

# A INTEGRAÇÃO ECONÓMICA DE EMPRESAS AO NÍVEL LOCAL

## O CASO DAS CIDADES DE TAVIRA E DE SILVES<sup>1</sup>

**Lúgia Pinto**

Departamento de Economia, Sociologia e Gestão (DESG)  
Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro (UTAD)  
Av. Almeida Lucena, 1, 5000-660 Vila Real  
E-mail: lribeiro@utad.pt; tel.: 259 302 200

### **Resumo**

No contexto do actual modelo de desenvolvimento territorial da União Europeia, as pequenas e médias cidades assumem uma importância estratégica na promoção de um sistema urbano policêntrico e equilibrado e no reforço da parceria entre os espaços urbanos e rurais. O potencial destas cidades para a competitividade dos territórios consiste na sua capacidade de se constituírem em veículos de desenvolvimento para as áreas envolventes, através da atracção de investimentos, da diversificação e da melhoria das actividades económicas, das infra-estruturas e do ambiente. Este artigo propõe-se realizar uma análise detalhada da estrutura espacial das transacções económicas de uma amostra de empresas de duas cidades portuguesas de pequena dimensão, Tavira e Silves, que apostam no turismo como estratégia para o crescimento económico local, de modo a determinar o grau de integração destas empresas na economia local. Identificar e favorecer as empresas que se encontram economicamente mais integradas ao nível local, poderá constituir a base de uma possível estratégia para garantir a vitalidade económica destes territórios e promover o desenvolvimento local.

### **1 Introdução**

Cada vez mais, as cidades têm vindo a assumir um papel estratégico na territorialização dos processos económicos. Como consequência, assiste-se a uma relocalização das populações e das empresas das zonas rurais para as sedes de concelho e principais aglomerados urbanos, transformando os restantes territórios em espaços tendencialmente marginais e esquecidos, com problemas estruturais de desenvolvimento. Por sua vez, a globalização dos mercados faz acelerar a dissolução e desintegração das formas tradicionais de organização de actividades económicas que não acompanhem a evolução dos tempos. A questão crucial para assegurar a vitalidade socio-económica destes territórios passará, obrigatoriamente, pela capacidade das

---

<sup>1</sup> Este artigo é resultado de trabalho elaborado no âmbito da dissertação de mestrado.

idades se constituírem interfaces activas de articulação entre espaços de diferentes escalas e pela definição de uma capacidade de oferta local apta a estimular a competitividade e a integração económica dos agentes.

As pequenas e médias cidades assumem um lugar fundamental na estruturação da malha urbana das unidades territoriais, pois podem representar novos espaços de oportunidades na mobilização de populações e investimentos e actuar como agentes integradores e promotores do desenvolvimento local e regional. No entanto, estes centros urbanos de pequena e média dimensão, tal como as zonas rurais, não são economicamente homogéneos, pelo que não é possível assegurar que os benefícios de iniciativas de desenvolvimento económico nestas áreas se vão repercutir nas suas respectivas zonas envolventes (Courtney e Errington, 2003). Segundo estes autores, a expansão da actividade económica pode simplesmente levar ao aumento das importações e dos fluxos migratórios com outras regiões ou outras cidades, e trazer poucos benefícios às áreas rurais. Daí que o seu desempenho como pólos de desenvolvimento seja bastante dependente da natureza das ligações económicas entre estas cidades e as suas áreas envolventes.

## **2 As pequenas e médias cidades na óptica de um desenvolvimento regional integrado**

O reconhecimento do papel motor das cidades no crescimento económico dos países, como formas privilegiadas de assegurar a prestação de serviços às populações, de integrar mercados e garantir qualificações e de fomentar a inovação e a difusão de conhecimentos (Lobo, 1997, p. 62), exige, a nível político, a criação de condições que promovam um crescimento equilibrado das redes urbanas no conjunto do território da União Europeia (UE) que “permitam às cidades e às regiões complementarem-se e cooperarem” (CCE, 1999, p.22). Suportar os custos, quer da concentração, quer do isolamento, implica uma afectação sub optimizada de recursos e menores níveis de eficiência e competitividade económica (CCE, 2004), logo, impõe-se a necessidade de se instituírem políticas para prevenir um possível aumento das disparidades regionais de desenvolvimento.

A integração económica estabelecida nos princípios da União Económica e Monetária da UE, ainda que revele algum sucesso na convergência entre estados-membros, parece não ser suficientemente forte para conduzir à plena convergência regional dentro das economias nacionais. Pelo contrário, as estatísticas europeias

comprovam a progressão das assimetrias regionais no interior dos respectivos estados-membros (CCE, 1999; Eurostat, 2002a, 2002b).

A utilização das pequenas e médias cidades na afirmação de um desenvolvimento territorial equilibrado e integrado sugere uma abordagem pelo lado da procura que articula a teoria dos pólos de crescimento (modelos cumulativos) com a teoria de base económica (modelos neoclássicos): pequenas e médias cidades devem constituir-se como pólos de crescimento sustentado para as suas áreas envolventes e, adicionalmente, consolidar-se como meios de promoção de uma integração supra-regional, favorecendo relações económicas com o exterior capazes de dinamizar a competitividade da produção e do emprego locais.

## **2.1 Teoria dos pólos de crescimento**

O conceito principal por detrás da noção de pólos de crescimento consiste na capacidade de um centro económico (urbano, industrial, etc.) transferir crescimento para a sua área envolvente ou *hinterland*. A teoria parte do princípio que os efeitos de dispersão que irradiam de centros de actividade económica transmitem impulsos de crescimento a outros pontos no território, que conseguem ultrapassar os efeitos de polarização ou reabsorção pelo próprio centro. Deste modo, os investimentos devem concentrar-se em pólos específicos e adequados que favoreçam a propagação dos efeitos multiplicadores no espaço, sendo que a capacidade de arrastamento das indústrias será tanto maior quanto maior for o grau de interdependência com outras indústrias. No início do processo de desenvolvimento, o investimento é concentrado num único centro que beneficia de efeitos cumulativos como economias de localização e economias de aglomeração, acentuando as assimetrias entre o centro e a periferia. Numa fase posterior, a difusão do conhecimento, da informação e inovações geradas produz efeitos que anulam a acção polarizadora, ou seja, uma descentralização progressiva no centro intervém em benefício da periferia (Rego, 1998).

A teoria dos pólos de crescimento é inspirada nos trabalhos do economista francês François Perroux, que na década de 50 detectou a existência de fenómenos assimétricos de crescimento causados pela concentração de actividades industriais dominadas por uma indústria motriz ou indústria chave, que funcionava como motor de desenvolvimento económico para as restantes indústrias.

Acreditando que a canalização de investimentos para um número limitado de centros satisfaria a condição necessária ao desenvolvimento (que se confiava estar

associado, num sentido causal, a tendências de concentração e polarização), muitos governos, nas décadas de 60 e 70, encetaram esforçadas tentativas para aplicar a estratégia dos pólos de crescimento nos seus países, apoiados no entusiasmo do meio académico nesta nova teoria (Parr, 1999a).

