentos, serviços, trabalho,...), das formas de concorrência e das instâncias reguladoras, sejam elas do mercado ou, sobretudo, as do Estado e das suas múltiplas extensões (jurídica, fiscal, monetária, comercial, ...). Por outras palavras, "os fundamentos de uma microeconomia a construir são macroeconómicos" (REIS, 1989, 63), não só da microeconomia das unidades de produção (simples ou complexas) de produtos materiais, como das de produção de serviços.

1.5- Para lá do confronto: modos alternativos da compreensão dos serviços

Curioso propósito de investigação, este, que à falta de uma unidade de conceptualização do seu objecto central, os serviços, se refugia na sua acepção implícita ou na parcialidade das suas incursões exploratórias. A impossibilidade da constatação de uma definição suficientemente abrangente e exaustiva, seja a que se baseia na dicotomia dos resultados da actividade (bens/serviços), seja a que se apoia em racionalizações funcionalistas acerca do papel dos supostos serviços no universo económico, empurra a investigação para posturas provisórias em que o contexto da variação do conceito se apoia nos propósitos das estratégias de análise e numa conceptualização não absoluta, relativizada por diferentes coordenadas de referência móveis assentes em características alternativas dos processos de produção, do mercado de trabalho ou dos modos de consumo, por exemplo.

A materialidade, suposta característica dos bens, e a informação, suposta característica dos serviços, não existindo nuns e noutros, como já foi referido, no seu estado puro, origina uma situação que abala profundamente os alicerces de inúmeras classificações instituídas sem que, ao mesmo tempo, essas diferentes classificações (contendo em si outras tantas teses e estratégias de análise) se deixem de tornar imprescindíveis na prossecução da investigação.

Embora podendo ser tomadas sempre como realidades parciais de uma hipotética problematização comum, os serviços, o obstáculo maior parece ser constituído pelo ultrapassar de uma codificação sectorial que se impregnou e instituiu na investigação científica, nas classificações estatísticas e no senso comum.

Mais do que os critérios discutíveis, implícitos ou explícitos, nas diferentes grelhas em que se pretende captar a realidade intrínseca dos serviços, o que, em última análise, viciou a argumentação foi a centragem de uma ideologia industrialista do desenvolvimento económico, primeiro apoiada no período áureo da "Revolução Industrial", o tal capitalismo que Braudel referia como supostamente sendo o "verdadeiro", e depois no período expansionista do pós-guerra até à crise dos anos 70.

Ultrapassada esta questão, através da devolução aos serviços da atenção que não tinham tido até então, e ultrapassado depois o posicionamento que

invertia a favor dos serviços a centralidade do desenvolvimento económico, chegamos hoje a uma situação em que, partindo do pressuposto da leitura da expansão dos serviços no quadro global da actividade económica - "as reestruturações organizacionais e tecnológicas, as transformações das condições e modos de consumo e os modos de regulação que tendem a modelar essas relações" (cf.FERRÃO,1988, 715)-, a "operacionalização inversa do conceito"¹ introduz um outro grau de dificuldade, resultante da selecção dos critérios pertinentes de delimitação usados para fechar o sistema, o campo de interacção em que os serviços possam ser inteligíveis.

Admite-se, assim, uma fragmentação alternativa dos campos possíveis de observação dos serviços, consoante os pressupostos derivem, por exemplo, de uma compreensão micro-económica dos serviços no interior das empresas industriais produtoras de bens, ou, no limite oposto, de uma compreensão macro-económica suficientemente abrangente para enquadrar os quatro eixos de referência atrás considerados. Entre um e outro destes níveis de interpretação apenas analiticamente separáveis, torna-se sempre possível delimitar outros níveis intermédios como aqueles que caracterizam os processos de estruturação económica dos quadros regionais ou locais.

Em qualquer um deles, o conceito de serviços materializa-se em realidades diferentes, que mais não são que dimensões ajustadas para visualizar o seu conhecimento e as circunstâncias em que operam. É esta a contrargumentação mais válida para legitimar as virtualidades, a operacionalidade e a elasticidade de um conceito tão compósito como aquele que está contido na pluralidade de situações que os serviços supõem.

Procuramos de seguida testar duas dessas situações, uma à escala micro-económica e outra à escala macro-económica. Na primeira os critérios estruturais de delimitação do campo de análise são definidos pelas estruturas organizacionais das empresas industriais produtoras de bens físicos; no segundo centraremos a análise na divisão social do trabalho e nas formas de regulação sócio-económica, particularmente as que são exercidas pelo aparelho estatal.

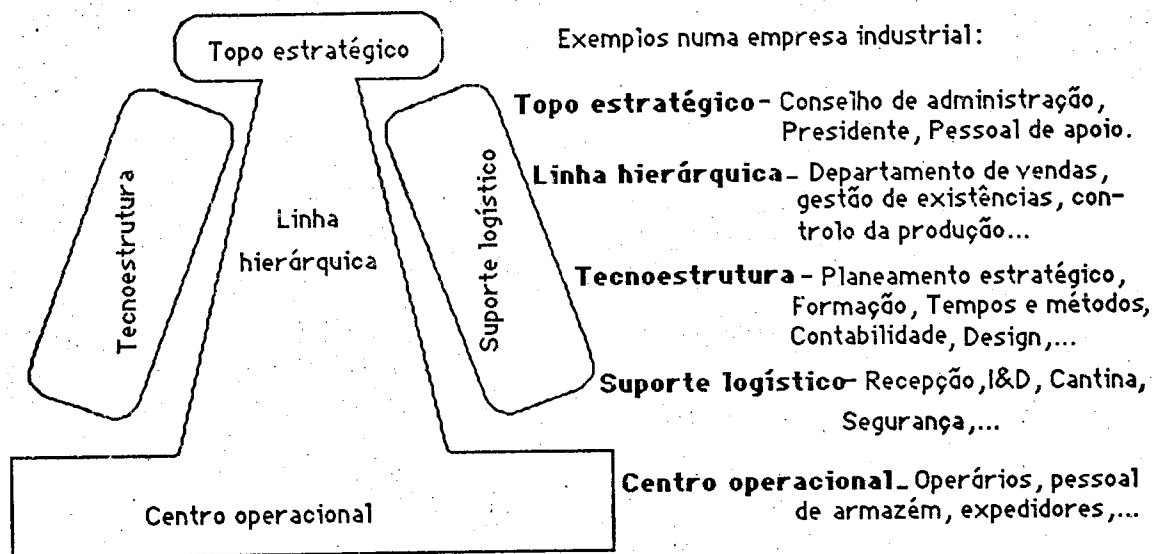
1.5.1- Serviços internos de apoio à produção: o campo micro-económico de análise

¹ - Inversa no sentido em que é contrária ao método de Descartes em que "o conhecimento se aprofunda dividindo os objectos complexos nos seus elementos constitutivos mais simples" (cf.SANTOS, 1989:102).

Ao nível **micro-económico**, as formas de organização da produção são cada vez mais consumidoras de funções e emprego nos serviços, resultantes de modelos organizacionais cada vez mais complexos e internamente especializados. Variando com as características dos processos produtivos ou dos produtos ou da dimensão, as empresas actuais, em geral, são estruturas cada vez menos simples na sua organização. Devido a uma maior divisão interna do trabalho e, por isso, a uma maior necessidade de assegurar a sua coordenação, aumenta o peso e a especialização das tarefas não directamente envolvidas com a produção material final, enquanto estas últimas conhecem também uma sub-divisão, consoante as tecnologias e as estratégias associadas à produção ou ao tipo de produto.

Segundo H.Mintzberg, a estrutura das organizações assenta em cinco elementos base, Fig.II.1 (MINTZBERG,1982, 40-49):

Fig.II.1- Elementos de base das estruturas organizacionais



Fonte: MINTZBERG, 1982:37/49, com modificações

1)- o "Topo Estratégico" corresponde ao controlo da organização, constituindo a sede da tomada de decisões e definição de estratégias. O seu elenco engloba não só os empresários e gestores, como também o seu secretariado de apoio;

2)- o "Centro Operacional" é constituído pelo conjunto das actividades directamente ligadas à produção de bens (ou serviços, no caso de uma empresa de produção de serviços);

3)- a "Linha Hierárquica" forma um sub-sistema intermédio entre o Topo Estratégico e o Centro Operacional. Habitualmente constituída por "quadros intermédios", a sua função corresponde não só a tarefas de supervisão, mas também à organização dos contactos com outros quadros e departamentos, à materialização das decisões e orientações emanadas do Topo Estratégico e o fluir da informação descendente ou ascendente na cadeia hierárquica;

4)- a "Tecnoestrutura" corresponde aos "analistas do trabalho que estandardizam os processos de trabalho (organização de tempos e métodos, por exemplo), aos analistas da planificação e controlo que estandardizam os resultados (os departamentos da contabilidade, orçamento, planeamento, etc) e aos analistas do pessoal que estandardizam as qualificações (recrutamento, selecção e formação de pessoal, por exemplo" (MINTZBERG, 1982, 47). Nas organizações mais complexas, grandes empresas industriais, por exemplo, o peso da Tecnoestrutura é cada vez maior, traduzindo-se na multiplicação crescente dos departamentos respectivos e nos directores que tomam assento no topo estratégico;

5)- às "Funções Logísticas de Suporte" corresponde uma intervenção indirecta e exterior aos processos de trabalho. Segundo os exemplos constantes na Fig.II.1, as suas funções repartem-se por tarefas rotineiras e mais desqualificadas, como a manutenção de edifícios, a segurança ou os serviços de restauração, assim como outras mais qualificadas, como a Investigação & Desenvolvimento ou os serviços jurídicos.

Estes cinco sectores de organização são os nós de um sistema de comunicação informacional e de decisão mais ou menos hierarquizado e formalizado e supõem uma teia recíproca de áreas de actividades, de "constelações operacionais de trabalho" (MINTZBERG, 1982, 72), que atravessam cada um dos sectores; assim, a constelação "finanças", por exemplo, pode incluir quadros dirigentes do Topo Estratégico e os serviços da assessoria financeira do sector Logístico; a constelação "vendas" pode ser ainda mais abrangente, percorrendo um fluxo que vai desde um membro do conselho de administração (Topo Estratégico), à planificação (Tecnoestrutura), aos responsáveis das vendas (Linha Hierárquica) e ao

armazém (Centro Operacional). Normalmente, a designação corrente de "Administração" diz respeito, numa empresa, ao conjunto dos três sectores Topo Estratégico, Linha Hierárquica e Tecnoestrutura.

Numa empresa industrial produtora de bens, se exceptuarmos o Centro Operacional (e mesmo assim, não na sua totalidade, visto estarem aqui abrangidas funções consideradas de serviços, como o armazenamento e o transporte de mercadorias), todos os outros sectores correspondem a funções e emprego de serviços. No entanto, o maior ou menor empolamento dos serviços internos, e do emprego correspondente, de uma tal empresa justifica-se por situações distintas, que procuraremos exemplificar com alguns casos:

a) Uma crescente dimensão da empresa e, no limite, uma sua segmentação em unidades distintas nacionais ou transnacionais, aumenta o peso de toda a "Administração", particularmente da Linha Hierárquica, por via do desenvolvimento de organismos intermédios de delegação do poder e coordenação entre os diversos departamentos e estabelecimentos industriais.

b) Uma sofistificação crescente dos produtos e uma incorporação e rotação grandes da inovação, no sector químico ou informático, por exemplo, aumentam o peso da Tecnoestrutura e das Funções Logísticas em áreas vitais como a planificação, o desenvolvimento do produto ou a Investigação & Desenvolvimento.

c) As tecnologias associadas ao processo produtivo e o grau de intensidade em capital condicionam também o rácio do emprego entre o sector directamente produtivo e os restantes. O efeito do "desemprego tecnológico", conjugado com uma maior necessidade de técnicos de manutenção, organização e montagem, pode desequilibrar dramaticamente a situação anterior nas empresas manufactureiras onde ocorre. Aumentando a produtividade e os níveis de produção finais, as características desta evidente "terciarização" alimenta a argumentação de muitas das teses da "desindustrialização", baseada na quebra dos volumes de emprego directamente envolvidos na produção dos bens.

d) A estratégia de inserção no mercado (orientação para um determinado mercado-alvo), em parte dependente do tipo de mercadoria produzida, condiciona também o peso da Tecnoestrutura e da Administração no seu conjunto. Uma estratégia mais agressiva de comercialização e

imposição do produto implica normalmente investimentos e emprego vultuosos em áreas como a planificação das vendas, a concepção do produto, o controlo de qualidade ou a montagem de cadeias de distribuição, por exemplo. Em indústrias como a do vestuário e calçado, fortemente sensíveis à sazonalidade e à rotação dos produtos, à variabilidade dos mercados ou às cadeias de comercialização final, este tipo de situações é particularmente evidente; supondo processos produtivos, tecnologias e modos de organização do trabalho constantes, a estratégia de posicionamento do mercado das empresas é um factor fortemente discriminante do seu grau de terciarização interno e de modelos organizacionais distintos.

e) Finalmente, os diferentes modos de gestão da força de trabalho podem de igual forma explicar a importância de sectores como a formação profissional, o recrutamento e a selecção ou os serviços logísticos como as cantinas e as creches. Um tipo de gestão mais imediatista (em processos de produção tecnológica e organizacionalmente estáveis) pode apoiar-se em políticas mais predatórias de utilização da sua força de trabalho, preterindo a (re)qualificação e a formação interna do seu mercado de trabalho; pelo contrário, uma política de gestão de recursos humanos mais estruturada e desenhada a médio/longo prazo exige uma tecnoestrutura responsável, de modo a basear a competitividade da empresa numa gestão racionalizada dos factores de produção, privilegiando a inovação tecnológica e a reciclagem ou qualificação do seu capital humano.

1.5.2- Um campo macro-económico de interpretação dos serviços.

Ao nível **macro-económico**, o crescimento das actividades especializadas de serviços na economia é explicado por um processo contínuo de intensificação da divisão social do trabalho e pelo papel crescente dessas actividades no funcionamento de economias cada vez mais complexas e mundializadas. A emergência de um sector de serviços intermédios não se conseguiria, pois, por um processo de geração espontânea, como refere Walker, "seguiria em paralelo as quantidades e os fluxos de matérias-primas, produtos e capitais,(...) Uma super-estrutura (os serviços) foi erigida no valor e na riqueza gerados pela indústria moderna... não sendo auto-geradora, colapsaria sem os seus alicerces industriais" (WALKER,1985, 58).

Para este tipo de teses "neo-industrialistas", em que o nó duro da análise se baseia na produção material, a "nova economia" ou a "sociedade de serviços" só poderiam desenvolver-se de uma forma sustentada se "o crescimento da produtividade industrial permitir o desenvolvimento de actividades de serviços e se estas, por sua vez, acrescentarem a produtividade da indústria, modificarem as suas formas de produzir" (DELAUNAY; GADREY, 1987, 306). O sector especializado na produção de serviços desempenharia, então, dois tipos de "funções" principais nas economias industriais avançadas: uma que teria a ver com a indução de uma produtividade indirecta nos modos de produção dos bens, e uma outra que se relacionaria com o seu papel regulador na esfera da produção, distribuição e consumo, promovendo a integração e o alargamento dos mercados.

Um dos factores-chave para a explicação da importância dos serviços dirigidos à produção é a progressiva mundialização dos mercados de capitais, matérias-primas, máquinas, equipamentos e produtos finais e semi-finais, supondo diferentes condições de oferta e procura, preços e também distintos enquadramentos reguladores inscritos nas regras internacionais de comércio, em políticas mais ou menos proteccionistas, em limitações ao investimento externo, em diferentes políticas fiscais ou entraves à circulação dos fluxos financeiros. A noção vaga de "informação", a importância da sua difusão e das condições para o seu acesso e uso, apanágio das sociedades pós-industriais, toma assim contornos muito nítidos quando se trata de analisar o papel e a multiplicação de serviços hoje tão estratégicos para o desenvolvimento económico como a informática, a consultoria jurídica ou financeira, a publicidade, a I&D ou a formação profissional. Em última análise, não se trata só de um processo de divisão técnica/social do trabalho, de uma especialização e autonomização de funções já existentes, mas também o seu próprio alargamento a actividades novas, a funções antes não existentes ou apenas embrionárias, e operando em quadros espaciais cada vez mais alargados.

A mundialização dos mercados e dos sistemas de produção induzem uma competitividade crescente, um esforço acrescentado de flexibilização e rapidez de resposta só possíveis por um conjunto de actividades de serviços que fazem fluir a informação, os produtos, os equipamentos e os meios de financiamento, que organizam os mercados e que permitem determinar o quê, como, quando, onde e para quem se deve produzir. Em todo este processo, o papel central dos bens físicos, porque mais visíveis e facilmente quantificáveis, é só aparente, visto que os fluxos gerados no sistema

económico mundial, a movimentação e a valorização do capital, tomam "forma" numa multiplicidade de actividades, sejam elas industriais ou de serviços, incluindo aqui os financeiros.

É muito oportuna, neste contexto, uma conclusão de F.Braudel sobre a Inglaterra da Revolução Industrial":

"Poder-se-á falar de um capitalismo "industrial" que seria o verdadeiro capitalismo, sucedendo triunfalmente ao capitalismo mercantil (o falso) e finalmente, a contra gosto, cedendo passo ao ultramoderno capitalismo financeiro? Os capitalisms bancário, industrial, e *comercial* (porque o capitalismo nunca deixou de ser, sobretudo, mercantil) coexistem... o que mudou ao longo do tempo, e sem parar, é a oportunidade e as taxas de lucro segundo os sectores e segundo os países e foi em função dessas variações que mudaram os volumes de investimento capitalista respectivos. De 1830 a 1870, a época da grande industrialização inglesa, o quociente capital/lucro parece ter sido o mais forte que jamais se conheceu em Inglaterra. Mas será isso somente por causa das virtudes do capitalismo industrial *em si*, ou pelo facto da indústria britânica poder ter crescido então à medida dos enormes mercados do mundo completamente dominados pela Inglaterra?" (BRAUDEL, 1979, VOL.III., 527).

Já para a Inglaterra de então (séc.XVIII-XIX) e em condições completamente distintas do que é hoje a complexidade da economia-mundo, o fundamental da explicação de Braudel reside num ciclo virtuoso da coordenação dos diferentes sectores de actividade: o desenvolvimento da indústria (ocupando a têxtil algodoeira, a extração do carvão e a produção do aço, um papel central), do comércio (o interno mas, sobretudo, o comércio com as colónias americanas e a Índia), dos transportes (os transportes internos e as infraestruturas de transporte como os canais e o caminho-de-ferro, e sobretudo o transporte marítimo mundial e a frota comercial) e do sector financeiro, constituem as peças de uma mesma engrenagem, incompreensível em cada uma das suas partes separadamente; a estes junta-se o papel e a importância do Estado como elemento regulador e propiciador das condições políticas, sociais e militares (veja-se o caso da colonização) para permitir um tal desenvolvimento (cf.BRAUDEL,1979, Vol.III, 463-536).

Hoje, no contexto do processo dinâmico de transformação e internacionalização da economia e da divisão do trabalho, os serviços desempenham um papel cada vez mais central no desenvolvimento, dentro e fora da esfera mercantil. Enquanto dentro dessa esfera é cada vez mais relevante o peso de "conglomerados transnacionais de serviços" nas áreas financeira, transportes, turismo, publicidade e serviços fiscais e consultoria (cf. OCHEL;WEGNER, 1986), fora dela, cresce em importância o papel regulador de estruturas nacionais e supra-nacionais, como o da Comunidade Europeia ou o Banco Mundial, por exemplo. O resultado final é um emaranhado económico de onde emerge um conjunto de actividades mais importantes, entre elas as dos serviços dirigidos à actividade produtiva.

Neste quadro de integração explicativa dos serviços no sistema produtivo, ganham relevo as aproximações já referidas de Noyelle e Stanback, por um lado, e Walker, por outro. Se lhe retirarmos a excessiva centralização na produção industrial de bens físicos, o quadro analítico proposto permanece perfeitamente operativo e extensível, desde a explicação convencional dos serviços "interiorizados" nas empresas produtoras de bens, às análises do crescimento especializado das empresas de serviços ou à aproximação mais global do papel dos serviços no contexto da coordenação e regulação económicas globais. Isto tendo em conta tanto os serviços disponibilizados por profissionais independentes, empresas privadas, cooperativas ou mistas, como os serviços organizados por estruturas intermédias como as associações profissionais, patronais, sindicais, de consumidores,..., como, finalmente, o leque alargado dos serviços públicos e da administração estatal.

Pelo papel que detém ao nível da intervenção na economia e na sociedade civil, o Estado, como prestador importante de uma gama variada de serviços, como agente regulador tão ou mais importante que o mercado em certos sectores de actividade, merece aqui uma reflexão mais atenta, em especial na sua forma hoje mais comum: o Estado Providência ou o que dele resta.

O Estado Providência é convencionalmente conotado com a actividade reguladora, o intervencionismo, a protecção e a redistribuição.

Nas palavras de Sousa Santos, ele surge de "um compromisso entre o Estado, o capital e o trabalho", resultando daqui a transformação de um excedente financeiro libertado pelo sistema retributivo em "capital social". Este capital social traduzir-se-ia em duas componentes: o "investimento social" e o "consumo social". O investimento social é constituído pelo conjunto das despesas em bens e

serviços que aumentam a produtividade do trabalho e, portanto, a rendibilidade do capital investido (as infraestruturas rodoviárias, portuárias, de telecomunicações, o ordenamento do território e a I&D, seriam exemplos desse investimento). O consumo social consiste em despesas de bens e serviços consumidas gratuitamente ou a preços simbólicos, que fazem parte das despesas com "políticas sociais" (educação, habitação, saúde, transporte, pensões, subsídios, etc.) e que, no conjunto, diminuem o custo da reprodução social do trabalho e diminuem a pressão sobre os salários directos. Segundo o mesmo autor, as funções deste capital social permitiriam: 1. ao Estado, criar as condições gerais de acumulação através da socialização dos custos da acumulação (caso da produção e distribuição de energia, das infraestruturas, dos serviços de formação profissional ou da investigação aplicada, por exemplo) ; 2. aumentariam a procura interna de bens e serviços, quer através dos investimentos e consumos colectivos, quer através dos consumos individuais adicionais tornados possíveis pelas transferências de pagamento; e 3. permitiriam ao Estado realizar a harmonia social por meio da institucionalização dos conflitos entre o capital e o trabalho (a concertação social), porque proporcionaria uma redistribuição dos rendimentos que favorece as classes trabalhadoras ou as situações sociais mais fragilizadas (desempregados, reformados,...) (cf.SANTOS,1987, 14-16).

Mais ou menos intervencionista, o Estado Providência ou as formas de reestruturação liberal que tem conhecido seriam assim responsáveis por um leque alargado de competências e instituições, compreendendo as empresas públicas ou mistas produtoras de bens ou serviços, os denominados serviços sociais prestados à colectividade e um conjunto vasto de organismos públicos, desde os tribunais e hospitais, às escolas de vários graus, ministérios, secretarias de estado, câmaras municipais, comissões coordenadoras, direcções gerais, etc. O seu efeito regulador ao nível económico é evidente desde os monopólios estatais (hoje severamente abalados) em actividades como as telecomunicações, os bancos, seguros e outras instituições financeiras, a comunicação social, ou o transporte aéreo, às políticas de preços, à regulamentação bancária e financeira, à legislação fiscal, laboral ou comercial, ou às variadíssimas tutelas e regulações ao nível do comércio externo, do licenciamento do transporte de mercadorias, da gestão das infraestruturas portuárias, do investimento externo, etc.

A criação de emprego e de instituições de serviços em todas estas e outras áreas atingiu um volume considerável (sendo responsável, em termos de emprego, por uma parcela maioritária dos processos de "terciarização") e arrastou consigo uma institucionalização necessária à visibilidade dos parceiros envolvidos na negociação permanente (associações patronais,

profissionais e sindicatos, por exemplo) ou na protagonização de contrapoderes emergentes das conflitualidades que se foram criando (associações de consumidores, grupos ecologistas, pacifistas, organizações políticas, grupos regionais e locais, etc.).

A importância deste conjunto de serviços tem sido, a maior parte das vezes, simplesmente remetida para classificações comuns do tipo "serviços não-mercantis", "serviços públicos", "serviços não lucrativos", etc., misturando funções, ora maioritariamente dirigidas ao consumo final (saúde e educação, por exemplo), ora maioritariamente dirigidas à actividade produtiva (instituições de I&D, centros tecnológicos, institutos do comércio externo, actividades portuárias, escolas profissionais, etc.), ora mistos, ora, finalmente remetidos para uma categoria global com uma função comum de garantir as condições gerais do crescimento económico (infraestruturas físicas, segurança social, aparelho fiscal,...).

Este tipo de abordagens necessita, a nosso ver, de uma teorização comum e que, na generalidade, se enquadra na profunda reestruturação do Estado, de onde resulta uma nova redistribuição de papéis entre outras competências e instâncias reguladoras, sejam elas do mercado ou da sociedade civil. A "deriva entrópica", como lhe chama Alain Minc, o crescimento e a desorganização excessiva das burocracias estatais constituem uma das faces da crise do Estado Providência, o que, juntamente com a crise do seu financiamento ou a "ilegitimidade" que lhe conferem a emergência de ideologias neo-liberais, faz com que estejam hoje em causa muitas das formas de organização e de prestação de serviços antes directa ou indirectamente dependentes ou provocados pela intervenção Estatal. No sector produtivo de bens, no financeiro, nas telecomunicações, nos meios de comunicação social ou na energia, as privatizações são apenas o sinal mais evidente dessa mudança, sendo hoje a "liberalização" e a "desregulação" as palavras de ordem.

