

## **FICHA TÉCNICA**

Autores: Vários

Título: Perspectivas de Desenvolvimento para as Regiões Marítimas

Sub-título: Actas do VII Encontro Nacional da APDR – Volume 1

**© Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional**

Reservados todos os direitos, de acordo com a legislação em vigor

Outubro de 2000

Iª edição

Capa: Eduardo Esteves

Paginação e composição: Ana Melo

Impressão e acabamento: Gráfica de Coimbra, Lda.

Edição e distribuição:

Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional

IERU - Colégio S. Jerónimo, Largo D. Dinis, Apartado 3060

3001-401 COIMBRA - PORTUGAL

Telefones: 239820938 / 239820533

Fax: 239820750

E-mail: [apdr@mail.telepac.pt](mailto:apdr@mail.telepac.pt)

Internet: [www.apdr.pt](http://www.apdr.pt)

ISBN: 972-97825-8-X

Dep. Legal:

**Colecção APDR**

# **PERSPECTIVAS DE DESENVOLVIMENTO PARA AS REGIÕES MARÍTIMAS**

**Actas do VII Encontro Nacional da APDR**

**Volume 1**

Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional  
IERU – Colégio de S. Jerónimo, Largo de D. Dinis, Apartado 3060  
3001-401 COIMBRA - PORTUGAL

## **Nota de abertura**

O VII Encontro Nacional da APDR, que tinha como tema principal as “Perspectivas de Desenvolvimento para as Regiões Marítimas”, decorreu em Ponta Delgada, entre os dias 30 de Junho e 2 de Julho de 2000, com a participação de mais de 180 pessoas. Para além das 85 comunicações que foram apresentadas por investigadores nacionais e de treze outros países, o Encontro contou com a presença de alguns distintos convidados que proferiram conferências na Sessão Plenária de dia 30 (Richard Butler e Pierre-Henry Derycke) e na Mesa-Redonda do dia 1 sobre o futuro da Ciência Regional nos países do Sul da Europa (Antoine Bailly, Enrico Ciciotti, Juan Cuadrado Roura e António Simões Lopes). A todos, participantes e convidados, se fica a dever o êxito científico do Encontro Nacional do ano 2000. É justo lembrar também as excelentes condições logísticas e de organização proporcionadas pelo trabalho da Comissão Organizadora Local, dinamizada pelos nossos associados Mário Fortuna, Cabral Vieira e Machado Soares, e pelos apoios recebidos, entre os quais avulta o que foi concedido pelo Governo Regional dos Açores.

Os dois volumes de actas que agora se publicam na Colecção APDR registam o essencial do que se passou no VII Encontro Nacional: para além das conferências proferidas e dos textos de base de algumas das intervenções na Mesa-Redonda (reunidos no primeiro capítulo), publica-se a quase totalidade das comunicações dos participantes, agrupadas de acordo com a sessão paralela em que foram apresentadas.

**A Direcção da APDR**

# **PERSPECTIVAS DE DESENVOLVIMENTO PARA AS REGIÕES MARÍTIMAS**

**Actas do VII Encontro Nacional da APDR**

**Volume 1**

## Índice – Volume 1

<b>Capítulo 1 – Comunicações das sessões plenárias.....</b>	<b>13</b>
Issues and implications of tourism development in Maritime regions.....	15
<i>Richard Butler</i>	
Regional science in retrospect: a historical and quantitative study.....	29
<i>Pierre-Henri Derycke</i>	
Managing regional science after Y2K.....	47
<i>Antoine Bailly; Lay James Gibson</i>	
Managing regional science after 2000.....	59
<i>António Simões Lopes</i>	
 <b>Capítulo 2 - As economias insulares.....</b>	 <b>63</b>
Inovações do investimento em regiões periféricas - do LEADER I ao LEADER II nos Açores e na Madeira.....	65
<i>Francisco Diniz; Fernanda Nogueira</i>	
Açores: espaço sócio-económico ante o novo milénio.....	81
<i>Lucília Caetano</i>	
Análise da decomposição inter-insular das diferenças salariais na Região Autónoma dos Açores.....	101
<i>Carlos Santos; José António Cabral Vieira</i>	
Açores: longe da multidão.....	109
<i>Paula Moniz; Regina Salvador</i>	
O papel do planeamento estratégico no desenvolvimento de uma região insular e ultraperiférica.....	121
<i>António Melo Borges</i>	

Um modelo econométrico simplificado de economias insulares: uma formulação para os Açores e para a Madeira.....	133
<i>Mário José Amaral Fortuna; José António Cabral Vieira</i>	

### **Capítulo 3 – Pequenas empresas, território e inovação..... 139**

Inovação de <i>clusters</i> e <i>clusters</i> da inovação.....	141
<i>Felisberto Marques Reigado; Ascensão Braga</i>	
Inovação e gestão nas PME's industriais.....	155
<i>Carla Susana Marques</i>	
Effective Network Planning. A middle-up-down approach.....	171
<i>Pieter Schrijnen</i>	
Nascer em clusters regionais: estudos de caso na Marinha Grande e Oliveira de Azeméis.....	185
<i>Leonor Sopas</i>	
The demand for clustering policy as a consequence of co-ordination failure.....	205
<i>Alexandre Rands Barros</i>	
La pequeña y mediana empresa ante los nuevos retos del milenio.....	219
<i>María del Pilar López Vidal</i>	

### **Capítulo 4 – Turismo, património e desenvolvimento..... 235**

Tourism life cycle - an application to the Algarve.....	237
<i>Antónia Correia</i>	
Turistas na cidade – algumas proposições do debate acerca da "redescoberta" do Centro.....	251
<i>Luís Saldanha Martins</i>	
Aplicação da metodologia de Box-Jenkins à série temporal de turismo: dormidas mensais na Região Norte de Portugal.....	261
<i>Paula Odete Fernandes; Francisco José Terroso Cepeda</i>	
How security and crime perceptions affect the image of tourist destinations: the case of Mexico City.....	273
<i>Patricia Domínguez Silva; Alicia Bernard Menna; Esteban Burguete Hernández</i>	
The spatial impacts of tourism in maritime regions: the case of Thessaloniki.....	281
<i>Maria Voultsaki</i>	
Patrimoine culturel et tourisme rural: l'exemple de la France.....	295
<i>Luc Mazuel</i>	

Cultural heritage and tourism: the case of Turkey.....	311
<i>Sevgin Akis-Roney</i>	
La calidad como factor de competitividad en las empresas de alojamiento turístico....	321
<i>Juan Antonio Campos Soria; José Luis Sánchez Ollero</i>	
A religiosidade no processo de desenvolvimento. O caso da Região Autónoma dos Açores.....	335
<i>Mário da Rocha Ávila</i>	
Análise e perspectivas do termalismo em Portugal.....	347
<i>Joaquim Gonçalves Antunes</i>	
O turismo em espaço rural - uma nova oportunidade de valorização do mundo rural: o Baixo Alentejo.....	361
<i>Ana Paula Figueira</i>	
The loyal guest: examining a typology of hotel patronage.....	375
<i>Patricia Domínguez Silva; Alicia Bernard Menna; Esteban Burguete Hernández</i>	
Expectativas y actitudes poblacionales hacia el turismo ecológico. El caso de las cabañas de la Malinche en Ixtenco, Tlaxcala, México.....	387
<i>Raúl Valdez; Patricia Domínguez Silva; Guillermo González</i>	
 <b>Capítulo 5 – Problemáticas urbanas.....</b>	 397
Evolución y determinantes de la inversión residencial en España: su contribución al desarrollo económico.....	399
<i>José López Rubio; Luis Colomer Real</i>	
Opening the black box of strategic interactions of land developers.....	413
<i>Didier Baudewyns</i>	
Factores de microlocalização das franquias em Portugal: a perspectiva dos franquecedores (nacionais e estrangeiros).....	423
<i>José Freitas Santos; Isabel Vieira; Isabel Antunes</i>	
Rede urbana, acessibilidades e coesão territorial em Portugal.....	439
<i>Rui Amaro Alves</i>	
Caracterização do parque habitacional ocupado como residência habitual: regimes de ocupação.....	459
<i>Carla Coimbra</i>	
Forma urbana e qualidade de vida. O caso dos condomínios habitacionais fechados...	471
<i>Maria Júlia Ferreira</i>	
“Tipologia de Áreas Urbanas” - um instrumento para o desenvolvimento.....	487
<i>Isabel Valente; Isabel Duarte Fonseca</i>	

Um sistema de indicadores urbanos para a cidade do Porto.....	505
<i>Luís Delfim Santos; António Lacerda</i>	

## **Capítulo 6 – Problemáticas rurais..... 515**

Newcomers and host territories.....	517
<i>Jean-François Mamdy</i>	

Eficiencia y productividad total de los factores de las agriculturas regionales españolas.....	529
<i>Belén Iráizoz; Manuel Rapún; Idoia Zabaleta</i>	

Futuro e tradição: um novo paradigma de competitividade para as regiões rurais e menos desenvolvidas.....	545
<i>Anabela Dinis</i>	

## **Capítulo 7 – O sector público no contexto local..... 557**

Are preferences a determinant of jurisdiction formation?.....	559
<i>Ana Paula Barreira</i>	

Análise das transferências financeiras para as autarquias locais, no âmbito da nova lei das finanças locais, em termos de capacidade/esforço fiscal.....	573
<i>Maria José Andrade Pais Valente</i>	

Modernização na administração local.....	589
<i>Ana Bela Santos Bravo</i>	



# **Capítulo 1**

## **Comunicações das Sessões Plenárias**

# **Issues and implications of tourism development in Maritime regions**

Richard Butler\*

---

\* Professor of Tourism, University of Surrey, Guildford GU2 7XH.

## **Introduction**

The relationship between tourism and maritime regions is a long one, and many of the world's premier tourist destinations are maritime areas. The Mediterranean and the Caribbean represent the major non-urban tourism regions of Europe and North America respectively, and places such as Hawaii and Singapore individually attract millions of tourists each year. In such locations tourism is not just an important economic activity but quite often *the* major economic activity by a long way. The nature and scale of the role of tourism in maritime regions, however, varies very widely depending on a number of key parameters. More importantly, in the context of this paper, this variation raises very different issues and implications from that development.

This paper will proceed by briefly discussing the general links and relationships between tourism and maritime regions, particularly islands, and summarise why this overall relationship has remained so strong. It will then review the nature of tourism and its patterns of activity and development, and how these relate to maritime issues. The paper will then discuss the peculiar characteristics of maritime and insular tourism, focusing on the key elements of environmental quality, cultural heritage, access, and vulnerability. The paper concludes with a discussion of the necessity of applying sustainable principles to tourism in such regions, in order to maintain the attractiveness of the destinations to tourists and thus retain tourism as a major contributor to the economy over a long period of time. Some of the implications of such a policy are outlined at the end of the paper.

## **Tourism and maritime regions**

Although tourism is now a global phenomenon, with almost no part of the world not experiencing tourist visitation, two settings emerge as far more important to tourism than any others, urban centres and maritime regions. Urban centres have developed as tourist attractions for many reasons, particularly because of their cultural heritage and economic/political significance, and even cities which may not be particularly attractive in an aesthetic sense can draw tourists by virtue of the human artefacts they contain. The relationship between tourism and maritime regions is somewhat different, and reflects both historical influences and the deliberate searching out of preferred environments. Many maritime regions, such as the Azores and Madeira, owe their first links with tourism to travel and exploration. Necessary stopping points on transatlantic or even longer voyages helped such locations develop both an infrastructure and reputation for hospitality which began to attract more than sailors, fishermen and official travellers. Similarly, at destinations in colonies in the New Worlds, infrastructure for accommodating visitors began to be established. Husbards (1988) has commented on the development of the "welcoming society" in the West Indies, for example, and its origins in the early days of the sugar plantations.