Paralelamente, diversos autores sustentavam que o sucesso da implementação planificada destes pólos dependeria ainda da magnitude dos efeitos multiplicadores do tipo Leontieff resultantes das ligações económicas a montante e a jusante entre os pólos e as áreas envolventes (Errington e Courtney, 2003). Os efeitos positivos directos, indirectos e induzidos do crescimento da actividade económica dos pólos que se estendiam à sua zona de influência corresponderiam aos designados *spread effects* identificados por Gunnar Myrdal (anos 50), significando o impacto positivo da área original sobre a sua periferia, derivado da procura de recursos endógenos da primeira sobre a segunda e da transferência de competências e espírito empresarial no sentido inverso. Mas Myrdal chamava também a atenção para os *backwash effects* - impactos negativos - que resultavam destas estratégias de desenvolvimento, designadamente a geração de desequilíbrios espaciais que tenderiam a agravar-se cumulativa e irreversivelmente, e por isso esbatendo os *spread effects* (Santos, 2002). Contudo, estas preocupações não foram tidas muito em consideração pelos responsáveis do planeamento regional de então, servindo a estratégia dos pólos de crescimento de palco para a resolução de uma diversidade de problemas regionais, como a revitalização de áreas deprimidas, desconcentração regional, redução dos desequilíbrios regionais e promoção do desenvolvimento rural (Parr, 1999a).

Mas, como se veio a verificar, as estratégias dos pólos de crescimento falharam na concretização dos objectivos a que se propuseram, por vários motivos. À parte de uma confusão elementar de não se fazer uma distinção clara entre pólos de crescimento como uma característica natural ou espontânea do espaço económico (tal como foi evidenciado por Perroux) e pólos de crescimento como um elemento chave nas estratégias de melhorar o desempenho do sistema económico regional (pólos planeados ou induzidos), a grande falha destas estratégias assentou na fraca ou até mesmo ausente preocupação com a natureza da actividade económica a implementar nos pólos de crescimento.

Efectivamente, como Parr sublinha (1999b), partiu-se do pressuposto de que qualquer actividade económica poderia ser estimulada nos pólos de crescimento, não existindo, por isso, qualquer selectividade sectorial. Porém, deveriam ser realizadas

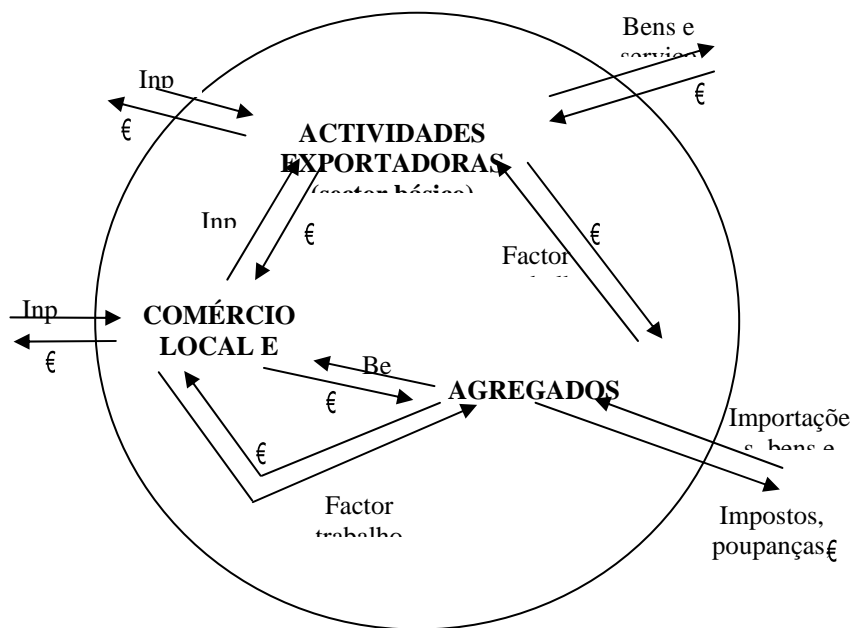
análises das perspectivas da actividade específica a desenvolver na região problema, de modo a ser possível avaliar a estrutura das ligações económicas entre as indústrias. Só interessaria instalar uma indústria motriz numa dada localização se ela produzisse ligações económicas importantes e suficientes com as restantes indústrias existentes e, adicionalmente, com a região como um todo. Parte da fundamentação lógica da estratégia assentava, precisamente, na convicção de que os efeitos do pólo sobre a sua área envolvente seriam positivos. Estes efeitos corresponderiam, numa lógica keynesiana, aos efeitos multiplicadores do crescimento do pólo que ocorriam no *hinterland* (ou aos *spread effects* identificados por Myrdal). Contudo, o desenvolvimento de indústrias de grandes dimensões, frequentemente provocava a falência das pequenas empresas, menos eficientes, na periferia, que deixavam de ser competitivas no mercado regional. Posteriormente, estas grandes indústrias adoptavam estruturas produtivas verticais, deixando de importar da periferia e logo, privando essa área de oportunidades de emprego, assim como a provável emigração da população para o pólo privava também essas comunidades dos seus elementos mais produtivos, inovadores e empreendedores. E foram, na verdade, estes efeitos negativos ou *backwash effects*, que se sobrepuseram e subverteram os benefícios resultantes das estratégias dos pólos de crescimento e que acabaram por ditar o seu fracasso como um instrumento para o desenvolvimento regional, chegando-se, inclusivamente, à perfeita inversão de uma visão política extremamente confiante da estratégia de provocar desenvolvimento na região (anos 60/70) para uma outra que passou a considerar inevitável a ocorrência de efeitos nefastos (anos 80).

A recuperação da teoria dos pólos de crescimento como uma estratégia possível e válida na promoção do desenvolvimento local terá, obrigatoriamente, que passar pelo conhecimento preciso das actividades económicas do pólo, assim como por análises detalhadas da estrutura espacial das transacções dos agentes económicos entre as cidades e a sua periferia, de modo a descobrir o grau dos efeitos multiplicadores que a realização de determinadas iniciativas ao nível local exercem nas áreas envolventes; pelo reconhecimento dos constrangimentos económicos e técnicos e da disponibilidade de recursos existentes; e, em último lugar, por um exame cuidadoso dos riscos ou probabilidades de sucesso associado a várias ênfases sectoriais e espaciais (Parr, 1999b).

## 2.2 Teoria da base económica

A avaliação da capacidade dos pólos de provocarem desenvolvimento nas suas áreas envolventes pode também ser efectuada à luz da teoria da base económica, uma teoria de inspiração keynesiana que atribui às relações da região com o exterior um papel estratégico na prosperidade económica regional.

A teoria faz depender o volume de produção e de emprego de uma região das suas actividades de exportação que, por um lado, dependem da procura externa e das vantagens comparativas da região, e por outro, induzem o crescimento do emprego e do rendimento das actividades orientadas para a satisfação das necessidades da economia local (Polèse, 1998; McCann, 2001; Costa, Delgado e Godinho, 2002). A teoria divide, igualmente, a economia da região em dois sectores distintos: o sector básico, cuja produção se destina a satisfazer a procura externa (indústrias de base exportadora) e o sector não básico, cuja produção se destina a servir a economia local e é constituído pelas actividades de suporte que derivam da presença das actividades de base (Figura 2.1).



Fonte: Adaptado de Barkley (2001).