Qualquer cenário da reestruturação do Estado Providência, acompanhado, como tem sido, de um polimorfismo crescente da economia de mercado e das estruturas sociais, implicará sempre uma nova configuração das actividades de serviços e da forma como são organizadas e disponibilizadas. Nas economias de mercado mais avançadas, segundo Alain Minc (1990), a transformação do Estado intervencionista, burocrático, pesado, num "Estado que deve integrar o mercado"; a emergência de uma sociedade multifacetada, densa, competitiva e concorrencial, redesenhará

completamente as funções e as formas de organização das actividades de serviços.

Neste contexto, por exemplo, o Direito estatal instituído (conjunto de serviços envolvidos na produção de leis, códigos e instituições que as criam e aplicam), confronta-se cada vez mais com a complexidade das estruturas actuais. Assim, a resolução de conflitualidades emergentes (direitos dos consumidores, das crianças, protecção do ambiente, regulação da concorrência, dos monopólios ou dos acordos internacionais de comércio) esbarra cada vez mais com o monolitismo do aparelho judicial estatal, com uma "magistratura pouco esclarecida", com um suporte legal desadaptado, com um aparelho pesado, lento e burocrático que, ao mesmo tempo que provoca formas paralelas de resolução (a ética comercial do "acordo de cavalheiros" é uma delas), suscita também cada vez mais o surgimento de outras instâncias jurisdicionais, a especialização dos serviços jurídicos e a participação mais activa de associações profissionais, económicas ou éticas, numa justiça mais "democrática" e consequente com os diferentes tipos de litigiosidade dos sistemas sócio-económicos complexos: " o Estado contemporâneo não tem o monopólio da produção e distribuição do Direito, sendo embora o Direito Estatal o modo de juridicidade dominante, ele existe na sociedade com outros modos de juridicidade, outros direitos que com ele se articulam de modos diversos ..., como resultado do desvio da conflitualidade para outros mecanismos de resolução" (cf.SANTOS,1989, 27).

Mas o sentido das transformações que se adivinham, e de que os serviços jurídicos são um exemplo, não se limita só a este caso. Tomemos alguns exemplos de outras actividades de serviços.

Veja-se, por exemplo, o que, num curto espaço de tempo, aconteceu em Portugal com o processo de liberalização do sistema financeiro iniciado em 1984: "apoiado durante muito tempo num sistema bancário muito regulamentado e pouco competitivo, sofreu importantes transformações estruturais que conduziram quer a uma crescente diversificação institucional, quer a uma progressiva liberalização das condições de funcionamento dos diferentes mercados (monetário, financeiro e cambial" (BPA, 1988). No sector monetário, as privatizações de alguns dos bancos comerciais públicos, o nascimento da banca privada nacional e a presença cada vez maior dos bancos estrangeiros, os bancos de investimento (dos dois que existiam em 1988, um é uma instituição de capitais privados), bancos de poupança (dominados por um sector público ainda maioritário, CGD e CPP, mas onde as Mútuas tomam um importância renovada) e as Sociedades

de Desenvolvimento Regional, modificaram totalmente as regras do jogo, induziram uma competitividade que forçosamente atinge o sector público e provocaram uma dinâmica acelerada, longe ainda de estabilizar. No sector não monetário, as novidades ainda são maiores: desde as instituições de concessão de créditos, surgidas em parte pela limitação do crédito bancário (Sociedades de Investimento, Locação Financeira, *Factoring*, etc.), à tomada de participações (como as Sociedades de Capital de Risco e as de Fomento Empresarial), à mediação financeira (como as Sociedades Mediadoras do Mercado Monetário e as Sociedades de Corretagem) ou a outras, como as sociedades de Seguros, Resseguros, a Gestão de Fundos de Investimento, de Pensões ou de Patrimónios, tem-se assistido a uma explosão de empresas e de instituições que, juntamente com a revitalização do mercado de capitais e o surgimento de novos produtos financeiros (Títulos da Dívida Pública, Certificados de Depósito, Certificados de Participação em Fundos de Investimento, etc.), imprimiram uma turbulência antes inexistente e sobre-catalisada pela integração progressiva na C.E. e pelo horizonte de liberalização completa do movimento de capitais e da prestação de serviços financeiros no espaço comunitário (cf.BPA,1988).

Veja-se também o exemplo da pressão constante sobre o monolitismo do aparelho público de segurança social e dos serviços públicos de saúde: a emergência de uma segurança social a "duas velocidades", a do sistema público e a que resulta de outras alternativas como os Fundos de Pensões, os seguros de vida, saúde e assistência médica, os serviços organizados por instituições profissionais como os SAMS (Serviços de Assistência Médica e Social) dos bancários, supondo outros modelos de financiamento e retribuição; a mercantilização crescente dos serviços de saúde, privados ou não, a par com a rede hospitalar pública e supondo fluxos de financiamento diversos desde o financiamento estatal ao privado ou a outras formas mais complexas como aquelas que são suportadas pelas companhias de seguros, a Misericórdia ou as Ordens religiosas.

Imaginem-se, finalmente as consequências da desmoronação dos monopólios públicos da televisão e das telecomunicações ou a liberalização difusa de muitos sectores de actividade, como o dos despachantes oficiais, os revisores de contas, os operadores de transporte, as actividades de segurança privada e o trabalho temporário, só para dar alguns exemplos. Observe-se o caso da abertura da iniciativa ao sector privado e da mercantilização dos diferentes graus de ensino ou as soluções híbridas das Escolas Técnicas e Profissionais; as diferentes formas institucionais que

variam desde a pública à privada, passando pela cooperativa, pela privada de interesse público ou pela que é protagonizada por diferentes fundações privadas ou pelo benevolato.

Quer se trate, segundo a distinção convencional, dos serviços dirigidos ao consumo final ou dos serviços à actividade produtiva (públicos, privados, individuais ou colectivos, mercantis ou não mercantis, lucrativos ou não lucrativos), interessa reter sempre este pano de fundo que, em resumo, se caracteriza por uma complexidade e diferenciação crescentes do mercado (das formas de produzir, distribuir e consumir), por uma redefinição do papel do Estado, e por uma "densidade" social crescente caracterizada por aquilo que Minc denomina uma "sociedade de mercado" definida por uma pluralidade de instituições fora e dentro dos agentes económicos, pelo estabelecimento de relações livres e por vezes concorrenciais entre elas e por um Estado-árbitro e não por um aparelho hiper-regulador, burocrático e intervencionista (cf.MINC,1990,174).

2. Serviços às Empresas - delimitação do conceito, especificidades e funções no contexto das economias avançadas

2.1- Introdução

Os pontos anteriores permitiram-nos desenvolver algumas das principais considerações genéricas acerca da problemática dos serviços no contexto das economias avançadas. Neste sub-capítulo desenvolveremos melhor as especificidades inerentes ao tipo de serviços que constituem o objecto desta dissertação: os denominados Serviços às Empresas.

O núcleo central dessa abordagem específica aos Serviços às Empresas organizar-se-á segundo dois tipos de temáticas: a de precisar melhor o tipo de actividades compreendidas nessa classificação e a de, numa perspectiva funcionalista, perceber as interrelações que se estabelecem entre os Serviços às Empresas e o conjunto da actividade económica. Esta segunda abordagem tem como principal finalidade a de melhor esclarecer as dinâmicas que explicam a recente expansão e diversificação dos Serviços às Empresas e os papéis que este tipo de actividades desempenham no processo de desenvolvimento económico.

2.2 Serviços às Empresas - tipologias e classificações

Apesar de não existirem acordos alargados sobre a temática dos serviços, uma questão a que largamente nos referimos no ponto anterior, os principais autores que se têm ocupado das realidades específicas dos Serviços às Empresas (*Producer Services*, no quadro conceptual anglo-saxónico) referenciam-nos, genericamente, como um sub-conjunto das actividades de serviços que se diferenciam pelo facto de constituírem actividades intermédias cujo produto incorpora outros tipos de actividades económicas industriais ou de serviços (ver exemplos nos QUADROS II.2 a II.4). Como se poderá deduzir das várias definições que reproduziremos a seguir, existem várias sub-classificações dentro do conceito geral de Serviços às Empresas, nomeadamente a de "Business Services"; faremos referência a essas sub-classificações no seguimento desta primeira apresentação genérica):

QUADRO II.2- Classificação dos Serviços, segundo a NACE (Nomenclature des Activités Economiques dans les Communautés Européennes)

Infraestruturas Sociais
Administração Pública Local e Central
Segurança Social
Educação
Saúde
Serviços Sociais
Associações e Organizações Internacionais
Serviços ao Consumidor
Comércio a Retalho
Hotéis, Restaurantes, cafés e similares
Serviços Culturais e Recreativos
Reparação de Bens de Consumo
Serviços Pessoais
Infraestrutura Distributiva
Banca
Mediação Imobiliária
Transportes e serviços relacionados
(Tele)comunicações
Comércio Grossista e Intermediação Comercial
("Public Utilities")
Business Services
I&D
Seguros
Serviços Financeiros não Bancários
Serviços Jurídicos
Contabilidade e Consultadoria Fiscal
Serviços Técnicos e Profissionais
Publicidade e Relações Públicas
Serviços de "Marketing"
Consultadoria Organizacional
Processamento de Dados e Serviços Relacionados
Dactilografia, Fotocópias e outros serviços de processamento de documentos
Aluguer de Equipamento de Produção
Outros (Segurança, Limpeza, etc.)
(Turismo)
(Construção)

Fonte: MARTINELLI, 1991, 19.

QUADRO II.3- Categorizações de "Producer Services" privados, referidas em MARSHALL, 1988, 20/21 (com simplificações).

	NIEC 1982	Greenfield 1966 a)	Gershuny and Miles (1983)b),c)	Marquand 1979	Hubbard and Nutter 1982 (1982) d)
Transportes e Comunicações					
Caminhos de Ferro				me	
Transportes de passageiros e por estrada				me	m
Aluguer de Transporte de Carga	P			P	P
Outro Transporte de Carga	P			P	P
Transporte Marítimo	m			P	P
Transporte Portuário e Fluvial				P	P
Transporte Aéreo				P	m
Serviços Postais e de Telecomunicações				me	P
Transportes Vários	P			m	P
Distribuição					
Distribuição Grossista (alimentar)	m	P		P	P
Distribuição Grossista (petróleo)	m	P		P	P
Outra distribuição grossista	m	P		P	P
Repres. de Mat.Construção e Prod.Agric.	m	P		P	P
Repres. de outros Produtos Industriais	P	P		P	P
Serv. Financeiros e Business Services					
Seguros	m	m	P	me	P
Bancos	m	m	P	me	P
Outras Instituições Financeiras	m	m	P	me	P
Operações sobre Imóveis	m	m	P	me	P
Publicidade e Estudos de Mercado	P	P	P	P	P
Outros Business Services	P	P	P	P	P
Escritórios Centrais	P	?	?	P	P
Serviços Profissionais e Científicos					
Contabilidade	P	m	P	me	P
Serviços Jurídicos	m	m	P	me	P
Investigação e Desenvolvimento	P	P	P	P	P
Outros Serv. Prof. e Científicos	P	m	P	me	P
Serviços Vários					
Hotéis e Residenciais					P
"Catering"	m				

a) Classificações não totalmente coincidentes com a SIC (Stand.Ind.Clas.) do reino Unido

b) Baseado em Browning e Singelman, 1975.

c) Gershuny e Miles (1983) consideram os Serviços Distributivos como uma categoria autónoma.

d) Definidos como serviços "básicos", mas excluindo os serviços ao consumidor.

NIEC- Northern Ireland Economic Council.

P- "Producer Services"

m- Serviços mistos produção-consumo

me- Serviços considerados "mistos" produção-consumo, mas com uma correlação maior com a distribuição da população do que com a do emprego.

QUADRO II.4- Principais tipos de "Producer Services" (MARSHALL, 1988, 14)

Serviços de Processamento de Informação
I&D de produtos ou processos
Marketing, Vendas, Publicidade, Estudos de mercado, Fotografia, "Media"
Engenharia (civil, mecânica, química, eléctrica, etc.) e Arquitectura
Serviços de Informática, Administração, Consultadoria de Gestão
Planeamento Financeiro, Contabilidade, Auditoria, Gestão de Investimentos
Bancos e outras Instituições de Crédito
Seguros
Formação de Pessoal
Compras (Purchasing)
Serviços de Escritório
Gestão de Propriedades e Operações sobre Imóveis
Serviços relacionados c/ os bens
Distribuição e Armazenagem, Com. Grossista, Recolha de Resíduos, Transportes
Manutenção de Instalações, Reparação de Equipamento, incluindo veículos, redes de comunicações e água e saneamento
Manutenção de Edifícios e Infraestruturas
Serviços relacionados c/ o pessoal
Serviços Sociais
Limpeza, Restauração, Segurança
Acomodação e Transportes de Pessoal

Como se poderá deduzir dos exemplos que seleccionámos nos quadros acima, não existe um acordo definitivo sobre o tipo de actividades de serviços considerados Serviços às Empresas (o conceito anglo-saxónico mais equivalente a este é, como já referimos, o de *Producer Services*).

Nos autores anglo-saxónicos, nomeadamente, os estudos sobre este tipo de actividades restringem-se frequentemente a um leque mais reduzido de serviços, os *Business Services* (por definição constituídos por um conjunto de funções de serviços mais directamente relacionados com as funções de administração e de gestão de empresas, e envolvendo funções em que o processamento de informação tem um papel discriminatório). No entanto, como se verifica no QUADRO II.2, podemos encontrar neste grupo outras

tipologias de funções radicalmente diferentes, como são o caso dos serviços de limpeza e de segurança. Dentro deste grupo é ainda vulgar encontrar outras denominações, nomeadamente a categoria dos "Serviços Avançados" ou dos "Serviços de Alto Valor Acrescentado". Normalmente, este tipo de categorização é usada para contrapor o significado e a importância de actividades de serviços consideradas de alto conteúdo inovador e empregadores de profissionais altamente qualificados, a outras actividades de carácter mais rotineiro e mais tradicional; no âmbito dos serviços fiscais, por exemplo, a Contabilidade Analítica ou a Auditoria detêm, potencialmente, um estatuto de Serviços Avançados, face aos serviços rotineiros de Contabilidade. Para além do conteúdo inovador e da qualificação do emprego, associam-se a esta classificação um conjunto de funções cujo denominador comum é o uso intensivo das novas tecnologias de informação (serviços de produção de *software*, engenharia de produção e de automação, serviços de CAD/CAM, gestão de informação e bases de dados, etc.).

Sobre a inclusão ou não do sector financeiro, as opiniões também se dividem. J.N. Marshall, por exemplo (ver QUADRO II.4), inclui estes tipo de serviços - Bancos e outras Instituições de Crédito, e Seguros - nos "Producer Services" relacionados com o processamento de informação. Já no caso da NACE (Nomenclatura das Actividades Económicas da Comunidade Europeia), a actividade bancária é incluída, junto com os transportes, por exemplo, na classe das Infraestruturas Distributivas (QUADRO II.2), enquanto que os Serviços Financeiros não Bancários (Locação Financeira, *Factoring*, Gestão de Fundos, Sociedades de Investimento, Capital de Risco, etc.) e os Seguros são incluídos nos *Business Services*. Outros autores distinguem explicitamente os serviços "Reais" prestados às empresas, dos serviços financeiros em bloco. Este tipo de classificação atribui uma clara autonomia ao sector financeiro, embora seja discutível, por exemplo, que um Banco de Investimento, onde normalmente se associa a prestação de crédito a outros serviços de carácter "real" (avaliação de empresas, auditorias estratégicas, assessoria financeira, negociação de partes sociais e intermediação na compra, venda, fusões e formas de alianças entre empresas do tipo *Joint Ventures*), seja excluído. Para além desta persistem ainda outras indefinições, considerando-se os serviços financeiros como serviços "mistos", isto é, como contendo uma duplicidade de funções, ora dirigidas ao consumidor final (gestão de poupanças individuais, depósitos, desconto de cheques, seguros de vida e de saúde,...), ora dirigidas à actividade empresarial (concessão de créditos, fundos de pensões, locação financeira, etc.) (QUADRO II.3).

A terceira categoria de Serviços às Empresas que normalmente é conotada com um sub-grupo perfeitamente diferenciado é constituída pelos denominados Serviços Distributivos (ver, por exemplo, em Gershuny e Miles (1983), QUADRO II.3). Conforme os autores, incluem-se aqui as actividades de Comércio Grossista a montante ou a jusante da actividade industrial e agrícola ou a montante da distribuição retalhista, por exemplo, e as actividades de transporte, dos serviços relacionados com os transportes e as (tele)comunicações. A NACE (QUADRO II.2) inclui também neste grupo - com a denominação de "Infraestrutura Distributiva" -, a actividade bancária e os serviços de mediação imobiliária. Por outro lado, Pascal Petit exclui estes serviços, ditos de "intermediação", dos "services rendus aux entreprises" (PETIT, 1991, 163).

A diversidade destas classificações alternativas tem, na nossa opinião quatro tipos de explicações:

- a primeira resulta da desigualdade de critérios estatísticos adoptados pelos diferentes países e pelo maior ou menor grau de desagregação das respectivas classificações de actividades. De resto, compreende-se que a maior ou menor inércia dos critérios de classificação estatística apresente sempre um determinado grau de desadequação às características mutantes das formas de organização das actividades económicas, da maior ou menor importância de determinadas actividades nos vários sistemas económicos nacionais e da própria dinâmica da emergência, reestruturação ou perda de importância de outras.
- a segunda resulta da escassez do conhecimento sobre a realidade das relações dominantes que se estabelecem entre as diferentes actividades, nomeadamente as de serviços. A fonte desse conhecimento é constituída principalmente pelas tabelas de *input-output*. Ora, o que normalmente acontece é que essas tabelas, quando existem a um nível suficientemente desagregado, são construídas segundo critérios muito distintos (nomeadamente quanto ao cálculo da medição do volume de produção dos serviços), donde também resulta uma grande dificuldade de comparabilidade entre informações de vários países (sobre este assunto ver PETIT, 1988, cap.V). Desta situação resultam uma série de indefinições sobre o tipo de repartição do produto de determinados serviços entre utilizadores intermédios e finais, o que, por sua vez, origina uma diversidade relativa de critérios de inclusão ou de exclusão de determinados serviços nas duas classificações dominantes: os serviços prestados às empresas e os serviços prestados ao consumo final;

- a terceira resulta da própria diversidade dos estudos existentes sobre os Serviços às Empresas. Em geral, quanto mais pormenorizada é a análise (quer sectorialmente, quer espacialmente), mais fina é a desagregação utilizada e mais correcta e adaptada à realidade é a codificação das actividades consideradas predominantemente como Serviços às Empresas. De qualquer das formas, e tendo em conta a bibliografia que consultámos, estão mais documentados os tipos de serviços considerados acima como "Business Services" do que os serviços distributivos;

- a quarta e última razão tem a ver com a indefinição, a variabilidade do reconhecimento ou a própria consideração dos Serviços às Empresas prestados fora da esfera mercantil, ou dentro dessa esfera mas juridicamente considerados como públicos ou mistos. Este tipo de serviços, a que nos referimos largamente no primeiro capítulo desta dissertação (instituições prestadoras de serviços como as associações, centros tecnológicos e de formação, etc.), ou estão completamente ausentes dos estudos sobre os Serviços às Empresas, ou então constituem blocos autónomos de outras áreas temáticas de análise e de investigação. Como exemplos podemos referir o caso dos serviços de I&D, normalmente incluídos em estudos de suporte a políticas no campo da inovação industrial, e os serviços de Formação Profissional, ora diluídos no contexto geral dos serviços de educação (estes normalmente classificados como serviços públicos ou privados prestados à colectividade), ora incluídos em estudos específicos sobre as questões relacionadas com os Recursos Humanos.

Vejamos, entretanto, várias definições sobre os Serviços às Empresas, oriundas de diversos autores reconhecidamente especialistas sobre o tema:

- "... aqueles serviços que são "inputs" de outras actividades produtivas, em vez de se dirigirem ao consumo final. A sua influência na produtividade, inovação e competitividade entre empresas e regiões, é cada vez mais reconhecida. Os "Producer Services" estão a ocupar um papel cada vez mais importante na teoria do desenvolvimento económico" (MARTINELLI, 1991, 15, subl.nosso);

- "... os serviços intermédios que são usados quer pelos produtores de bens, quer pelos produtores públicos e privados de serviços dirigidos ao consumo final" (ILLERIS, S.; PHILIPPE, J., 1992?, 4, subl.nosso);

- " A categoria estatística dos serviços prestados às empresas reúne, ela própria, um conjunto de actividades diversas de estudos, consultadoria, gestão da mão-de-obra, etc., excluindo os serviços ditos de intermediação (distribuição, transportes, comunicações e

serviços financeiros), bem como algumas actividades secundárias próximas dos serviços prestados aos particulares (lazer, restauração ...)" (PETIT, P., 1991, 163, subl.nosso);

- " Os *Business Services* cobrem um conjunto alargado de actividades com várias características em comum. Primeiro, são serviços que são adquiridos sobretudo por outros produtores (isto é, por empresas e não por indivíduos), com o propósito de serem consumidos em processos de produção posteriores (...). Segundo, os *Business Services* prestam, sobretudo, funções de assessoria (expertise), necessitando, por isso, um maior volume de pessoal técnico e de gestão qualificado ou altamente qualificado. Terceiro, os *Business Services* incluem uma mistura de actividades, algumas delas restringidas a profissionais creditados ou oficialmente licenciados, e outras abertas a todos. Finalmente, os *Business Services* podem ser disponibilizados quer por empresas - desde as muito pequenas, às muito grandes -, quer por profissionais liberais." (NOYELLE, T., 1991, 178);

- " Segundo o nosso ponto de vista, deve ser empregue uma definição alargada de *producer services*, incluindo quer os serviços que podem indiscutivelmente ser classificados no sector, quer as categorias "mistas". Como a responsabilidade pelo transporte, armazenamento e distribuição de bens é partilhada por produtores, distribuidores e retalhistas, o papel económico do tipo de serviço prestado é ligeiramente diferente. Por isso, fica assim justificada a inclusão nos *producer services* de todas as actividades de distribuição e transporte a montante do aparelho retalhista. Nas actividades financeiras, consideradas de um modo geral, mesmo aquelas instituições que se orientam para a procura final, actuam como intermediárias nos mercados financeiros (...), assim, todas as actividades financeiras devem ser também incluídas nos *producer services*." (MARSHALL et al., 1988, 19-22, subl.nosso).

Como veremos no capítulo quarto, as tipologias de Serviços às Empresas que consideramos para este estudo correspondem, grosso modo, ao principal divisor comum destas classificações: o facto de serem serviços predominantemente orientados para a procura intermédia por parte das empresas industriais e de serviços e de outros tipos instituições não privadas; por exclusão de partes, como refere Martinelli, actividades maioritariamente não destinadas ao consumo final. Esta perspectiva funcionalista apoiou-se sobretudo na categorização das actividades contida nas Páginas Amarelas (a Classificação das Actividades Económicas usada pelo INE revelou-se, por várias razões, bastante desadequada) e na informação colhida junto das próprias empresas que entrevistámos. Sobre

essa categorização, e dada a unanimidade da não consideração isolada das actividades de serviços no contexto da actividade económica no seu conjunto, procuramos construir uma lógica de arrumação dessas actividades em "fileiras". Os critérios dessa arrumação, como se verá, foram vários: o tipo de clientela dominante, as interdependências existentes entre a oferta de determinados serviços (os de transporte de mercadorias, por exemplo), as afinidades existentes entre o tipo de produto comercializado ou o tipo de serviço prestado, etc.

Resumidamente, procurámos a maior adaptabilidade possível ao tipo de estudo e ao contexto regional onde ele se produziu. As actividades distributivas, por exemplo, mereceram-nos uma atenção especial, dado o peso que elas detêm no contexto geral dos Serviços às Empresas na Área Metropolitana do Porto e nas áreas industriais periféricas onde também fizemos incidir a nossa análise. No caso do sector financeiro, a nossa análise não é tão abrangente. Por dificuldades de obtenção de informação e pela própria especificidade do sector no contexto dos serviços e da economia em geral, privilegiámos sobretudo as actividades financeiras não bancárias.

2.3 Principais processos explicativos do crescimento dos Serviços às Empresas

Sobre este assunto existem também diversas interpretações (já avançadas no ponto 1 deste capítulo) e algumas áreas de acordo entre os diversos autores. Tal como fizemos no ponto anterior, vejamos previamente algumas afirmações emitidas a propósito desses processos:

- " O ponto de partida para a definição dos *producer services* é o de que a produção de bens e de serviços é altamente interdependente e, em última instância, ambos são consumidos juntos segundo várias combinações que fazem parte da procura final" (MARSHALL et. al, 1988, 13);

- "Os Producer Services são complementares da produção física de bens. A interacção entre os *producer services* e a produção industrial tornou-se a força motora no processo de criação de valor" (ILLERIS, 1991, 92, subl.nosso);

- " O serviço não realiza nenhuma finalidade intrínseca a ele próprio. A sua finalidade é determinada pela finalidade do sistema a que pertence." (BARCET, 1991, 61, subl.nosso);

- "A ligação produção-serviços está a tornar-se uma componente importante numa questão que nenhuma nação pode descurar em matéria de posição competitiva internacional do seu potencial industrial. Se os serviços e a produção industrial estão ligados, nenhuma nação pode esperar que o seu sector de serviços venha a preencher a sua perda de exportação de bens." (PORTER, 1990, 252, subl.nosso).