Such tourism was always relatively small in scale and upmarket. In the last century and a half, however, we have witnessed the emergence of some coastal and maritime regions as destinations for many millions of tourists who have been drawn to the water's edge, particularly where this is sandy. The pattern was set in Europe at the end

of the eighteenth century when Europe was at war and leisure travellers could not safely reach the great cities or health spas. Instead they moved to the coasts, and encouraged by railways, steam ships and entrepreneurs such as Thomas Cook, this seasonal movement became global. Why the public taste should shift from drinking sea water and exercising in it for health reasons, to lying in it or by it and changing the colour of one's skin is for psychologists to decide, but the mass tourist move to coastal, insular and maritime regions was well established before 1900, and that pattern has remained the basis for much tourism at the beginning of the twenty-first century. Inevitably there have been developed many variations on tourism in maritime regions, some, such as sailing and fishing, reflecting the traditional patterns of activity in the regions, while other forms such as ecotourism and cultural tourism reflect the resources of the destination. In many respects tourism development in maritime regions is very little different in principle from tourism in other settings. As will be discussed below, however, there are some distinctive features of tourism in maritime regions which raise specific issues and implications for both tourism and the destinations.

### **Nature of tourism**

While tourism has often been spectacularly successful as an agent of economic development, it has not always delivered everything expected of it, and it has often produced undesirable impacts also (see, for example, Bryden 1973; Mathieson and Wall 1982). The more that is known about tourism through experience and academic study, the more it becomes clear how complex a phenomenon it is with social, cultural, political, and environmental implications, as well as economic ones. While many readers will be familiar with tourism, it is perhaps appropriate to briefly make some general comments.

*First*, it is a very large industry, one of the leading two or three in the world according to the WTO (WTO 1999), although a great deal depends on definitions. In excess of 600 million international trips are made annually with perhaps six to ten times as many domestic tourist trips made annually.

*Second*, it has both vertical and horizontal linkages and networks, and a range of participants from one person enterprises to the largest multinational corporations. It is thus not surprising that there is often confusion and lack of agreement within the industry over development directions, (scale, rate and type) in any destination.

*Third*, while it is primarily a private sector operation, government involvement is often high, in terms of providing infrastructure (especially transport and utilities) and promotion and research data. Governments at all levels tend to become involved in planning, or more often, promotion.

*Fourth*, while it is extremely dynamic in nature, it also exhibits great inertia and stability. Thus while new destinations are being developed annually and “new” forms of tourism are being created and promoted, many people still engage in the now traditional activities at traditional destinations. It is closely related to and a part of the fashion/culture/media industry and thus responds at the periphery in a “chaotic” manner (Russell and Faulkner 1999).

*Fifth*, while we know a fair amount about the impacts resulting from tourism, there is still very considerable ignorance over its effects. It is much easier to promote and initiate tourism than it is to effectively manage and control it. Impacts tend to be more complex than anticipated, maximum employment policies may not give rise to maximum spending generation, or to maximising viability of marginal communities, for example.

*Finally*, tourism in most regions, and perhaps more so in many maritime regions than others, tends to operate on a distinctive set of short and long term cycles in destinations (Butler 1980). These have been discussed elsewhere at length and one of the other papers at this conference deals with life cycles in the Algarve so this topic will not be discussed in any detail. One can suggest, however, that at this long time scale there appears to be a common life cycle for destinations, while at the annual scale, seasonality, often extremely marked, is often one of the distinguishing characteristics of tourism. If there are not seasonal fluctuations in climate or other factors at destinations, there are almost certainly seasonal fluctuations in demand in origin regions. There are many other characteristics of tourism which influence the development pattern in maritime and other destination regions, but the above are the major considerations to bear in mind.

### **Tourism in maritime and insular regions**

In the context of this paper the emphasis is being placed on tourism development which is in maritime regions *because* these regions are maritime. Thus tourism in Singapore or Hong Kong is not considered as primarily “maritime” although these locations could be termed maritime. Tourism has developed in such locations because these cities are transportation hubs (now mainly for airline passenger traffic) and have other attractions such as shopping and culture, not primarily because they are maritime in focus.

Tourism in maritime and similar regions tends to have a number of distinctive characteristics. These include a primarily coastal/littoral focus, with traditional initial development occurring in or adjoining major parts of entry. Weaver (1988) has modelled the process of gradual potential encirclement of many islands by ribbons of tourism development. Only in more recent times as development has diversified has it tended to move inland. Self catering resorts, golf courses, ecotourism, and cultural tourism may cause development to take place for specialised or niche markets inland away from the more conventional beach/sand locations.

The continuing appeal of many maritime and insular destinations to tourists would seem to be wrapped up in: a *mystique* of images of paradise (South Seas); *hospitality* and friendliness of locals (for almost every location, perhaps related to residents of isolated locations having a tradition of enjoying and welcoming visitors); *cultural uniqueness* or *distinctiveness* (again perhaps related to location); *remoteness/separateness* *solitude* (inherent in many such areas); and lastly, in some cases, *rarity* or *exclusivity* (especially the more unique areas such as Galapagos, Antarctica or Micronesia). Inherent in many of these attributes is a significant measure of mythology and nostalgia, not to say ignorance. Few areas, except perhaps those in the South Atlantic with no air strips, are really remote, and some of the cultural heritage may now be relatively inauthentic or at

lease modified to fit visitor expectations, nevertheless, marine settings still seem appropriate and highly attractive to many tourists.

Many maritime and insular regions face a number of common problems that influence their patterns of development (Pearce 1989, Lockart et al 1993, Butler 1996a). These often include: small populations and hence limited internal markets, particularly for tourism; poor access and communications, (although air travel and I.T have done much to reduce these problems); dependency on external elements for markets, transport and income; a limited range of resources; and 'colonisation' or subservient status to metropolitan cores. One result has tended to be lack of economic opportunity and subsequent emigration. In turn this encourages an increasing dependence on remittances and aid.

These elements help create one of the major issues facing maritime regions involved in tourism, and that is *vulnerability*. The greater the reliance on external agencies the greater the vulnerability of tourism to market whims and external preferences. South Pacific islands such as Fiji have come to realise the great reliance on foreign based air carriers and the problems that arise as new aircraft allow them to be over-flown on long haul flights from North America to Australasia. The advantage of their location as a refuelling stop has disappeared and traffic purely to them is barely sufficient to justify landing flights (Butler 1996c). Other changes, such as political or economic ones, or natural disasters such as storms, volcanoes and earthquakes can all cause tourism to disappear almost overnight. Such is the competitiveness of the industry and choice of destinations available, that regaining one's market, once lost, is extremely difficult. Vulnerability has another aspect also. Maritime areas have tourism which is often based on the quality of their natural environment. They are also areas susceptible to marine disasters such as oil spills. In recent years, the 'Amoco Cadiz', the 'Torrey Canyon', the 'Braer', the 'Exxon Valdez', plus recent wrecks off Brittany and South Africa have seen tourism industries decimated. Tourism in affected areas may take years to recover because of loss of, or damage to the image of the area, as well as environmental damage (Butler & Fennell 1994).

This issue is clearly related to that of *environmental quality*. Many maritime regions depend heavily on the image of a near pristine natural environment to attract tourism. Quality of beaches; presence of wildlife; unspoilt landscape and scenery; and a general image of environmental purity are often key ingredients in the attractiveness of destinations for tourism. Maintaining this quality is a key implication for tourism and relates closely to sustainable principles. So too does the issue of cultural heritage. It is nonsense to argue that tourism is solely responsible for cultural change. It may well be *one* factor of possibly many causing cultural change in a region, but no culture is static. All cultures are dynamic and respond to, and cause change in, the many agents of change themselves. Tourists may be changed as much as locals by their interaction.

Despite this, there is no doubt too much tourism in some locations, and too many tourists can have negative effects rather than simply causing change. We are far from being able to set realistic figures on limits but this can be a critical figure in more isolated regions. The island of Iona, off the west coast of Scotland has a population of just over fifty residents, but two hundred and fifty thousand visitors in an average year. Even if few stay for more than a few hours and their visitation pattern is seasonal, some change as a result of such pressure is almost certain.

Finally *access*. Many maritime and insular regions are relatively inaccessible or comparatively poorly served for access compared to core areas. Locations which once

may have benefited from maritime traffic may now be by-passed by air services as far as passengers are concerned. The Azores, Madeira and Gibraltar are all cases in point and have had to develop their other attributes to maintain tourism in the present day. The attributes of remoteness and poor access which may be of appeal to a limited niche tourism market are probably not appreciated by local residents, who generally want improved, frequent, rapid and low cost transportation services. As will be noted later, access is a crucial issue, since for many maritime and insular regions it actually provides a means of controlling and limiting tourism development. It is important to note also, however, that changes in type of transport can also change the market and type of tourist, for example, a change from long distance liners with high income passengers to mass charter air travel or mass cruise ship access can radically change the image of a destination as well as the demand for services and facilities. Where control of access is vested in external agencies, local regions may have little or no say in how their tourist market may be significantly and suddenly changed. This is clearly related to the issue of vulnerability discussed earlier, and brings us to the topic of sustainability and sustainable tourism.

## **Sustainable tourism**

Tourism has been seen as highly suitable for receiving the application of the principles of sustainable tourism, often because it is generally, but inaccurately argued that tourism is dependent on a pristine natural environment for its success and can therefore benefit greatly from sustainable development. While some forms of tourism do indeed need a high quality natural environment, other forms of tourism such as cultural and urban tourism rely on other attractions to draw people to those destinations (Butler 1997).

There can be little argument that the application of the principles of sustainable development make excellent sense, and that the application of sustainable principles to tourism is equally sensible and desirable. Such a philosophy, however, does not mean that tourism destinations and resources would not face problems from many of the impacts which they currently experience. Sustainable development and, in the tourism context, sustainable tourism, does not mean that impacts will not occur. Rather, the concept means that impacts which do occur will not threaten the permanent well-being of the environment in which they take place. Change as a result of the development is almost always inevitable, indeed, economic, change at least is often a highly desired occurrence and often the basic reason for the development of tourism in the first place. Impact or change in the environmental and social/cultural realms is also highly likely, if not certain. The key is to ensure as far as possible, that any change or impacts which do occur are of the right type, i.e., positive impacts, and when negative impacts occur, that they are minimised and controlled to the greatest degree possible. Sustainability notes that tourism not only has to be *developed* but also *maintained*, which implies control and management. It recognises that the type of tourism and the scale at which it is operated are both important factors to consider. It includes the long-term horizon which has to be a fundamental part of sustainable development. Finally, and perhaps most importantly, it implies that the activity has impacts on destination areas (which it certainly does), but that these impacts should not be at such a level or of such a type as

to prohibit either economic activities or natural processes. To say that it is an unduly optimistic definition may not be far from the truth. The sad fact is that in many cases society has been led to believe that if tourism (and most other economic activities) have a green focus, then sustainable development is assured. This is certainly not the truth. One may look at internationally known examples of green tourism, often planned and controlled for considerable periods, which are now examples of severe environmental and social problems, such as tourism to the Galapagos Islands (Kenchington, 1989; Weaver, 2000), Kenya (Olinda, 1991) and Thai hill tribes (Dearden, 1996). Having a green focus and good intent will not necessarily assure real sustainable development nor the minimisation of negative impacts.

### **Prediction of sustainability**

A major problem with the concept of sustainable development – in tourism, as in other economic activities – is that it takes a very long time to be sure that any activity is sustainable. Society is generally poor at accurately predicting anything for more than a few months or years ahead, and with something as dynamic as tourism this is even more true. It may be said with some confidence that it is likely that tourism will continue to grow globally for at least a few more years as the population becomes more affluent, better educated, has more leisure time and the other somewhat dubious generalisations that have been trotted forward for the past three decades to explain near-continuous peaceful tourism growth since the end of the Second World War. However, what cannot be identified with any great degree of accuracy are the areas in which it will certainly grow, the rates at which tourism will grow and the impacts which it may cause. It certainly cannot be said that tourism in any particular region will be operating successfully fifty or a hundred years in the future. Part of the real problem is the willingness with which Western society has abandoned a long-term view, and is satisfied with operations which last long enough to return a profit on investment. The idea of something created today lasting for fifty, let alone a hundred years is hard to imagine. That fact alone should alert society to a major problem in really gaining widespread acceptance of the concept of sustainable development. The current principal actors will not be around to see if it is really sustainable in the true sense of the term. Other societies have traditionally taken a longer-term view, but modern tourism is to a large degree a creation of Western society, and the industry is Western dominated. In the short to medium term this is unlikely to change.