Figura 2.1 - Fluxos de despesa numa comunidade

À parte de algumas limitações metodológicas que se prendem, essencialmente, com a delimitação de cada um dos sectores, a principal preocupação do modelo da base económica consiste em distinguir, para cada sector, a parte da produção regional que reage, directa ou indirectamente, à procura externa, da parte que reage às necessidades dos locais. Ou seja, procura-se avaliar o impacto de cada unidade monetária despendida na região, do ponto de vista da criação de rendimentos e empregos, e pressupondo sempre que essa entrada se deve à existência de uma actividade básica: conceito de multiplicador, baseado na noção de que a despesa de uns transforma-se no rendimento de outros, onde um aumento do investimento/despesa provocará uma expansão da produção e do emprego (Armstrong e Taylor, 2000).

O conceito de multiplicador implica que cada nova unidade monetária dinamiza outras actividades económicas (não básicas), cujo efeito será tanto maior quanto mais longamente essa unidade monetária permanecer na região e aí ser re-empregue ou re-despendida. De acordo com Polèse (1998), esse poder de retenção dependerá de três factores:

- estrutura económica da região (gama de bens e serviços que produz);
- nível de integração económica (intensidade das trocas entre os agentes económicos); e
- distância entre a região e outras regiões cujas estruturas económicas sejam mais ou menos diversificadas.

Daqui se deduz que uma maior diversificação da base económica e maior grau de integração dos agentes económicos (consumidores e empresas), resulta num maior impacto multiplicador das actividades económicas. A verificarem-se estas condições nas pequenas e médias cidades, reforça-se a sua capacidade de actuarem como pólos de crescimento para as suas áreas envolventes. Contudo, as actividades exportadoras só constituirão fontes de crescimento económico se forem capazes de reter os rendimentos gerados, isto é, se estes rendimentos forem despendidos nas actividades não básicas e, assim, evitar fugas de rendimento.

Esta preocupação com as fugas de rendimento, considerando-as tão importantes para o desenvolvimento local como a própria capacidade de gerar rendimentos externos, está perfeitamente evidente nos trabalhos de Williams (1996), Keane (1997) e Hinderink e Titus (2002). De facto, o crescimento de uma economia local/regional depende, muitas vezes, das actividades orientadas para satisfazer a procura externa e assim atrair

rendimentos do exterior. Mas *per se*, estes rendimentos não serão suficientes para o crescimento económico se não existirem actividades orientadas para a satisfação da economia local onde possam ser despendidos, uma vez que o verdadeiro impacto do investimento na economia local depende do montante de despesa que permanece para o próximo ciclo de despesa (em cada ciclo, parte do rendimento recebido pelos agentes económico é gasto em bens e serviços importado de outras regiões). O crescimento não depende, então, apenas da atracção de capitais externos mas também da prevenção de fugas de rendimentos para o exterior. De acordo com Armstrong e Taylor (2000), as fugas de rendimento ocorrem sobre a forma de importação de bens e serviços, pagamento de impostos não locais sobre importações de bens e serviços e poupanças não investidas localmente. Evidência empírica de diversos estudos sugere ainda que as fugas de rendimento variam de forma inversamente proporcional à dimensão da área em estudo, pelo que quanto menor a dimensão da localidade, maior o grau de fugas de rendimento (Robson, Deas, Tophan e Twomey, 1995).

### **2.3 Turismo e desenvolvimento económico**

Sendo um sector exportador por natureza, o turismo é actualmente considerado um sector estratégico do desenvolvimento da sociedade, dando origem a importantes efeitos multiplicadores na produção, rendimento e emprego, através da dinâmica que imprime nas relações inter-sectoriais. Como referem Ribeiro (2001), Silva e Perna (2002) e Silva e Silva (2003), o turismo é um sector em estreita relação com os espaços onde se insere, conduzindo à valorização dos recursos endógenos, à melhoria da produtividade das empresas, quer ligadas directamente à actividade turística (alojamento e restauração), quer as das chamadas actividades de suporte (marketing, recrutamento de recursos humanos, etc.), à eficiente gestão dos equipamentos e à própria concertação de políticas. O seu desempenho como fonte de crescimento económico deve-se à realidade transversal do sector, que abrange as dimensões económica, social, cultural e ambiental das áreas onde se insere.

A actividade turística não deixa, no entanto, de gerar efeitos negativos, directa e indirectamente nos seus contextos territoriais (Dias, 2000): sobrevalorização dos preços dos bens e dos imóveis; pressão sobre o ambiente, recursos naturais, patrimoniais e infra-estruturas, em face da concentração espacial da oferta e procura turísticas e também do carácter sazonal da grande maioria dos destinos de turismo; e forte dependência de certas regiões da actividade turística e conseqüente negligência em



relação a actividades económicas tradicionais (como a agricultura), conduzindo à necessidade de importação de bens e serviços que anteriormente eram produzidos localmente. Não obstante os constrangimentos, o turismo é considerado um sector chave/alavanca da economia, “gerando mais valias directas e efeitos multiplicadores que afectam toda a sociedade, desde as áreas de origem, às regiões de trânsito e destino.” (Silva e Perna, 2002, p. 451)

A consideração destes elementos implica aceitar apreciações várias, a começar pelo reconhecimento de que as fronteiras económicas do que são actividades turísticas propriamente ditas são difíceis de delimitar. Os impactos económicos do turismo, por sua vez, também não acabam com a simples satisfação directa da sua procura, mas são transmitidos por todo o sistema económico local, regional ou nacional. E por último, mas não menos importante, assumir que as actividades turísticas só serão veículos de desenvolvimento na consolidação de mais valias e acréscimos de competitividade territorial se forem capazes de reter internamente os rendimentos gerados, isto é, se estiverem integradas na economia local ou regional.

**Poderão, então, as pequenas e médias cidades que apostam no turismo como estratégia para o crescimento económico local constituir-se como pólos de desenvolvimento para os seus espaços envolventes?**

Se, por um lado, o potencial destas cidades para a competitividade dos territórios reside nas suas capacidades de atracção de investimentos e diversificação e melhoria das actividades económicas, por outro, esse potencial depende, essencialmente, da capacidade em reter os rendimentos gerados. As teorias atrás revistas sugerem que o papel das cidades de pequena e média dimensão está directamente relacionado com os níveis de integração económica dos seus agentes. Identificar os agentes que se encontram economicamente mais integrados ao nível local pode fornecer uma indicação de quais as prioridades para a revitalização das actividades económicas e assim assegurar a vitalidade futura das cidades, ao investir nos recursos económicos mais capazes de sustentar o crescimento económico local.

As cidades de Tavira e Silves, duas cidades predominantemente turísticas de pequena dimensão, constituem sedes de concelhos marcadamente rurais, com fortes tendências de desertificação nas zonas do interior, zonas sem dinamismo que é necessário colmatar.

### **3 Investigação empírica**

Partindo de uma amostra representativa de 300 empresas, equitativamente distribuídas pelos concelhos de Tavira e de Silves, procurou-se determinar os níveis de integração económica das empresas, por sector de actividade, tendo sido recolhida informação relativa ao valor financeiro das operações de compra e venda por local de origem dos clientes e dos fornecedores. Através deste dado era possível descobrir se as transacções económicas, designadamente as compras das empresas, contribuem para a criação ou para a fuga de rendimento da economia local.