Este primeiro grupo de afirmações reafirma um princípio básico já defendido anteriormente. A análise dos Serviços às Empresas, qualquer que seja o seu contexto sectorial ou territorial, é inseparável do enquadramento económico geral em que se inserem: "o sector de serviços não está na margem das economias regionais mas firmamente enraizado nelas" (CUADRADO ROURA; RUBALCABA, 1993, 61). Deve insistir-se, no entanto, de que esse contexto não abrange apenas o relacionamento entre as actividades de serviços e as actividades industriais (como se deduz de uma primeira interpretação das citações acima), mas também das sinergias existentes entre as próprias actividades de serviços. De facto, a maioria dos estudos existentes sobre o processo de expansão e diversificação dos Serviços às Empresas, insistem demasiado numa visão excessivamente "industrialista" do desenvolvimento - insere-se aqui o conceito várias vezes utilizado de "serviços de apoio à actividade produtiva" (leia-se industrial) -. Esta questão interliga-se com o atributo "motor" que é conferido à indústria no processo de desenvolvimento. A nossa perspectiva é a de que o grau de interpenetração das funções de Serviços às Empresas (dentro e fora das empresas industriais) atingiu tais proporções que é, no mínimo, precipitada uma tal afirmação. É especialmente nos sectores ditos de ponta, com alto conteúdo de Investigação e Desenvolvimento, tecnologia e de inovação (informática, biotecnologia, electrónica, química fina, novos materiais, etc.), que tal situação se inverte completamente e se diluem as fronteiras entre as funções consideradas de serviços e de produção de bens. De resto, como veremos adiante, a partir do momento em que as componentes informacional e de capital humano se transformam em factores estratégicos da produção e da organização dos mercados, o desenvolvimento de determinados serviços converte-se num verdadeiro motor do processo de emergência de novos processos produtivos e de novos produtos cuja componente material e informacional são inseparáveis.

A questão seguinte reside, então, em perceber melhor o tipo de inter-relacionamento que se produz entre as actividades de Serviços às Empresas e as restantes actividades económicas.

" Se existe uma parte do "terciário destinado à produção" cujo crescimento pode ser considerado, numa primeira aproximação, proporcional ao crescimento da produção de bens (por exemplo: transportes, comércio e, em parte, banca e seguros), existe também uma outra parte do terciário destinada ao sector produtivo (a que está ligada à "tecnologia intelletuale", baseada em factores de informação e de conhecimento), cujo crescimento se determina provavelmente de um modo mais do que proporcional ao crescimento da produção de bens e, especialmente, dos bens industriais. Este crescimento é, de facto, função directa do ritmo de mudança técnico-organizativa que se regista nos processos produtivos e que determina, acompanhando o crescimento do produto, uma crescente utilização (e, portanto, uma procura) destes novos tipos de serviços." (MOMIGLIANO; SINISCALCO et al., 1980, 42, subl. nosso).

C. Del Rio Gomez resume as relações entre a indústria e os serviços em três tipologias principais: a primeira é denominada como uma "terciarização da indústria", "... esto es, la presencia de servicios como inputs en los procesos de producción industriales"; a segunda considera a utilização de serviços no sistema produtivo como um "output" e não como um "input": "los servicios se demandarán no como una exigencia del proceso productivo de las empresas, sino como un resultado de su eficacia, fruto de la especialización. Por ejemplo, una empresa, debido a sus buenos resultados, puede demandar servicios de auditoria, prensa, imagen, etc. al margen de su proceso de producción propiamente dicho"; finalmente, a terceira tipologia de relacionamento indústria/serviços refere-se à "industrialización de los servicios, entendida como la cantidad de inputs industriales que se precisan para la producción y prestación de un determinado servicio" (cf. GOMEZ, 1992, pp. 218-220, subl. nosso).

Introduzem-se, assim, uma série de questões de grande importância na compreensão do processo de articulação e das dinâmicas dos Serviços às Empresas no contexto da actividade económica, em geral:

- a primeira questão, sustentada por Momigliano e Siniscalco, é a de que o crescimento e a diversificação dos Serviços às Empresas devem ser analisados no contexto geral das formas de mudança técnico-organizativas dos processos produtivos, invalidando assim uma análise demasiado autonomizada dessas actividades de serviços. Neste contexto, os dois autores atribuem uma especial importância a serviços de carácter não tradicional (como os transportes e o comércio), cuja importância se baseia na relevância estratégica do seu conteúdo informacional (informação e conhecimento);

- nesta mesma linha de posicionamento, a segunda questão, proposta dos C. del Rio Gomez, incide sobre a complexidade do tipo de relacionamento que deriva dessas formas de mudança dos processos produtivos. O autor refere, nomeadamente, a importância de dois processos paralelos que reforçam a ineficácia das análises demasiado centradas na dicotomia e na separabilidade dos sectores: a terciarização da indústria e a industrialização do terciário. A primeira envolve o crescente carácter "serviço-intensivo" da produção de bens industriais; a segunda salienta a importância cada vez maior da incorporação de bens na produção dos serviços, ou seja, de uma tendência generalizada para um aumento da intensidade em capital nos processos de produção dos serviços (os produtos resultantes das novas tecnologias de informação ocupam aqui um papel relevante). Do aumento destes efeitos de inter-penetração resultam dinâmicas complexas ao nível da evolução e da organização dos sistemas e processos de produção e das sinergias (processos de potenciação mútua) que envolvem a fusão dos dois sectores (sobre este tipo de conceptualização, ver também BAILLY; MAILLAT, 1990).

- independentemente dessa interrelação, a terceira questão aponta para a relativa autonomia, face à visão "industrialista" do processo de terciarização, da expansão da produção dos serviços. Considerar os serviços como um "output", como salienta Rio Gomez, equivale a contrariar uma tese ainda muito enraizada que analisa o crescimento dos Serviços às Empresas como o resultado de um simples processo de "exteriorização" de actividades de serviços antes existentes no interior das empresas industriais. A contra-argumentação apoia-se na constatação de que o aprofundamento da divisão e da especialização do trabalho, nomeadamente no campo dos serviços, origina factores de eficiência e de inovação que conferem à oferta de alguns tipos de serviços um efeito antecipador face a uma procura hipoteticamente potencial, por parte das empresas industriais.

Vejamos, finalmente, quais são então as principais características e/ou mudanças recentes nos processos produtivos que explicam esta crescente integração indústria/serviços, a importância crescente dos serviços e o aprofundar das complementaridades na esfera económica da produção, da distribuição e do consumo.

" Nas empresas e instituições, o crescimento da necessidade implícita de serviços é determinado pela crescente sofisticação, internacionalização e complexidade da gestão. As formas especializadas de serviços proliferaram numa proporcionalidade directa da complexidade das necessidades em actividades de serviços como a

publicidade, a contabilidade, a consultadoria, os sistemas de informação, a banca comercial e a pesquisa de mercados. Os produtos e tecnologias mais complexos que integram a cadeia de valor das empresas, requerem mais serviços de design e de manutenção e operacionalização. A internacionalização da competitividade está a potenciar o crescimento de serviços necessários para suportar o comércio e a gestão de "corporate facilities" dispersas." (PORTER, 1990, 243, subl. nosso)

" a forte mudança tecnológica e a evolução da concorrência, juntamente com a ampliação das áreas de mercado e a complexidade crescente das estruturas organizativas das grandes empresas ou grupos industriais constituem, entre outros, os factores que mais têm contribuído - e continuam a fazê-lo - para uma rápida expansão de um grande número de funções de serviços às empresas e, de maneira especial, as que constituem o denominado "terciário avançado" ou "superior". (CUADRADO ROURA et al., 1989, 26, subl. nosso).

Apesar da diversidade dos autores e dos diferentes contextos em que foram produzidas estas afirmações, existe indiscutivelmente um acordo sobre as principais determinantes da expansão dos serviços no contexto das economias mais avançadas. Essas determinantes podem ser listadas em vários sub-grupos:

- a crescente internacionalização da economia e o agudizar das formas de concorrência à escala mundial. Esta situação contribui fortemente para a procura de uma variadíssima gama de serviços, desde os mais tradicionais (comércio, transportes e serviços financeiros), àqueles que têm como função acelerar os processos de difusão da informação e do conhecimento sobre as formas de concorrência, tipos de produtos e mercados. O alargamento dos mercados e a transnacionalização da organização dos processos produtivos arrastam consigo um efeito de integração que, em grande parte, está contido nas funções típicas dos Serviços às Empresas; Lanfranco Senn traduz este tipo de efeitos como um processo de "networking the economy" (SENN, 1993, 12), valorizando as funções relacionais e de reciprocidade que tornam mais fluida e eficaz a organização e a complexidade do sistema ao nível mundial. O processo geral de internacionalização arrasta consigo também a própria internacionalização de muitas actividades de Serviços às Empresas. T. Noyelle e A. Dutka documentam perfeitamente esta tendência numa análise sobre a internacionalização das empresas e grupos empresariais dos EUA e a criação paralela de um mercado mundial para determinados Business Services (Serviços Fiscais, Auditoria, Publicidade, Consultadoria de Gestão, etc.) (cf. NOYELLE; DUTKA, 1988, pp.25-50). De resto, a importância das empresas transnacionais constitui, por si só, um elemento importante no

processo de internacionalização dos serviços e no aumento da sua procura, especialmente dos serviços de alto conteúdo informacional;

- o segundo grupo de questões refere-se à crescente complexidade dos produtos, das tecnologias e dos processos de fabrico. Esta situação, só por si justificativa da importância do desenvolvimento de determinados serviços (I&D, *Design*, engenharia industrial, controlo de qualidade, automação industrial, por exemplo), surge num contexto de ainda maior complexidade, dada a cada vez maior rotação e encurtamento do ciclo de vida dos produtos, da rapidez da evolução das tecnologias e processos de fabrico e da importância da inovação como factor essencial de competitividade. Esta série de mutações enquadra-se numa mudança estrutural dos sistemas de produção e na organização produtiva das economias mais desenvolvidas. Estas mudanças arrastam consigo uma progressiva aceleração da divisão do trabalho e do processo de especialização, em cujo contexto os Serviços às Empresas ocupam um papel primordial ao nível da concepção, promoção e distribuição dos produtos, da organização dos mercados, da necessidade do acesso e transferência de inovação e de informação, da formação e qualificação profissional, da mobilização de recursos financeiros, da organização da produção, do planeamento e controlo da produção, da organização e gestão da produção, etc. (cf., nomeadamente, MARTINELLI, 1991 e MOULAERT; DANIELS, 1991).

A este propósito, Sven Illeris resume as principais transformações recentes ocorridas nas economias avançadas como um processo de transformação de uma "Sociedade Industrial" para uma "Sociedade de Serviços", isto é, para uma sociedade em que os serviços ocupam um papel crescente nos novos modelos de organização económica e, nomeadamente, da produção e distribuição de produtos industriais (Fig.II.2). Embora a referência às duas designações (Sociedade Industrial e Sociedade de Serviços), constitua, aparentemente, um recuo face às perspectivas "integracionistas" entre os bens e os serviços que até agora se defendem, os seus conteúdos (Fig.II.2), desmentem claramente uma tal situação.

Fig. II.2 - A sociedade industrializada e a sociedade de serviços: uma comparação (ILLERIS, 1991 a, p.93, com adaptações)

Sociedade Industrial	Sociedade de serviços
Produção massificada	Produção diferenciada
Séries de produção longas	Séries de produção curtas
Estandardização	Flexibilidade e complexidade
Economias de Escala	Economias de âmbito (scope)
Capital como principal factor de produção	Desenvolvimento, planeamento, gestão, marketing como funções mais importantes
Minimização de custos	Maximização da qualidade
Competitividade com base nos preços	Competitividade do produto (qualidade, serviço, adaptação ao consumidor)
Mercados homogêneos e estáveis	Mercados segmentados e turbulentos
Mercados Nacionais	Mercados Internacionais
Consumo de massas	Consumo diferenciado
Trabalho rotineiro e monótono	Automação
Qualificações estandardizadas	Qualificações altas e diversificadas
Especialização do trabalho	Formação do trabalho
Estandardização do mercado de trabalho	Emprego flexível
Organização hierárquica	Organização em rede
Integração vertical	Sub-contratação; Exteriorização
Grandes grupos empresariais	PMEs, desintegração vertical
Estados-nações	Cooperação internacional; governo local e regional
Divisão do trabalho entre pessoas	Divisão do trabalho entre empresas

- o terceiro grupo de questões, embora podendo integrar-se no segundo, refere-se ao desenvolvimento das tecnologias de informação (cf., por exemplo, CASTELLS, 1989). A geração, processamento e distribuição da informação tornaram-se actividades cada vez mais importantes, dando origem a todo um leque de novos sectores de actividades de serviços. De resto, como já repetidamente afirmámos, a intensidade do próprio processo de transnacionalização (veja-se o caso dos serviços financeiros, por exemplo) está intimamente relacionada com a emergência e o desenvolvimento desse tipo de tecnologias. A incidência das novas tecnologias de informação tem (e continuará a ter) múltiplas facetas na estruturação de novos processos e modos de organização da produção industrial (desenho e produção assistida por computador, automação, robotização, etc.); o próprio processo de desenvolvimento e de produção dos computadores e da indústria do *software*, por exemplo, constituem um bom caso demonstrativo do que é a noção de "compacto bem/serviço" nos actuais modelos de produção e de distribuição. No entanto, a sua importância é particularmente evidente nas actividades de serviços, dando origem a toda uma proliferação de funções de Serviços às Empresas que vão desde a simples comercialização de equipamentos e consumíveis, às variadíssimas especializações em matéria

de produção, instalação e manutenção de *software*, ou às estruturas de formação de pessoal especializado no uso dessas novas tecnologias. O conjunto destas e de outras actividades deram origem a uma verdadeira "fileira" de actividades de serviços cujo denominador comum são as tecnologias de informação e a importância do capital humano a elas associado. A revolução "informacional" - "a produção de mais-valias deriva sobretudo da geração do conhecimento e do processamento da informação" (CASTELLS, 1989, 136) - tocou também, particularmente, as formas de organização da produção dos serviços; a "industrialização dos serviços" a que nos referimos atrás, deriva fundamentalmente dos investimentos em equipamentos de informática e de telecomunicações;

- finalmente, o último grupo de questões relacionados com a emergência e diversificação dos Serviços às Empresas prende-se com as modificações e a complexificação da acção reguladora do estado e de organismos supra-nacionais. As constantes mudanças na legislação laboral, comercial e ambiental e a implementação de sistemas de incentivos à actividade económica no âmbito da política industrial, ao nível nacional, ou as políticas de apoio ao desenvolvimento económico no contexto de organizações supra-nacionais, como é o caso da Comunidade Europeia, por exemplo, têm desencadeado e estimulado a oferta e a procura de um conjunto de serviços cuja função se enquadra nos efeitos dessa regulação sobre o tecido produtivo.

2.4- Efeitos dos Serviços às Empresas no desenvolvimento económico

A discussão recente sobre o cálculo da produtividade nos serviços introduz algumas ideias interessantes sobre o efeito dos Serviços às Empresas no desenvolvimento económico. Assim sendo, julgámos pertinente inserir aqui algumas das questões centrais dessa reflexão, não no sentido de aprofundar a discussão substantiva sobre as questões da produtividade e dos preços (um assunto que é periférico aos objectivos gerais desta dissertação e que, como se verá, é considerado inconclusivo pelos principais autores que sobre ele tem investigado e reflectido), mas, sobretudo, para daí extrair algumas conclusões sobre o tema central deste ponto 2.4.

2.4.1 - Serviços - produtividade e preços

Se bem que inconclusiva, a discussão recente sobre os métodos do cálculo da produtividade nas actividades de serviços e sobre a legitimidade ou adequação (unanimemente, a sua falta) de tais índices como indicadores do desempenho económico dessas actividades, contém muitos contributos interessantes para um melhor esclarecimento sobre a especificidade, os papéis e o contributo dos serviços na estruturação das economias avançadas.

J. Gadrey, um dos "clássicos" da economia dos serviços, resume a questão da pertinência do cálculo da produtividade nos serviços de uma forma bastante clara: " A reflexão sobre a eficiência dos serviços pode então aparecer como uma reflexão crítica sobre a estreiteza social do critério da produtividade, que não considera senão o resultado imediato do trabalho - o produto que se vende e que fecha o ciclo do capital - e não o uso dos produtos, os verdadeiros "serviços" que eles fornecem aos seus utilizadores" (GADREY, 1988, 124, subl. nosso). Uma das argumentações principais que invalida o significado da produtividade tal como convencionalmente é calculada (um índice que resulta da divisão da produção pelo trabalho), tem a ver com a incoerência que resulta do modo como se calcula o produto da maior parte dos serviços. Dadas as dificuldades de codificação e de quantificação da variação qualitativa dos serviços, esse produto é normalmente medido pelos "inputs" (recorde-se que a maior parte dos serviços são intensivos em trabalho), o que resulta num índice de produtividade determinado sobretudo pela relação trabalho/trabalho!

J. Gadrey (cf. GADREY, 1991, 141-143) exemplifica um caso bastante esclarecedor sobre os equívocos da medida da produtividade no sector bancário. Para isso utiliza duas perspectivas.

Na perspectiva sindical existem ganhos de produtividade quando, numa situação em que o número de trabalhadores permanece constante, aumenta o número de operações de trabalho/per capita (nº de cheques processados, por exemplo). Trata-se de um indicador indiscutível de eficácia, e portanto de produtividade, que tanto pode ser resultado de uma intensificação do capital (a intensificação do uso da informática, por exemplo), como de um incremento das capacidades laborais do trabalhador (traduzindo um acréscimo de produtividade intrínseca do trabalho).

Na perspectiva patronal, os resultados devem ser medidos a partir da evolução do Produto Bancário Líquido a preços constantes. Medida assim, a evolução regista uma perda de 3.4% por ano, traduzindo uma quebra da produtividade.

A diferença e a contradição entre as duas medidas de produtividade reside em dois critérios: um "critério técnico", onde o que conta é o tempo de trabalho necessário à conclusão de uma operação ou à fabricação de um bem; e um "critério contabilístico", em que o método da medida da produtividade depende da construção de um indicador do Valor Acrescentado a preços constantes (no caso das actividades comerciais, este VA traduz-se pelas margens comerciais deflacionadas).

Este desacordo existe sempre que a rendibilidade não depende exclusivamente do trabalho mas de outros factores como, no caso do banco, da forte competitividade do sector e do contexto nacional e internacional que regula esta actividade. Esta situação encaminha o autor para a distinção entre uma produtividade directa (quantificável pela intensidade de operações standardizáveis aplicadas à produção imediata de bens ou serviços) e uma produtividade mediatizada pelos resultados dessas operações. (ver texto seguinte). A determinação do que é o "produto" não é unívoca, implica escolhas, o que o transforma numa "construção social" que evolui e que, por isso, no caso dos serviços não pode seguir os mesmos critérios convencionais de uma operação normal de produção de um produto material. "As relações mercantis tendem geralmente a valorizar o produto imediato e a apoiar aí o centro de gravidade da mercadoria e do seu preço (...) mas as mudanças em curso, largamente ligadas ao desenvolvimento dos serviços, parecem indicar uma influência crescente das variáveis não imediatas, e atribuir uma importância crescente às condições de uso na própria definição do produto e da mercadoria. A relativa separação anterior das esferas de produção e de consumo está posta em questão pela relação social de serviço, o que desloca a fronteira do imediato e do não imediato" (idem, ibidem, 150).

Na mesma linha, A. Barcet defende que " a evidência dos serviços não se resume a uma mera relação quantitativa entre um volume produzido e os meios utilizados" - por definição, a essência do cálculo da produtividade - " por sua vez, a eficácia real do sistema não é só a resultante da actividade da cada factor de produção, mas também da actividade do utilizador" (BARCET, 1991, 207, subl. nosso).

Posta assim a questão, a duvidosa utilidade da produtividade como indicador (micro ou macro-económico) do desempenho económico dos serviços fica reduzida, ou a uma utilização restrita no caso de actividades de serviços altamente normalisáveis, reproduzíveis, identificáveis e codificáveis (próximas, por isso, das características das actividades produtoras de bens), ou, na maior parte dos casos, a uma transferência radical da "problemática da produtividade interna dos serviços, para os seus efeitos no funcionamento pontual ou geral do sistema produtivo" (BARCET, 1991, 89/90, subl. nosso).

Utilizando critérios de diferenciação dos serviços baseados nas dificuldades do cálculo da produtividade - ver Fig.II.3 -, J. Gadrey demonstra de uma forma clara o tipo de problemas que originam a necessidade de ultrapassar a estreiteza dos critérios contabilísticos desse cálculo. Ao mesmo tempo, essa classificação reforça a maior atenção que deve ser atribuída à lógica e à dinâmica de funcionamento das modernas "economias de serviços", ou seja, às especificidades de uma nova ordem económica em que a diferença face à economia de base industrial é a da emergência dos serviços como actividades imprescindíveis e estratégicas ao desenvolvimento económico. Segundo outros autores, o quadro de avaliação desta situação prende-se com uma generalizada "complexificação" da

economia industrial, donde resulta uma cada vez maior "necessidade vital de informação, de coordenação e de organização a todos os níveis da produção" (GIARINI, ROULET, 1988, 69/70). A questão é, portanto, mais vasta que a simples produtividade, ou seja, a eficiência intrínseca inerente às actividades de serviços, e prende-se com a " questão da valorização", com os efeitos que os serviços induzem nos bens, pessoas ou instituições aos quais se destinam (cf. BARCET, 1991, 199).

Fig.II.3- Uma classificação dos serviços com base nas questões inerentes à medida da produtividade (adaptado de GADREY, 1988, 115-123)

Mais ajustáveis à medida convencional da produtividade	Serviços para-produtivos (por semelhança com a produção manufatureira na análise da produtividade)	1.1- Serviços que se aplicam principalmente a bens materiais e que modificam ou restauram as suas características úteis. 1.2- Serviços que se aplicam principalmente a bens materiais, sem modificação notável das suas características e que asseguram a sua venda, locação, troca, etc. 1.3- Serviços destinados a pessoas e famílias e que se aplicam à sua forma física ou "corpórea", para assegurar o transporte, higiene corporal e manutenção corrente.	Não circulam de maneira autónoma Supõe a existência de um suporte de actividade geralmente isolável (bens ou pessoas físicas) Carácter relativamente normalisável dos actos que se aplicam a esse suporte; reproductibilidade	Transporte bens Reparação/manutenção Restauração/hotelaria Correio/Telecom. Com. grossista/ Armz. Com. retalhista Transacções imobiliárias Serviços financeiros Transporte de pessoas
	Serviços periprodutivos (destinados às empresas; de características "incorpóreas" e que se aplicam a saberes produtivos organizados, mercantis ou não)	Não se aplicam directamente aos bens (são, por isso, imateriais) mas condicionam a sua produção, organização e gestão	O resultado não tem existência autónoma; não pode ser isolado em unidades normalizáveis Não reproductibilidade; não codificação Implicam co-participação da procura	Engenharia Consultadoria Serviços financeiros e bancários às empresas I&D Informática Publicidade e seguros às empresas (com reservas)
Não ajustáveis à medida convencional da produtividade	Serviços dirigidos ao consumo final (que se aplicam aos saberes e capacidades dos indivíduos, no consumo final)	Destinam-se aos indivíduos e às famílias	Não separabilidade do acto em relação às pessoas Co-participação Resultados indirectos; integráveis no consumidor Não há resultado directo, mensurável e reprodutível Ajustam-se ao conceito do Capital Humano	Formação Incremento das capacidades pessoais Saberes Saúde e desenvolvimento físico Lazer e cultura Direitos e obrigações sociais
	Serviços de organização e gestão (das unidades económicas)	Carácter incorpóreo ou imaterial dominante Sem as características de proximidade em relação à produção, como no caso dos serviços peri-produtivos.	A eficácia principal da "informação" produzida ou difundida reside no seu impacto sobre as estruturas de produção ou de consumo final	Serv. administrativos, públicos e privados

A classificação proposta por Gadrey (Fig.II.3) divide os serviços em dois grandes grupos - o grupo constituído pelos "serviços para-produtivos" e o grupo dos restantes que constam no quadro -, cujo critério de diferenciação assenta fundamentalmente na distinção entre actos de prestação de serviços standardizáveis, codificáveis e reprodutíveis (o primeiro grupo) e actos que supõem a interactividade, a envolvimento directa do utilizador, a não reproductibilidade, etc. (o segundo grupo).

O autor defende que, para o primeiro grupo, a medida convencional da produtividade permanece, com muitas cautelas, como um índice pertinente da eficiência destas actividades. Aqui, a definição do produto (condição necessária para o cálculo da produtividade) admite várias soluções alternativas mas, apesar disso, possíveis. Para o segundo grupo "não há produto (...) mas um conjunto de efeitos sociais resultantes do consumo (mais ou menos) activo das prestações" (GADREY, 1988, 131). Tal distinção conduz a uma dicotomia entre dois tipos de produto, de "output", dos serviços: um produto directo ou imediato e um produto indirecto ou mediatizado.

O primeiro tem uma pertinência sobretudo ao nível microeconómico, uma vez resolvidas as questões da codificação e dos níveis de qualidade inerentes a qualquer comparação inter e intrasectorial, no tempo e no espaço. O segundo, impossível de quantificar, ou, no mínimo, com quantificações altamente discutíveis, envolve a co-participação do utilizador e, por isso, o seu impacto é apenas detectável ao nível dos efeitos que produz (cf.,idem, ibidem 128/134).