As noted earlier, the concept of sustainability has, at its core, the principle of living and operating within the environmental limits of the area in which development is taking place. In the fields of recreation and tourism there has been considerable research on this topic in the context of carrying capacity and its application to visitor destinations. There are difficulties in applying this concept to tourism destinations.



## **The concept of carrying capacity**

One of the approaches to dealing with undesirable impacts has been the identification of carrying capacity limits, on the assumption that determining the ability of an area to withstand use without irreparable damage or change allows managers to maximise potential without ruining the basic capital or reserves of the area. This is a basic ecological concept and has its origins in animal husbandry, with attempts to answer the critical question of how many grazing animals an area could tolerate before it was overtaxed and its ability to regenerate its resources destroyed. In the 1960s this concept was first applied to extensive recreation and tourist areas which were beginning to experience overuse with resulting negative impacts on vegetation and wildlife (Butler 1996b). Three key findings emerged. First, there is rarely, if ever, a single specific number of visitors which can be identified as the carrying capacity limit because impacts vary with visitor behaviour. Second, any levels of use which could be identified as critical were rarely applicable to other areas because of variations in environmental as well as visitor characteristics. Third, unlike the agricultural situation, there was an additional and much more problematic element in the equation, namely, visitor perceptions of the quality of the experience. Thus from overly simplistic early estimates of maximum numbers attention shifted to meeting visitor preferences and management capabilities, and concepts such as the Limits of Acceptable Change (Stankey et al 1985) became popular alternatives approaches.

In the context of tourism areas, compared to extensive recreation areas however, carrying capacity has been inadequately studied and almost universally ignored, despite early efforts in the 1960s (An Foras Forbatha, 1966). Two additional problems make the use of the carrying capacity concept even difficult in the context of tourism. First, there is normally a resident population in most tourism destinations, and this population has its own, often quite separate and often divided, opinions on acceptable capacity limits in terms of tourist numbers and impacts. Second, despite the common use of the term 'tourism management', there is in reality, very little management of tourism in most tourism destinations or regions. There is tourism promotion, marketing and development, but once established, very little specific management of tourists or tourism. This is a reflection on the nature of tourism, which is primarily a private sector operation involving very large numbers of mostly small and medium sized operators with little overall control being capable of being exerted by any body, other than normal planning and other regulations that apply to most forms of economic activity. Thus to even determine, let alone apply, carrying capacity limits in most tourism destinations is next to impossible because of the mix of tourists, the nature of the industry, the mix of local opinions and desires, and the lack of overall control of tourism. Only in a very few places, normally at the specific community level, have limits or controls on tourist numbers been implemented. Potential loss of tourism receipts (and with that a decline in employment and tax revenue) from fewer visitors, either because of specific controls on numbers or fear of tourism rejection of the destination because of the imposition of limits on numbers, has prevented most destinations identifying and imposing carrying capacity limits. Without such limits, the reality is that successful handling of impacts is highly unlikely and significant movement towards sustainability limited at best. Unfortunately, it is in everyone's short term economic interests to continue to increase numbers, which can lead to the 'Tragedy of the Commons' (Hardin 1968). Many maritime regions have seen this situation in the context of fish stocks, for example, the decline of cod off Newfoundland.

In many areas it is rare to find unanimity of attitudes towards tourism and the extent to which it should grow. Different viewpoints abound in insular communities as they do elsewhere, although on small islands there may be more agreement over issues than on large diverse islands. However, this has not been empirically shown. There is the depressing likelihood, therefore, that many places will see tourism developed by virtue of external (and sometimes internal) pressures to a level which is clearly unsustainable, bringing with it impacts which may be irreversible. The result may then be that even if numbers were to decline, for example because of overuse and over-development, to a level which would be sustainable, they may decline further because the relative attractiveness of the destination may no longer exist.

### **Nature of tourism**

As well as the question of the scale of tourism, as represented by the numbers of tourists, there is the element of the nature of tourism itself. Maritime regions have experienced most forms of tourist development, from the theme-park type of development on Sentosa Island in Singapore (Cohen, 1995), to exclusive villa development in the Caribbean; from conventional mass tourism based on resorts in many Mediterranean islands (Montonari and Williams 1995), to nature and culture-based tourism on islands such as the Galapagos and Easter Island (Kenchington, 1989). The literature (see, for example, Boo, 1990; Lindberg, 1991; Whelan, 1991) would suggest that tourism which is based on natural attractions – for example, flora and fauna, local culture, landscape and marine resources – would be more compatible with the concept of sustainable development, providing development is at a scale appropriate to the capacity of the resources, than tourism which is facility dependent – for example, resort-based tourism, which requires much associated development and modification of the environment.

### **Control of tourism**

It is necessary to examine, therefore, the types of situations in which maritime regions may be able to move towards sustainability in tourism and the conditions necessary to achieve this. The first implication is control. It is unlikely, for the reasons stated above, that tourism will be limited or effectively controlled by levels of government outside any island, although a very few cases exist where this has been attempted – for example, the Galapagos (Kenchington, 1989; Weaver 2000). Thus it is likely that the most favourable situation is one where an island, or small group of islands, has control over its own destiny – that is, is an independent state or at least has considerable control over planning and development. This would allow it, if it wished, to control or limit tourism.

A second, less satisfactory alternative is where a region has control over the means of access and can limit the numbers of tourists by limiting their access. If done well, this can be achieved without offending the tourist market, and thus can maintain the attractiveness of the region as a tourist destination. It may even increase this attractiveness because of the element of exclusiveness and thus increase the potential market, allowing the community to impose price or other restrictions upon potential visitors and attract only the type of tourist which it wants – normally the polite, sympathetic, affluent, responsible ones wishing to spend large amounts of money for doing relatively little, and being prepared to do this in relatively primitive conditions (Butler, 1991)

A third alternative is where the local authority has the power and control over development – even if it is unable to limit the numbers of people coming – or the promotion as a destination. If access facilities are not improved or enlarged, if additional accommodation is not provided, if other forms of development are not allowed, then tourism is not likely to increase very much. One has to face reality, however, in that because of the problems which many places face, it is rare to find a local authority with either the mandate or the political will to follow through such a policy of limitation and control (Butler 1996a).

## **Policy options**

Given that islands may find that they cannot effectively limit either the numbers of tourists coming or the development of facilities for them when they arrive, the final alternative would appear to be to reduce the impacts which the tourists create when they arrive on a island destination. In this way, at least, the effects on the environment and community need not reach such levels that they prevent the viability and continuity of traditional activities and natural processes (cf. the earlier definition of tourism in a sustainable development context). This is not an easy thing to achieve and there is no clear pattern of development which can guarantee minimizing impacts and effects.

Nelson and Jessen (1981), albeit in a different context, noted three broad policies which can be adopted by a community facing development. One is the policy of insulation and containment – that is, limiting tourism development to one or a few locations and bringing local labour and supplies to the developed area, rather than dispersing tourists throughout the destination island. However, one then faces the potential problems of tourist ghettos, of alienation of local space (Husbands, 1983), of artificial environments, of lack of contact with local people, of lack of financial benefits going to all areas, and of the sacrificing of specific areas, their culture, traditional activities and environment to tourism. An alternative policy – integration and absorption – is only possible for an area which has considerable existing development and a culturally strong population which is unlikely to become dominated by and dependant on tourism. Relatively few small islands, if any, are capable of absorbing and integrating tourism without being taken over by it. Even islands the size of New Zealand face the problem that specific areas may become tourism dominated at the expense of other activities, even if this may not represent or be viewed as a problem. A third option is to accept change, and while this may have been followed by some islands, for example, the Bahamas, Tahiti and Antigua, the level of change which results is quite often not what is anticipated from the beginning (Debbage, 1990; Weaver, 1988).

## **Summary and conclusion**

The above discussion has identified a number of issues and problems, which, it has been argued, are significant in determining the likelihood of island destinations achieving a form of tourism which is essentially in line with sustainable development principles. To

be successful tourism must be introduced and developed appropriately, and thus effectively integrated with existing established activities, rather than imposed externally. This applies to new forms of tourism in already established areas. There are three basic reasons for this, namely that integration can make tourism development more acceptable, more efficient, and achieve greater harmony.

In practical terms it means paying careful attention to five key areas; politics (at all levels), the variety of elements involved, dynamics, local and non local players, and the question of who benefits and who pays the costs of tourism.

Policy issues which are important relate to; who has priority, who has control, achievement of agreement over scale and timing of development, and conflict resolution (Butler 1998)

To be successful, tourism development needs to relate to the four dimensions.

It is important to remember that just as “no man is an island” so no island or maritime region is separate from the world. Tourism is global in terms of market, competition, players and effects. Reduction of environmental impacts globally especially climate change is key and more important to maritime regions than elsewhere. There is little research on the impacts of climatic change on tourism, but what there is clearly shows that in maritime regions the effects could be catastrophic, particularly those relating to rises in sea level.

There are clearly many issues and implications arising from tourism development in maritime and insular regions. I would close by re-emphasising that it is those issues relating to maintaining the quality and distinctiveness which, although posing some of the greatest problems, also have the potential for the greatest benefit. The highly competitive nature of tourism and the great range of choice in destinations means that potential visitors are less loyal than in the past and more likely to move on to other destinations unless they are confident of quality, distinctiveness and of course, value.

Many people do not live in maritime regions but they still do like to spend their holidays in such settings. At a time when options for economic development or redevelopment in many areas are limited, a well designed and maintained tourism industry can be a key to long term viability of regions, if developed in conjunction and harmony with the more traditional activities.

## References

- An Foras Forbatha 1996 *Planning for Amenity and Tourism* Dublin: Bord Failte
- Boo, E. 1990 *Ecotourism: the potentials and pitfalls* Washington D.C.: World Wildlife Fund
- Bryden, J.M 1973 *Tourism and Development: A Case Study of the Caribbean* Cambridge MA.: Cambridge University Press
- Butler, R.W. 1980 The concept of a tourist area cycle of evolution: implications for management of resources *The Canadian Geographer* XXIV (1) 5-12
- Butler, R.W. 1991 Tourism, Environment and Sustainable Development *Environmental Conservation* 18 (3) 201-209
- Butler R.W. 1996a Problems and possibilities of Sustainable Tourism: The case of the Shetland Islands In Briguglio, L, Butler R.W., Harrison, D. and Filho, W. (eds) *Sustainable Tourism in Islands and Small States: case studies* Cassell: London 11-31
- Butler, R.W. 1996b The concept of carrying capacity for tourism destinations: dead or merely buried? *Progress in Tourism and Hospitality Research* 2 283-293
- Butler R.W. 1996c Transportation Innovation and Island Tourism in Lockhart, D. and Drakakis-Smith, D. eds *Island Tourism: Trends and Prospects* London:Cassell 36-58
- Butler, R.W. 1997 Modelling tourism development: evolution growth and decline In Wahab, S. and Pigram J.J. (eds) *Tourism, Development and Growth: the challenge of sustainability* Routledge: London 109-125
- Butler R.W. 1999 Problems and Issues of Integrating Tourism Development In Pearce, D.G. and Butler, R.W. *Contemporary Issues in Tourism Development* London; Routledge 65-80
- Butler, R.W. and Fennell, D.A 1994 The effects of North Sea Oil Development on the Development of Tourism: The Case of the Shetland Islands *Tourism Management* 15 (5) 347-357

Cohen, E. 1995 Contemporary tourism - trends and challenges: sustainable authenticity or contrived post-modernity? In Butler, R.W. and Pearce, D.G. *Change in Tourism: People, Places, Processes* London: Routledge 12-29

De Groot, R. 1983 Tourism and Conservation in the Galapagos Islands *Biological Conservation* 26 291-300

Dearden, P. 1996 National Parks and hilltribes in Northern Thailand: a case study of Doi Inthanon *Society and Natural Resources* 9 125-141

Debbage, K. 1990 Oligopoly and the resort cycle in the Bahamas *Annals of Tourism Research* 17 (3) 513-527