Sendo Tavira e Silves dois concelhos com características marcadamente turísticas, o Turismo constitui-se como o principal sector exportador e principal fonte de rendimentos da economia dos dois concelhos. Segundo a Teoria de Base Económica, as actividades exportadoras constituem fontes de crescimento para as economias locais quanto maior for a percentagem do Valor Acrescentado Bruto (VAB) produzido localmente, pelo que é condição necessária que a maioria das empresas efectue a maior percentagem das suas compras de bens e serviços localmente ou nas áreas ou concelhos adjacentes, isto é, estejam integradas localmente ou no conjunto da economia local e concelhos limítrofes. Ainda que sejam vários os sectores de actividade associados à indústria do turismo, o sector básico da economia foi considerado o sector do Alojamento e Restauração. É certo que o sector do Alojamento e Restauração não satisfaz apenas a procura do turismo, assim como os turistas adquirem bens e serviços fornecidos por outros sectores. Contudo, à falta de informação disponível sobre a produção que é vendida exclusivamente ao turismo, assume-se que as compras e vendas do turismo são representadas pelo sector do Alojamento e Restauração.

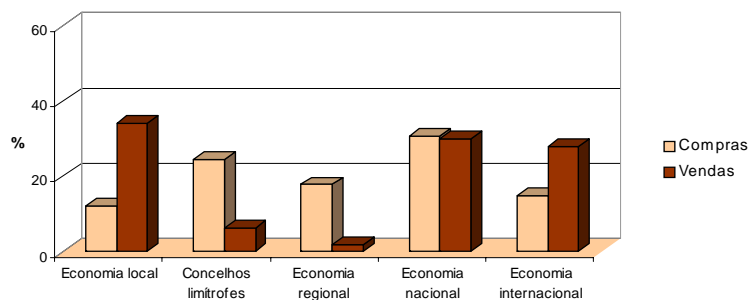
Relativamente à integração, foi considerado o limite mínimo de 50% do volume total de compras realizado no conjunto da economia local (freguesias urbanas e não urbanas do concelho) e concelhos limítrofes para considerar as empresas integradas. Da mesma forma, foi considerado que existem fugas de rendimento quando o volume de compras no conjunto da economia local e concelhos limítrofes é inferior a 50% do total. A análise da integração foi feita considerando as 150 empresas de cada concelho na sua totalidade e também considerando as empresas por sectores de actividade.

### 3.1 Padrão espacial das transacções económicas e integração económica das empresas

A informação a seguir apresentada utiliza a seguinte definição das zonas geográficas com as quais as empresas estabelecem relações económicas: *economia local*, referente à área geográfica do concelho; *concelhos limítrofes* referentes à área geográfica dos concelhos adjacentes aos concelhos em análise; *economia regional*, constituída pelos restantes concelhos da região do Algarve; *economia nacional*, referente ao restante território de Portugal; e *economia internacional*, referente aos países da União Europeia e Resto do Mundo.

#### 3.1.1 Tavira

Começando por uma perspectiva global das transacções económicas das empresas de Tavira (Figura 3.1) verifica-se, em primeiro lugar, que as compras apresentam uma distribuição espacial mais equilibrada pelas várias áreas do que as vendas, não existindo uma tão grande oscilação entre os valores mínimo e máximo, como sucede nas vendas.

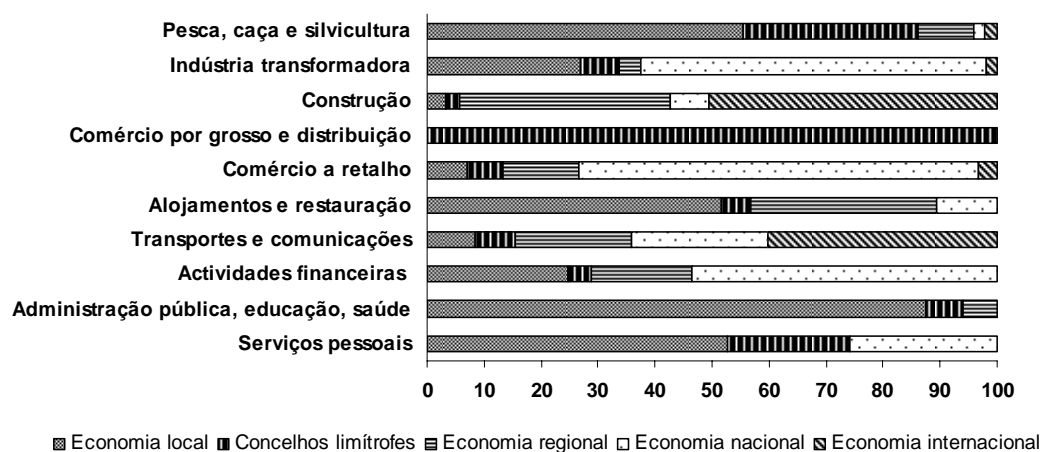


**Figura 3.1 - Distribuição espacial das transacções económicas (volume) das empresas de Tavira, em 2002**

Ao nível das relações com fornecedores, é na economia nacional que as empresas realizam o maior volume de despesa, seguida dos fornecedores dos concelhos limítrofes e do resto da região algarvia. Os fornecedores do próprio concelho representam apenas 12% do volume total de compras.

Relativamente às vendas, é a economia local a responsável pela maior percentagem das receitas das empresas, imediatamente seguida pela economia nacional e economia internacional, situação reveladora de uma presença importante, tanto do turismo de origem nacional como de origem internacional.

Uma análise detalhada das transacções económicas por sector de actividade (Figura 3.2), designadamente ao nível das compras, permite identificar quais os sectores que estabelecem mais relações comerciais com agentes económicos locais e aqueles que, pelo contrário, transaccionam mais com agentes externos.

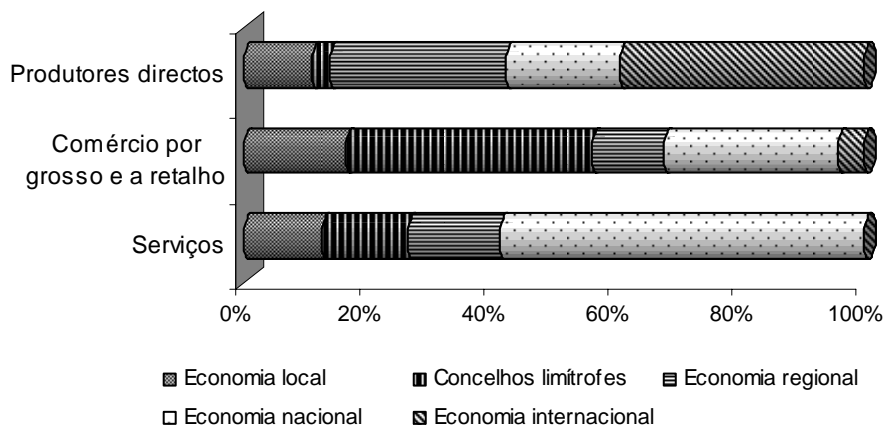


**Figura 3.2 - Padrão espacial do volume de COMPRAS das empresas de Tavira, por sector de actividade, em 2002**

Relativamente às compras das empresas de Tavira, constata-se que, na economia local, o volume de compras transaccionado ultrapassa os 50% nos sectores da pesca, alojamento e restauração, administração pública e serviços pessoais. É interessante notar que o sector do alojamento e restauração adquire cerca de metade dos bens e serviços necessários à sua actividade no próprio concelho de Tavira, situação que não se verifica para as restantes actividades relacionadas com o turismo, atrás referidas. Os concelhos limítrofes assumem especial relevo para os sectores do comércio por grosso e distribuição, da pesca e dos serviços pessoais e o resto da Região do Algarve (de onde se destaca o concelho de Faro) tem um peso considerável nos sectores da construção e alojamento e restauração. Os fornecedores do resto do país afiguram-se bastante importantes para a maioria dos sectores de actividade, ao contrário dos fornecedores da economia internacional, que apresentam um peso muito reduzido no total das compras das empresas, com excepção dos sectores da construção e dos transportes e comunicações.