Se bem que não seja aqui o lugar para o aprofundamento das questões teóricas e técnicas inerentes ao cálculo micro ou macroeconómico da produtividade e dos preços dos serviços (cf., nomeadamente, GIARINI; ROULET (ed.), 1988 e DE BANDT (ed.), 1991), o conteúdo desse debate reforça algumas das características específicas das actividades de serviços e das economias terciarizadas. É neste contexto que procuraremos sintetizar as linhas gerais dessas especificidades, como mais um contributo sobre a afinação dos conceitos inerentes à análise dos serviços:

a) reforça-se a ideia do carácter heterogéneo das actividades de serviços e a ineficiência das análises demasiado agregadas. Não há, no entanto, unanimidade quanto aos critérios de desagregação analítica, se bem que sejam frequentes as referências aos erros ou à inelasticidade da informação estatística, dificultando a aplicação dos critérios dessa desagregação. Numa primeira leitura, fica-se com a impressão de que existe um défice na comparação desses critérios, a favor da discussão, caso a caso, da adaptabilidade de cada tipo específico de desagregação à perspectiva teórica e analítica. Nas duas obras citadas, essa adaptabilidade é, naturalmente, dependente dos critérios de cálculo da produtividade (ver a proposta de GADREY, 1988 na Fig.II.3). Persistem, apesar de tudo, algumas invariantes, traduzidas por acordos parciais sobre a pertinência de

classificações agregadas, como são os casos dos serviços públicos não-mercado e dos serviços às empresas;

b) persiste, também, a necessidade de destruir o (pre)conceito da pouca produtividade dos serviços ou, pelo menos, da sua inferior progressão face à produtividade industrial. Esta situação remonta já às velhas questões da divisão entre o trabalho "produtivo" e o "não produtivo". Segundo DE BANDT (1991, 7-12), esta concepção é hoje insustentável e deve ser rebatida segundo duas coordenadas principais:

- a primeira tem a ver com a diversidade das actividades de serviços. Os ganhos da produtividade aparente do trabalho, geralmente derivados da substituição do trabalho por equipamentos, ou seja, do aumento de intensidade do capital, tocam desigualmente essas actividades, sendo de evitar, por isso, "generalizações excessivas". (cf. idem, ibidem, 9);
- a segunda prende-se com uma "crítica radical", que ainda está por resolver, face aos métodos de medida da produtividade. O índice de produtividade é, fundamentalmente, "uma relação entre os recursos ou meios utilizados e os resultados que daí se obtêm" (idem, ibidem, 9). A análise da sua evolução ou da sua comparação pressupõe, por isso, uma "referência a unidades ou especificações técnicas constantes", situação essa que não se verifica na grande maioria das actividades de serviços, o que remete, ainda segundo o mesmo autor, para uma total inoperacionalidade do conceito técnico de produtividade para este tipo de actividades.

b).1- A problemática muda então de perspectiva. "Se o produto ou a produtividade dos serviços não podem ser medidos, pode-se, pelo menos, precisar em que consiste a contribuição produtiva ou a produtividade das actividades de serviços ... ou o seu efeito de produtividade indirecta" (idem, ibidem, 11). Pretendem-se ultrapassar, assim, as conclusões sobre o carácter "estagnante" (na perspectiva de BAUMOL, 1985, in STANBACK; NOYELLE, 1991, 85/86) das actividades de serviços e sobre o seu efeito perverso nas descidas das taxas de crescimento e na subida dos níveis de inflação.

A questão da consideração da "produtividade indirecta", inflectindo a análise dos serviços no sentido de não desligar os actos concretos da sua prestação com os resultados que dela se obtêm, está de acordo com os critérios de classificação propostos por Gadrey (ver Fig.II.3) para a justificação da especificidade dos serviços que devem ser avaliados pelo seu produto indirecto ou mediatizado. Essa "mediatização" deriva da especificidade do modo de consumo quando este envolve um alto grau de

co-participação entre os prestadores e os utilizadores (cf. GADREY, 1991, 140). Os serviços prestados às empresas são um exemplo bem claro duma situação em que, independentemente de critérios de qualidade e eficiência das empresas prestadoras desses serviços, os resultados/os efeitos só podem ser completamente apreendidos através do aumento da eficiência resultante da sua utilização.

Posto assim o problema, sustenta-se uma distinção clara entre uma perspectiva microeconómica da análise da produtividade dos serviços - resultante de alguma operacionalidade dos indicadores tradicionais da produtividade enquanto medidas adequadas da análise da eficiência das instituições prestadoras de serviços (c.f o sub-sector "para-produtivo" da classificação proposta por Gadrey) - e uma aproximação macroeconómica, em que os serviços são, normalmente sub-avaliados. Esta subavaliação resulta do facto dos indicadores do produto não captarem os aumentos de eficiência (caso frequente do PIB medido pelo volume de emprego), o que conduz também a uma subestimação do PNB nas economias muito terciarizadas, tornando também ineficientes as comparações dos PNB(s) entre diferentes economias. No caso da abordagem microeconómica, persiste o não acordo quanto à selecção dos indicadores e uma dificuldade ou impossibilidade em quantificar os acréscimos da eficiência informacional dos serviços.

Se a medida do produto, e por isso também a da produtividade, não é, nas palavras de Crozier, uma "noção técnica evidente" mas uma "construção social" (in GADREY, 1991,146), a avaliação macroeconómica das economias terciarizadas deve incidir sobre os indicadores gerais da eficiência dos seus resultados (níveis de emprego, de rendimento, de salários, de consumo, de bem-estar, etc.), em detrimento dos erros que derivam dos indicadores "técnicos" da produtividade. Ao nível microeconómico, "a economia dos meios e a redução dos custos" (idem, ibidem, 159) inerentes ao princípio da produtividade podem originar situações contraditórias nos casos em que um suposto acréscimo de produtividade se traduz por uma descida nos níveis de qualidade da prestação e, portanto, de ineficiência do serviço; vejam-se, a este propósito, os contrasensos que resultam de muitos processos da chamada "racionalização" dos serviços públicos.

b).2- A consideração da "produtividade indirecta" e do "produto mediatizado" orienta a discussão, nomeadamente no caso dos Serviços às Empresas, para o equacionamento desses serviços enquanto despesas correntes (ou consumos intermédios) ou "investimentos imateriais" (PETIT, 1991, 167).

Como investimentos imateriais, os serviços devem ter efeitos duráveis na empresa numa perspectiva de médio-longo prazo (mínimo de 1 ano segundo os critérios contabilísticos nacionais franceses), traduzidos por: 1. uma inovação de comportamento da empresa; 2. uma acumulação correspondente à constituição de património; 3. um aumento das capacidades de produção (idem, ibidem, 166). Como exemplo aponta-se a importância do investimento imaterial nas actividades de I&D, publicidade, serviços de informática e formação profissional, importância essa traduzida nos gastos que as empresas atribuem a esses tipo de investimentos. Os serviços-investimentos podem dividir-se em acções comerciais (publicidade e estudos de mercado, por exemplo) ou acções sobre as capacidades produtivas da empresa, distinguindo prestações ligadas a equipamentos e o caso específico da informática; e as acções de consultoria, organização, formação e recrutamento (cf. idem, ibidem, 163-187).

Persistem, no entanto, dificuldades em isolar o volume e o efeito desses investimentos, porque:

- são actos difíceis de isolar;
- traduzem-se em acréscimos de valor ou de competitividade dificilmente mensuráveis;
- têm uma duração imprecisa (uns valorizam-se, outros perdem eficiência rapidamente; no entanto, a afirmação de A. Smith sobre o carácter evanescente dos serviços perde totalmente sentido: "certos serviços devem considerar-se como investimentos devido ao carácter durável da transformação que eles efectuem e não à sua duração própria" (idem, ibidem, 168).

A conclusão de Pascal Petit aponta para a insuficiência e inadequação do conceito de investimento imaterial por semelhança com o do investimento material (este último realizado num contexto de efeitos esperados e mensuráveis a partir do acréscimo de produção e produtividade permitido por esses investimentos). Essa inadequação traduz-se pela dificuldade em identificar uma única "intencionalidade" do investimento e pela diversidade dos efeitos duráveis da despesa (cf. PETIT, 1991, 182). Segundo o autor, está em jogo bastante mais do que uma mera racionalidade contabilística e micro-económica. O recurso aos serviços (ou a sua produção

interna numa empresa industrial) deve equacionar-se como a resultante de um encontro/ combinação de diferentes contextos, nomeadamente:

- o contexto concorrencial de intervenção sobre os mercados (adianta-se o exemplo da publicidade e os contextos distintos em que esta pode actuar em conjunturas de recessão e de forte concorrência, em situações de quase monopólio, em situações onde a formação do preço do produto contém, à partida, os custos da sua promoção, em situações de efeitos mensuráveis no aumento da procura ou, pelo contrário, como estratégia de afirmação de uma imagem de marca, etc.);
- a procura de diminuição de riscos e incertezas face à utilização e racionalização do uso dos equipamentos (referem-se os diferentes contextos que estimulam a procura de serviços de apoio e estudos técnicos);
- a prossecução de políticas de difusão e adopção de tecnologias inovadoras (dão-se os exemplos dos serviços ligados com a informática);
- o alinhamento por estratégias de longo prazo em termos de organização das empresas e de formação e qualificação da mão-de-obra (exemplifica-se com as diferentes situações de recurso e uso dos serviços de consultadoria e formação profissional) (cf. PETIT, 1991, 182/185).

De Bandt acrescenta que a intensidade cada vez maior da incorporação dos serviços nos processos de produção se deve a "uma transformação nos modos de produção", que implica, por sua vez, uma cada vez maior importância do trabalho incorporado nos serviços, em detrimento do "trabalho morto" incorporado nos bens de equipamento (cf. DE BANDT, 1991, 190/191).

Essa transformação nos modos de produção está também associada, cada vez mais, a estratégias empresariais que tendem a privilegiar mais o mercado e não a produção, i.e., um contexto em que "os produtos são cada vez mais produzidos para mercados instáveis e segmentados " (ANDERSEN, 1991, 250); a intensificação dos serviços às empresas resultaria também, por isso, da procura de uma diminuição dos custos de transacção inerentes a essa turbulência dos mercados (idem, ibidem, 250/251). Ainda dentro da mesma linha, os serviços às empresas evoluíram, então, num contexto mais geral de "fragmentação dos blocos de produção ligados pelos serviços de coordenação, administrativos, de transporte, financeiros, etc."; fragmentação essa acompanhada também de uma fragmentação espacial a vários níveis, nomeadamente ao nível internacional (cf. JONES; KIERZKOWSKI, 1991, 31).

b).3- O perseguir desta linha de análise, se bem que não sendo exequível em termos de quantificação, remete para duas questões essenciais ainda no tocante aos Serviços às Empresas: o carácter estratégico e motor de muitos serviços (o exemplo mais demonstrativo é o dos serviços de I&D) e a inadequação das teses "industrialistas", que tendem a reduzir a explicação da expansão dos serviços às empresas a um resultado de uma exteriorização e especialização das funções de serviços por razões de economias de escala e diminuição dos custos de transacção (cf. PETIT, 1991, 164). Estas teses devem ser, por isso, abandonadas ou preteridas a favor de uma explicação que assente no contexto geral e nas condições actuais da organização dos processos produtivos, dos mercados, da complexidade induzida pela internacionalização crescente, da rotação tecnológica dos processos e dos produtos, no contexto da regulação da economia, etc.; "o recurso a certas prestações de serviços são um meio de fazer face a essas mudanças" (idem, ibidem, 164). Trata-se de uma conclusão que reforça a operacionalidade das teses da integração, de equacionar os serviços no contexto sistémico da complexificação das fileiras e das redes que organizam os modos de produção, distribuição e consumo.

c) Quanto à questão dos preços dos serviços, a discussão recai invariavelmente sobre as condições da concorrência e a organização dos mercados e sobre as dificuldades de avaliar o incremento qualitativo das funções de serviços. A este respeito, De Bandt reforça determinadas características específicas dos serviços, nomeadamente (cf. DE BANDT, 1991 a, 221-236):

- as situações de forte desagregação e fragmentação da oferta e da procura;
- a variabilidade das condições institucionais e de regulação económica a que estão sujeitos;
- a existência de estruturas corporativas que regulam os preços e o exercício da actividade;
- as dificuldades de avaliação do custo/qualidade, nomeadamente no contexto em que a subida dos preços é utilizada como argumento demonstrativo da qualidade do serviços prestado;
- a ocorrência de situações atípicas de relação entre a oferta e a procura, sobretudo nos casos em que essa relação implica confidencialidade, confiança pessoal, co-participação, falta de transparência na avaliação das necessidades, da soluções e dos custos, etc.;
- a importância dos sectores não-mercado.

Este tipo de especificidades anula ou subverte a lógica da formação do preço e da concorrência baseada nas condições ideais da transparência dos mercados e da confrontação entre a oferta e a procura.

Como veremos adiante, o acréscimo de produtividade que os Serviços às Empresas induzem nos sistemas produtivos constitui um dos principais efeitos desses serviços no contexto do desenvolvimento económico.

Embora a discussão sobre a produtividade seja inconclusiva, como se viu, podem daí extrair-se algumas conclusões principais:

- a primeira refere-se à inoperância técnica do cálculo da produtividade na maior parte dos serviços. Essa inoperância é explicada, sobretudo, pelas dificuldades e alternativas inerentes aos critérios do cálculo do produto dos serviços;
- assim sendo, a discussão parcialmente estéril sobre a produtividade dos serviços deve ser re-problematizada no contexto geral do uso dos serviços e dos seus efeitos ao nível geral do sistema económico. Está aqui implícita também que a noção de produtividade enquanto indicador da eficácia de uma determinada actividade, depende, no caso dos serviços, não só da eficácia da prestação, mas também das condições em que se faz o seu uso;
- daqui resulta, como afirma Gadrey, que o produto de uma actividade de serviço é eminentemente um produto indirecto ou mediatizado que envolve a co-participação do utilizador e cujo impacte é apenas detectável ao nível dos efeitos que produz;
- esta linha de raciocínio conduz alguns autores, nomeadamente P. Petit, a considerarem os Serviços às Empresas como "investimentos imateriais" com efeitos duráveis nas empresas numa perspectiva de médio-longo prazo;
- ora, o que está precisamente em causa são os tipos de efeitos e os contextos em que se produzem esses investimentos imateriais, como, por exemplo:
 - . na intervenção sobre os mercados;
 - . na diminuição dos custos de transacção inerentes à turbulência desses mercados;
 - . nos mecanismos da concorrência;

- . na diminuição de riscos e incertezas face à utilização e rendibilização do uso dos equipamentos;
- . na adopção de tecnologias inovadoras e desenvolvimento de novos produtos;
- . na intervenção sobre as estratégias de organização das empresas e na formação e qualificação do capital humano, etc..

Estes e outro exemplos reforçam, portanto, o carácter estratégico das funções de Serviços às Empresas no contexto geral das actuais condições de organização dos processos produtivos, dos mercados, da internacionalização, etc., donde resultam papéis importantes desse tipo de serviços nos processos de flexibilização e adaptação às características mutantes dessas condições.

O tipo de observações que temos vindo a expressar a propósito dos efeitos dos Serviços às Empresas no desenvolvimento económico, encontram-se mais ou menos explicitadas nas afirmações de vários autores. Vejamos alguns exemplos:

- " Os producer services fazem parte da capacidade de oferta de uma determinada economia; eles influenciam o seu ajustamento e capacidade de resposta às mudanças contínuas dos contextos económicos. Tais serviços podem contribuir, por exemplo, para a adaptação à mudança de qualificações, atitudes, produtos e processos, ou para a redução de barreiras estruturais face a ajustamentos organizativos, informacionais e de gestão" (MARSHALL et. al, 1988, 13, subl. nosso);

- " A presença de uma oferta desenvolvida de serviços tem, pelo menos, três grandes consequências benéficas para uma economia regional: a) criação de valor acrescentado; b) aumento da produtividade no contexto geral do sistema produtivo; c) crescimento do emprego e diversificação das qualificações profissionais" (MARTINELLI, 1991 a, 71, subl. nosso);

- "... o desenvolvimento de tais serviços (producer services) contribui para a apropriação regional de segmentos importantes da cadeia de valor acrescentado, para a maior competitividade das empresas e actividades económicas, bem como para a geração e qualificação (upgrading) do emprego" (MARTINELLI, 1991 a, 81, subl. nosso);

- " Em muitos sectores, o crescimento do valor acrescentado relativo à produção industrial, reflecte um rápido crescimento no conteúdo "intangível" incorporado nos produtos manufacturados. (...) torna-se cada vez mais claro que a distinção entre

produtos e serviços já não é válida para um número crescente de categorias de produtos. Tanto o consumidor como o produtor equacionam o produto como um "compact" bem/serviço" (CORIAT, PETIT, 1991, 30);

- " Os *Business Services* podem, através da "especialização flexível", ser usados como meios de ultrapassar a excessiva rigidez de uma competitividade assente apenas nos custos. A empresa de vestuário italiana BENETTON tipifica a nova tendência, na medida em que o seu sucesso foi construído não na inovação do processo mas, essencialmente, na inovação organizativa e comercial" (CORIAT, PETIT, 1991, 33).

No modelo de desenvolvimento que B.Coriat e P.Petit denominam como "Regime de Crescimento Pós-Fordista" (cf.CORIAT, PETIT, 1991), o relacionamento entre a indústria e os serviços são problematizados a três níveis: ao nível da difusão das novas tecnologias: "o papel desempenhado pelos serviços de alta tecnologia é óbvio, providenciando, como é o caso, informação para a escolha dos equipamentos, orientação para o seu uso e sugestões para redefinição de objectivos" (idem ibidem, 40); ao nível da logística do funcionamento de uma "produção flexível de grandes volumes": "do lado da oferta, os serviços podem contribuir para controlar as novas tecnologias envolvidas na produção de grandes volumes e para organizar a produção ao nível mundial (...), do lado da procura, os serviços podem ajudar a descobrir ou a criar nichos de mercado (...). Eles fornecem um modo de reconciliar a diferenciação dos produtos com mercados massificados, através do uso da I&D, *marketing*, publicidade ou distribuição via *franchising* " (idem ibidem, 41); e, finalmente, ao nível da globalização da economia: "em grande parte, a capacidade dos serviços no sentido do ajustamento da produção a grandes volumes dotados de flexibilidade, decorre do seu alcance ao nível mundial. Torna-se, então, claro que os serviços jogam um papel crucial no âmbito da globalização da economia mundial" (idem, ibidem, 41).

Numa perspectiva semelhante, M. Storper e A.J. Scott reforçam a importância do papel dos Serviços às Empresas na estruturação dos "sistemas flexíveis de produção" (cf. STORPER; SCOTT, 1989):

" quando falamos de sistemas flexíveis de produção, referimo-nos a formas de produção caracterizadas por uma capacidade bem desenvolvida, quer no sentido de mudar rapidamente de um processo ou produto para outro, quer no sentido de ajustar rapidamente e no curto-prazo quantidades de produção, sem que isso provoque grandes efeitos perversos nos níveis de eficiência da produção (...). A flexibilidade é também facilitada por uma certa tendência para a emergência de

uma super-estrutura constituída por redes de empresas envolvendo especialistas na coordenação do sistema e nas funções de marketing, como no caso dos célebres *impannatori* da região do Prato, na Itália" (ŞTORPER; SCOTT, 1989, 24/25). "Os sistemas flexíveis de produção estão muitas vezes enraizados, como foi referido, em aglomerações funcionalmente polarizadas, situadas dentro de sistema mais alargado de mercados e de trocas ao nível nacional e internacional" (idem, ibidem, 28).

Os citados *impannatori* constituem apenas um dos exemplos da função dos Serviços às Empresas como arquitectos dos sistemas flexíveis de produção, neste caso, ao nível da organização da comercialização e distribuição dos produtos. O exemplo não esgota, no entanto, aquilo que F. Martinelli denomina como um generalizado efeito de integração que esse tipo de serviços induz: "actualmente, a eficiência e a produtividade dependem cada vez mais dos laços que se tecem entre as diferentes actividades. Os *Producers Services* têm um papel peculiar na integração de um sistema económico cada vez mais diferenciado e especializado" (MARTINELLI, 1991, 24).

O aumento da eficiência dos sistemas produtivos permitido por uma cada vez maior integração de funções informacionais e logísticas próprias dos Serviços às Empresas, contém, por isso, uma diversidade de vectores que já citámos abundantemente ao nível do incremento da produtividade; da acção como agentes no processo de inovação e na mudança tecnológica; da racionalização de funções logísticas; da difusão da informação e do papel estratégico que esta desempenha no contexto da aceleração das mudanças económicas e da incerteza criada por um ambiente de forte turbulência económica; da aceleração do processo de crescimento através do estímulo de sinergias entre empresas, originando economias de aglomeração e reduzindo os custos de transacção; dos efeitos de catalização no processo de inovação; ou nos efeitos estratégicos nos processos de decisão e de mudança. Concluindo, como afirma, ainda, F. Martinelli: " actualmente, o cerne da competitividade mudou-se do plano do trabalho da produção directa, para o da produção indirecta" (MARTINELLI, 1991, 24), e é aí precisamente onde os Serviços às Empresas actuam.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS (Capítulo II)

- ANDERSEN, O. (1991), " Production de services, organisation et croissance de la productivité: une nouvelle approche institutionnelle", in DE BANDT (ed.) Les Services, productivité et prix, Economica, Paris, pp.241-256.
- BARCET, A. et al.(1984), Les Services aux entreprises: problèmes théoriques et méthodologiques, Paris, La Documentation Française.
- BARCET, A. (1991), "Production and service supply structure: temporality and complementary relations" in DANIELS, W.,; MOULAERT, F., (ed.), The Changing Geography of Advanced Producer Services, Belhaven Press, London, pp. 59-69.
- BAILLY, A.S.; MAILLAT, D. (1990), " Développement Régional et Services aux Entreprises" in BENKO, G.B.(ed.), La Dynamique Spatiale de l'Economie Contemporaine, Éditions de L'Espace Européen, Paris, pp. 247-254.
- BARCET, A. (1991), " Productivité et valorisation des services", in DE BANDT, J. (ed.), Les Services, Productivité et Prix, Economica, Paris, pp. 197-218.
- BPA (1988), O Sistema Financeiro Português, Banco Português do Atlântico, Porto.
- BRAUDEL, F.(1979), Civilisation Matérielle, Economie et Capitalisme XV-XVIII^e siéc., Armand Colin, Paris, Vol.3.
- CASTELLS, M. (1989), The Informational City - information technology, economic restructuring and the urban-regional process, Basil Blackell, Oxford.
- CORIAT, B.; PETIT, P. (1991) "Deindustrialization and Tertiarization: Towards a New Economic Regime?", in AMIN,A.; DIETRICH, M. (eds), Towards a New Europe?, Edward Elgar, Alderishot, pp. 18-45.
- CUADRADO ROURA et al. (1989), Los Servicios a las Empresas en el Pais Vasco, Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco, Vitoria-Gasteiz.

- CUADRADO ROURA, J.R.; RUBALCABA, L. (1993), " Regional Trends in Business Service Supply in Spain", in DANIELS, P. et al. (ed.), *The Geography of Services, The Service Industries Journal*, Vol.XIII, nº2, pp. 51-65.
- DANIELS, P.H. (1985), *Service Industries*, Methuen, London.
- DANIELS, P.H. (1989), "Some Perspectives on the Geography of Services", *Progress in Human Geography*, 13, 3, pp.427-435.
- DE BANDT, J. (ed.) (1991), *Les Services, Productivité et Prix*, Economica, Paris.
- DE BANDT, J. (1991 a), " Formes de marché et performances dans les services", in DE BANDT (ed.) *Les Services, productivité et prix*, Economica, Paris, pp.223-236.
- DELAUNAY, J.C.; GADREY (1987), *Les Enjeux de la Société de service*, Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques, Paris.
- FERRÃO, J.(1988), "Entender o actual processo de "terciarização": das teses às dúvidas", *Análise Social*, 3ªsérie, Vol.XXIV, 2º e 3º, pp.703-722).
- GADREY, J. (1988), "Productivité, Output Mediat et Immediat des Activites de Services: les difficultés d'un transfer de concepts", in GIARINI, O.; ROULET, J.R. (ed.), *L'Europe Face à la Nouvelle Economie de Service*, PUF, Paris, pp. 113-141.
- GADREY, J. (1991), "L'insoutenable légèreté des analyses de productivité dans les services", in DE BANDT, J. (ed.), *Les Services, Productivité et Prix*, Economica, Paris, pp. 137-151.
- GERSHUNY, J.I.; MILES, I.O. (1988), *La Nueva Economia de Servicios- la transformacion del empleo en las sociedades industriales*, Centro de Publicaciones del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid (tradução do original, publicado em 1983).
- GIARINI, O.; ROULET, J.R. (ed.) (1988), *L'Europe face à la nouvelle Economie de Service*, PUF, Paris.
- GOMEZ, C. del Rio (1992), *La Evolución de los servicios en España*, Informes del Instituto de Estudios Y Analisis Economicos, Ministerio de Economia Y Hacienda, Madrid.

- ILLERIS, S. (1991), " Location of services in a service society", in DANIELS, W.; MOULAERT, F., (ed.), *The Changing Geography of Advanced Producer Services*, Belhaven Press, London, pp. 90-107.
- ILLERIS, S.; PHILIPPE, J. (1993), " Introduction: The Role of Services in Regional Economic Growth", in DANIELS, P. et al. (ed.), *The Geography of Services, The Service Industries Journal*, Vol.XIII, n°2, pp. 3-10.
- JONES, R.; KIERZKOWSKI, H. (1991), " The role of services in production and international trade: a theoretical framework", in DE BANDT (ed.) *Les Services, productivité et prix*, Economica, Paris, pp.33-38.
- WALKER, R.A. (1985), "Is there a Service Economy? The changing capitalist division of labor", *Science & Society*, Vol.XLIX, n°1, pp.42-83.
- WALKER, R.A. (1988), "The geographical Organization of production Systems", *Environment and Planning D*, Vol.6, pp.377-408.
- MARTIN, R.; ROWTHORN, B. (1986), *The Geography of De-Industrialization*, Macmillan, London.
- MARSHALL, J.N. et al (1988), *Services and Uneven Development*, Oxford University Press, New York.
- MARTINELLI, F. (1991), " A demand-oriented approach to understanding producer services", in DANIELS, W.; MOULAERT, F., (ed.), *The Changing Geography of Advanced Producer Services*, Belhaven Press, London, pp. 15-29.
- MARTINELLI, F. (1991 a), " Producer Services' location and regional development", in DANIELS, W.; MOULAERT, F., (ed.), *The Changing Geography of Advanced Producer Services*, Belhaven Press, London, pp. 70-90.
- MINC, Alain (1990), *L'Argent Fou*, Grasset, Paris.
- MINTZBERG, H. (1982), *Structure et Dynamique des Organizations*, Les Editions d'Organization, Paris.
- MOULAERT, F.; DANIELS, P.W. (1991), "Advanced Producer Services: beyond the micro-economics of production" in DANIELS, W.; MOULAERT, F., (ed.), *The Changing Geography of Advanced Producer Services*, Belhaven Press, London, pp. 1-14.