Hardin, G. 1968 The Tragedy of the Commons *Science* 162 1243-1248

Husbands, W. 1983 The Genesis of Tourism in Barbados: Further Notes on the Welcoming Society *Ontario Geography* 2 107-120

Kenchington R.A. 1989 Tourism in the Galapagos Islands: The dilemma of conservation *Environmental Conservation* 16 (3) 227-232

Lindberg, K. 1991 *Policies for maximising nature tourism's ecological and economic benefits* Washington D.C.: World Resources Institute

Lockhart, D.G, Drakakis-Smith D. and Schembri, J. 1993 *The Development Process in Small Island States* London: Routledge

Mathieson, A. and Wall, G. 1982 *Tourism: Economic, Physical and Social Impacts* Longman: New York

Montanari, A., and Williams, A. 1995 *European Tourism: Regions, Spaces and Restructuring* Chichester: Wiley

Nelson, J.G. and Jesson, S. 1981 *The Scottish and Alaskan Oil and Gas Experience and the Canadian Beaufort Sea* Ottawa: Canadian Arctic Resources Committee

Olinda, P. 1991 The Old Man of nature tourism: Kenya in Whelan, T. ed *Nature Tourism: managing for the environment* Washington D.C. Island Press 23-38

Pearce, D.G. 1989 *Tourist Development* Longman:Harlow

Russell, R. and Faulkner B. 1999 Movers and Shakers: chaos makers in tourism development *Tourism Management* 20 411-423

Stankey, G, Cole, D., Lucas, R., Peterson, M., and Frissell, S. 1985 *Limits of Acceptable Change (LAC) systems for wilderness planning* USDA Forest Service General Technical Report INT-176, Ogden, Ut. @: US Forest Service

Weaver, D. B. 1988 *The evolution of a tourism landscape: the case of Antigua* PhD thesis, University of Western Ontario, London, Canada

Weaver, D.B. 2000 Tourism and national parks in ecologically vulnerable areas in Butler, R.W. and Boyd, S.W. (eds) *Tourism and National Parks: Issues and Implications* Chichester: Wiley 107-124

Whelan, T. 1991 *Nature Tourism: managing for the environment* Washington D.C. Island Press

World Tourism Organisation 1999 *Yearbook of tourism statistics* Madrid: WTO

# **Regional science in retrospect: a historical and quantitative study**

Pierre-Henri Derycke\*

## **Abstract**

The millennium 2000 is an appropriate date to analyze the evolution and transformation process inside Regional Science (RS) since its birth at the end of the fifties, until nowadays. First, we begin with an evocation of the historical development of RS (I). In a second point, we present the results of a large textual analysis of a "corpus" based on 727 articles published in the *Revue d'Economie Régionale et Urbaine* (RERU) from its very beginning in 1978 until the end of 1999 (II). Finally, we conclude with some prospective views on the future of RS (III).

---

\* University of Paris-X-Nanterre and MODEM (CNRS).



## **I. A brief history of spatial and regional science**

There is a general agreement amongst regional scientists to admit that the work of W.Isard (1960) is a milestone and the very birth of RS, despite the fact that spatial and regional analysis has been previously developed by early contributors like Cantillon, Petty, Von Thünen and many other German pioneers.

### **I.1. Space: a neglected topic before 1950**

The classical economists practically dismissed space from their analyses, if we except the original views of preclassical authors, like Petty and Steuart in Britain, or Cantillon in France. How space has been a neglected topic in mainstream economics is really amazing. As pointed out by Thisse and Walliser, space may however be viewed as (i) a medium for trade, (ii) a location for activity, (iii) a characteristic of economic goods, (iv) a source of externalities and proximity effects, and finally as (v) a scarce resource that people compete to own (Thisse and Walliser, 1998).

The main authors who wrote on or thought of the role of space in economics are almost all German. Von Thünen (1826), Weber (1909), Predöhl (1925) and Palander (1935), were mainly concerned with *location problems*, whilst Launhardt (1882), Hotelling (1929) and, again, Palander, were also interested in *competition in a spatial context*. Finally, Christaller (1933) and Lösch (1940) are known for their contributions to *spatial organization, urban networks and general spatial equilibrium*.

Besides these well-known characters of the so-called "German spatialist school", we may also cite for their valuable contributions to national and regional development, the Saint Simonians and the French engineers of the "Ecole des Ponts et Chaussées", as J.Dupuit or E.Cheysson (see Ekelund and Hebert, 1998).

Surprisingly, those thoughts on the role of space in economic development remained lateral and have never been completely integrated in mainstream economics, except in a few works, like Perroux's one or in Ponsard's book "Economie et espace" (1956) - see also Derycke et Huriot, 1996-.

### **I.2. The birth of RS and the work of W.Isard (1960)**

The issue of "*Methods of Regional Analysis*" (MRS) by W.Isard in 1960 (in association with six joint authors: D.Bramhall, G.Carrothers, J.Cumberland, L.Moses, D.Price and E.Schooler) is the first significant attempt to master spatial and regional problems by connecting them tightly with general economic analysis and theory. Yet, in a previous book, Isard had already linked together the location theories of previous authors (those of Von Thünen, Launhardt, Weber, Predöhl, Palander, Lösch, namely quoted in his preface to MRA) with what he called "space-economy" (Isard, 1956). But in 1960, the integration is more complete, laying on a social account framework and formulating various economic and social policies. "MRA" really dates RS' birth and the "Department of Regional Science" at the University of Pennsylvania in Philadelphia have been soon considered by all interested scholars as the cradle of the discipline.

More precisely, as a short glance to the MRA's Table of contents may show it (see Table 1, below), the book innovates on several points:

**Table 1: The contents of Isard's "Methods or Regional Analysis" (1960)**

Chap. 1	The Setting
Chap. 2	Population Projection
Chap. 3	Migration Estimation
Chap. 4	Regional Income Estimation and Social Accounting
Chap. 5	Interregional Flow Analysis and Balance of Payments Statements
Chap. 6	Regional Cycle and Multiplier Analysis
Chap. 7	Industrial Location Analysis and Related Measures
Chap. 8	Interregional and Regional Input-Output Techniques
Chap. 9	Industrial Complex Analysis
Chap. 10	Interregional Linear Programming
Chap. 11	Gravity, Potential and Spatial Interaction Models
Chap. 12	Channels of Synthesis

(i) *The analytical framework* is always present and deeply emphasized (see for instance chapters 3, 7, 10 and 11).

(ii) Methods of measuring flows between spaces or regions lay on *a system of social accounting*, inspired by the pioneer work of R.Stone at a national level in Great Britain and yet transposed in a regional context by several other US searchers (see chapters 4, 5 and 8).

(iii) Regional analysis is closely related to the North-American *macroeconomic context* (see chapter 6 and the whole book).

(iv) Policy concerns are important and a serious attempt is made towards *regional development policies*.

(v) Finally, the last 12th chapter presents no more than five *Channels of synthesis*, of great interest.

The two translators of MRA in French, Sallez and Strawczynski, have discerningly separated that rich content into two distinct volumes, entitled "*Equilibre économique*" (chap. 1 to 8 and chap. 11) and "*Optimisation*" (chap. 9, 10 and 12), thus underlining the complementary between theoretical considerations and operational policy concerns.

### **I.3. The successful period 1960-1980**

During these two decades, RS has improved, not only in North America, but also in Western Europe with a lag of some years and, later on, in other less developed countries all over the world. As soon as 1955, a first national meeting on RS was organized by W.Isard in Philadelphia and published in a new journal, the "*Papers and Proceedings of the Regional Science Association*". The "*Journal of Regional Science*" was issued for the first time in 1958.

In the meantime, several Regional Science Associations were created, either on national basis or on larger cultural areas. In France for instance, W.Isard himself, together with F.Perroux and the helpful assistance of J.R.Boudeville, lay the foundations of the "*Association de Science Régionale de Langue Française*" (ASRDLF, ie "French and French-speaking Regional Science Association") the 10th of July 1961, after two meetings on regional growth in Liege and Paris -see the paper by J.Lajugie (1986) for an humoristic evocation of the genesis of RS in France through these three strong characters.

Gradually appeared a need for more specific editorial support. Thus, the "*Journal of Urban Economics*" is created in 1973 as a forum for the ideas and writings on "New Urban Economics", and "*Regional Science and Urban Economics*" appears in 1975. In France, the "*Revue d'Economie Régionale et Urbaine*" is issued for the first time in 1978. In the beginnings of the eighties, not only RS has been recognized everywhere as an important field of concern by economists, geographers, planners and other social scientists, but have also hived off towards urban economics, economic development, local public finance, land economics, industrial organization, environmental economics and a lot of fields more or less concerned by geographical questions and spatial aspects.

Nethertheless, at the beginning of the eighties, RS has improved both its theoretical spatial foundations and its multidisciplinary aspects. Evidences of that ambivalence can be found in a sound article by J.Paelinck -in fact, his presidential address to Regional Science Association- (Paelinck, 1982). He recommends to all spatialists to observe the following five principles: spatial interdependence, asymetry, allotropy, interaction ex ante- ex post and bi-dimensional analysis.

**Table 2: Five principles for operational spatial analysis (Paelinck, 1982)**

<p>1. <i>Spatial interdependance principle.</i> A lot of models must be formulated as spatially interdependant ; for instance, the spatial interdependance of revenues and costs, leading to spatial extensions of the Keynesian time-multiplier.</p> <p>2. <i>Asymetry principle.</i> A large number of interdependant spatial relations are probably asymmetric, such as the spatial probability of a townsman buying a certain article in a village, which is not the same as that of a country-dweller buying it in the nearest city.</p> <p>3. <i>Allotropy principle.</i> An economic phenomenon located in a given space is often explained by causal factors located in many other spaces, such as the optimal location of a firm, migratory phenomena, etc...</p> <p>4. <i>Interaction ex post differs from interaction ex ante,</i> as in interindustrial and interregional location models, so that a general spatial equilibrium is always a moving one.</p> <p>5. <i>Space is, at least, bi-dimensional,</i> and one must always think of "area" models, instead of using "point" models.</p>
--

#### **I.4. After 1990: regional science in crisis ?**

Despite its solid axiomatic foundations, spatial analysis and RS seem to be in crisis at the beginnings of the nineties. A few regional scientists, even amongst the most inclined to formal modelisation, had already claimed for more psychological and human concerns in RS, like Hägerstrand (1970) -what about people in RS ? he asked- or Czamanski (1976). Two decades after, the crisis is more or less perceived as important, in USA as well as in Europe -see for instance Jensen (1991), Funck (1991) and Lacour (1992). Yet, Nijkamp is a bit less pessimistic on the results of RS, that he summarizes along classical directions as location problems (still important), quantitative aspects and regional issues and policies (Nijkamp, 1990).

The years 1994 and 1995 are the climax of that RS'crisis. First, the Board of Trustees of the University of Pennsylvania decided to close irrevocably the Department of Regional Science in Philadelphia in July 1994. In the meantime, a special issue of PRSA is devoted to "RS in crisis" with an introducing paper by Bailly and Coffey (1994), several comments from Anas, Gibson, Plane, Stough, and Vickerman and concluding remarks by the editors. They insist on the lack of relevance, the narrow perspectives and the omission of what is the originality of RS, ie its interdisciplinarity. The authors recommand:

- (i) to reduce the gap between the subject of RS and the subject of its practice ;
- (ii) to recognize the human dimension of regional problems ;
- (iii) to integrate space and time in more comprehensive patterns, using varying scales of analysis.

In France too, Derycke (1995), Colombus (1995) -a group of RS' students in Bordeaux- and Bailly (1995) are echoing mainstream opinions: RS is at the cross-roads and we need new directions and guidelines for the future (see point III below).

A last question recently raised is the following: is there a converging or a diverging path when comparing the evolution in problems, concerns and researches between Europe and North America in the field of RS ? Costa and Delgado (1999, 2000) analyze the content of seven journals on the period 1980-1998, four european and three north-american and they conclude that theme orientations are probably diverging although methodologies used may be the same (see also Derycke, Lacour et Puissant, 2000).