Classificando de integrados os sectores de actividade cujo volume de compras das empresas no conjunto da economia local e concelhos limítrofes é superior a 50% do total, é possível identificar quatro sectores integrados no concelho de Tavira: pesca, caça e silvicultura; alojamento e restauração; administração pública e serviços pessoais.

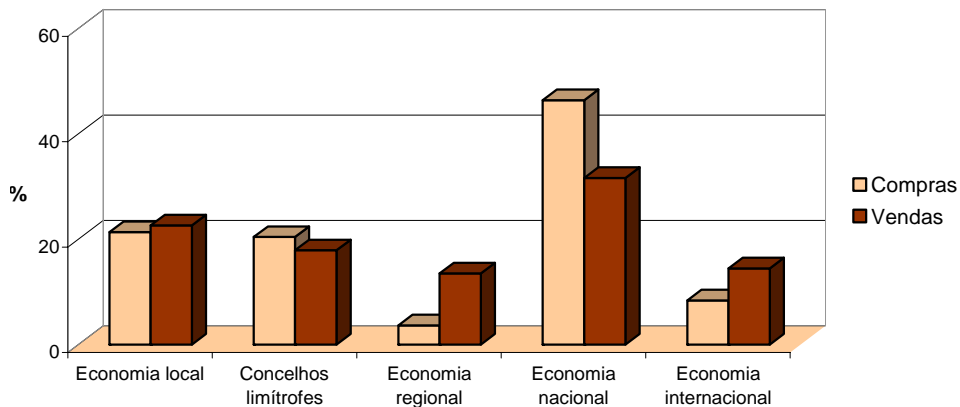
Estes são sectores que, no total, representam 34% das empresas inquiridas e 10,7% do volume de compras, valores pouco expressivos no conjunto da economia que indiciam a existência de fugas de rendimento, colocando, assim, em causa um modelo de crescimento assente na exportação de bens e serviços do Turismo.



**Figura 3.3 - Distribuição espacial do volume de compras das empresas de Tavira por tipo de fornecedor, em 2002**

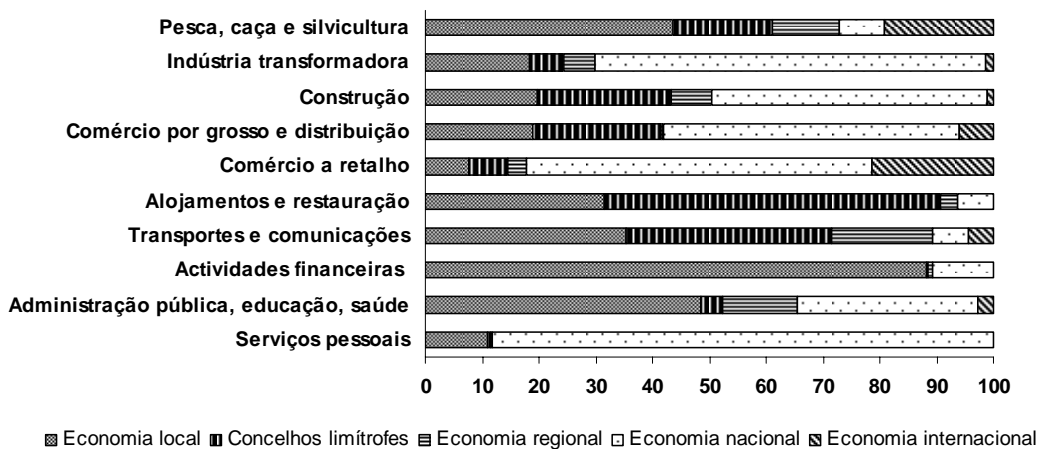
Uma observação da distribuição espacial das compras das empresas por tipo de fornecedor (Figura 3.3) vem reforçar esta percepção. O maior volume de compras das empresas de Tavira é despendido junto de grossistas e retalhistas (56%), que se localizam, maioritariamente, nos concelhos limítrofes e na economia nacional. Os serviços, que registam uma expressão pouco significativa (11%) no volume total de compras, estão localizados, em grande parte, na economia nacional. Por último, os produtores directos, que representam um terço das compras das empresas de Tavira, estão, maioritariamente, localizados nas economias nacional e internacional. Como é possível concluir, as compras que geram maior valor acrescentado local existem por via do comércio grossista e retalhista e uma percentagem considerável fica retida nos concelhos limítrofes.

### 3.1.2 Silves



**Figura 3.4 - Distribuição espacial das transacções económicas (volume) das empresas de Silves, em 2002**

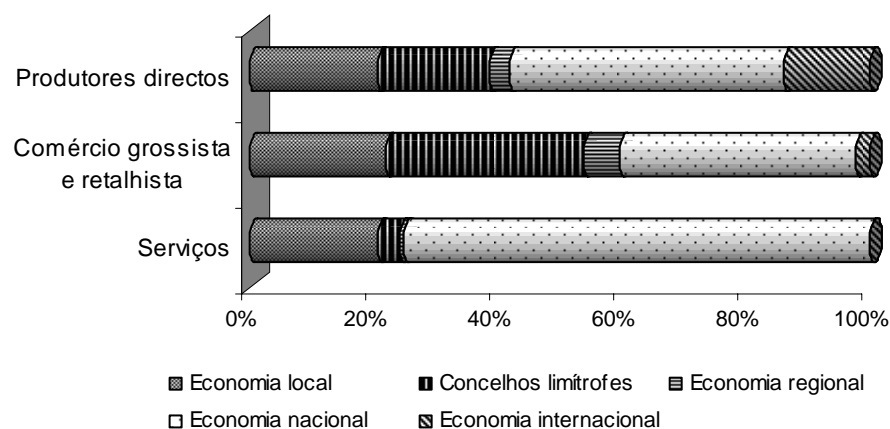
Em Silves, um retrato global das transacções económicas das empresas (Figura 3.4) evidencia a posição destacada da economia nacional tanto nas compras como nas vendas. Efectivamente, o mercado nacional apresenta-se como o maior fornecedor das empresas de Silves, seguido da economia local e concelhos limítrofes, mas já com uma dimensão bastante menos pronunciada, na ordem dos 20%. A economia regional apresenta uma expressão praticamente nula no volume total de compras. Do lado das vendas, a economia nacional é também a responsável pela maior percentagem de receitas, seguindo-se os clientes da economia local e concelhos limítrofes. As receitas da economia internacional constituem 15% do volume total de vendas, pelo que será possível afirmar que, em Silves, o turismo de origem nacional é mais pronunciado que o de origem internacional.