- MOMIGLIANO, F.; SINISCALCO, D. (1980), " Terziario totale e terziario per il sistema produttivo" in VACCÀ, S. et al., *Il Terziario nella Società Industriale*, Franco Angeli, Milano, pp. 29-69.
- NOYELLE, T.; DUTKA, A.B. (1988), *International Trade in Business Services*, American Enterprise Institute/Ballinger Publishing Company, Cambridge-Massachusetts.
- NOYELLE, T. (1991), "Transnational business service firms and developing countries", in DANIELS, W.; MOULAERT, F., (ed.), *The Changing Geography of Advanced Producer Services*, Belhaven Press, London, pp. 175-196.
- OCHEL, W.; WEGNER, M. (1980), *The Role and Determinant of Services in Europe*, Comission of the European Communities (internal paper).
- PETIT, P. (1988), *La Croissance Tertiaire*, Economica, Paris.
- PETIT, P. (1991), " Des Services comme Investissements", in DE BANDT (ed.) *Les Services, productivité et prix*, Economica, Paris, pp.163-188.
- PORTER, M.E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, Macmillan, London.
- SANTOS, Boaventura (1986), "Introdução à Sociologia da Administração da Justiça", *Revista Crítica de Ciências Sociais*, nº21, Coimbra, pp.11-37.
- SANTOS, Boaventura (1987), "O Estado, a Sociedade e as Políticas Sociais: o caso das políticas de saúde", *Revista Crítica de Ciências Sociais*, Coimbra, pp.13-74.
- SANTOS, Boaventura (1989), *Introdução a uma Ciência Pós-Moderna, Afrontamento*, Porto.
- SENN, L. (1993), " Service Activities' Urban Hierarchy and Cumulative Growth", in DANIELS, P. et al. (ed.), *The Geography of Services*, *The Service Industries Journal*, Vol.XIII, nº2, pp.11-21.
- SMITH, A. (1987), *A Riqueza das Nações*, Lisboa, Fundação Calouste Gulbeinkian, Vol.I.
- STANBACK, M.; NOYELLE, T. (1991), " La Productivité dans les services: une mesure valable des performances économiques?", in DE BANDT, J. (ed.), *Les Services, Productivité et Prix*, Economica, Paris, pp. 77-107.

STORPER, M.; SCOTT, A.J. (1989), "The geographical foundations and social regulation of flexible production complexes" in WOLCH, J.; DEAR, M. (eds), *The Power of Geography*, Unwin Hyman, London, pp. 19-38.

TEIXEIRA, J.A. (1987), *Emprego nos Serviços e Polarização Interregional em Portugal*, Universidade Técnica de Lisboa, Lisboa (policopiado).

URRY, J. (1987), "Some Socials and Spatial Aspects of Services" *Environment and Planning D*, vol.5, pp.5-26.

III - Serviços às Empresas e Centralidade Urbana - Reflexão Teórica

1. Introdução

Tradicionalmente, a grelha teórica explicativa da distribuição das actividades de serviços é a Teoria dos Lugares Centrais (TLC). Os trabalhos de W. Christaller e de Lösch constituem, a este respeito, as investigações pioneiras sobre o assunto.

Em linhas gerais, a TLC fundamenta-se em três pressupostos (cf. DANIELS, 1985, 74-80):

- um volume mínimo de procura, i.e., um patamar crítico de procura e de capacidade de consumo que torne viável a existência da oferta de um determinado bem ou serviço ("função central");
- do lado da oferta, a existência de economias de escala que maximizem a concorrência entre unidades prestadoras de serviços ("unidades funcionais"), com base na formação dos preços dos serviços prestados. A dimensão crítica de eficiência da oferta de um bem ou serviço define, assim, uma hierarquia de funções centrais cuja ocorrência depende de patamares de consumo ajustados a essa dimensão;
- finalmente, as "áreas geográficas de mercado", i.e., o alcance espacial da oferta de um bem ou serviço, definido pela incidência dos custos de transporte no preço final ao consumidor.

Assim, a localização dos serviços resultaria da existência de um patamar mínimo de mercado para cada função central, cuja dimensão seria determinada pelos três pressupostos considerados acima. De acordo com esses mesmos pressupostos, a diversidade destes patamares críticos segundo as várias funções centrais, estaria na base da explicação da existência de uma hierarquia de funções, o que, por sua vez, definiria uma hierarquia de "lugares centrais". Deste modo, as funções hierarquicamente superiores ocorreriam apenas nos lugares centrais também de hierarquia superior (com uma maior área de influência e com níveis maiores de aglomeração de população, i.e., de consumidores), enquanto as funções de hierarquia inferior ocorreriam em todos os patamares da hierarquia de lugares centrais, a partir de um patamar mínimo de consumo existente no

lugar central de menor dimensão. Ainda segundo os princípios do modelo e tendo em conta a incidência dos custos de transporte nos preços finais ao consumidor, as áreas de influência para cada tipo de função central seriam mutuamente exclusivas, i.e., sem sobreposição espacial.

A configuração final do modelo resultaria, assim, na definição de uma rede hierárquica de centros urbanos (lugares centrais) e das respectivas áreas de influência. A maior ou menor "centralidade" de cada lugar central seria função do número e hierarquia de funções centrais que esse lugar conseguisse fixar. Teoricamente, essa centralidade seria máxima no lugar do topo da hierarquia, onde se encontrariam não só as funções mais especializadas de hierarquia superior, como também todo o leque de funções mais banais típicas dos lugares da base da hierarquia. A partir daqui funcionaria um processo de "filtragem descendente", segundo o qual nos centros urbanos de hierarquia sucessivamente inferior se localizaria apenas um leque restrito de serviços com características cada vez mais banais e rotineiras.

As especificidades próprias dos Serviços às Empresas, ou seja, de serviços dirigidos ao consumo intermédio, introduzem factores de tensão face ao modelo dos Lugares Centrais, um modelo, como é sabido, especialmente construído tendo em conta os serviços dirigidos ao consumo final, sobretudo o comércio retalhista e os serviços pessoais.

Assim, a adequação da Teoria dos Lugares Centrais enquanto base teórica para a explicação da ocorrência desse tipo de serviços, está parcialmente posta em causa. Segundo as linhas orientadoras desta dissertação, as razões para essa relativa desadequação podem ser agrupadas em duas ordens de factores: 1. os que se referem às novas tipologias de expansão da fenomenologia urbana do tipo das que ocorrem no NO industrializado, e, 2. os que se referem à organização da produção e da oferta dos serviços às empresas.

2. Tipogias de expansão urbana

2.1 O modelo difuso de povoamento e de localização das actividades produtivas

Quanto à primeira questão, o que está em causa é o modelo urbano concentrado subjacente à TLC. De facto, tendo em conta as especificidades do

modelo de povoamento e de localização das actividades económicas da área em estudo, um dos conceitos base da TLC - o conceito de "lugar central" -, revela-se de difícil aplicação. Queremos com isto dizer que, no contexto da nebulosa urbano-industrial que caracteriza todo o NO industrializado de Portugal, convivem várias tipologias de urbanização onde o princípio da aglomeração urbana de características centrípetas se articula com outras formas predominantemente dispersivas e centrífugas. Assim, os elementos estruturantes do povoamento não assentam exclusivamente na evolução convencional de uma rede de aglomerações de matriz eminentemente urbana, concentrada e claramente hierarquizada. Esses centros urbanos apresentam sempre uma dificuldade em reconhecê-los como lugares geográficos, claramente identificáveis e fisicamente limitados.

Este modelo de urbanização tem sido estudado, sobretudo, por autores italianos a propósito da caracterização da estrutura territorial do Nordeste e Centro da Itália (o denominado modelo NEC). Basicamente, o modelo NEC caracteriza-se por (cf. FUÀ, 1983; BECATTINI; BELLANDI; FALORNI, 1983 e INNOCENTI, 1988):

- um território intensamente povoado e pontuado por uma rede densa de centros urbanos de pequena e média dimensão;
- um padrão difuso de localização industrial predominantemente constituído por empresas de pequena dimensão;
- um suporte viário denso, estruturado pelo traçado dos principais eixos viários e complementado por uma rede capilar de estradas de menor importância;
- uma matriz rural, que permanece, anterior ao processo de industrialização.

A convergência destas características num contexto de crescente intensificação do processo de industrialização desde os anos 60 originou formas extensivas de urbanização que resultaram num modelo territorial complexo e fragmentado. O "Campo Urbanizado", um conceito utilizado em 1975 pelo IRPET-Istituto Regionale per la Programmazione Economica della Toscana, surge, assim, como uma resultante de um intenso "efeito urbano" presente numa área anteriormente rural (cf. BECATTINI; BELLANDI, FALORNI, 1983, 47-66). Paralelamente, essa nebulosa urbano-industrial difusa de características eminentemente dispersivas, articula-se com efeitos de polarização protagonizados pelos principais pólos urbano-terciários de cidades com raízes históricas profundas - para o caso da província do

Veneto, as cidades de Veneza-Mestre, Pádua e Verona; para o caso da Emilia-Romagna, as cidades de Bologna, Modena, Reggio Emilia e Parma, por exemplo (cf. ARCANGELI, 1988).

Ainda que os traços gerais do modelo territorial sejam os que se indicaram acima, definindo assim uma certa homogeneidade do mosaico geográfico no seu conjunto, a análise espacial à escala mais micro permite evidenciar descontinuidades e tipologias diferentes das que caracterizam o quadro conceptual urbanístico convencional. A intensificação e a dispersão do efeito urbano, organizadas, sobretudo, pelo traçado de eixos viários estruturantes, quebra a tradicional imagem "punctilista" e "concêntrica" da cidade, originando modelos específicos de uso do solo e de coesão territorial.

De qualquer das formas, a existência de fluxos (pessoas, mercadorias,...) organizados de forma errática e multipolar, a indefinição dos limites físicos dos aglomerados urbanos e a sequência espacial, sem solução de continuidade, de fragmentos urbanos ora semelhantes, ora distintos, encaminham-nos para uma estratégia de análise de características sistémicas que evidencia, sobretudo, a coesão funcional do conjunto e, à escala micro, i.e., dos diferentes fragmentos do sistema, as dinâmicas próprias dos diferentes elementos. Utilizando as palavras de BOERI e LANZANI (1992, 46/47), este "mosaico" sistémico tanto pode ser "uma rede interconectada e figura de conjunto, como a adição progressiva e casual de elementos parciais, de labirinto de lugares dotados de uma exclusiva coerência interna, que surgem como sequência de fragmentos urbanos".

Neste contexto, o crescimento demográfico e o aumento da intensidade do uso urbano do solo passam a deixar de ser processos exclusiva ou predominantemente "urbanos", incidindo, sobretudo, nos espaços intersticiais do campo urbanizado. Este crescimento fora dos aglomerados urbanos tradicionais, fora das "cidades", embora, aparentemente, possa ser identificado como uma das formas do processo de "contra-urbanização" (segundo DREWETT, 1980, uma das etapas do ciclo de vida das cidades; ver em INNOCENTI; GIGLI e ZAMPI, 1990), desenvolve-se, no quadro do modelo difuso de urbanização, num contexto que subverte os processos convencionais de urbanização a partir de centros urbanos claramente identificados. A propósito da região do Prato, Alberto Pedrolli vai mesmo mais longe, opondo dois modelos distintos de cidade: um de tipo "expansivo e centrífugo" (ajustado à tipologia do campo urbanizado), apoiado no aumento da capacidade de mobilidade e no alargamento extensivo do uso urbano do solo; e outro de tipo "implosivo e centrípeto", identificado com a

densificação intensiva da malha tradicional das cidades (cf. PEDROLI, 1990, 50).

Ainda a propósito da crítica ao processo cíclico da "contra-urbanização", Dematteis propõe uma interpretação alternativa que vai de encontro à tipologia expansiva e centrífuga : " a contra-urbanização consistirá essencialmente uma mudança de escala na organização territorial urbana"; essa mudança de escala traduz-se numa coesão territorial crescente e numa "dinâmica que tende a produzir modelos de localização onde a cidade e o campo, os centros urbanos, individualmente, e o conjunto do sistema urbano, adquirem configurações espaciais cada vez menos definidas localmente". Este novo contexto urbano à escala regional envolve uma "dilatação espacial da rede de interdependências funcionais". Trata-se, portanto, de um salto de escala da fenomenologia urbana (cf. DEMATTEIS, 1988, 106-115) e não da sua negação, como deixaria transparecer a interpretação semântica da palavra "contra-urbanização". Mais do que baseada na identificação de um padrão territorial contínuo, homogêneo e densamente urbanizado (já vimos que o mosaico do campo urbanizado admite fortes descontinuidades espaciais), esta nova concepção alargada da realidade urbana fundamenta-se sobretudo em critérios de coesão funcional e de identificação de redes de interrelações; é, portanto, um espaço relacional, topológico, estranho aos conceitos formais da tipologia urbana densa, centrípeta e fisicamente limitada.

Este conceito urbano de tipo "reticular" tem sido especialmente desenvolvido por Giuseppe Dematteis. O autor admite que embora o uso do conceito de "rede urbana" não seja novo - ele é utilizado para identificar um sistema de centros urbanos supostamente ligado por uma rede de relações de tipo hierárquico (modelos inicialmente desenvolvidos por Christaller e Lösch) -, a sua operacionalidade (pelo menos em termos do modelo hierárquico convencional) tem vindo a ser posta em causa. Uma das razões apontadas para essa situação reside exactamente no resultado do processo de contra-urbanização típico dos anos 80, a que já nos referimos. Por outras palavras, a progressiva densificação dos aglomerados de pequena e média dimensão nas áreas de industrialização rural difusa, acompanhada da própria densificação do povoamento e da difusão das actividades económicas (em primeiro lugar a actividade industrial, mas também os serviços), retirou a exclusividade do efeito de centralidade, aglomeração e formação de economias externas aos núcleos intensamente urbanizadas que constituíam os "lugares centrais" de maior nível hierárquico. Por sua vez, os

efeitos de especialização produtiva que distinguem os "distritos industriais" do modelo da industrialização rural difusa, capturaram fortes economias de localização, de aglomeração e de escala (externas às empresas), originando patamares mínimos de procura para funções especializadas de serviços, sobretudo de serviços às empresas, típicas dos níveis urbanos de topo do modelo hierárquico convencional. Como resultado, a redistribuição da oferta dessas funções centrais seguiu uma trajetória espacial selectiva, originando redes multipolares baseadas na estabilização e no aprofundamento das especializações locais. O modelo hierárquico tradicional tenderia, assim, para uma progressiva instabilidade e desarticulação, à medida que as relações evoluíssem para situações de maior complementaridade entre centros especializados e, por isso, de menor dependência hierárquica. Estes são, genericamente, os princípios que fundamentam a "retícula urbana" que Dematteis propõe (cf. DEMATTEIS, 1990; DEMATTEIS, 1991 e EMANUEL; DEMATTEIS, 1990). Metaforicamente, a "retícula urbana" corresponde a uma forma "explodida", à escala regional, dos aglomerados urbanos convencionalmente definidos por áreas urbanas contínuas e territorialmente limitadas (cf. DEMATTEIS, 1991, 261).

Nas áreas de industrialização rural difusa, uma das formas típicas que assumem os novos padrões desta "cidade difusa" à escala regional corresponde àquilo que Boeri e Lanzani denominam como a "estrada-mercado" : "... segmentos ou eixos de estrada que nos últimos anos foram rapidamente povoados por actividades comerciais ... dispostas, no caso em que o modelo não se estruturou em alguma coisa pré-existente, numa lógica de relação com a estrada e não de uma lógica de relação entre os edifícios" (cf. BOERI; LANZANI, 1992, 51). Esta forma de cidade linear, combinando usos do solo que existem, de uma forma compacta, nos aglomerados urbanos convencionais (habitação, comércio, serviços, equipamentos, estabelecimentos industriais,...), constitui um elemento alternativo de referência e de polarização às outras tipologias dos lugares centrais mais correntemente utilizadas. A sua referenciação é-lhe atribuída por um efeito de acessibilidade, quer para aqueles que ela contém, quer para um fluxo contínuo de passagem que a torna acessível a uma vasta área de influência não necessariamente contígua do ponto de vista espacial; " a estrada-mercado tende, por si só, a tornar-se um ponto de referência na urbanização difusa: lugar com todos os efeitos "centrais" de consumo, mas também lugar de encontro e lazer" (BOERI; LANZANI, 1992, 51).

O modelo da urbanização difusa não se esgota, no entanto, na estrada-mercado. Para além do próprio crescimento aglomerado das cidades que pré-existiam (ao processo de industrialização e de intensificação da urbanização difusa) - cujos "limites", de resto são bastante imprecisos (coalescendo com a cidade-estrada) -, há ainda outras tipologias de formação mais recente que se estruturam a partir de nós de forte conectividade e que correspondem às intersecções dos eixos principais que estruturam a urbanização difusa. O modelo de conjunto resulta, portanto, de "uma gramática compósita" que articula o "isótopo" da dispersão com a "força de gravidade" de alguns núcleos com configurações mais estáveis (cf. BOERI; LANZANI, 1992, 50).

O mosaico completa-se com a existência de espaços abertos mais ou menos extensos e contínuos, limitados (mas também pontualmente interrompidos) pelo território edificado. Desde as grandes manchas de matos e florestas, até aos usos agrícolas do solo com uma estrutura fundiária mais retalhada pela retícula urbana, estes espaços não construídos constituem o que resta da matriz rural da cidade difusa. Em situações de maior densidade do povoamento e da localização das actividades económicas e, ao mesmo tempo, na ocorrência de uma maior pulverização da propriedade fundiária, a grande questão está em perceber o novo estatuto que está atribuído a esta tipologia de espaços; são, como adiantam Boeri e Lanzani, "peças de uma nova condição urbana ... normalmente ignoradas pelos planos por serem demasiados extensos para se tornarem parques urbanos ou jardins, e demasiado reduzidos para serem destinados a um uso agrícola extensivo" (BOERI; LANZANI, 1992, 53). Numa análise atenta do sistema sócio-económico-territorial, estes espaços são uma das bases das estratégias da pluriactividade típicas do modelo de industrialização rural difusa, ao mesmo tempo que são altamente pressionados e servem de reserva territorial para a construção urbana. Numa perspectiva de planeamento e de regulação do uso do solo, correm o risco de serem entendidos e rigidificados como um destino agrícola próprio de um modelo a que já não estão adaptados. A resolução desta tensão passa exactamente por decifrá-los como elementos territoriais da tal "nova condição urbana" e, a partir daí, ajustar-lhes soluções consequentes.

Juntamente com outros, este é um dos problemas da política urbanística para a cidade difusa. A qualificação de um espaço público às vezes contraditório (existente, por exemplo, na cidade-estrada onde se misturam os usos contraditórios da estrada e da rua), a política de localização de

equipamentos, a monitorização da localização industrial, a requalificação dos aglomerados urbanos "polares", a gestão de recursos naturais (nomeadamente os recursos hídricos, normalmente com altos níveis de poluição industrial e de resíduos domésticos), a infraestruturação urbana, etc., etc., são alguns problemas recorrentes do urbanismo próprio do modelo difuso, que aqui ficam apenas enunciados (para o caso do Médio Ave, ver, a este respeito, PORTAS, 1986 e PORTAS, SÁ; AFONSO, 1990).

No quadro do NO industrializado, este tipo de modelo é claramente identificável e tem sido, sobretudo estudado no caso do Médio Ave, do Vale do Sousa e da área de industrialização difusa entre Aveiro e Stª Maria da Feira (cf. SÁ, 1986; PIRES, 1983; RÉIS, 1989, DOMINGUES, A.; MARQUES, T., 1987; PORTAS, 1986; CDEE, 1989; QUATERNAIRE, 1992 e 1992 a). Embora menos conhecido (mas também referenciado e estudado nos Estudos de Base para os Planos Directores Municipais, caso, nomeadamente de Stª. Maria da Feira), o modelo estende-se também imediatamente a Sul da AMP na NUT do Entre Douro e Vouga.

3. Características das formas de organização da produção e da oferta dos Serviços às Empresas

O segundo conjunto de razões que sustenta a não adequação da Teoria dos Lugares Centrais enquanto base teórica para a explicação da ocorrência dos Serviços às Empresas reside na não inclusão do "princípio da aglomeração" na formalização dessa teoria. Essa concentração é em parte explicada pelas características da organização da produção e da oferta desse tipo de serviços (cf. PRICE, BLAIR, 1989, 87; CAMAGNI, 1990, 53; DANIELS, 1985, 75; DEMATTEIS, 1988; e SASKIA, 1991, 104, entre outros). Contrariamente aos pressupostos da Teoria dos Lugares Centrais, a emergência, diversificação e aglomeração dos Serviços às Empresas não está tão dependente das relações entre o alcance dos serviços prestado e dos patamares de procura no contexto do mercado local ou regional, tal como é definido por esses pressupostos (cf. DEMATTEIS, 1988, 109). A este propósito, R. Camagni adianta que "a territorialidade do espaço económico não está apenas ligada à organização dos mercados de destino dos bens de consumo final, mas também à organização da produção (...) o espaço ou o meio local mantém uma relevância inegável enquanto:

- mercado dos factores produtivos (do trabalho, em particular) e dos inputs intermédios;
- âmbito no qual se manifestam fenómenos de sinergia e de complementaridade;
- âmbito no qual mais facilmente circula a informação;
- operador que permite a redução dos custos de transacção (custos associados às relações de mercado entre duas fases de um determinado processo de produção);
- operador que permite a redução da incerteza inerente aos processos produtivos" (cf. CAMAGNI, 1990, 63).

A produção destes serviços baseia-se sobretudo na concentração e na troca de informação, requerendo uma base diversificada de concentração de recursos materiais e imateriais que favoreçam as condições para o acesso e difusão dessa informação: "... tendo em consideração que o atributo central da informação é o de estar espacialmente baseada, a proximidade emerge como uma chave para a obtenção dessa informação" (SASKIA, 1991, 104). Assim sendo, o processo de concentração dos serviços às empresas nas maiores aglomerações urbanas e metropolitanas resulta fundamentalmente da proximidade entre a oferta de serviços afins, num contexto de uma cada vez maior especialização inter-empresas, e, ao mesmo tempo, de uma cada vez maior complementaridade e interrelação entre essas empresas.

Este efeito de sobre-aglomeração metropolitana típico dos padrões de localização dos serviços às empresas introduz um factor suplementar de tensão, tendo em vista a Teoria dos Lugares Centrais. Assim, o princípio da "filtragem descendente" que, de acordo com essa teoria, caracteriza a ocorrência das funções centrais nos centros urbanos de hierarquia intermédia e inferior (em relação à metrópole principal), resulta parcialmente invalidado (cf. EMANUEL, C.; DEMATTEIS, G., 1990).

Tendo em conta o padrão de ocorrência dos Serviços às Empresas nos escalões intermédio e inferior da rede urbana, os resultados daquela sobre-concentração podem resultar em, pelo menos duas situações distintas:

- a primeira caracteriza-se por uma forte ruptura entre o nível de centralidade metropolitano e os centros urbanos de "segunda linha". Nesta situação existe uma forte dualidade entre a grande concentração dos

serviços às empresas no(s) lugar(es) central(ais) das regiões centrais fortemente desenvolvidas, e a quase ausência desses serviços nos lugares centrais das regiões marginais e periféricas caracterizadas por uma base produtiva muito débil;

- a segunda caracteriza-se pela ocorrência de funções especializadas e qualificadas de Serviços às Empresas (organizados em "fileiras" especializadas de acordo com um princípio de articulação vertical com a especialização da base produtiva local), em centros urbanos onde, segundo o princípio hierárquico da filtragem descendente, tal não deveria acontecer (cf. DOMINGUES, 1992, 119)

Na primeira situação, a estruturação da rede urbana segue, grosso modo, os pressupostos do Modelo dos Lugares Centrais. Na terceira, o modelo subverte-se por acção de processos de desconcentração selectiva de serviços. De acordo com os processos estruturantes da formação de "retículas urbanas" proposto por G. Dematteis, uma tal situação anula parcialmente o efeito hierárquico, originando, em contrapartida, um conjunto de relações funcionais mais equivalentes/equilibradas, assentes em especializações, i.e., em grupos/fileiras de serviços que se associam espacialmente segundo um princípio de complementaridade funcional, independentemente da dimensão dos níveis urbanos onde se localizam e das hierarquias de cada uma das funções que compõem esses "cachos" especializados.

Este modelo alternativo a um sistema baseado apenas no princípio da dependência hierárquica origina, ainda segundo G. Dematteis e C. Emanuel, uma malha policêntrica de centros urbanos especializados, que caracterizam a estrutura das centralidades na malha reticular (cf., entre outras publicações, EMANUEL, C., 1990; EMANUEL, C.; DEMATTEIS, G., 1990 e DEMATTEIS, C. 1988).