## **II. Specificity and quantitative aspects of RS in France**

### **II.1. A general outlook**

When compared with the situation in USA or in UK, RS in France seems a bit less integrated in mainstream economics. The links with spatial analysis and theoretical economics are weaker, the fields concerned are more diversified and RS has been sometimes contemptuously regarded as a minor discipline. In English-speaking countries, there exists a lot of journals specialized on RS at large: *Journal of Regional Science*, *Papers in Regional Science*, *International Regional Science Review*, *Journal of Urban Economics*, *Regional Science and Urban Economics*, *Environment and Planning*, *Land Economics* and several *Geographical Reviews*. In France, we have only the *Revue d'Economie Régionale et Urbaine* for economists and *l'Espace Géographique* for geographers, but a good proportion of spatialists' contributions are also published by the "*Revue d'Economie Industrielle*". Articles belonging to spatial, regional or urban analysis are rarely published in economic reviews or Journals of general interest, such as the *Revue Economique* or the *Revue d'Economie Politique*, for instance. On contrary, in USA, a lot of seminal papers on urban theory and "new urban economics" were published in general reviews like *JET*, *JPE*, *AER*, *Econometrica* or *EJ* in UK.

But *the evolution since 1960 is quite comparable* in French and English-speaking countries. We may summarize that evolution through the titles of the annual meetings of the French and French-speaking Regional Science Association (ASRDLF) since 1960. As we can see in Table 3, the whole period may be roughly divided in four parts. Problems of regional growth are highly prevailing in the decade 1960-70. During the period 1970-80, RS is enlarged, encompassing environmental and energetic concerns, problems of urban structure and growth, land economics and analyses of the local public sector. Within the following decade 1980-90, two new topics appear: enlarging the Common European market and analyzing peripheral spaces and regions. Finally, in the last decade 1990-2000, new technologies, innovation processes, problems of urban growth and or regional integration, both in Europe and in less developed countries, have been mainly considered.

**Table 3: Chronology and thematic of the annual meetings of ASRDLF (1960-2000)**

1	1960	Théorie et politique de l'expansion régionale (Liège)
2	1961	Structure et croissance régionale (Paris)
3	1962	Les programmes de croissance régionaux (Paris)
4	1963	Mise en valeur des ressources régionales (Bordeaux)
5	1966	L'efficacité des mesures de politique économique régionale (Namur)
6	1967	Développement industriel et localisation régionale (Barcelone)
7	1969	Le dialogue interdisciplinaire dans les sciences régionales (Bordeaux)
8	1970	Les régions frontières et la polarisation rubaine dans la Communauté Economique Européenne (Lille)
9	1972	Problèmes économiques de l'environnement (Créteil)
10	1974	La structure urbaine en Europe occidentale (Rotterdam)
11	1975	L'Energie et les régions (Cergy-Pontoise)
12	1976	Le développement des régions canadiennes (Québec)
13	1977	Planification régionale et urbaine: vers de nouvelles approches (Aix en Provence)
14	1978	Colloque joint de l'ASRDLF et du 18e Congrès Européen de la RSA (Fribourg) La rationalité spatiale des services publics (Louvain la Neuve)
15	1979	Analyse spatiale et utilisation du sol (Dijon)
16	1980	Les régions et l'élargissement du Marché Commun (Athènes)
17	1981	Activités nouvelles et croissance régionale, évaluation des politiques régionales
18	1982	(Namur) Colloque joint de l'ASRDLF et du Congrès Européen de la RSA (Poitiers)
19	1983	La dynamique du secteur des services et le développement régional (Lugano)
20	1984	Espace et développement (Marrakech)
21	1985	Technologies nouvelles et développement régional (Paris)
22	1986	Espace et périphérie (Lisbonne)
23	1987	Les changements structurels régionaux (Luxembourg)
24	1988	L'Etat et la science régionale (Bordeaux)
25	1989	Mondialisation de l'économie et développement des territoires (Saint-Etienne)
26	1990	Nouvelles activités, nouveaux espaces (Montréal)
27	1991	Colloque joint de l'ASRDLF et du Congrès Européen de la RSA (Louvain la
28	1992	Neuve) Aménagement et environnement (Tours)
29	1993	L'intégration régionale des espaces (Fort de France)
30	1994	Dynamiques industrielles et dynamiques territoriales (Toulouse)
31	1995	Régions et villes dans l'Europe de l'an 2000 (Berlin)
32	1996	Renouveau régional, renouveau urbain (Lille)
33	1997	Régions, villes et développement (Puebla)
34	1998	Innovation et économie régionale (Hyères)
35	1999	Développement régional, NTIC et économie du savoir (Crans-Montana)
36	2000	

A good way to go further into the introspection of French RS is to analyze the content of the main journal in RS in France, ie the *Revue d'Economie Régionale et Urbaine (RERU)*, from its first issue in the beginning of 1978 until the end of 1999.

## II.2. The "corpus *RERU*"

The study of content of the 727 articles published during the period 1978.1 to 1999.5 in the *RERU*, the main support for RS, spatial analysis and urban economics in France, has been undertaken in spring 2000, jointly by Cl. Lacour, editor of the Journal, and S.Puissant in Bordeaux, and by P.H.Derycke, in Paris-Nanterre. This study is not yet completely achieved. The method uses the techniques of lexical and textual analysis, requiring a rigorous selection of appropriate "describers" (at least 12 and at most 20 keywords for each article), chosen after a careful reading of each contribution and of its French and English summary. The insert 1 below sums up the main features about the size and the authors of that corpus.

### Insert 1: The "Corpus *RERU*" (size and authors)

#### . The size of the Corpus

22 years, from 1978.1 to 1999.5, representing 100 issues and 727 articles analyzed, corresponding to around 90% of the total editorial content and to almost 18 000 pages (more than 60 billion signs). Those 727 articles have been summed up by 5 000 different "describers" (at least 12, at most 20 per article) leading to a classification of occurrences.

#### . The authors

**Nationality:** 74.5% are French ; 17% belong to other countries of the European Community ; 6,1% to Canada and USA ; 4,3 to Swiss and 0.5% to other countries.

**Language:** 89.3% of the articles are in French ; 7.2% in English and 3.5% in other languages, mainly in Spanish.

**Discipline:** 87% are academics ; 13% belong to various institutions, at large. Amongst academics, 76.4% are economists, 7% geographers ; the remaining are political and social scientists or urban planners.

71.5% of the articles are written alone ; 28.5 are written by two or more authors.

More interesting are the results obtained on the contributions themselves: the *style*, the *type* and the *fields* analyzed and finally the *concepts* used.

## II.3. Some results of the lexical analysis

### 1) The style of the contributions

The proportions are the following:

- exclusively literary articles = 39.5%
- literary articles, with a few graphs, charts, or tables of statistical data = 37.6%
- semi-formalized articles = 20.6%
- mathematical articles = 02.3%

---

100%

### 2) The type of articles

A classification in ten positions is made, with three different answers ranked. The results are presented in Table 4. The number of quotations may differ from the total number of 727 articles (except in column 1) if it happens that there is no answer to ranks 2 or 3. The most interesting results appear in columns 1 (rank 1) and 4 (sum of the ranks).

**Table 4: Type of Articles (RERU 1978-1999)**

Type of articles	Number (N) and Frequences (F) of quotations							
	Rank 1		Rank 2		Rank 3		Sum of Ranks	
	N	F	N	F	N	F	N	F
1. Descriptive, monographic and of case study type	229	31.5%	75	10.3%	54	7.4%	358	49.2%
2. Analytical or explanatory	159	21.9%	106	14.6%	65	8.9%	330	45.4%
3. Methodological	116	16.0%	112	15.4%	57	7.8%	285	39.2%
4. Statistical or econometric	69	9.5%	91	12.5%	25	3.4%	185	25.4%
5. Referring to the history of theories and methods in spatial analysis and RS	55	7.6%	27	3.7%	20	2.8%	102	14.0%
6. Historical	34	4.7%	46	6.3%	33	4.5%	113	15.5%
7. Normative or policy oriented	26	3.6%	120	16.5%	102	14.0%	248	34.1%
8. Exploratory, prospective, simulator	20	2.8%	70	9.6%	43	5.9%	133	18.3%
9. Comparative	16	2.2%	54	7.4%	56	7.7%	126	17.3%
10. Other (to precise)	3	0.4%	0	0%	2	0.3%	5	0.7%
TOTAL (items ranked)	727		701		457		1885	

*At first sight*, the RERU seems devoted to *descriptive and monographic contributions* rather than to analytical or methodological ones (see the percentages in column 1). Historical, prospective, normative or comparative articles are fewer. But that first impression is *corrected* when considering second or third ranking. For instance, normative and policy-oriented contributions are at the first place in columns 2 and 3 and



the percentage obtained in column 4 for types 7, 8 or 9 is far greater than in column 1. Finally, it appears that *the content of the RERU is well-balanced between descriptive, analytical, methodological and normative contributions.*

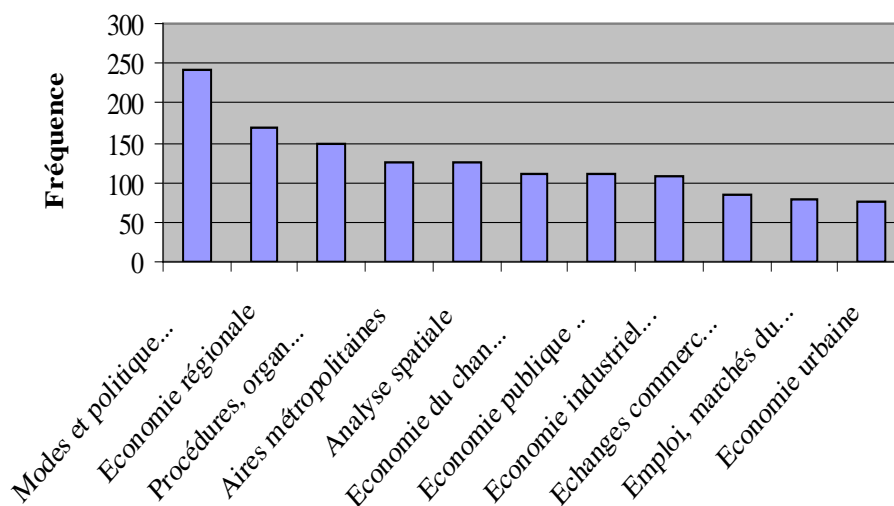
### 3) The fields analyzed

Combining Regional Science Association's and JEL's classifications, with a few extra-considerations, we have analyzed the different fields covered by the 727 articles. The results are shown in table 5, with a total larger than 727, as the question was with three multiple answers, ranked from 1 to 3. One can see that the eight first quotations, either ranked first, second or third, represent a total of 63% (see also Figure 1).

**Table 5: Fields concerned (RERU 1978-1999)**

Spatial development policies	244	Agriculture, rural areas	57
Regional economics	172	Environment economics, natural resources,	
Planning Organisations and Institutions	149	tourism	54
Metropolitan areas	121	European integration	53
Spatial analysis	120	Services	50
New Technologies, Innovation	113	Transportation, travel	30
Public economics and Local public finance	111	Migration, Mobility, Population	28
Industrial economics	109	Land use and policies	24
Trade economic	88	Infrastructure	19
Employment, Labour markets, Education		Housing, Housing markets	18
and training	82	Large firms, transnationals	17
Urban economics	75	(Other fields, less than thirteen quotations)	63
			<hr/> 1797

**Figure 1. Subject of the article**



#### 4) Keywords and main concept

Each of the 727 articles being summarized by at least twelve different keywords, it is not surprising that the total is up to more than 4000 words. The head of that list, with corresponding occurrences are shown in table 6 below. As one can see, the *RERU*'s Corpus refers mainly to *RS* (keywords: region, regional development, regional disparities and policies), and to *spatial analysis* (localisation, specialisation, concentration, externalities, proximity) and, more incidently, to urban economics or industrial economics. But many keywords and concepts also refer to general economic analysis, organization theory, etc... Thus, when combining frequency of quotation for each keyword with the main field concerned, we can exhibit that RS, as many other disciplines in economics, uses general economic terms but also more specific concepts as shown in table 7 below.