**Figura 3.5 - Padrão espacial do volume de COMPRAS das empresas de Silves, por sector de actividade, em 2002**

Uma observação mais pormenorizada às compras das empresas de Silves (Figura 3.5), permite retirar que apenas o sector das actividades financeiras realiza um volume de compras superior a 50% no próprio concelho, seguindo-se a administração pública com 48% e o sector da pesca, com 44%. Como também é possível verificar, as relações com fornecedores dos concelhos limítrofes e economia nacional representam um valor significativo no volume total transaccionado para a generalidade dos sectores de actividade económica. As relações internacionais, pelo contrário, assumem uma expressão residual, com excepção dos sectores da pesca e do comércio a retalho, com valores na ordem dos 20% cada um.

No que concerne à integração económica, no concelho de Silves é possível identificar cinco sectores integrados (sectores de actividade cujo volume de compras das empresas no conjunto da economia local e concelhos limítrofes é superior a 50% do total): pesca, caça e silvicultura; alojamento e restauração; transportes e comunicações, actividades financeiras e administração pública. Estes são sectores que, no total, representam 44% das empresas inquiridas e 20% do volume de compras. Tal como em Tavira, estes são valores pouco expressivos no conjunto da economia, indiciando a existência de fugas de rendimento e logo, colocando em causa um modelo de crescimento assente na exportação de bens e serviços do Turismo. Dos sectores de actividade integrados, há apenas a salientar o facto do sector das actividades financeiras ser o único a já apresentar integração na economia local, ocorrência que, mais uma vez, aponta para a importância dos concelhos limítrofes no fornecimento e bens e serviços para as empresas de Silves.



**Figura 3.6 – Distribuição espacial do volume de compras das empresas de Silves por tipo de fornecedor, em 2002**

A análise da distribuição espacial das compras das empresas de Silves por tipo de fornecedor (Figura 3.6) permite verificar que os produtores directos, que representam o principal fornecedor (59% das compras) se localizam, maioritariamente, na economia nacional. O comércio grossista e retalhista, que representa quase um terço das compras das empresas, localiza-se, sobretudo, nos concelhos limítrofes e na economia nacional. Os serviços, que são o tipo de fornecedores que registam menor valor (12%) encontram-se localizados, em cerca de 75%, fora da região do Algarve. Tal como Tavira, é possível concluir que as compras das empresas de Silves que geram maior valor acrescentado local existem por via do comércio grossista e retalhista e uma percentagem considerável fica retida nos concelhos limítrofes.

### **3.2 Síntese conclusiva**

Como nota comparativa final desta análise, é possível afirmar que a economia nacional é, para as empresas de ambos os concelhos, o principal mercado fornecedor, seguindo-se a economia local para Silves e os concelhos limítrofes para Tavira. Um dado interessante a reter é o facto do sector do alojamento e restauração, considerado sector básico da economia neste estudo, realizar a maioria das compras na economia local (Tavira) e concelhos limítrofes (Silves).

Relativamente ao nível de integração económica das empresas, da leitura do Quadro 3.1 é possível observar que são vários os sectores de actividade que se apresentam integrados localmente, realizando mais de 50% das compras no próprio concelho: em Tavira, os sectores da pesca, caça e silvicultura, do alojamento e restauração, da administração pública e dos serviços pessoais; em Silves, somente o sector das actividades financeiras.

A um nível mais alargado, onde se incluem os concelhos limítrofes, a integração das empresas de Tavira mantém-se nos mesmos sectores, havendo apenas um reforço dos valores da integração, sobretudo nos sectores da pesca e dos serviços pessoais. Todavia, e como ainda há pouco foi referido, os concelhos limítrofes representam o segundo mercado de fornecedores mais importante para o conjunto das 150 empresas inquiridas em Tavira, absorvendo 24% do volume total de compras, logo poderia ser de esperar outros resultados na análise sectorial. A explicação reside no sector do comércio por grosso e distribuição, um sector que no estudo não foi tomado em consideração na identificação dos sectores integrados pelo facto de só ter sido inquirida uma única



empresa, mas que realiza a totalidade das suas compras nos concelhos limítrofes de Tavira e cujo peso no volume total de compras transaccionado é de 20%.

**Quadro 3.1 - Síntese do nível de integração económica das empresas de Tavira e de Silves, por sector de actividade**

Sector de actividade	Compras realizadas na Economia Local (1)		Compras realizadas nos Concelhos Limítrofes (2)		(1) + (2)	
	Tavira	Silves	Tavira	Silves	Tavira	Silves
Pesca, caça e silvicultura	<b>55,4 %</b>	43,6 %	30,8 %	17,5 %	<b>86,2 %</b>	<b>61,1 %</b>
Indústria transformadora	26,9 %	18,3 %	6,7 %	6,1 %	33,6 %	24,4 %
Construção	3,4 %	19,8 %	2,3 %	23,5 %	5,7 %	43,3 %
Comércio por grosso e distribuição <sup>2</sup>	0,0 %	18,8 %	100,0 %	22,9 %	100,0 %	41,7 %
Comércio a retalho	7,0 %	7,7 %	6,3 %	6,9 %	13,3 %	14,6 %
Alojamentos e restauração	<b>51,5 %</b>	31,4 %	5,2 %	59,4 %	<b>56,7 %</b>	<b>90,8 %</b>
Transportes e comunicações	8,5 %	35,4 %	6,9 %	36,1 %	15,4 %	<b>71,5 %</b>
Actividades financeiras	24,6 %	<b>88,2 %</b>	4,2 %	0,3 %	28,8 %	<b>88,5 %</b>
Administração pública, educação, saúde	<b>87,6 %</b>	48,4 %	6,4 %	4,0 %	<b>94,0 %</b>	<b>52,4 %</b>
Serviços pessoais	<b>52,7 %</b>	11,0 %	21,4 %	0,5 %	<b>74,1 %</b>	11,5 %

Relativamente a Silves, a inclusão dos concelhos limítrofes na análise da integração económica das empresas veio acrescentar quatro sectores, designadamente os sectores da pesca, caça e silvicultura, alojamento e restauração, transportes e comunicações e administração pública. De realçar que o peso dos concelhos limítrofes ultrapassa os 55% no sector básico da economia, perfazendo um total de cerca de 91% do volume de compras realizado no conjunto da economia local e concelhos limítrofes. Um valor ligeiramente inferior (88,5%) é apresentado para o sector das actividades financeiras, contudo, a contribuição dos concelhos limítrofes de Silves é, para este sector, praticamente nula.

Em conclusão, é possível deduzir que, no conjunto da economia, existem fugas de rendimento nos dois concelhos, sendo mais acentuada em Silves, com prováveis reduzidos efeitos multiplicadores das receitas geradas pela principal actividade económica, o turismo.

<sup>2</sup> Para Tavira, o sector do comércio por grosso e distribuição não foi incluído para efeitos de integração, uma vez que só foi inquirida uma empresa deste sector de actividade, pelo que não deve ser considerada como representativa do sector.