Este tipo de modelo alternativo de estruturação urbana tem sido especialmente desenvolvido tendo como base estudos empíricos realizados nos "distritos industriais" ou "sistemas locais de produção" que caracterizam o Nordeste e o Centro da Itália (o modelo NEC)

O conceito de Sistema Local de Produção "é usado para salientar a importância da variável territorial (...), de um processo de territorialização" cujo resultado abrange um conjunto complexo de "identificações culturais, económicas e sociais criadoras de condições favoráveis para a produção

combinada de efeitos externos, eles próprios condutores do desenvolvimento da actividade económica" (COURLET, PECQUER, 1991, 309, subl. nosso).

Trata-se, portanto, de uma visão mais "sociológica e geográfica" da economia regional, através da qual o quadro de estudo das condições do desenvolvimento económico passa a enquadrar os efeitos de sinergia internos ao sistema produtivo, os quais ultrapassam o contexto restrito da circulação das mercadorias e dos serviços inter-empresas, e as lógicas restritas do mercado. Os efeitos de concorrência, mas também de cooperação, as vias de circulação da informação e da inovação, as culturas empresariais e as relações de trabalho, as formas de reprodução social do trabalho, as formas institucionais locais de regulação da esfera económica e social, etc., são, assim, partes constituintes de "culturas e identidades" locais, de "redes de proximidade cultural" que legitimam a pertinência do quadro territorial como "elemento de estabilização para os actores do processo de desenvolvimento" (COURLET, PECQUER, 1991, 310).

Este tipo de aproximação "territorializada" do desenvolvimento teve como principal antecedente o contributo do trabalho de um conjunto de autores italianos cuja produção se desenrolou ao longo da segunda metade de década de 70 e durante os anos 80 (ver, p.e., BAGNASCO, 1983; FUÀ & ZACCHIA, 1983; GAROFOLI, 1983 e 1991; BECATTINI, 1983, 1987 e 1992; BELLANDI, 1991 a e 1991 b; BRUSCO, 1991; CAPPELLIN, 1990; CAMAGNI, 1990 e 1991; SFORZI, 1991; e PACI, 1983, entre outros, ver também bibliografia citada em FUÀ e ZACCHIA, 1983 e SFORZI, 1991).

Desta produção saiu um corpo de modelos e conceitos afins, que entretanto se banalizaram e do qual passamos a citar os mais recorrentes:

- "Área-sistema",
- "Sistemas Produtivos Locais",
- "Industrialização Difusa",
- "Distrito Industrial" (este na sequência da reformulação do conceito original de Marshall),
- "Campo Urbanizado",
- "Industrialização Periférica",
- "Modelo NEC- Nordeste e Centro Italiano", e
- "Terceira Itália".

Os máximos divisores comuns deste conglomerado conceptual apontam para uma estratégia de abordagem pluridisciplinar, através da qual, em contextos territoriais definidos, se explicitam, utilizando a metodologia proposta por Fabio Sforzi, os modos de articulação e de interdependência entre padrões económicos, sociais e geográficos (cf. SFORZI, 1991).

Relativamente ao padrão económico, a análise de tipo "meso-económica" valoriza, sobretudo, o estudo das redes de relacionamento, da coesão de sistemas especializados de produção industrial constituídos predominantemente por PME's especializadas em diferentes operações das fileiras de produção. Estes sistemas integrados de empresas supõem diferentes soluções de interdependência e de coesão que não se esgotam apenas na simples transacção de mercadorias e produtos semi-finais. Para além disso, salientam-se também a existência de formas cruzadas de participação no capital das empresas; a frequência do envolvimento de laços de parentesco e de inter-conhecimento que atravessam essas redes e que são importantes, nomeadamente, em termos de origem do investimento e de capacidade de auto-financiamento; as soluções contratuais e acordos formais ou informais; a formação de associações e consórcios, etc. No conjunto, salientam-se as economias de aglomeração (cf. GAROFOLI, 1983) e de custos de transacção que actuam ao nível geral do sistema e, também, os efeitos de flexibilização medidos em termos da versatilidade de resposta do sistema à variabilidade dos mercados, dos produtos, aos ajustamentos de ciclos e quantidades de produção, à difusão da inovação tecnológica, etc..

Segundo alguns autores (cf. FUA, G.; ZACCHIA, 1983), são exactamente os resultados da fluidez e do modo de articulação do sistema no seu conjunto que evitam as deseconomias próprias da pequena dimensão empresarial que, predominantemente, caracterizam os elementos desse sistema. Os tipos de especialização produtiva mais referidos nas "Áreas-Sistema" do NEC Italiano envolvem normalmente os sectores ditos tradicionais (têxtil, vestuário, calçado, couro, mobiliário, cerâmica, ourivesaria, alimentar, etc.), cuja trajectória histórica surge na sequência, *senza fratture*, da existência anterior da produção artesanal de produtos afins.

Mais recentemente, esses complexos produtivos evoluíram para produtos *design-intensivos* (em fileiras como a têxtil, vestuário, calçado e cerâmica), com uma incorporação qualitativa e tecnológica crescentes - confirmando, assim, a flexibilidade do sistema, nomeadamente no que respeita à existência de condições propícias à inovação e à formação e reprodução de saberes -, e com uma maior densidade e coesão institucionais - traduzidas

em termos da emergência de instituições especializadas na área do design, da formação profissional, da assistência técnica e tecnológica, da informação sobre mercados, etc.. Finalmente, acentuou-se também o carácter eminentemente exportador dos diferentes sistemas, vindo-se assim a confirmar a sua capacidade competitiva e a viabilidade alternativa a um modelo de concentração e de integração vertical típico da indústria massificada. De resto, é a própria lógica de produção e distribuição de "produtos-moda" orientados para o consumo final, a grande diferenciação do produto e do consumo, a rotação dos modelos, a pequena série, a resposta a tempo e com prazos cada vez mais apertados, etc., que, a este respeito, vêm a subverter as tradicionais economias de escala ao nível das unidades de produção (donde resultavam o gigantismo e as soluções de integração vertical), rigidificando e inviabilizando essas soluções, e favorecendo os modelos reticulares de integração flexível. Para além disso, quer a "instabilidade" tecnológica (nomeadamente a introdução de tecnologias de CAD/CAM e de máquinas programáveis), quer a própria flexibilidade inerente a uma cada vez maior gama de tecnologias e processos de fabrico, tornam a pequena escala e a PME mais ajustadas a essa renovação constante.

As condições de sustentação e a competitividade destes conglomerados integrados de produção são também problemáticas que normalmente são esclarecidas através de uma leitura sistémica e meso-económica. Queremos com isto dizer que, para além do estudo das condições e das trajectórias de modernização inerentes às empresas e às capacidades empresariais individualmente consideradas, o que se salienta são, sobretudo, as virtualidades do sistema e as possibilidades deste gerar economias de escala, de aglomeração e de transacção propícias a uma cada vez maior especialização e segmentação dos processos produtivos, a uma maior densidade e articulação do conjunto, e à emergência de formas de coordenação do todo sistémico. Uma dessas formas de regulação é exemplificada por Giacomo Becattini a propósito da acção dos "buyers" e dos "impannatori" cuja função é a de "fazer a ligação entre os mercados externos e as capacidades internas de produção ... o "impannatore" (ou outros como ele) joga um papel de catalisador... para sobreviver tem que injectar inovações no sistema ...criando e consolidando uma estrutura muito maleável e versátil ... jogando um papel mais importante que o da empresa" (BECATTINI, 1992,161).

É necessário, no entanto, referir também que as diferentes formas de coordenação dos sistemas produtivos não se esgotam na acção difusa de operadores do tipo dos *impannatori* (uma forma de organização vertical típica do sistema têxtil da região de Prato e que operam ao nível da venda do produto final). Outros autores (cf. MARCHESI, 1986 e SCOTT, 1986) salientam a importância dos agentes de compras, os *buyers*, de cadeias internacionais de distribuição e de grandes empresas, como a Benetton, que, neste último caso, controlam quer os sistemas de subcontratação, quer o sistema de distribuição comercial em regime de *franchising* (cf. RIVIÈRE, 1990). As empresas *trading* constituem também uma outra solução de ligação entre os sistemas produtivos locais e os mercados de destino das exportações. Como divisor comum da acção destes operadores, regista-se, sobretudo, o seu efeito de "integração produtiva e de redução das desvantagens que ... derivam da excessiva fragmentação ... ou de meio de conseguir uma dimensão operativa mais ajustada à comercialização" (SCOTT, 1986, 46). Este tipo de modelo funciona sobretudo em sectores como o calçado, o vestuário, o mobiliário, o alimentar ou a ourivesaria, onde os *buyers* operam como intermediários externos, reduzindo assim cada vez mais o espaço da intervenção das empresas de produção nos mercados de destino final do produto (cf. MARCHESI, 1986, 112/113). Trata-se, portanto, de situações em que a organização dos sistemas produtivos locais não se esgota apenas em processos de interdependência mais ou menos equivalentes, mas que contêm também relações de subordinação; tal é o caso da indústria de máquinas de empacotar que, na província de Bolonha, envolve um sistema de cerca de 300 empresas e 10000 trabalhadores, das quais "nenhuma controla a fase final da produção: a empresa donde sai o produto final não faz senão a montagem das peças fabricadas por toda a cadeia de produtores" (cf. RIVIÈRE, 1990, 324/325).

A inclusão e a importância das actividades de serviços na estruturação dos sistemas produtivos locais resulta de uma lógica de aprofundamento da divisão do trabalho que não toca apenas as funções ditas produtivas, passando a englobar um número cada vez maior de Serviços às Empresas em funções, como é o caso, de carácter estratégico em termos da sobrevivência do sistema. A integração dos Serviços às Empresas na lógica dos sistemas locais de produção é uma questão que desenvolveremos adiante (Cap.IV.II) e que, de resto, raramente é contemplada pelos primeiros estudos sobre a Terceira Itália.

No que concerne à questão das tendências de localização e da oferta dos Serviços às Empresas, este tipo de modelo de localização industrial corresponde, resumidamente, a aglomerações em quadros territoriais extra-metropolitanos de sistemas produtivos industriais especializados. Estas aglomerações constituem potenciais de procura local de serviços e proporcionam condições favorecedoras de efeitos multiplicadores e cumulativos que adensam e diversificam a teia de relações inter-empresas industriais e de serviços.

Retomando a proposta teórica da "retícula urbana" de G. Dematteis, a estrutura policêntrica da centralidade urbana típica desse modelo apoia-se exactamente na existência de limiares mínimos de procura de serviços, especialmente daqueles que complementam as especializações típicas dos Sistemas Produtivos Locais.

Potencialmente, constituem-se, assim, condições para que esta retícula urbana periférica consiga fixar um suporte especializado de oferta de Serviços às Empresas alternativo ao efeito sobre-polarizador da metrópole central.

Como veremos para o caso das áreas de industrialização difusa e dos sistemas industriais do NO de Portugal (Cap. I e Cap.IV.II), as condições de evolução para a estrutura reticular nem sempre se verificam. Para isso contribui a própria dimensão e densidade dos Sistemas Produtivos Locais, o tipo de empresas e sectores dominantes, a sua maior ou menor propensão para a procura de serviços especializados, e as formas de inserção regional e internacional dos seus mercados. Especialmente nos casos em que o carácter parcialmente endógeno desses sistemas produtivos é fortemente complementado por formas de inserção mercantis extrovertidas e dependentes, verifica-se uma menor capacidade de catalização e de fixação local de Serviços às Empresas, a favor do reforço da centralidade metropolitana e da sub-dotação desses serviços na malha urbana local.

Atendendo a esta diversidade, não é só a "insuficiência do modelo hierárquico" (DEMATTEIS, 1988, 108) que está em causa, como também as próprias dificuldades da dinâmica de formação da alternativa "reticular". Atendendo às dinâmicas de localização dos Serviços às Empresas e aos efeitos de centralidade urbana induzidos por este tipo de actividades, o que se verifica, então, é um processo de reestruturação das rede urbana regional que resulta do compromisso entre aqueles dois tipos de modelos.

Chegados a este ponto, e seguindo as principais linhas orientadoras da discussão sobre o modelo hierárquico ou reticular resultante da ocorrência dos Serviços às Empresas, parece-nos claro que estão em jogo dois processos aparentemente contraditórios, mas, de facto, complementares: os processos explicativos da concentração desses serviços, por um lado e, por outro, os processos de dispersão. Os primeiros, claramente dominantes, explicam sobretudo os efeitos de aglomeração destes serviços nos grandes centros urbanos e especialmente, nas áreas metropolitanas; os segundos informam as condições através das quais, ao nível regional, se processam as tendências de desconcentração (i.e., de ocorrência não concentrada) nos centros urbanos não metropolitanos. Sistematizaremos de seguida as características de uns e de outros.

4. Serviços às Empresas - processos de concentração e de dispersão geográfica

4.1. Os processos de concentração

Um dos estudos pioneiros sobre os processos de aglomeração dos Serviços às Empresas em contexto metropolitano, é indiscutivelmente o trabalho de J.B. GODDARD sobre a localização destes tipo de serviços na área central de Londres, especialmente no contexto da concentração espacial dos serviços na City. Este estudo foi realizado tendo como objectivo a definição de políticas de desconcentração de escritórios - no âmbito da acção do South-east Economic Planning Council - do centro de Londres para outras áreas da região do SE da Inglaterra (cf. GODDARD, 1973).

Da metodologia seguida e das conclusões desse estudo resultou o desenvolvimento de um corpo de conceitos auxiliares sobre a explicação dos processos de aglomeração das actividades de Serviços às Empresas ("office establishments", nas palavras do autor).

Esses conceitos foram retomados e desenvolvidos posteriormente por outros autores e constituem hoje o suporte do corpo principal da teorização sobre os processos de aglomeração dos Serviços às Empresas. Convém, no entanto, clarificá-los e apresentá-los previamente, no próprio contexto em que o autor os desenvolveu.

Os pressupostos estruturantes sobre a questão da aglomeração podem ser, assim, traduzidos pelas seguintes afirmações:

- " ... particularmente no centro da cidade, estas diferenças funcionais (entre os vários tipos de escritórios) assumem um significado relevante pelo facto das actividades de um determinado tipo de escritórios serem, frequentemente, complementares em relação a outras. Esta complementaridade - que, na maior parte dos casos, permite às empresas a obtenção de certas economias externas - dá origem a repetidas interacções entre diferentes escritórios, assumindo a forma de fluxos de informação, especialmente através de contactos pessoais"

- " As áreas centrais das grandes cidades consistem, por isso, num complexo de redes de comunicação. Dentro destas redes, os fluxos agregados de informação estão longe de ser aleatórios. Dada a natureza específica dessas complementaridades, é de esperar que certos grupos de funções (office functions) estejam intimamente ligadas mutuamente e que ocorram conexões menos intensas com funções que façam parte de outros grupos. Desta forma, os "produtos" de uma actividade de escritório (office establishment) podem constituir os "inputs" de outra. A rede de ligações entre funções pode ser, então, definida como um sistema, dentro do qual ocorrem um certo número de sub-sistemas inter-relacionados. Tais sub-sistemas podem ser equacionados como "office complexes", análogos, em muitos aspectos, aos complexos industriais. Um dos objectivos básicos deste estudo foi o de identificar tais complexos, através da medição das ligações entre os diferentes tipos de escritórios, e especificar a intensidade dessas ligações, percebendo, particularmente, até onde é que elas dependem da proximidade espacial" (GODDARD, 1973, 114, subl. nosso)

A primeira questão subjacente ao tipo de argumentação apresentada por J. Goddard é a de que a base da explicação sobre os processos de aglomeração dos serviços terá que ser construída a partir do conhecimento das formas da organização da oferta dos serviços, dentro do pressuposto de que essa organização se faz num contexto sistémico de relações entre empresas, numa lógica de complementaridade e de troca de informação.

O quadro teórico que o autor nos propõe é, pois, de natureza "meso-económica", tal como Courlet e Pecquer defendem para a compreensão das mudanças que presentemente se verificam nas estruturas industriais: o conceito de meso-economia "não é apenas o que é deixado pela micro e pela

macro-economia; (esse conceito) deriva da importância das interrelações complexas" que se estabelecem segundo estruturas de redes de relações entre empresas. Por sua vez, o conceito de rede pode ser visto de duas formas: como resultante de estratégias organizadas que envolvem várias empresas, e como "elemento que fornece uma estrutura para dinâmicas de base territorial e para a implementação de sinergias locais, através da produção de "externalidades" específicas" (cf. COURLET; PECQUER, 1991, 306, subl. nosso). Para P. Veltz, as redes não são apenas o suporte das transacções inter-empresas, mas também "estruturas estratégicas fundamentais que permitem agregar os actores em fileiras (chaînes) onde os custos e os ganhos de integração (funcional) são o factor económico essencial" (VELTZ, 1990, 65). Storper e Scott reforçam também esta ideia, defendendo que:

" as redes móveis das inter-relações transaccionais no contexto dos aglomerados complexos de negócios (business complexes) são, ao mesmo tempo, o meio e o resultado da actividade empresarial" (STORPER, M.; SCOTT, A.J., 1989, 31, subl. nosso).

O conceito de "economias externas" (ou externalidades) é também utilizado por J. Goddard, salientando, assim, a importância do processo de territorialização das relações inter-empresariais. O conceito de economia externa (originariamente utilizado por Marshall, 1906) perde, desta forma, o carácter vago de uma variável externa exógena às condições de produção ao nível individual de cada empresa, para assumir uma raiz eminentemente territorial resultante da estruturação de (nas palavras de Goddard) "redes complexas de comunicação" estabelecidas em contextos de "proximidade espacial".

Ainda na sequência da conceptologia proposta por Marshall (cf. BECATTINI, 1987), o efeito de aglomeração resultante da densificação progressiva desse tipo de redes aproxima-se bastante das estruturas relacionais que definem os sistemas industriais sócio-territoriais, típicos dos "distritos industriais" (cf. também COURLET; PECQUER, 1991, 308). De resto, J. Goddard recorre-se também deste tipo de analogias quando refere as semelhanças entre os "complex networks" que se estabelecem entre as actividades de serviços - "office complexes" - e as actividades industriais - "industrial complexes".

A dinâmica de concentração dos Serviços às Empresas nos grandes aglomerados urbanos pode, assim, definir-se como um processo de "aglomeração em rede", o qual, juntamente com a concentração da procura

(traduzida pela aglomeração metropolitana das sedes das empresas industriais e de serviços), constitui um dos motores principais que está na base das dinâmicas de expansão e diversificação da oferta metropolitana de serviços. Este tipo de dinâmicas aglutinam um conjunto muito diversificado de agentes e processos, dos quais se podem destacar:

- a). A mobilidade inter-empresas de gestores e quadros qualificados, o que, frequentemente, explica a facilidade com que emergem novas empresas de serviços ("start-ups"), sobretudo em sectores onde a importância do capital-informação e conhecimento do mercado se sobrepõem à dificuldade de obtenção de um limiar crítico de investimento em capital fixo e de uma escala apropriada para a produção mercantil do serviço. Numa dinâmica deste tipo, e contrariamente ao que acontece com o padrão de distribuição dos serviços dirigidos ao consumo final, a fraca incidência das economias de escala em muitas actividades de Serviços às Empresas não implica uma tendência para a localização junto de uma clientela industrial não urbana e espacialmente desconcentrada (situação bastante vulgar em áreas de industrialização periférica). Tal como S. Illeris defende, existe, ao contrário, uma razão para que o processo de aglomeração se reforce: a prestação dos Serviços às Empresas envolve, normalmente, uma deslocação ao cliente, o que faz com que a incidência dos custos de transporte, em comparação com os serviços dirigidos ao consumidor final, não se faça sentir da mesma maneira nem origine, por isso, um padrão de distribuição de tipo "Christalleriano": "as empresas de "producer services" que possuam uma clientela reduzida e dispersa, não podem localizar-se, possivelmente, num lugar central, mesmo que tentem minimizar as distâncias aos seus clientes" (ILLERIS, 1991, 99). A aglomeração urbana dos factores eminentemente informacionais da produção dos serviços constitui, por isso, uma razão de maior peso para o reforço do efeito de concentração, sobretudo para os serviços de conteúdo informacional mais inovador.
- b). A disponibilidade de um mercado de trabalho qualificado e diversificado. Esta disponibilidade pode equacionar-se a dois níveis distintos: o primeiro resulta da importância da metrópole como local de oferta de uma diversidade de diplomas profissionais (questão que se relaciona com a aglomeração específica da oferta

da Formação Profissional, sobretudo na sua componente de ensino médio e superior nas áreas das tecnologias e da gestão); o segundo interliga-se com a alínea interior, evidenciando as trajectórias profissionais dos investidores e quadros, nas quais os processos do "aprender-fazendo" são mais importantes do que o diploma de origem (ou a sua ausência). Num e noutro caso, a metrópole assume-se como um mercado interno de trabalho qualificado e diversificado em que o confronto entre a procura e a oferta é atravessado por redes de inter-conhecimento, cuja coesão se vai adensando à medida que amadurecem os processos de concorrência e de inter-visibilidade das empresas (e do seu efectivo humano). A concentração e a diversidade das qualificações profissionais proporciona, por outro lado, um contexto social do tipo "meio inovador" (segundo AYDALOT, 1986; ver também Cap.I), favorecedor de processos de imitação, de emulação, de inovação tecnológica e organizacional e de difusão da informação, particularmente da informação inovadora (cf. também MAILLAT, 1991).

Para além da concentração e da diversificação da oferta de ensino e formação profissional como factores de atractividade e de aglomeração das actividades de Serviços às Empresas, é importante também incluir o potencial de Investigação e Desenvolvimento, I&D, normalmente polarizado também pelas grandes metrópoles. A presença destas actividades e dos recursos humanos nelas envolvidos constitui mais um elemento de valorização dos "meios inovadores", tendo em conta os efeitos de geração, acesso e de difusão de inovações que estas estruturas e agentes induzem ao nível dos sistemas produtivos: "These complexes are important for passing on skills and know-how and, above all, for updating them and keeping them abreast of technological development and market requirements" (MAILLAT, 1991, 269).

- c). A estruturação de redes de organização da oferta de serviços. A progressiva estabilização destas redes supõe graus distintos de formalização cujos limites se podem situar entre a constituição de grupos juridicamente assumidos como tal e a existência de relações informais e descontínuas entre empresas, profissionais liberais e instituições de matriz pública ou privada; entre estes limites, o espectro contém uma diversidade de tipologias de relacionamento em rede que, as mais das vezes, envolvem participações cruzadas de capital entre empresas ou sócios de empresas. Este tipo de redes

a que já nos referimos abundantemente acima, resultam da minimização de "custos de transacção" (cf. MARTINELLI, 1991, 26 e COURLET; PECQUEUR, 1991, 306/7, para um melhor desenvolvimento sobre este conceito, inicialmente utilizado por Coase, 1937 e retomado por Williamsom, 1975, 1980 e 1986), que envolvem o relacionamento inter-empresas num contexto de crescente especialização e, ao mesmo tempo, de aumento da coesão funcional entre empresas.

A utilização conceptual das "scope economies" ("economias de gama", que envolvem a tendência para a oferta de um leque diversificado de serviços, permitida pelo aprofundamento de uma mesma clientela-alvo, por afinidade tecnológica na produção desses serviços, pelo aproveitamento de capacidades profissionais polivalentes,...), por exemplo, informa claramente muitos dos tipos de afinidades que se estabelecem entre estes sistemas flexíveis de produção, caracterizados, ao mesmo tempo, por uma crescente deriva para a especialização inter-empresas e, paralelamente, pelo aumento do efeito de coesão do conjunto e da densidade da circulação da comunicação e da informação. Paralelamente, a obtenção de economias de escala em serviços mais standardizáveis pode originar redes de filiais e de representantes, cujos limites se traduzem no custo/eficiência da expansão da rede a novas clientelas. Fora destas redes intrinsecamente ligadas às especificidades da produção de um determinado leque de serviços que uma empresa ou "grupo" disponibilizam, existe todo um relacionamento derivado da procura de serviços com carácter mais horizontal onde se incluem, por exemplo, as redes de fornecimento de material de escritório, consumíveis, ou da prestação de serviços rotineiros na área bancária, seguros e fiscal, de limpeza, de transporte de mercadorias, segurança, recrutamento e selecção de pessoal, etc.

- d). O conjunto de catalisadores do processo de aglomeração em rede atrás explicitados, constitui um dos suportes mais importantes da densificação e da crescente facilidade da circulação e do acesso à informação. Para além da simples complementaridade funcional e da proximidade física entre empresas (explicadas pela lógica das trocas, do mercado, das economias de transacção, etc.), a "territorialização" metropolitana do processo de aglomeração introduz este tipo de externalidades (as que resultam do processo de circulação de informação e de difusão de inovações), que são

especialmente importantes em actividades, como as dos serviços, em que a componente informacional detém um papel estratégico. A operacionalização de conceitos como o de "sistema local de produção", "meio inovador", "meio incubador" e de outros que explicitamente territorializam as redes de relacionamento económico, destacam cada vez mais a importância da sociabilidade inerente aos negócios e à actividade económica como elemento fundamental da criação das "externalidades" e da diminuição dos custos de produção e de transacção (cf. COURLET; PECQUER, 1991). Territorialmente, a aglomeração em rede como suporte e agente da difusão da informação e da inovação, opera ao nível do contexto local (o "estar na praça", utilizando a linguagem do meio dos negócios) e ao nível da relação deste com os pólos e as redes mais alargadas, nomeadamente as internacionais. A densidade e a qualidade da informação, por sua vez, mobilizam os factores informacionais inerentes quer à evolução da oferta (tecnologias, recursos humanos, inovação organizacional, novos serviços,...), quer à da procura (conhecimento e acesso aos mercados, proximidade aos centros direccionais, ...). O carácter pessoalizado que caracteriza a relação de produção e de prestação de muitas actividades de serviços (sobretudo dos denominados "business services", mas não só), o contexto fragmentário da oferta (veja-se o caso dos serviços em que domina o exercício de profissão liberal), constituem factores que orientam e centram nas pessoas, mais do que nas empresas, o núcleo mediador, o suporte e o sentido das trajectórias da circulação da informação. Empiricamente, esta realidade traduz-se no tipo de trajectórias que originam os processos de criação de empresas, os novos investimentos, os "spin off", e a forte mobilidade inter-empresas que referimos nos pontos anteriores.