**Table 6: Keywords (RERU 1978-1999)**

Localisation	130	Region	121
Space	95	Regional Development	86
Enterprise	67	Territory	64
Town	60	Decentralisation	58
Modelisation	54	Specialisation	52
National Development	51	Industry	50
Concentration	49	Regional disparities	49
Crisis	48	Local government	45
Typology	44	Regional Policies	43
Estimation	41	Impact	40
Polarisation	40	Eco. activities	38
Infrastructure	38	Local development	38
Network	38	Sector	38
Tech. innovations	36	Employment	34
Externalities	34	Indicators	33
Strategy	33	Organization	32
Coordination	31	Proximity	31
More than 30 quotations: 34 different keywords □ 10 to 30 quotations: 133 different keywords □ Less than 10 quotations: more than 2000			

**Table 7: keywords and main concepts related to the fields concerned  
(15 quotations and more - RERU, 1978-1999)**

<b>1. General Economic Analysis, Theory of Organisations, Theory of systems</b>			
Modelisation	54	Crisis	48
Typology	44	Estimation	41
Impact	40	Employment	34
Indicators	33	Strategy	33
Organisations	32	Coordination	31
State	29	Behavior	28
Cooperation	27	Simulation	25
Financing	24	Regulation	24
Dependance	23	Efficacy	23
Action	22	Competition	21
Investment	21	Model	20
Investigation	19	Growth	18
Equity	17	Household	17
Public Policy	17	Population	17
Reglementation	17	Agriculture	16
Diversification	16		
		<b>TOTAL</b>	<b>831</b>
<b>2. Spatial analysis and theory</b>			
Localisation	130	Space	95
Specialisation	52	Concentration	49
Polarisation	40	Externalities	34
Proximity	31	Distance	29
Mobility	20	Transport costs	18
Interdependance	17	Diffusion	17
Eco. of agglomeration	17	Rural areas	16
Accessibility	15	Attractiveness	15
Convergence	15	Spatial disparities	15
Spatial Dynamics	15		
		<b>TOTAL</b>	<b>640</b>
<b>3. Regional Science (in general)</b>			
Region	121	Regional Development	86
Territory	64	National Development	51
Regional Disparities	49	Regional Policies	43
Integration	40	□TOTAL	
			<b>454</b>

<b>4. Theory of production, Industrial economics, Eco. of Innovation</b>			
Enterprise	67	Industry	67
Eco. Activities	38	Tech. Innovations	36
Spatial division of labour	25	Firms	23
Services to firms	22	R and D	21
Industrial districts	19	Ind. employment	18
Innovative milieux	18	Eco. of scale	16
Technopoles	15	Fordism	15
		TOTAL	383
<b>5. Urban economics</b>			
Towers	60	Urbanization	26
Urban Agglomeratons	18	Urban growth	18
Metropoliss	17	Metropolisation	17
Urban hierrchy□	15□	Urban size	15
		TOTAL	186
<b>6. Local public economics and finance</b>			
Decentralisation	58	Local government	45
Communes□	27□	Grants	16
		TOTAL	146

That hierarchy is not upset if we add indirect quotations, ie all quotations where a word ("space" for instance) does appear, either conneced with an adjective ("absolute" space, "relative" space, "metric" space...) or in a more complex expression. Hence, we may say that the content of the RERU's Corpus, as described by the keywords choosen, refers to concepts of general economic theory and industrial economics at large (field 1 and 4: 46%) and to specific concepts related to spatial analysis (field 2: 24%), RS (field 3: 17%), urban economics and local public economics (fields 5 and 6 together: 13%).

### III. Concluding remarks and prospective views

RS in France and in French-speaking countries does not seem quite different as it is in anglo-saxon countries, except that the analytical foundations seem a bit more distended. The concepts the most frequently used are referring either to general economics or to more specific topics as spatial analysis, urban and regional economics, local public finance, etc.

When turning to the decades to come, what can we say on the future of RS ? First, it seems that we need *new theoretical foundations for RS*. They may partly come from ideas and concepts borrowed from "*new economic geography*" such as:

- (i) the importance of agglomeration cumulative and interactive processes, leading to increasing spatial concentration of people, jobs and activities within large urban areas ;
- (ii) the preference for diversity (of products, of firms) according to the hypotheses and formulation of the well-known Dixit-Stiglitz model ;

- (iii) increasing returns, which reinforce these agglomeration and concentration trends ;
- (iv) the nature and source of regional growth is probably more often endogenous than exogenous, through the influence of industrial districts, innovative milieux, local know-how and territorial endowments ;
- (v) besides these geographical and spatial factors, historical considerations are also important. As quoted by P.Krugman: "history matters" !

In the same time as RS is seeking for new theoretical foundations, it must also become closer to social and political concerns, to overcome that "crisis" appeared in the middle of the nineties.

Among those concerns, the most important for the years to come seem to me:

- (i) What about convergence/divergence processes within European countries and regions and how to reduce regional discrepancies between Northern and Southern Europe, also between Eastern Countries and the Euroland ?
- (ii) Is there one or several European model of urban growth and is that unique model (if it exists) different of the American one ?
- (iii) What about factors of dispersion as a brake to overwhelming concentration processes ?

The answers to those questions, and to other ones nearly as important, require to mix various disciplines: RS, spatial theory and urban economics, of course, but also political and social sciences and, may be, philosophy and ethics, too.

## References

BAILLY A.S., 1995, "La science régionale: une nouvelle place au soleil", *RERU*, 2, 367-369.

BAILLY A.S. and COFFEY W.J., 1994, "Regional science in crisis: a plea for a more open and relevant approach", *Papers in Regional Science - The Journal of RSAI*, 73, 3-14.

CHRISTALLER W., 1933, *Die Centralen Orte im Suddeutschland*, Jéna.

COLUMBUS, 1995, "La science régionale est-elle en crise ?", *RERU*, 2, 348-366.

COSTA J.S. and DELGADO A. P., 1999, "Regional Science in Europe: a review", in *Regioes e Cidades na Uniao Europeia: que futuro ?* APDR, 1005-1021.

COSTA J. S. and DELGADO A. P., 2000, "Regional Science in Europe and in North America: a converging or a diverging path, APDR. Meeting in Ponta Delgada, July, 16 p.

CZAMANSKI S., 1976, "The evolving epismology of regional science", *PRSA*, 37, 717.

DERYCKE P.H., 1995, "La science régionale au carrefour", *RERU*, 2, 187-191.

DERYCKE P.H. et HURIOT J.M., 1996, "Micro-économie et espace: quelle intégration ?", *Revue économique*, n° spécial sur "Microéconomie et espace", coordonné par Derycke et Huriot, vol. 47, 2, 187-192.

DERYCKE PH., LACOUR C. et PUISSANT S., 2000, "La science régionale et les mots pour la dire", Communication au 36<sup>ème</sup> Colloque de l'ASRDLF, Crans-Montana, septembre, 28 p + Annexes.

EKELUND R.B. and HEBERT R.F., 1998, "Railroads, engineers and the development of spatial economics in France", *Recherches Economiques de Louvain*, special issue on "Space and economics in retrospect", edited by P.H.Derycke and J.M.Huriot, 64, 1, 45-62.

FUNCK R., 1991, "Regional science in transition", *PRSA*, 70, 1-8.

HAGERSTRAND T., 1970, "What about people in regional science ?", *PRSA*, 24, 7-21.

HOTELLING H., 1929, "Stability in competition", *Economic Journal*, 39, 41-57.

ISARD W., 1956, *Location and Space-Economy*, John Wiley, New-York.

ISARD W., 1960, *Methods of Regional Analysis*, Cambridge, MIT Press, 784 p. (trad. française par A.Sallez et E.Strawczynski, sous le titre *Méthode d'analyse régionale*, vol. 1: *Equilibre économique* ; vol.2: *Optimisation*, Paris, Dunod, 1972)

JENSEN R.C., 1991, "Quo vadis, Regional Science ?", *PRSA* 70, 97-111.

LACOUR C., 1992, "L'identité de la science régionale", in Derycke (éd), *Espace et dynamiques territoriales*, Paris, Economica, XIII-XXXIX.

LAJUGIE J., 1986, "Les fondateurs de l'Association de Science Régionale de Langue Française", *RERU*, 4, 423 et ss.

LAUNHARDT W., 1882, *Mathematische Begründung der Volkswirtschaftslehre*, Aalen, Scientia Press (translated and edited in English: *Mathematical Principles of Economics*, 1993, Elgar)

LÔSCH A., 1940, *Die Räumliche Ordnung der Wirtschaft*, Jéna (translated and edited in English: *The economics of location*, 1954, Yale)

NIJKAMP P., 1990, "La science régionale: un tour d'horizon", *RERU*, 5, 635-642.

PAELINCK J.H.P., 1982, "Presidential Address: Operational Spatial Analysis", *PRSA*, 50, 1 ss.

PALANDER T., 1935, *Beitrage zur Standortstheorie*, Uppsala.

PONSARD C., 1956, *Economie et espace - essai d'intégration du facteur spatial dans l'analyse économique*, Paris, Sedeis, 467 p.

PREDOHL A., 1925, "Das Standortproblem in der Wirtschaftstheorie", *Weltwirtschaftliches Archiv*, XXI.

THISSE J. and B.WALLISER, 1998, "Is space a neglected topic in mainstream economics ?", *Recherches Economiques de Louvain*, Special issue on "Space and economics in retrospect", edited by P.H.Derycke and J.M.Huriot.

VON THUNEN H., 1826, *Der Isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*, vol. 1, Hamburt.

WEBER A., 1909, *Über den Standort der Industrien*, Tübingen (translated and edited in English: *Theory of the location of industries*, Chicago, CUP).



# **Managing regional science after Y2K**

Antoine Bailly\*

Lay James Gibson\*\*

---

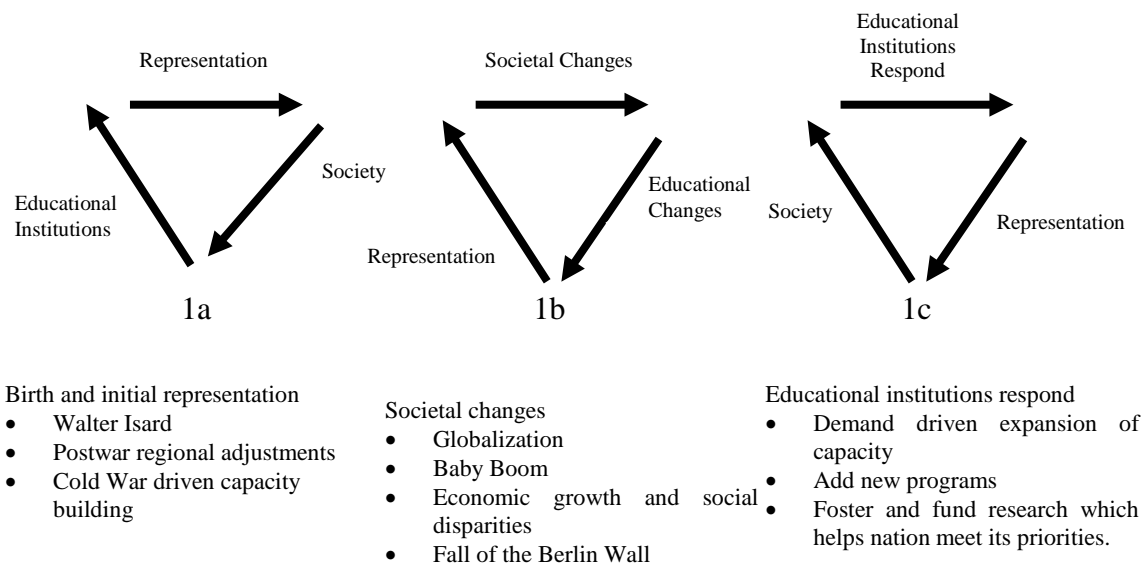
\* University of Geneva, Switzerland.

\*\* University of Arizona, U.S.A.

## Introduction and overview

Education philosophers and theorists such as Kuhn (1962) and Schlanger (1983) have developed models to help us understand how academic disciplines and fields come into existence and how they change over time. The basic ideas are straight forward. Some sort of representation is “tested” by society. If acceptable, it is embraced by educational institutions (Figure 1, 1a, b, c).