## 4 Considerações finais

No actual panorama do desenvolvimento regional ambicionado para os países membros da UE, as cidades de pequena e média dimensão assumem um papel preponderante como pólos privilegiados na afirmação de um desenvolvimento local e regional integrado e sustentável. Para actuar na nova economia global, organizada em torno das tecnologias de informação e caracterizada por constantes ameaças, oportunidades e desafios para os territórios, as cidades do presente são forçadas a reorganizar as suas estratégias, de modo a poderem subsistir num mercado globalizado, sem fronteiras, integrando e estruturando as suas sociedades locais.

Contudo, muito do crescimento de algumas cidades deu-se, umas vezes, por sucção do espaço rural, numa relação não harmoniosa entre o centro e a periferia, e outras, pela via única das relações inter-urbanas, descurando a integração dos territórios envolventes. Claramente, é possível uma cidade crescer sem que isso implique qualquer benefício para as áreas envolventes, mas o resultado não será outro senão a fragmentação dos territórios e o aumento das assimetrias de desenvolvimento, realidades bastantes distantes dos objectivos desejáveis de desenvolvimento sustentável que, simultaneamente, fortaleçam a auto-estima local e aumentem a atractividade global dos centros urbanos. As iniciativas de desenvolvimento deverão, por isso, ser realizadas em espaços onde exista a garantia que as mais valias directas e efeitos multiplicadores gerados estimulem o crescimento local e onde as fugas de rendimento sejam minimizadas. Se, segundo Borja e Castells (1999), o destino da humanidade se joga nas áreas urbanas, cabe, então, às cidades de menor dimensão o título de promotoras do desenvolvimento e da inovação, uma vez que estas concentram massas críticas mínimas no domínio administrativo, institucional e cívico necessárias à gestão eficiente de iniciativas e investimentos para um desenvolvimento integrado e de abordagem de baixo para cima (Courtney e Errington, 2003).

Encarando, assim, as pequenas e médias cidades como contextos de capacitação de empresas, organizações e pessoas e oportunidades de inovação para as áreas envolventes, torna-se crucial identificar quais destes centros urbanos reúnem as condições necessárias para sustentar a viabilidade socioeconómica das áreas onde se inserem numa perspectiva de longo prazo. Uma das vias para alcançar este objectivo passa pela compreensão e avaliação da natureza e grau de intensidade das ligações

económicas dos agentes (empresas) das pequenas cidades com os seus territórios circundantes, de forma a ser possível evidenciar o seu valor como pólos de desenvolvimento.

O presente estudo vem no seguimento desta necessidade de se efectuarem levantamentos sobre os níveis de integração económica dos agentes de cidades de menor dimensão, tendo como base de investigação duas pequenas cidades do sul do país, Tavira e Silves, inseridas em concelhos com características predominantemente rurais e cuja orientação económica estratégica se encontra voltada para o turismo. Sendo o turismo a actividade económica dominante das duas cidades em estudo, o seu papel na integração económica é claro: ao dirigir-se a um leque variado de estruturas de oferta como o alojamento, restauração, comércio, transportes, comunicações, entre outros, a procura turística apela ao desenvolvimento de diversas actividades, multiplicando as oportunidades empresariais nestas áreas. Estas, por sua vez, só serão veículos de desenvolvimento na consolidação de mais valias e acréscimos de competitividade territorial se forem capazes de reter internamente os rendimentos gerados, isto é, se estiverem integradas na economia local.

Os resultados da análise da integração económica das empresas demonstraram, em primeiro lugar, que os sectores de actividade integrados são praticamente os mesmos nos dois concelhos, designadamente, os sectores da pesca, caça e silvicultura, do alojamento e restauração e da administração pública. Em Tavira acresce o sector dos serviços pessoais e em Silves, os sectores dos transportes e comunicações e das actividades financeiras. Contudo, revelaram também que, no conjunto da economia dos dois concelhos, o volume de compras transaccionado pelos sectores integrados não é suficiente para evitar a existência de fugas de rendimento, situação que favorece fracos efeitos multiplicadores na produção, rendimento e emprego e, conseqüentemente, não permite que se retirem todos os benefícios possíveis da principal actividade económica dos concelhos, o turismo. As cidades de Tavira e de Silves não são capazes, por isso de, neste momento, se constituir como sub-pólos de desenvolvimento para os seus territórios envolventes de carácter mais rural.

Mas, identificados que estão os sectores de actividade que se encontram economicamente mais integrados ao nível local, designadamente os sectores primário e terciário, é possível definir prioridades de investimento nos recursos económicos mais capazes de sustentar o crescimento económico local.

Quanto ao sector primário, pese embora o facto do sector piscatório representar uma expressão reduzida na economia dos concelhos, a verdade é que é um sector que apresenta potencialidades, não só na actividade piscatória em si, mas também na aquicultura de peixes e bivalves e, em Tavira, na exploração de salinas. Sendo um sector integrado, logo, capaz de fomentar o desenvolvimento económico local, a sua sustentabilidade dependerá do desenvolvimento de estruturas empresariais mais competitivas, da adopção de novas tecnologias e de uma maior capacidade de acesso aos mercados.

O sector dos serviços, ainda que seja o que mais peso tem na economia dos concelhos, pelas características que reúne (empresas de dimensão reduzida e população activa de fracas qualificações) e pelas tendências de aumento da concorrência empresarial, deve também reforçar a sua sustentabilidade e viabilidade, através da modernização dos espaços comerciais, do desenvolvimento de novos serviços e do aumento dos níveis de qualificação da população activa e capacidade empreendedora dos seus empresários. Só assim será possível potenciar a integração económica das empresas deste sector como factor capaz de sustentar o crescimento económico local.

É claro que pretender avaliar o papel das pequenas ou médias cidades no desenvolvimento local num contexto actual de sociedades da informação, do conhecimento e da globalização, sem atentar aos condicionalismos sociais, políticos, ambientais e institucionais que fazem parte das suas realidades, concentrando-se unicamente na esfera económica, é, de certa forma, ficar com uma visão redutora dos fenómenos em causa. De facto, as cidades encontram-se ligadas aos seus territórios envolventes numa variedade de factores tangíveis e intangíveis (McQuaid, 1997; Ford, 2002; Ceccato e Persson, 2003; Koch e Stahlecker, 2004), cuja combinação está na origem dos diferentes níveis de desenvolvimento das regiões. Se é verdade que as teorias da base económica e dos pólos de desenvolvimento foram concebidas para um período onde predominavam as indústrias, actualmente são os factores menos tangíveis aqueles que determinam, com cada vez mais evidência, a competitividade dos territórios.

Simultaneamente, o desenvolvimento equilibrado e sustentado depende também da qualidade e eficácia do tecido institucional e do capital social presente nos territórios (Putnam, 1993), e não apenas da sua simples existência ou maior densidade. A presença de um tecido institucional que reaja às mudanças e que apele à acção concertada entre

os actores (de modo a evitar a concorrência e o desperdício de fundos e de esforços), conjuntamente com uma capacidade organizativa eficaz da sociedade civil, mobilizada para o desenvolvimento da sua região são, com certeza, elementos importantes a considerar na avaliação das oportunidades existentes na promoção de relações urbano-rural mais eficientes.