Em complemento dos processos de aglomeração dos Serviços às Empresas inerentes às condições da organização da oferta dos serviços, F. Martinelli desenvolve também a questão da tendência de aglomeração urbana das sedes sociais das empresas e grupos económicos (clientes potenciais daquelas actividades de serviços), como explicação para o reforço da polarização espacial dos Serviços às Empresas (Producer Services):

" Na busca da explicação para uma tal polarização espacial, as características da procura - isto é, da procura gerada pela estrutura produtiva industrial -, jogam um papel fundamental. Em particular, deve ser considerada

determinante a divisão espacial do trabalho levada a cabo pelos grupos empresariais multinacionais e multilocalizados, bem como a concentração espacial, num grupo restrito de regiões, das sedes dos grupos económicos e das empresas de produção de carácter avançado. Do lado da procura, a necessidade da proximidade física e das economias de aglomeração envolvidas no processo de produção e distribuição dos serviços, reforça a concentração espacial" (MARTINELLI, 1991 a, 70).

Este tipo de concentração envolve o reforço da capacidade direccional das grandes metrópoles, nomeadamente no contexto internacional, não só ao nível económico como a outros níveis (cultural, social, administrativo, de decisão política, etc.). A propósito de Paris e da sua área metropolitana, J-F. Carrez resume esta capacidade de polarização como:

" uma concentração excepcional de poderes políticos de decisão, de administração, culturais, económicos e sociais. Ora, é a presença do poder de decisão que suscita o desenvolvimento de actividades terciárias de acompanhamento das funções de previsão, de escolha e de direcção. Essa presença atrai cada vez mais uma série de actividades "heliotrópicas", que vivem da proximidade do poder, da informação e da influência: a concentração do poder político contribuiu largamente para provocar a do poder económico" (CARREZ, 1991, 17).

Nas condições actuais de forte internacionalização da economia, este reforço da capacidade direccional das grandes metrópoles da economia-mundo induz factores de sobrepolarização e de concentração, sobretudo de funções de serviços ao mais alto nível, nomeadamente ao nível financeiro. Estas metrópoles constituem nós estratégicos, "Informational Cities", de um "Espaço de Fluxos" (no sentido de CASTELLS, 1989):

"... a globalização, juntamente com uma contínua concentração do controlo económico, dotou as grandes cidades de um papel-chave na gestão e no controlo dessa rede global (...). Juntamente com a presença dos maiores grupos empresariais e bancos comerciais, existe agora também um mercado (marketplace) alargado constituído por uma multiplicidade de grupos empresariais de serviços avançados e de instituições financeiras não bancárias. Desta forma, assistimos à importância crescente de cidades como Nova York, Londres e Tóquio, desempenhando funções de centros financeiros e de serviços e gestão globais" (SASKIA, 1991, 324; ver também BUDD, L.; WHIMSTER, S., 1992, para questões sobre a globalização dos

mercados financeiros e os seus efeitos na estruturação das grandes metrópoles mundiais).

Para além destas condições que favorecem o processo de aglomeração em rede e o crescimento cumulativo e diversificado dos Serviços às Empresas, as grandes metrópoles possuem também outros factores catalisadores do processo de aglomeração. Grosso modo, esses factores constituem um conjunto de condições favoráveis de matriz social e infraestrutural.

J. Gottmann, um pioneiro da análise dos processos de formação das "megalópoles" contemporâneas (cf. GOTTMANN, 1961), define as grandes cidades como: "the lively modern city is above all a business, entertainment and information centre" (GOTTMANN, 1992, 171). Apesar da tendência para a polarização social a que assistimos, fruto de uma dualidade cada vez maior entre os activos dos sectores mais avançados e modernos da economia dos serviços, por um lado, e o acentuar dos fenómenos de desemprego, marginalidade social e de emprego desqualificado, por outro, só a grande cidade oferece condições de vida e de habitação, de qualidade ambiental e diversificação da oferta de actividades culturais, lúdicas, de lazer, de serviços de saúde, de formação, etc. que constituem factores de aglomeração, sobretudo para um tipo de residentes a quem a qualidade do emprego (fundamentalmente nas actividades de serviços) proporciona altos níveis de rendimento e de consumo compatíveis com o acesso e a fruição plena a esse tipo de condições favoráveis. Peter Hall documenta um processo deste tipo, envolvendo "the gentrification of the city by the yuppies" em áreas específicas de cidades como Boston, New York e Baltimore (cf. HALL, 1992, 29). A elevação das condições do quadro de vida e ambiental das grandes cidades de hoje, particularmente na Europa Comunitária, constituem, de resto, um dos temas recorrentes sobre políticas urbanas e sobre a definição das estratégias para manter a competitividade das cidades no sistema europeu (cf. BORJA et al., 1990).

No capítulo das infraestruturas, a questão central é a de que a disponibilidade de boas infraestruturas físicas de suporte à circulação material e imaterial aumenta a capacidade de atracção das grandes cidades e, por conseguinte, favorece o processo de aglomeração das actividades de Serviços às Empresas: "There is a kind of Weberian triangle for the information industries, depending on the costs of information transfer, whether in the form of packages, or electronic impulses, or the physical movement of brains and the rather weightier bodies that unfortunately have to travel with them" (HALL, 1991, 3). Estrategicamente, o tipo de

infraestruturas que detêm maior importância são as redes nacionais e internacionais de ligação viária, as redes de transporte ferroviário rápido inter-cidades (o modelo do tipo do TGV francês ou do Shinkansen japonês), as infraestruturas de transporte aéreo, as áreas portuárias e as redes e serviços de correios e telecomunicações.

O posicionamento mais ou menos estratégico das grandes metrópoles como nós de um sistema alargado de acessibilidades permite-lhes usufruir de uma maior fluidez, velocidade e menor custo de circulação de mercadorias, pessoas e informação, estas últimas particularmente importantes para o desenvolvimento de actividades, como os Serviços às Empresas, com uma grande dependência da componente informacional.

A investigação empírica levada a cabo por vários autores (cf. BROTHIE, J. et al. (ed.), (1991), demonstra que os novos investimentos em redes (ferroviárias, viárias, aéreas, de correios e telecomunicações) em vários contextos espaciais, nomeadamente nas economias mais desenvolvidas da Europa, Japão e EUA, reforçaram a posição de topo das grandes metrópoles, particularmente ao nível da sua esfera internacional de influência.

Neste contexto, têm uma importância particular os investimentos nas novas infraestruturas e serviços de telecomunicações (teleportos, correio electrónico, redes avançadas de telecomunicações em suporte de fibra óptica ou satélite, etc.):

" no quadro da hierarquia urbana está a emergir um conjunto de localizações-chave que se apresenta como uma série de posições globais para as redes de comunicação e de transmissão de dados. Nova York, Londres e Tóquio beneficiam do facto de constituírem centros-chave ao nível financeiro e da tendência para a forte concentração de redes de comunicação reforçar a sua posição, à medida que as empresas se tornam mais móveis e mais flexíveis (...), para além disso, as economias de aglomeração são indubitavelmente mais importantes para as actividades intensivas em informação, do que para as velhas indústrias produtoras de bens. Por causa da relação subtil entre as trocas face-a-face e as trocas remotas, por um lado, e do facto da génese das novas tecnologias ser mais rápida em regiões ricas em informação, por outro, o resultado alcançado é o que Myrdal (1957) uma vez denominou como um processo de causalidade circular e cumulativo" (HALL, 1991, 20, sub. nosso).

M. Castells reforça esta ideia da causalidade cumulativa, quando, a propósito do desenvolvimento das infraestruturas de telecomunicações (potencialmente, um meio favorecedor da dispersão), afirma existir uma grande correlação entre a internacionalização do comércio e da finança, a centralização dessas actividades num número reduzido de "cidades globais", e o desenvolvimento dessas infraestruturas nessas cidades: "... dado que a maior origem da procura de telecomunicações está nas actividades intensivas em informação concentradas nos centros das maiores áreas metropolitanas, é em tais áreas e localizações centrais que a maior parte das novas infraestruturas de telecomunicações se concentrou (...) deste modo, a concentração das actividades da informação atrai os investimentos em telecomunicações, o que, por sua vez, reforça o padrão de centralização para as actividades baseadas na informação" (cf. CASTELLS, 1989, 146).

4.2. Os processos de dispersão

O enquadramento teórico que nos parece mais ajustado à explicação das dinâmicas de dispersão não metropolitana dos Serviços às Empresas desenvolve-se segundo dois tipos de argumentação distintos, embora convergentes no contexto dessas dinâmicas.

O primeiro enquadramento teórico, de matriz territorial, retoma a argumentação de G. Dematteis sobre a estruturação do modelo reticular (ver bibliografia citada no ponto 3., acima). Nesta perspectiva, não é o modelo em si que mais nos interessa analisar, mas, sobretudo, o papel que os Serviços às Empresas desempenham enquanto elementos estruturantes dos efeitos de centralidade urbana inerentes a esse modelo.

O segundo, de matriz económica, baseia-se nos pressupostos de organização da "industrialização periférica". Este tipo de processo, típico dos "distritos industriais" (cf. BECCATINI, 1987; GOODMAN et al., 1989) e dos modelos da "produção flexível" (cf. STORPER, M.; SCOTT, A, 1989; e SCOTT, A.; STORPER, M., 1992), interessa-nos sobretudo na medida em que muitos dos factores da dispersão não metropolitana de determinados serviços apoiam-se exactamente nestes novos modelos de organização territorial dos sistemas produtivos e nas condições de procura e de oferta de serviços que esses sistemas induzem.

Segundo Dematteis (cf. DEMATTEIS, 1988, 108-116), as diversas modalidades de desenvolvimento periférico da indústria em relação às áreas (metropolitanas) centrais, originam diversas tipologias de desconcentração terciária, mais ou menos favoráveis à re-configuração de um sistema de centralidades periféricas apoiadas na fixação e na diversificação dos Serviços às Empresas (Fig.III.1).

Estas centralidades periféricas que compõem a estrutura reticular proposta por Dematteis, podem ser definidas como "um conjunto de relações e de fluxos de carácter horizontal e não hierárquico entre centros complementares ou similares, que permitem, respectivamente, a realização de economias ou "externalidades" de especialização ou de sinergia" (CAMAGNI, 1991, 207). Ainda segundo Roberto Camagni, este modelo reticular articula-se com o modelo hierárquico convencional, originando um "modelo eclético" de organização da armadura urbana: "o paradigma reticular não é intrinsecamente um paradigma de organização "total", como é (ou foi) o paradigma hierárquico" (idem, ibidem, 209). Para que se verifiquem as condições de pertença de um determinado centro urbano a uma estrutura de tipo reticular, terão que se verificar as seguintes condições (cf. CAMAGNI, 1991, 209; CAMAGNI, 1990, 60):

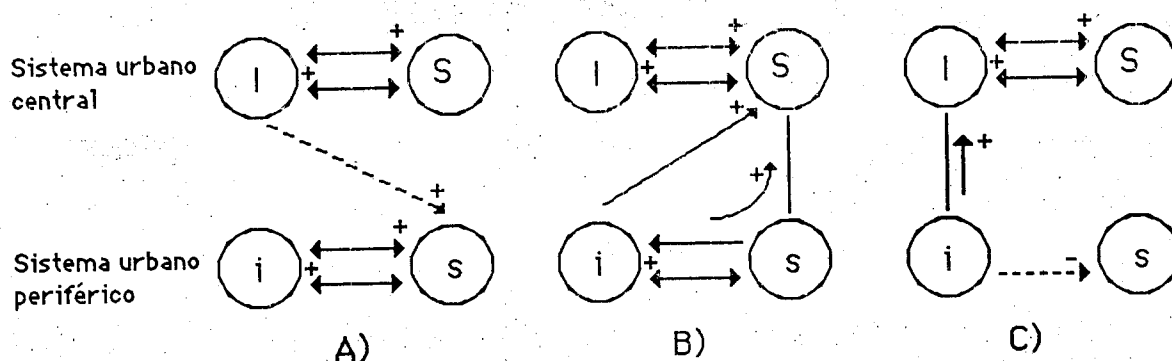
- que seja definível e reconhecida uma vantagem comparativa relativamente a esse centro, em consequência da existência de uma estrutura urbana especializada operando em mercados não locais;
- que exista uma rede de relações (de complementaridade ou de sinergia) com outros centros, o que implica uma ruptura da relação biunívoca entre a dimensão do centro urbano e a sua posição hierárquica;
- que exista uma rede de infraestruturas não hierárquica;
- que esteja presente uma estratégia, implícita ou explícita, de evolução do papel de tal centro no contexto da rede;
- do ponto de vista económico, pode verificar-se uma situação de um tal centro manter uma dimensão demográfica limitada, apesar de integrar funções produtivas de hierarquia elevada (graças a um processo de integração em fileira dessas actividades com uma produção local de carácter exportador)².

² Este tipo de situação corresponde a um caso por nós estudado, referente à dotação e à concentração de Serviços às Empresas na (pequena) cidade de S.João da Madeira, articulados com a indústria do calçado (cf.DOMINGUES, 1990 a).

À escala de uma região metropolitana, a evolução para uma estrutura reticular permitiria, assim, esbater o modelo dicotómico e assimétrico das relações entre o centro (a metrópole) e a periferia, estruturando-se progressivamente uma armadura urbana de tipo policêntrico (do tipo conurbação, em caso de se verificarem fortes tendências de contiguidade espacial do efeito urbano), em que os fluxos de carácter polar e metropolitanocêntricos se articulam com um esquema mais complexo de interrelações e de dependências funcionais.

As análises teóricas (desenvolvidas, sobretudo por G.Dematteis) e empíricas disponíveis (cf. sobretudo, EMANUEL, 1990, e EMANUEL e DEMATTEIS, 1990, para o Norte da Itália), sugerem um modelo de evolução da rede urbana em que os efeitos de concentração ou de dispersão (selectiva) dos Serviços às Empresas actuam fundamentalmente a dois níveis: ao nível da aglomeração metropolitana central e ao nível da nuclearização/concentração selectiva que estrutura a malha policêntrica da retícula urbana periférica.

Fig. III.1- Relações Indústria-Serviços às Empresas nos sistemas urbanos centrais e periféricos



I, i - Indústria manufactureira

S, s - Serviços às Empresas

Fonte: DEMATTEIS, 1988, 113.

Estas tipologias correspondem a três casos distintos de articulação do sistema urbano periférico em relação ao sistema urbano central, ou seja, de relação entre a metrópole e os centros urbanos de "segunda linha" localizados nas áreas de industrialização difusa (cf. DEMATTEIS, 1988, 113/114):

A)- Desenvolvimento terciário endógeno - o potencial de procura local de serviços às empresas induz um desenvolvimento terciário especialmente ligado com a especialização produtiva local. Em caso de forte especialização, pode mesmo acontecer uma dependência (linha tracejada) de empresas industriais situadas no sistema urbano central, face à concentração especializada da oferta de serviços localizada no sistema urbano periférico. Para o caso dos serviços não directamente relacionados com a especialização produtiva local, é mais provável que a sua procura se transfira directamente para o sistema metropolitano central, onde esse tipo de oferta já existe.

B)- Desenvolvimento terciário dependente - existe uma dependência hierárquica entre as unidades prestadoras de serviços do sistema urbano periférico e as maiores empresas terciárias do sistema metropolitano central (caso das filiais, correspondentes a uma desconcentração de funções de nível inferior e intermédio). Neste caso, os efeitos multiplicadores ao nível do sistema urbano periférico (expansão e diversificação dos Serviços às Empresas locais) estão parcialmente limitados por este sistema de intermediação e de dependência.

C)- Dependência sem desenvolvimento - neste caso, os tipos de dependência em relação às empresas do sistema metropolitano não dizem respeito apenas aos serviços, mas também às filiais de empresas industriais multi-estabelecimentos com a sede localizada no sistema metropolitano central. Deste modo, não só se reduz o potencial local de procura de serviços, como também os efeitos multiplicadores sobre o desenvolvimento do sistema produtivo local.

Os modelos B e C correspondem a uma estruturação da rede urbana de tipo *Christhalleriano*; ao contrário, o modelo A esquematiza as condições de desenvolvimento de polaridades não-metropolitanas baseadas no desenvolvimento de fileiras de serviços às empresas especializados e estreitamente relacionados com o processo de progressiva especialização, densificação e interrelacionamento no contexto de um sistema produtivo local. A lógica de integração deste tipo corresponde ao aprofundamento das

economias de rede e de aglomeração, típicas dos distritos industriais "marshallianos" e aos processos de integração produtiva que alimentam essas economias. A este propósito, M. Bellandi distingue três tipologias de integração em rede (cf. BELLANDI, 1991 b):

- uma integração de tipo vertical, resultante do relacionamento entre empresas especializadas em diferentes fases de uma mesma fileira de produção;
- uma integração de tipo lateral ou horizontal, resultante do relacionamento entre empresas especializadas em fases semelhantes de processos produtivos também semelhantes (ex: calçado de criança e calçado de homem; vestuário de homem e de mulher, etc.);
- uma integração de tipo diagonal, correspondente à interrelação entre actividades industriais e actividades de Serviços às Empresas.

As condições económicas de estruturação do modelo reticular não dependem, no entanto, da simples existência de um processo de urbanização num contexto de localização industrial do tipo distrito industrial (segundo Becattini) ou sistema produtivo local (segundo Garofoli). As características inerentes a esse tipo de modelo de industrialização, a sua própria variabilidade e contexto sócio- económico em que se reproduz, a dinâmica que lhe é inerente, o tipo de filiera industrial dominante, etc., induzem factores desigualmente favoráveis às condições de fixação local de Serviços às Empresas. Vejamos algumas das condições favorecedoras de uma tal situação:

- A primeira condição implica a existência de uma massa crítica de procura de serviços, traduzida pela aglomeração espacial de um sistema produtivo industrial. Esta aglomeração espacial resulta da densificação crescente de um distrito industrial, através de processos de especialização, desverticalização e integração funcional inter-empresas. No contexto deste modelo, do tipo "complexos flexíveis de produção" proposto por M. Storper e A. Scott, o que está em causa é uma dinâmica de captura e aprofundamento de economias de aglomeração internas ao sistema de empresas:

" estas aglomerações compõem-se por conjuntos de produtores independentes, cujas respectivas inter-relações transaccionais os induzem a convergir locativamente sobre o seu próprio centro comum de gravidade (...), por via da tendência para a exteriorização das estruturas transaccionais

da produção, determinados conjuntos de produtores dotados de uma rede densa de inter-ligações, têm a tendência para se aglomerarem geograficamente"(STORPER; SCOTT, 1989, 28/29).

Nesta linha, a emergência e diversificação especializada de Serviços às Empresas surge na sequência normal do alargamento do processo de "exteriorização da estrutura de transacções" às actividades de serviços. A não existência de um limiar crítico de procura, isto é, uma densidade reduzida do sistema, funciona como um travão à fixação local de serviços, cuja procura, difusa e rarefeita, é rapidamente drenada por efeitos metropolitanocêntricos.

- A segunda condição tem a ver com o tipo de especialização produtiva que caracteriza o sistema produtivo local, nomeadamente o seu carácter mais ou menos "serviço-intensivo" de produção. O conjunto de autores italianos a que já nos referimos e os próprios autores citados no ponto anterior, referem explicitamente, a propósito do modelo da Terceira Itália, o carácter "design-intensivo" da indústria produtora de bens de consumo corrente (têxteis, calçado, cerâmica, etc.), como uma das características favorecedoras da fixação local deste tipo de serviços. Apesar de serem fileiras produtivas de características aparentemente tradicionais, essa especificidade, juntamente com a progressiva sofisticação tecnológica, envolve também uma procura de serviços na área técnica e tecnológica (nomeadamente das tecnologias CAD/CAM e das máquinas programáveis), o que reforça a integração e a diversificação locais dos serviços. Este carácter serviço-intensivo pode, no entanto, ser extensível a outro tipo de funções, nomeadamente aquelas que se ligam com a formação profissional, com as funções de I&D de produtos, materiais, processos e tecnologias de produção e, em geral, com funções de serviços que são importantes no processo de inovação e que extravasam o quadro das relações inter-empresariais.
- A terceira condição pode ser esquematizada enquanto capacidade de "endogeneizar" localmente o processo de desenvolvimento. Esta capacidade traduz-se no enraizamento local das trajectórias de investimento e na densificação do tecido das PME autóctones. As condições para o aprofundamento de um tal processo residem no aumento da fluidez da circulação da informação, da inovação e do conhecimento sobre os processos de fabrico, tecnologias, mercados, capacidades profissionais, etc. Estas condições emergem da densidade do sistema de transacções no interior da aglomeração e do

amadurecimento de culturas empresariais abertas ao processo de inovação. Este tipo de contexto sugere uma leitura demasiado simplista das condições de desenvolvimento do modelo da industrialização flexível e das características eminentemente autárquicas /endógenas do processo de desenvolvimento:

"a tese da especialização flexível foi, no início, conotada com um sistema de produção mais ou menos delimitado territorialmente, e organizado com base em pequenas empresas verticalmente desintegradas e altamente especializadas, ligadas por uma rede densa de inter-acções regulada pelo mercado" (MARTINELLI; SCHOENBERGER, 1991, 117).

Em contrapartida a esta leitura do desenvolvimento demasiado "localista", contrapõe-se uma generalizada tendência para globalização dos mercados e para a importância e o poder dos grandes conglomerados produtivos transnacionais (cf. BENKO; DUNFORD, 1991). Ora estas duas leituras são, aparentemente, contraditórias face à tal "capacidade de endogeneização". O choque destas duas situações implica uma análise dinâmica da evolução dos distritos industriais face aos choques exógenos da globalização. Ash Amin e Nigel Thrift dão-nos conta de um exemplo dessa dinâmica, analisando a trajectória do sistema produtivo de Santa Croce-Toscana, um típico distrito industrial *Marshalliano* organizado em volta da fileira dos curtumes:

" a valorização do "meio" surge como um produto do aprofundamento progressivo da divisão social do trabalho (desintegração vertical) ao nível local. Este quadro geográfico não produz somente qualificações especializadas e capacidades artesanais, mas também poderosas economias externas e de aglomeração, e uma oferta constante de informação industrial específica, ideias, "inputs", maquinaria e serviços" (AMIN; THRIFT, 1992, 579).

A partir de meados dos anos 80, o sistema industrial sofre uma forte concorrência da indústria do SE Asiático, provocando fenómenos de recomposição do sistema produtivo local:

"... dessa forma, o risco que Santa Croce correrá será o de desempenhar apenas funções específicas no contexto de uma cadeia de valor-acrescentado, integrada ao nível internacional, ameaçando um conjunto de empresas dependentes de funções que já não serão realizadas localmente. Através de uma limitação das competências funcionais resultante de um tal processo, o

sistema industrial local tornar-se-á cada vez menos desintegrado verticalmente" (idem, ibidem, 580).

No entanto, e apesar deste choque exógeno, a região de Santa Croce não perdeu a importância que detinha anteriormente; o efeito estruturante da "atmosfera industrial" local, traduzido na formação de economias de aglomeração específicas (experiências e saberes acumulados, capacidade de inovação e de flexibilização, domínio dos canais de informação e de comercialização, etc.), permitiu uma capacidade de resposta colectiva e uma nova reconfiguração do sistema:

" Se os dois processos paralelos da internacionalização da divisão do trabalho e da integração vertical ao nível local passarem a assumir a tendência dominante, Santa Croce perderá a sua actual coesão como uma economia "regional" auto-contida. Mas, e esta é a questão principal, a região continuará a permanecer como um nó central no contexto da indústria dos curtumes e do couro. Vinte anos de crescimento "Marshalliano", tornaram Santa Croce num centro nervoso de capacidade artesanal, de inovação de produto, de *design* e de domínio de mercado, no contexto da fileira internacional de produção de peles orientadas para um mercado-moda"(idem, ibidem, 581).

A "capacidade de endogeneização" local traduz-se, então, por um processo dinâmico de enraizamento local de externalidades, de capacidades, de factores estratégicos de mudança e de flexibilização do sistema produtivo local face às mudanças da envolvente exógena do processo de internacionalização da produção e dos mercados.

- Nesta sequência, a quarta condição de fixação local dos Serviços às Empresas tem a ver com as formas específicas de integração nos mercados internacionais e com as dinâmicas inerentes a essa integração. Nesta matéria, a questão crucial reside na capacidade de o sistema evitar ao máximo fenómenos excessivos de dependência produtiva, especialmente em funções estratégicas da cadeia de valor, como são os casos da concepção e do desenvolvimento do produto ou do domínio dos canais de comercialização. Em caso de existir, essa dependência funciona como um dos principais travões ao enraizamento de uma oferta local de serviços, especialmente de serviços de carácter não rotineiro (essa situação ocorre quando, por exemplo, o processo de globalização transforma o distrito industrial numa área de mera subcontratação ao nível internacional).