**Figure 1a-c. Representations, societal changes, and education institution responses**

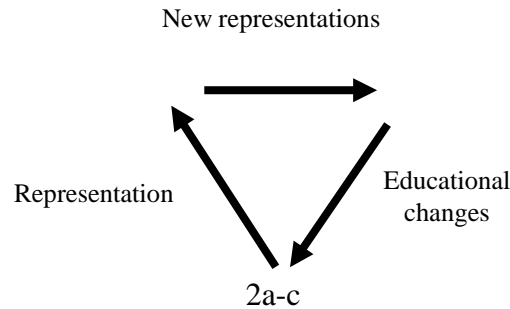


There is an initial representation, for example, Walter Isard’s vision and proposition for a “regional science”. The timing is good. The United States and Europe are “thinking regionally” as they go about the business of making post war regional adjustments. Further, the cold war is driving programs to build capacity and to develop networks to facilitate flows between regions. Social, cultural, economic, and political institutions find something of value and accept the new representation. It is compatible with dominant ideologies. Globalization, economic growth and emerging social disparities, and baby boom are the sorts of things that both shape the representation and encourage acceptance. Educational institutions respond by offering new courses. Students are drawn to the new offerings and graduates are placed in appreciative firms and agencies. Over time, educational institutions respond by expanding offerings, establishing formal programs and ultimately by establishing free standing departments. Educational institutions are building capacity, demand is robust, public funding is available for research to help the nation meet its needs and to support curiosity-driven “entitlement” research.

Change is constant. Societies change and educational institutions follow. New representations are proposed and they compete with existing ones, ways of life change, values change, and aspirations change (Figure 2a-c). Academic fields respond to advances in scientific knowledge and to changing values, aspirations, and preferences. Some fields maintain their positions or even improve them. Others are either pushed aside by new representations or they struggle to maintain themselves. Institutions find

their resource bases frozen or in decline. Competition for resources among units becomes keener. Faculty who are not entrepreneurial slip backwards. Extramural resources grow in importance as do public-private partnerships and leveraging schemes. Eventually the system reaches a temporary equilibrium – and then the cycle starts again.

**Figure 2a-c New representations, social changes and institutional responses**



New representations, societal changes and  
Evolution of educational institutions

- Societal changes bring new Representations into favor
- More competition within Institutions for finite resources
- More entrepreneurial approaches For funding are essential
- Leveraging and public-private Partnerships grow in popularity

Regional science was conceived in the early-to-mid 1950s and during the next 30 years or so was institutionalised as a department or more commonly as a program at a number of universities. More recently the big news was that regional science's flagship department at the University of Pennsylvania was closing. Pessimists saw this as the beginning of the end. Optimists saw it as a minor setback that could be overcome if we maintained a positive attitude and avoided words like "crisis". Chances are good that neither cohort is right. Somewhere in between the pessimists and the optimists are the realists. Whereas realists would be delighted to see departments of regional science spring up on six continents, they do not see this as vital or even likely until regional science moves ahead on several fronts. In the meantime, advances on any one of several fronts should be enough to keep regional science alive as a program focus within university departments or as a shared multidisciplinary program which draws together scientists from two or more departments.

The realist takes comfort in the fact that regional science has maintained its core values and that it has also responded to societal changes. But the realist is also aware that nothing stays the same and that new initiatives will be needed simply to maintain the status quo. Regional science needs to heighten its profile both within universities and outside universities. This essay explores some of the options that are available to the regional science community.

## Some background

A recent Western Regional Science Association Presidential Address proposed that the business of regional science is business. It was suggested that our scientific organizations need to rethink the way that they do business and embrace new cohorts including those in the private research sector. Ultimately, regional science needs to grow in size if it expects to have clout (Gibson, 1998). This paper will take a somewhat different direction. We are guided by the assertion that businesses that make a profit survive; Those that do not die<sup>1</sup>. Specifically, we will look for a bottom-line for regional science as a university based discipline. We will explore ways for regional scientists to “make a profit”. We will not concern ourselves too much with the content of regional science, this can be a topic reserved for another time. We will be concerned with the several beachheads that regional scientists may want to consider taking and holding to assure that our science is adequately represented in the university curriculum. In 1994 a cluster of related papers by Bailly and Coffey, Gibson, and Plane focused attention on the fact that regional science was indeed in crisis. These papers drew on work by others including Jensen (1991) and Isserman (1993) but perhaps because the word “crisis” was used in the lead paper reactions were sometimes angry. Indeed, these papers prompted a large number of answers including denials of the crisis. These denials have come in the face of departmental closures (Pennsylvania), proposals for new channels of research (Curado, 1998 and Rees, 1999), and the argument that there is a critical need for a greater appreciation of more applied regional science (Gibson, 1998).

The business of managing regional science in Y2K and beyond raises delicate questions that are sometimes avoided for some of the same reasons that sex and politics are avoided as topics for dinner table conversation – they get people riled. In other times it seems that these questions get pushed to the side by the geographers, economists and others who (not unexpectedly) treat regional science as a secondary or tertiary interest and, therefore have less of a stake in the health of the field. But fact that peoples sometimes shy away from these issues does not imply that they should be down-played or moved to the back burner.

Throughout its 50 years of existence, regional science has been actively (and fairly successfully) engaged in a balancing act involving fundamental and applied research. From the beginning regional scientists have been committed to addressing social problems including locational analyses for new production facilities and service activities, regional development initiatives to deal with economic and social disparities, and enhanced spatial models to improve the efficiency and effectiveness of regional planning activities. Theoretical research and applied research, especially in the early years and particularly in Ph.D. programs were well articulated compnents in a regional scientists education. “Space Matters” became a defining slogan in the regional science community.

---

<sup>1</sup> We are also guided by the thoughtful remarks made by literally dozens of colleagues who served as panelists or who spoke from the floor in a series of panel-workshop sessions held in conjunction with major regional science congresses. Our “world tour” started at the Annual French Speaking Meeting in Puebla, Mexico in September 1998. We reconyened in Sante Fe, New Mexico in November 1998 (North American Meeting), in Ojai, California, February 1998 (Western Regional Science Association); in Dublin, Ireland, August 1999 (European Congress); and finally in Hyeres, France, September 1999 for the French Speaking Meeting. We are grateful to the participants in these sessions and to l’ASRDLF, the European Regional Science Association, the North American Regional Science Council, and the Western Regional Science Association for helping us convene these sessions.

In more recent years it seems that different regions have conspicuously followed different paths. North America and Western Europe were among the regions that seemed to increasingly emphasize theory and to focus on fine-tuning models, sometimes at the expense concern with operationalization of models. At the other extreme, many countries, including lesser developed ones, sometimes seem preoccupied with producing research with few if any real links to theory. Scrensen (1997) summarizes these issues in three points: a) many economic models are contextually away from the world in which practitioners are acting; b) they underestimate variables essential to development including leadership, invention, innovation, entrepreneurship, networking, social values, and confidence; and c) there is a poor understanding of the political and bureaucratic processes which enable us to move from scientific knowledge to action. Such drifts seem to have weakened regional science and diminished its usefulness as a problem-solving science. With a low number of students and a spotty record of extramural funding regional science has lost credibility with academic authorities and it has become increasingly easy for expanding free-market economies to neglect the spatial dimension.

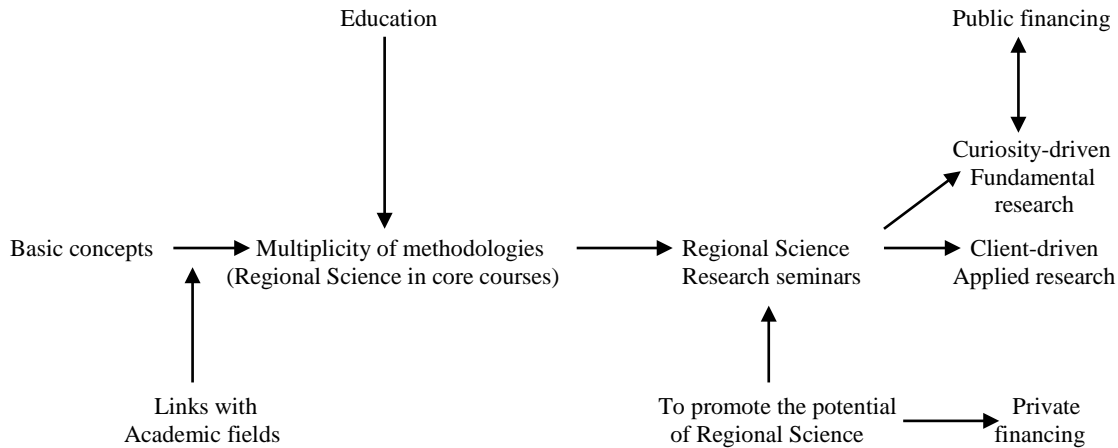
Regional science's competitive advantage continues to lie in its ability to bring together the major sciences including econometrics, economics, and geography and more thematic approaches such as urban and regional research and planning. If there is a crisis as asserted by Bailly, Coffey, and Gibson (1996) it is in no small measure associated with a widening gap between scientific and thematic approaches.

If regional science's promise is to be realized, the balance between these complimentary approaches needs to be restored and in the process, greater attention needs to be given to broadening regional science's position within the university curriculum and to engaging (or reengaging) non-university based constituencies in the work of regional science.

### **What drives the agenda?**

The notion that good applied research can not exist without fundamental research has been asserted by Bailly, Coffey and Gibson (1996) and many others. But perhaps even more basic is the question "who wants to know". Geographer Barry Wellar (1998) likes to think of two research models-curiosity driven research and client driven research. The trick, of course, is to assure that each model feeds off the other. We want to be able to demonstrate our value to managers and to political leaders without debasing the currency of regional science or denying progress in terms of theoretical research. The following simple model (Figure 3) is offered as one way of thinking about a well articulated university-based regional science program.

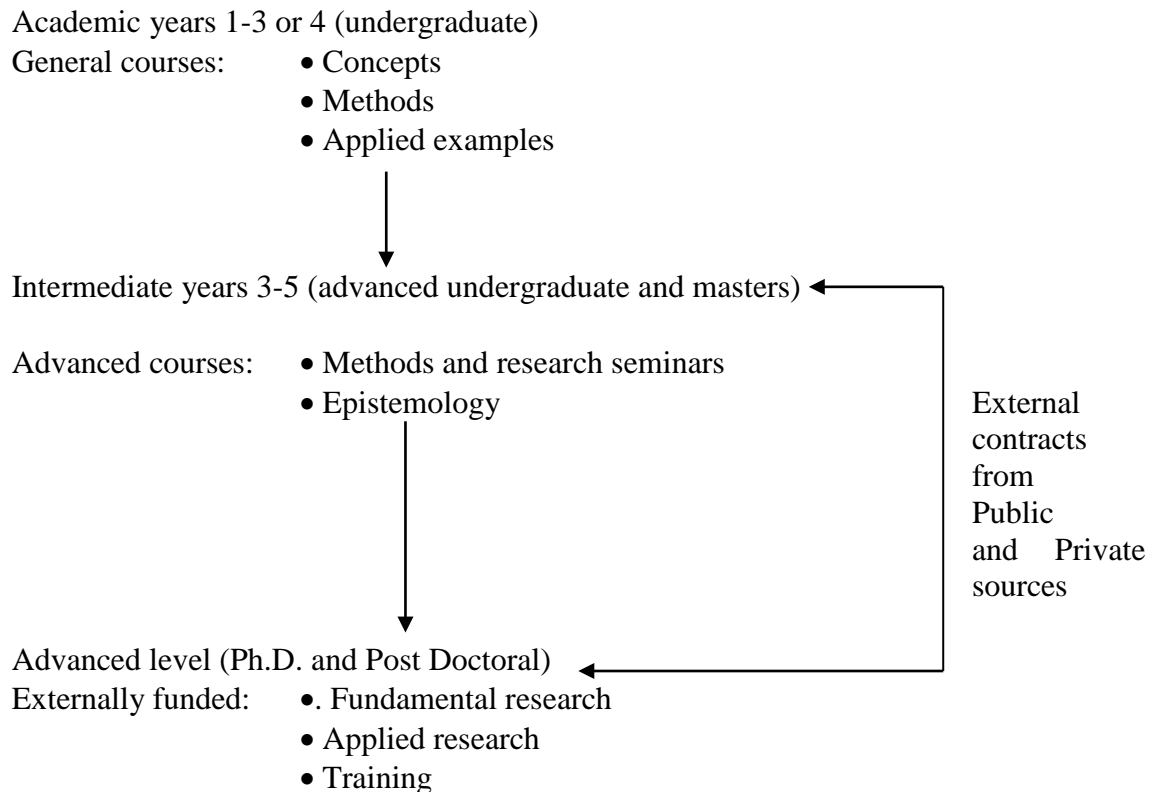
**Figure 3. A university based regional science program**



In this model, basic concepts from economics, geography, and other complimentary spatial disciplines are drawn together in regional science core courses. Core courses establish a solid and rigorous scientific foundation and they introduce students to the institutions and corporate culture of regional science. If the core courses are essentially inward looking, regional science research seminars are essentially outward looking. The seminars and the research related to them area tied to external constituencies and to external funding. It is here that regional science is pushed forward as a fundamental research field and it is here that regional science approaches are tried, fine-tuned and used to solve real-world problems.