Nos casos concretos de Silves e Tavira, porque não utilizar, por exemplo, a máquina logística dos operadores turísticos na divulgação dos produtos locais, como a gastronomia e o artesanato? São produtos que, na maioria das vezes, são produzidos fora dos núcleos urbanos e cuja dinamização poderia trazer benefícios, tanto ao nível do desenvolvimento local e integração das áreas mais rurais no sistema urbano, como ao nível do reforço das identidades culturais dos próprios territórios.

Invocando Castells (2000), a cidade global não é um lugar, mas um processo, por meio do qual os centros produtivos e as suas comunidades locais estão estreitamente ligados. Numa sociedade organizada em torno das tecnologias da informação e da inovação, às pequenas e médias cidades cabe o papel de articulação entre a lógica dos mercados globalizantes e a lógica dos territórios particulares, onde os desafios e as oportunidades requerem, hoje mais do que nunca, uma abordagem integrada das esferas económica, social, cultural, ambiental, tecnológica e institucional.

## Bibliografia

- Armstrong, H. & Taylor, J. (2000). *Regional economics & policy* (3<sup>a</sup> ed.). Blackwell Publishers.
- Barkley, D. L. (2001). *Employment generation strategies for small towns: an overview of alternatives*. Research report 09-2001-02, Regional Economic Development Research Laboratory. Clemson University (EUA): Clemson University Public Service Activities.
- Borja, J. & Castells, M. (1999). *Local y global: la gestión de las ciudades en la era de la información* (4.<sup>a</sup> ed.). Buenos Aires: Taurus.
- Castells, M. (2000). *A sociedade em rede – a era da informação: economia, sociedade e cultura* (vol. 1, 4<sup>a</sup> ed.). São Paulo: Paz e Terra.
- Ceccato, V. & Persson, L. (2003). Differential economic performance (DEP) in the periphery: evidence from Swedish rural areas. *European Journal of Spatial Development*, 7. Consultado em 27 de Junho de 2004 (documento PDF):
- <http://www.nordregio.se/EJSD>.
- Comissão das Comunidades Europeias (CCE) (1999). *Esquema de desenvolvimento do espaço comunitário: para um desenvolvimento equilibrado e sustentável do território da UE*. Luxemburgo: Serviço das Publicações Oficiais das Comunidades Europeias.
- Comissão das Comunidades Europeias (CCE) (2004). *Terceiro relatório sobre a coesão económica e social*. Consultado em 15 de Novembro de 2004.
- [http://europa.eu.int/comm/regional\\_policy/sources/docoffic/official/reports/cohesion3](http://europa.eu.int/comm/regional_policy/sources/docoffic/official/reports/cohesion3).
- Costa, J. S.; Delgado, A. P. & Godinho, I. M. (2002). A teoria da base económica. In J. S. Costa (Coord.), *Compêndio de Economia Regional* (pp. 793-802). Coimbra: APDR – Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional.
- Courtney, P. & Errington, A. (2000). The role of small towns in the local economy and some implications for development policy. *Local Economy*, 15 (4), 280-301.
- Courtney, P. & Errington, A. (2003). Small towns as ‘sub-poles’ in european rural development: policy, theory and methodology. *Agricultural Economics Society Annual Conference, University of Plymouth, Reino Unido, 11-14 Abril 2003*.
- Dias, A. M. (2000). Tourism as a leverage sector in the new model of economic growth. In *Tourism sustainability and territorial organisation – XII Summer Institute of the European Regional Science Association* (pp. 639-651). Coimbra: APDR – Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional.
- Errington, A. & Courtney, P. (2003). Small towns as ‘sub-poles’ in european rural development. Consultado em 12 de Outubro de 2003 (documento PDF):
- <http://www.ex.ac.uk/crr/pdf1/symposium2003/errington.pdf>

- Eurostat (2002a). Régions: Annuaire statistique 2002 – Thème 1: statistiques générales. Luxembourg: Office des publications officielles des Communautés européennes.
- Eurostat (2002b). Annuaire Eurostat 2002. Le guide statistique de l'Europe. Données 1990-2000 - Thème 1: statistiques générales. Luxembourg: Office des publications officielles des Communautés européennes.
- Ford, S. (2002). Linkages and rural development: the importance of social networks in market towns. Regional Science Association International: British and Irish Section (RSAIBIS) Annual Conference, Brighton 21-23 Agosto 2002.
- Hinderink, J. & Titus, M. (2002). Small towns and regional development: major findings and policy implications from comparative research. *Urban Studies*, 39 (3), 379-391.
- Keane, M. J. (1997). Rural and local development in Ireland: exploring the theory – practice interface. *Regional Studies*, 31 (2), 173-178.
- Koch, A. & Stahlecker, T. (2004). Social networks, functional links, and spatial proximity. Founding processes and early development of KIBS start-ups. 13th Nordic Conference on Small Business Research, Maio 2004.
- Lobo, I. S. (1997). Cidades pequenas e cidades médias: da marginalização ao protagonismo. In Colóquio: “A política das cidades” (pp. 61-103). Lisboa: Conselho Económico e Social.
- McCann, P. (2001). *Urban and regional economics*. Oxford: University Press.
- McQuaid, R. (1997). Local enterprise companies and rural development. *Journal of Rural Studies*, 13 (2), 197-212.
- Parr, J. B. (1999a). Growth-pole strategies in regional economic planning: a retrospective view. Part 1. Origins and advocacy. *Urban Studies*, 36 (7), 1195-1215.
- Parr, J. B. (1999b). Growth-pole strategies in regional economic planning: a retrospective view. Part 2. Implementation and outcome. *Urban Studies*, 36 (8), 1247-1268.
- Polèse, M. (1998). Economia urbana e regional. Lógica espacial das transformações económicas. Coimbra: APDR – Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional.
- Putnam, R. (1993). The prosperous community: social capital and public life. *American Prospect* 13, 35-42.
- Rego, C. (1998). A teoria da polarização pode contribuir para promover o desenvolvimento do Alentejo? *Economia e Sociologia*, 65, 81-91.
- Ribeiro, M. (2001). Oportunidades empresariais no sector do turismo em regiões do interior de Portugal. *Gestão e Desenvolvimento*, 10, 319-332.

- Robson, B; Deas, I.; Tophan, N. & Twomey, J. (1995). The economic and social impact of Greater Manchester's universities. University of Manchester.
- Santos, D. (2002). O modelo de causalidade circular e cumulativa e o modelo centro-periferia. In J. S. Costa (Coord.), *Compêndio de Economia Regional* (pp. 189-200). Coimbra: APDR–Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional.
- Silva, J. A. M. & Perna, F. (2002). Turismo e desenvolvimento auto-sustentado. In J. S. Costa (Coord.), *Compêndio de Economia Regional* (pp. 451-474). Coimbra: APDR – Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional.
- Silva, J. A. M. & Silva, J. A. V. (2003). Inserção territorial das actividades turísticas em Portugal – uma tipologia de caracterização. *Estudos Regionais*, 1, 53-73.
- Williams, C. C. (1996). Local purchasing schemes and rural development: an evaluation of local exchange and trading systems (LETS). *Journal of Rural Studies*, 12 (3), 231-244.