O desenvolvimento de "resistências" locais é dificilmente realizável num contexto de uma cada vez maior internacionalização da produção e dos mercados. A.Scott e M. Storper definem, desta forma, uma concepção dual do desenvolvimento económico regional:

" Por um lado, a economia global pode ser analisada como um mosaico de sistemas regionais de produção especializados, cada um deles possuindo a sua própria rede densa de acordos de trocas no interior da região e um funcionamento específico do mercado de trabalho. Por outro lado, o mesmo mosaico insere-se nas malhas planetárias das ligações inter-industriais, dos fluxos de investimento e das migrações populacionais" (SCOTT; STORPER, 1992, 25).

- Esta última condição aponta para a existência de condições de regulação do sistema e de formas de flexibilização aptas a absorver os choques externos resultantes das modificações dos mercados, do aumento da competitividade, das rupturas tecnológicas, etc. Estas formas de modernização e adaptabilidade das empresas e do sistema produtivo, de coordenação dos processos de transacção inter-empresas e das dinâmicas da actividade empresarial não resultam apenas das meras relações mercantis que percorrem o sistema (cf. BRUSCO, 1991). Um tal esforço, ou pelo menos, a sua catalização, depende também da existência de uma rede institucional de apoio, especialmente orientada para as especificidades dos sistemas locais de produção:

"a dimensão limitada das empresas, os modos de acesso às funções empresariais, as dificuldades em identificar continuamente novas tecnologias apropriadas, a capacidade de fazer evoluir as fronteiras do conhecimento, a estreiteza do mercado de oferta de serviços específicos e válidos, as dificuldades em controlar os mercados finais e, acima de tudo, a ausência de uma estratégia apropriada para o sistema local, conduz à identificação de formas específicas de apoio público local e de instrumentos apropriados. Veja-se, por exemplo, a experiência dos centros tecnológicos e das agências de difusão de serviços para as empresas, em alguns distritos industriais típicos" (GAROFOLI, 1991, 99).

Tais instituições podem tomar a forma de Centros de Formação Profissional, Estruturas de Apoio Técnico e Tecnológico, Centros de Documentação e de Informação, Ninhos de Empresas, etc., conseguindo assumir frequentemente o estatuto de instituições não lucrativas promovidas pelo Estado, associações locais ou outros agentes de

desenvolvimento, incluindo os privados (cf. BRUSCO, 1991, para o caso da "Terceira Itália"). Esta teia institucional assume uma importância particular nos processos de difusão da inovação e na capacidade de demonstração, especialmente quando os processos de flexibilização e sobrevivência do sistema envolvem uma ruptura com os processos de aprendizagem colectiva e mimética que caracterizam a reprodução dos sistemas produtivos tradicionais. Ao mesmo tempo, estas instituições assumem um papel importante na oferta local de serviços altamente qualificados e podem constituir embriões de fixação de actividades empresariais privadas cuja aprendizagem e experiência se processou nesses meios incubadores.

O encadeamento deste conjunto de condições define, no fim de contas, o próprio contexto da sobrevivência dos sistemas produtivos locais (áreas-sistema, distritos industriais, etc.) nas condições actuais de progressiva globalização dos mercados. Por arrastamento, o que está em causa é também a intensidade do processo de "terciarização difusa" que estrutura a malha reticular urbana não metropolitana.

Sobre aquela matéria - relativa à capacidade de sobrevivência ou de desestruturação do sistema -, não existe acordo por parte dos vários autores citados. Na bibliografia extensa sobre os modelos deste tipo de "especialização flexível" territorialmente inscrita (especialmente sobre a Terceira Itália, mas também sobre complexos industriais tecnologicamente intensivos do tipo Silicon Valley no *sunbelt* americano), abundam sobretudo dois tipos de análise: a formalização teórica do modelo (uma nova tipologia de espaços industriais de produção) como alternativa à crise da produção massificada, concentrada e verticalmente integrada, e a análise de casos específicos (cf. por exemplo, BENKO; DUNFORD, 1991 e GOODMAN et. al., 1991). Já no que concerne às margens de sobrevivência do modelo, as análises escasseiam e dividem-se entre posições optimistas sobre o "estado de graça" que ainda é conferido a tais modelos, e posições menos optimistas que salientam os processos de desagregação sistémica dos distritos industriais, por efeito de novos condicionamentos macroeconómicos:

"... muitos distritos industriais da Terceira Itália aparentam ser, histórica e geograficamente, formas flexíveis de acumulação altamente especializadas. Para além do mais, existe uma evidência crescente no facto deste modelo poder ser, ele próprio, instável, envolvendo uma racionalização de capacidades e uma reconcentração de funções financeiras e de outras funções estratégicas (...). As razões que proporcionam o processo de

reconcentração são, primeiro, a necessidade de um maior controlo de qualidade face à competitividade crescente dos novos países industrializados e, segundo, a necessidade de se atingirem economias de escala em sectores como o financeiro, o design, o marketing e a distribuição e um maior domínio sobre os mercados de destino" (MARTINELLI; SCHOENBERGER, 1991, 124).

No caso de não se proporcionarem condições para se virem a verificar este tipo de tendências, parte da capacidade de auto-regulação típica dos distritos industriais pode transformar-se num simples processo de industrialização dependente inserida nas malhas da subcontratação e da divisão do trabalho à escala mundial: "Benetton constitui um exemplo de uma empresa (multinacional) flexível, que domina os seus contratados e cujo objectivo é o de ultrapassar os distritos industriais" (DUNFORD; BENKO, 1991, 297). O resultado de um tal processo, traduz-se na perda de segmentos estratégicos da cadeia de valor (nomeadamente em funções de serviços ligadas a montante e a jusante do processo produtivo, como são o *design* e a comercialização) e, portanto, na drenagem de uma parte substancial do valor acrescentado gerado no distrito industrial.

Uma tal situação é especialmente negativa no que concerne à capacidade de fixação local de Serviços às Empresas, nomeadamente para os serviços mais avançados, cuja tendência é para um recentramento nas regiões onde se localizam as sedes das empresas que dominam as fases da comercialização e da concepção do produto. As repercussões deste processo activo de internacionalização podem mesmo subverter os efeitos de aglomeração dos Serviços às Empresas ao nível da metrópole regional, uma vez que o que está em causa não é só a fragilidade da retícula de centros urbanos que pontua os distritos industriais (medida em termos de poder de fixação das actividades de Serviços às Empresas, por exemplo), como também a da própria metrópole regional "curto-circuitada" pelos processos da dependência internacional da sua região industrial de influência.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS (Capítulo III)

- AMIN, A.; THRIFT, N. (1992), " Neo-Marshallian Nodes in Global Networks", in *International Journal of Urban and Regional Research*, vol.16, nº4, pp. 571-587.
- AYDALOT, P. (ed.) (1986), *Milieux Innovateurs en Europe*, Paris GREMI.
- ARCANGELI, F. (1988), " Sviluppo Non-Metropolitano e Regioni Metropolitane Policentriche: Veneto ed Emilia" in INNOCENTI, R., (a cura di), *Piccola Città & Piccola Impresa*, Franco Angeli, Milano, pp.149-176.
- BAGNASCO, A. (1977), *Tre Italie - la problematica territoriale dello sviluppo italiano*, Il Mulino, Bologna.
- BAGNASCO, A. (1983), " Il Contesto Sociale", in FUÀ, G.; ZACCHIA, (a cura di), *Industrializzazione senza fratture*, il Mulino, Bologna, pp.149-165.
- BAILLY, A. et al. (1987), "Services and Production: for a reassessment of economic sectors", in *The Annals of Regional Science*, Vol. XXI, nº2, pp. 45-59.
- BAILLY, A.; MAILLAT, D. (1989), "Activités de Service et Evolution des Systèmes de Production", in *Serveis a les empreses - Centre d'Estudis de Planificació, Papers de Seminari*, nº32 - II, Barcelona.
- BECATTINI, G.; BELLANDI, M.; FALORNI, A. (1983), "L'Industrializzazione Diffusa in Toscana: aspetti economici", in FUÀ, G.; ZACCHIA, *Industrializzazione senza fratture*, il Mulino, Bologna, pp.47-66.
- BECATTINI, G. (1987), *Mercato e Forze Locali: il distretto industriale*, Bologna, Il Mulino.
- BECATTINI, G. (1992), " Le district industriel: milieu créatif" in *Espaces et Sociétés*, nº 66-67, Editions L'Harmattan, Paris, pp. 147-164.
- BELLANDI, M. (1991 a), "The role of small firms in the development of Italian manufacturing industry", in GOODMAN, E.; BAMFORD, *Small Firms and Industrial Districts in Italy*, Routledge, London & New York, pp. 31-68.
- BELLANDI, M. (1991 b), "The Industrial District in Marshall", in GOODMAN, E.; BAMFORD, *Small Firms and Industrial Districts in Italy*, Routledge, London & New York, pp. 136-152.

- BENKO, G.; DUNFORD, M. (ed.) (1991), *Industrial Change & Regional Development*, Belhaven Press, London.
- BOERI, S.; LANZANI, A. (1992), " Gli Orizzonti della Città Diffusa", in *Casabella-Revista Internazionale di Architettura*, n° 588, Mondadori, Milano, pp. 44-59.
- BOCA, D.; TURVANI (1979), *Famiglia e Mercato del Lavoro*, Il Mulino, Bologna.
- BORJA, J. et al. (eds.), (1990), *Las Grandes Ciudades en la Decada de los Noventa*, Editorial Sistema, Madrid.
- BROTCHIE et al. (ed.), (1991), *Cities of the 21st. Century: new technologies and spatial systems*, Halsted Press, New York.
- BRUSCO, S. (1991), " A Policy for Industrial Districts", in GOODMAN, E. et al. (ed.), *Small Firms and Industrial Districts in Italy*, Routledge, London, pp.259-269.
- BUDD, L.; WHIMSTER, S. (Eds.), (1992), *Global Finance & Urban Living: a study of metropolitan change*, Routledge, London.
- CAMAGNI, R. (1990), "Strutture urbane gerarchiche e reticolari: verso una teorizzazione" in CURTI e DIAPPI (a cura di), *Gerarchie e Reti di Città: tendenze e politiche*, Franco Angeli, Milano.
- CAMAGNI, R. (1991), "Per una teoria economica dell'organizzazione territoriale a rete: il caso della periferia urbana", in *Rassegna di Studi e Ricerche del Dipartimento di Scienze del Território del Politecnico di Milano*, n°8, Milano, pp.205-212.
- CAMAGNI, R.; POMPILI, T. (1989), "Competence, power and waves of urban development in the italian city system", texto da comunicação apresentada ao II Workshop of the Joint Programme on Regional Science Studies in Southern Europe, Nápoles.
- CAPITANI, G.; GAROFOLI, G. (1988), "Industrializzazione e Terziarizzazione Diffusa in Lombardia" in INNOCENTI, R. (a cura di), *Piccola Città & Piccola Imprese*, Franco Angeli, Milano, pp.119-148.
- CAPPELLIN, R., (1990), "Networks nelle città e networks tra città" in CURTI e DIAPPI (a cura di), *Gerarchie e Reti di Città: tendenze e politiche*, Franco Angeli, Milano.
- CARREZ, J.-F. (1991), *Le Développement des fonctions tertiaires supérieures internationales à Paris et dans les métropoles régionales*, La Documentation Française, Paris.
- CASTELLS, M. (1989), *The Informational City*, Basil Blackwell, Oxford.

- CDEE (1989), Operação Integrada de Desenvolvimento do Vale do Ave, estudos preparatórios, Centro de Documentação e Estudos Europeus, Porto (2 vol.).
- CHAMPION, A.G.(ed.), (1989), Counterurbanization - the changing pace and nature of population deconcentration, Edward Arnold, London.
- COURLET, C.; PECQUER, B. (1991), "Local Industrial Systems and Externalities: an essay in typology" in Entrepreneurship & Regional Development, 3, (1991), Gerald Sweeney, Dublin, 305-315.
- DANIELS, P.W. (1985), Service Industries: a geographical appraisal, Methuen, London and New York.
- DANIELS, P.W. (1989), "Some Perspectives on the Geography of Services", Progress in Human Geography, 13, 3, pp.427-435.
- DELAUNAY, J.C.; GADREY (1987), Les Enjeux de la Société de service, Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques, Paris.
- DEMATTEIS (1985), "Contro-urbanizzazione e strutture reticolari" in BIANCHI e MAGNANI (a cura di), *Sviluppo Multirregionale: Teorie, Metodi, Problemi*, Franco Angeli, Milano.
- DEMATTEIS (1988), "Contro-urbanizzazione e deconcentrazione: un salto di scala nell'organizzazione territoriale", in *Piccola Città & Piccola Impresa*, Franco Angeli, Milano, pp.100-115.
- DEMATTEIS (1989), "From counterurbanization to the network city" comunicação apresentada no II Workshop of the Joint Programme on regional Science Studies in Southern Europe, Nápoles (policopiado).
- DEMATTEIS, G. (1990), "Modelli urbani a rete. Considerazioni preliminari", in CURTI, F.; DIAPPI, a cura di, *Gerarchie e Reti di Città: Tendenze e Politiche*, Franco Angeli, Milano, pp.27-48.
- DEMATTEIS, G. (1991), "Nodi e reti nello sviluppo locale" in MAGNAGHI, A., a cura di, *Il Territorio dell'Abitare*, Franco Angeli, Milano, pp.249-268.
- DUNFORD, M.; BENKO, G. (1991), "Neo-Fordism or Post-Fordism? Some conclusions and further remarks", in BENKO, G.; DUNFORD, M. (ed.) (1991), *Industrial Change & Regional Development*, Belhaven Press, London, pp. 286-305.
- EMANUEL, C.; DEMATTEIS, G. (1990), "Reti urbane minori e deconcentrazione metropolitana nella Padania centro-occidentale", in MARTELLATO, D.; SFORZI, F., a cura di, *Studi sui Sistemi Urbani*, Franco Angeli, Milano, pp. 233-262.

- DOMINGUES, A.; MARQUES, T. (1987), " Produção Industrial, Reprodução Social e Território", in Revista Crítica de Ciências Sociais, nº 22, Coimbra, pp. 125-144.
- DOMINGUES, A. (1989), "Serviços de apoio à produção no Grande Porto- contributo para a explicação da importância dos serviços no desenvolvimento das Metrópoles Regionais", comunicação ao congresso "O Porto na Época Contemporânea", Porto (no prelo).
- DOMINGUES, A. (1990), "Terciarização e centralidade - tendências locativas dos serviços à produção e reconfiguração da rede urbana do NO de Portugal", comunicação apresentada ao I Encontro da Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional (APDR), Aveiro (policopiado).
- DOMINGUES, A. (1990 a), "Serviços às Empresas no concelho de S. João da Madeira" in PLANUM, 1990, Plano Director de S. João da Madeira, Câmara Municipal de S. João da Madeira, S. João da Madeira.
- DOMINGUES, A. (1992), A Área Metropolitana do Porto - processo de metropolitização, texto de apoio a visita de estudo no âmbito do VI Colóquio Ibérico de Geografia, Porto, Faculdade de Letras da Universidade do Porto.
- DOMINGUES, A. (1992 a)), Porto - cenários de uma metrópole policêntrica, texto de apoio a visita de estudo no âmbito do VI Colóquio Ibérico de Geografia, Porto, Faculdade de Letras da Universidade do Porto.
- EMANUEL, C. (1990), "L'Organizzazione Reticolare Intermetropolitana" in CURTI, F.; DIAPPI, L. (a cura di) Gerarchie e Reti di Città: tendenze e politiche, Franco Angeli, Milano, pp.155-172).
- EMANUEL, C.; DEMATTEIS, G., (1990), "Reti Urbane Minori e Deconcentrazione Metropolitana nella Padania Centro-Occidentale" in MARTELLATO, D.; SFORZI, F. (a cura di), Studi sui Sistemi Urbani, Franco Angeli, Milano, pp.233-264.
- FERRÃO, J. (1988), "Entender o actual processo de "terciarização": das teses às dúvidas", Análise Social, 3ª série, Vol. XXIV, 2º e 3º, pp.703-722).
- FERRÃO, J. (coord.), (1991), Terciarização e Território: Serviços às Empresas, Modernização Industrial e Desenvolvimento Regional, ICS- Universidade de Lisboa, Lisboa.
- FUÀ, G. (1983), "L'Industrializzazione del Nord Est e nel Centro", in FUÀ, G.; ZACCHIA, 1983, Industrializzazione senza fratture, il Mulino, Bologna, pp. 7-46.
- FUÀ, G.; ZACCHIA, C. (1983), Industrializzazione senza fratture, il Mulino, Bologna.

- FGT (1991), Proposta para a Criação de um Parque de Ciência e Tecnologia no Porto, Fundação Gomes Teixeira, Universidade do Porto (policopiado).
- GAROFOLI, G. (a cura di), (1983), Industrializzazione Diffusa in Lombardia. Sviluppo territoriale e sistemi produttivi locali, IRER, Franco Angeli, Milano.
- GAROFOLI, G. (1983), " Sviluppo Regionale e Ristrutturazione Industriale: il modello italiano degli anni ' 70", in Rassegna Economica, Anno XLVII, nº 6, pp.1263-1295.
- GAROFOLI, G. (1991), " The Italian Model of Spatial Development in the 1970s and 1980s", in BENKO, G.; DUNFORD, M. (ed.), Industrial Change & Regional Development, Belhaven Press, London, pp. 85-101.
- GASPAR,J.;BUTLER,C., (1989) "The Portuguese Urban System", comunicação apresentada ao II Workshop of the Joint Programme on Regional Science Studies in Southern Europe, Nápoles.
- GEOIDEIA/ISMERI, 1992 - Estudo das Actividades Terciárias de Lisboa, 5 vol., Lisboa (documento interno).
- GOTTMANN, J. (1961), Megalopolis, The Twentieth Century Fund, New York.
- GOTTMANN, J. (1992), " Past and present of the Western City", in LAWTON, R. (Ed.), The Rise and Fall of Great Cities, Belhaven Press, London, pp. 168-176
- GODDARD, J.B., (1973) - "Office Linkages and Location, a study of communications and spatial patterns in Central London", in Progress in Planning, Vol.1, Part 2, Pergamon Press, Oxford.
- GOBIERNO VASCO (1989) Los Servicios a las Empresas en el Pais Vasco, Departamento de Economia y Planificacion, Gobierno Vasco, Vitoria-Gasteiz.
- GOODMAN, E. et al. (ed.)(1991), Small Firms and Industrial Districts in Italy, Routledge, London.
- HALL, P. (1991), "Moving Information: a tale of four technologies", in BROTHIE et al., Cities of the 21 st. Century: new technologies and spatial systems, Halsted Press, New York, p. 1-21.
- HALL, P. (1992), " The rise and fall of great cities: economic forces and population responses" in LAWTON, R. (ed.), The Rise and Fall of Great Cities, Belhaven Press, London.

- ILLERIS, S. (1991) " Location of services in a service society", in DANIELS, W.; MOULAERT, F., (eds.) *The Changing Geography of Advanced Producer Services*, Belhaven Press, London, pp. 91-107.
- INNOCENTI, R., a cura di (1988), *Piccola Città & Piccola Impresa*, Franco Angeli, Milano.
- INNOCENTI, R.; GIGLI, P. e ZAMPI, P. (1990), " I confini delle aree metropolitane: il caso dell'area di Firenze-Prato-Pistoia", in PABA, G., a cura di, *La Città e il Limite*, Quaderni della Fondazione Michelucci, 2, Firenze, pp. 102-113.
- LEO, P-Y; PHILIPPE (1989), " Réseaux et Services aux Entreprises" in *Serveis a les empreses - Centre d'Estudis de Planificació, Papers de Seminari*, n°32 - II, Barcelona.
- MAILLAT, D. (1991), " Local Dynamism, Milieu and Innovative Enterprises", in BROTHIE et al. (ed.), *Cities of the 21 st. Century: new technologies and spatial systems*, Halsted Press, New York, p. 265-274.
- MARCHESE, G.C. 1986, "Sinergie di sviluppo delle esportazione per le medie e piccole imprese", in ALESSANDRI, S.; SECCHI, C. (a cura di), *Il Ruolo delle Trading Company nel Processo di Internazionalizzazione dell'Economia Italiana*, CESCO, Franco Angeli, Milano, pp. 109-120.
- MARTINELLI, F. (1991), "A demand-oriented approach to understanding producer services", in DANIELS, W.; MOULAERT, F., (eds.) *The Changing Geography of Advanced Producer Services*, Belhaven Press, London, pp. 15-29.
- MARTINELLI, F. (1991 a), " Producer Service' location and regional development", in DANIELS, W.; MOULAERT, F., (eds.) *The Changing Geography of Advanced Producer Services*, Belhaven Press, London, pp. 70-90.
- MARTINELLI, F.; SCHOENBERGER, E. (1991), " Oligopoly is alive and well: notes for a broader discussion of flexible accumulation", in BENKO, G.; DUNFORD, M (ed.), *Industrial Change & Regional Development*, Belhaven Press, London pp. 117-133.
- MPAT/MARN (1991), *Relatório do Estado do Ambiente e do Ordenamento do Território*, Lisboa.
- OCHEL, W.; WEGNER, M. (1980), *The Role and Determinant of Services in Europe*, Comission of the European Communities (internal paper).
- PABA, G. (a cura di) (1990), *La Città e il Limite*, Quaderni della Fondazione Michelucci, 2, GEF, Firenze.

- PACI, M. (a cura di), (1983), *Famiglia e mercato del Lavoro in un'economia periferica*, Franco Angeli, Milano.
- PEDROLI, A. (1990), "I rapporti tra configurazione e struttura economico-sociale nella metropoli terziaria" in PABA, G. (a cura di), *La Città e il Limite*, Quaderni della Fondazione Michelucci, 2, GEF, Firenze, pp.56-60)
- PINTADO, M.; MENDONÇA, A. (1989), *Os Novos Grupos Económicos*, Texto Editora, Lisboa.
- PIRES, A.R. (1983), *Rural Diffuse Industrialization in Portugal*, Uwist.
- PORTAS, N. (1986), "Modelo territorial e intervenção no Médio Ave", in *Sociedade e Território*, nº5, pp. 8-13.
- PORTAS, N.; SÁ, M.; AFONSO, R. (1990), "Modello territoriale e intervento urbanistico nella regione del Medio Ave", in *Urbanística*, nº101, Franco Angeli, Milano, pp. 37 a 55.
- PLANUM (1990) *Plano Director de S.J.Madeira*, Câmara Municipal, S.João da Madeira.
- PRICE, D.G.; BLAIR, A.M. (1989), *The Changing Geography of the Service Sector*, Belhaven Press, London and New York.
- PSWP, Producer Services Working Party (1986), *Uneven Development in the Service Economy: understanding the location and role of producer services*, Liverpool, 1986 (unpublished report).
- QUATERNAIRE (1992), *Estudo sobre o Agrupamento de Municípios do Vale do Sousa*, Porto (policopiado).
- QUATERNAIRE (1992 a), *Estudo Estratégico sobre o conjunto de concelhos da AMAVE*, Relatório Intermédio, Porto (policopiado).
- RÉIS, J. (1989), *Os Espaços da Indústria. A Regulação Económica e a Mediação Local numa Sociedade Semi-periférica*, Faculdade de Economia, Universidade de Coimbra, Coimbra (Dissertação de Doutoramento).
- RIVIÈRE, D., 1990, "La troisième Italie: la petite entreprise et le développement régional", in BENKO, G.B. (ed.) *La Dynamique Spatiale de l'Economie Contemporaine*, Éditions de l'Espace Européen, La Garenne-Colombes, pp. 319-336.
- SÁ, M. (1986), *O Médio Ave*, Escola Superior de Belas Artes do Porto, Porto.
- SASKIA, Sassen (1991), *The Global City*, New York, London, Tokyo, Princeton University Press, New Jersey.

- SCOTT, W.J. (1986), " Le Trading Companies come strumenti operativi per fronteggiare le difficoltà degli scambi internazionale", in ALESSANDRI, S.; SECCHI, C. (a cura di), *Il Ruolo delle Trading Company nel Processo di Internazionalizzazione dell'Economia Italiana*, CESCO, Franco Angeli, Milano, pp. 57-64.
- SCOTT, A.J.; STORPER, M. (1992) - " Le Développement Régional Reconsidéré", in *Espaces et Sociétés*, n° 66/67, Éditions L'Harmattan, Paris, pp. 7-38.
- SILVA, M.R. (1984), *Le rapport salarial dans les industries textiles et de l'habillement au Portugal*, IREP, Grenoble.
- STORPER, M.; SCOTT, A.J., (1989), " The geographical foundations and social regulation of flexible production complexes", in WOLCH, J.; DEAR, M., (eds.) *The Power of Geography*, Unwin Hyman, Boston.
- SFORZI, F. (1991), "The Geogrpghy of Industrial Districts in Italy", in GOODMAN, E.; BAMFORD, *Small Firms and Industrial Districts in Italy*, Routledge, London & New York, pp. 153-173.
- TEIXEIRA, J. (1987), *Emprego nos Serviços e Polarização Interregional em Portugal*, Universidade Técnica de Lisboa, Lisboa.
- VASQUEZ, Isabel (1992), *O Processo de Suburbanização no Grande Porto: a evolução da cidade do Porto e a estrutura territorial dos concelhos periféricos*, Dissertação de Doutoramento apresentada à Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto, FEUP, Porto (policopiada).
- VELTZ, P. (1990), " Nouveaux modèles d'organization de la production et tendances de l'économie territoriale" in BENKO (ed.), *La Dynamique spatiale de l'économie contemporaine*, Éditions de L'Espace Européen, Garenne-Colombes.
- WALKER, R.A. (1985), "Is there a Service Economy? The changing capitalist division of labor", *Science & Society*, Vol. XLIX, n°1, pp. 42-83.
- WALKER, R.A. (1988), "The Geographical Organization of Production Systems", *Environment and Planning D*, Vol. 6, pp. 377-408.