Ideally, the business of introducing students to basic concepts would start early in the student's career. Figure 4 offers a generalized overview.

**Figure 4. An overview of a regional science curriculum**



Perhaps the biggest challenges in putting a program of this sort in place are a) designing the curriculum for the most introductory courses and b) assuring that appropriate texts and other instructional materials are in place. Isard and Bailly and Paelink have made progress in these areas but a great deal remains to be done. One strategy suggested by Isserman (1993) shows special promise. A follow-up of our student's careers would help to define major channels in terms of preparation of new students while opening new branches of inquiry that allow us to respond to new demands for spatial research.

### **The changing landscape**

A broad vision for the future is offered by Geenhuizen and Nijkamp (1996):

1. We need to make progress in theory and in improvement of research tools and techniques both rooted in spatial sciences and in other areas such as chaos theory, choice models, multi-criteria analysis, and GIS.
2. We must track changes in the economy such as structural shifts based on technological trajectories, increased flexibility of production and the emergence of the network economy.

3. We should raise new spatial policy questions such as questions about transportation infrastructure in Europe, the relationships between states and regional and local governments, ecological issues, and new urban problems.

When translating this vision into action, we will certainly be wise to keep in mind Hagerstand's concern about the need to consider the effects of programs and policies on people. And, we will need to consider what, if anything, paradigm shifts in the social and behavioral sciences mean for regional science.

First, a number of social scientists have moved away from the dominant positivist paradigm. In some circles, research agendas are driven by concerns with quality of life, aging populations, "sustainable" regional development and regional performance, social segregation and exclusion, regional identity, awareness of new forms of citizenship and participation, quality of environment and resource utilization, and territorial equity". It is probably fair to say that regional scientists have not been leaders in addressing these questions. Should regional science move into these areas? Can regional science make significant contributions to the business of dealing with, and managing, these issues? Whereas the jury is still out it seems that the answer is "no" or at most, a highly qualified "yes". As Rees (1999) says, "the recent shift away from spatial analysis to social theory [in the social sciences] has not found much support in regional science, but it is the implications of postmodernism that should be of most concern. This is because postmodernism can be compared with "anything goes" as an epistemology, and can be characterized as antitheory and antiscience".

Second, there are potential payoffs associated with expanding instructional programs to assure exposure to undergraduates, graduate students in allied fields, university based academics and researchers from the public and private research sectors who deal with regional issues. The general payoff is greater awareness that like time, space is essential if we are to more fully appreciate human activities. The historians have built the case for time, regional scientists should be effective advocates for the role of space.

But there are more specific payoffs too. By focusing on undergraduate instruction we are in a position to create additional demand for instructions – demand for teaching assistants and eventually, more demand for professors. Further, we build awareness that can create demand for graduate instruction both in regional science programs and in related areas such as geography, planning, and economics. There is a complementary relationship between undergraduate and graduate education that we have been far too slow to exploit.

Similarly, we have so far been unable to adequately sustain programs designed to draw into regional science university based academics and researchers from the public and private research sectors. One of the best examples was the European Summer Institutes which now operate on a greatly reduced scale. Another example would be the IBERSO; the University of Bordeaux's Institute of regional Economics each year hosts a three day "summer institute" for advanced Ph.D. students and faculty with regional science interests. The purpose is to provide an opportunity to critique Ph.D. research which is in its final stages. While very effective in turning researchers toward regional science these undertakings require strong leadership, an entrepreneurial spirit, and political capital. They also require institutional partners and institutional partners come and go. It appears that we are coming up short when it comes to make an effort to reach new publics. We should, of course, continue to publish specialized books and articles but



there is also merit in the publication of basic books for students beginning their training and popular books to let the public know what we do. We also need to think more “sound bite” definitions of regional science. Anyone who has organized a symposium with non-academic participants or who has gone to potential sponsors for subsidies should know the importance of a terse and satisfactory answer to the question “what is regional science?”. If the answer to the query is not clear and satisfying the dialogue will likely be interrupted. The situation becomes even more critical when dealing with the media. Most people think they know what an economist does. Few people know that regional scientists exist.

Many of the social and behavioral sciences have journals aimed at the general public. These journals many not reflect the cutting-edge trends in psychology, geography, or economics but they heighten awareness of these disciplines and build “brand recognition”. Whereas it is difficult to imagine an airport news stand carrying *Regional Science Today*, our field would benefit from more articles in magazines and trade publications authored by people identified as regional scientists. Writing for a lay audience can build identity and it might stimulate demand for regional science solutions but equally important, it encourages authors to be market oriented.

## **Conclusions**

Whereas it looks like regional science has lost out on its bid to become a full-fledged discipline, it is alive and well as a multidisciplinary field. It is not the only place that economists, geographers, engineers, and planners can come together but regional science has an outstanding record when it comes to encouraging this sort of collaboration. Each year it offers researches who share an interest in spatial perspectives an attractive menu of meeting venues. Further, regional scientist supports several high-quality journals that are well thought by the regional science community and the traditional disciplines that feed into it.

On the other hand, because most regional scientists think of it as their “other field”, and because regional scientists are, in the world of science, a somewhat small and focused cohort, we need to aggressively promote our field, our institutions, and our publications. The proactive agenda needs to stress the retention and expansion of familiar cohorts and it needs to reach out to new constituencies both within the academy and outside in public agencies and private firms. Given the proper action agenda, the status quo should be easily maintained and the goal of an expanded and even more diverse regional science community should be within reach.

## Bibliography

Bailly, A.S., *La géographie du bien-être*. P.U.F., Paris.

Bailly, A.S. Representations et analyses des territoires: une épistémologie de la science régionale, *Espace et dynamiques territoriales*, P. Derycke. ed., pp. 3-23, Economica, Paris.

Bailly, A.S. and Coffey, W.J. (1994): Regional science in crisis: a plea for a more open and relevant approach; *Papers in Regional Science*, 73, 1: 3-14.

Bailly, A.S., Coffey, W.J., Gibson, L.J., (1996): Regional science back to the future, *The Annals of Regional Science*, 30: 153-163.

Bouin, O. and Connor, D. (1997): L'économie du monde en 2020, *L'Observateur de EOCDE*, 207: 9-12.

Breheny, M.J. (1994): The relevance of regional science to regional policy. *Paper presented at the Australia and N. Zealand RSA Meeting*, Melbourne.

Chinitz, B. (1995): Regional science: historical perspectives and new challenges. *International Regional Science Review*, 18, 174-151.

Curado, J.R. (1998): Regional science: quo vadis? Presidential address, ERSA, Vienna.

Curado, J.R. (1997a): Presidential Address. *Papers in Reg. Science*, 76, 3: I-vii.

Curado, J.R. (1996): Unpublished presidential address, ERSA, Zurich.

Funck, R. (1991): Regional science in transition, *Papers in Reg. Science*, 70: 1-8.

Geenhutzen, M., Van and Nijkamp, P. (1996): Progress in regional. Science: a European perspective, *International Regional Science Review*.

Gibson, L. (1994): Fixing the fix we are in, *Papers in Reg. Science*, 79, 1, 19-25.

Gibson, L. (1996): Institutionalizing regional science. *Annals of Regional Science*, 32: 459-467.

Gibson, L. (2001): Size matters: why regional science needs to think bigger. (Forthcoming).

Gordon, I. And Chesire, F. (1998): Locational advantage and the lessons of territorial competition in Europe, *Paper prepared for Workshop held in Uddevalla*, June

Hagerstrand, T. (1973): What about people in regional science? *Papers of the RSA*, 24: 7-21.

Isserman, A.M. (1993): Lost in space? On the history, status and future of regional science. *Review of Regional Studies*, 23: 1-50.

Isard, Walter (1999): Regional science: parallels from physics and chemistry; *Papers in Regional Science*, 78: 5-20.

Jensen, R.C. (1991): Quo vadis, regional science?, *Papers in Reg. Science*, 70: 97-111.

Jensen, R.C. and West, G.R. (1995): Regional science and regional practice in Australia. A review and comment: *Australasian Journal of Regional Studies*, I, 1: 7-20.

Kahn. T. (1962): *La structure des révolutions scientifiques*, Paris, Flammarion.

Lee, Y. and Gaertner, R. (1994): Technology transfer from university to industry, *Policy Studies Journal*, 22, 2: 384-399.

Plane, D.A., (1994): On discipline and disciplines in regional science; *Papers in Reg. Science*, 73, 1: 19-23.

Rees, J. (1999): Regional science: from crisis to opportunity; *Papers in Regional Science*, 78: 101-110.

Rodwin, L. (1987): On the education of urban and regional specialists: A comparative perspective; *Papers of the RSA*, 62: 1-11.

Schaffer, W.A. (1997): Regionalist, regional science, and love; *Papers in Regional Science*, 76, 2: i-vii.

Schlanger, J. (1983): *L'invention intellectuelle*, Paris, Fayard.

Sorensen, T. (1997): Interfacing regional development theory and practice, *Presidential Address* to the 21<sup>st</sup> Australia and N. Zealand RSA Meeting, Wellington.

Thomas, Morgan (1977): Some explanatory concepts in regional science; *Papers in Regional Science*, 39: 117-123.

Willar, Barry (1998): Personal communication.

# **Managing regional science after 2000\***

António Simões Lopes\*\*

---

\* Quotations refer to A. Bailly and L. J. Gibson's paper.

\*\* CIRIUS / ISEG / Technical University of Lisbon.

In my presentation I would like to concentrate more on the prospective scenery than on the past. But, of course, the past experience must be present, to put some realism on the future prospects and to avoid some of the past mistakes.

1. Social, cultural, economic and political institutions – society, at large – have changed. Educational institutions have responded by expanding the offer and by establishing new formal programs. They did it, most frequently, the wrong way. On the one hand, some of the new formal undergraduate programs have been designed to focus on specialized matters more than it would be advisable for undergraduate courses; on the other hand, some matters which should only be treated through an interdisciplinary approach and mostly at a post-graduate level have been brought to the undergraduate level, under disciplinary constraints.

The first kind of error did not affect the so-called “regional science” courses so much as the second one did.

At the undergraduate level it is not easy to justify courses on regional planning or on territorial/spatial organization of society under strict disciplinary fields such as architecture, engineering, even geography. Nevertheless I could point out concrete examples where this happened in Portugal.

Will it be a specific case of the Portuguese experience? Are there, in the Mediterranean area or elsewhere similar cases? Is this a more general mistake?

Whatever its extent, no doubt that both education and research in regional science should, once for all, accept and adopt the interdisciplinary approach to the concrete complex problems it faces.

Nothing is really new in this statement. But the problem remains to be adequately solved. Regional science will not be dignified and fully justified as a specific field of studies and research if such an orientation is not concretely adopted.

2. Without spending time on any sort of epistemological discussion over the term “regional science” and although never finding myself comfortable under the designation of a regional scientist, I would say, to make things easy, that regional scientists in Portugal have most generally been much more concerned with studying the regional problems than with contributing to solving them. Analysis and theory, specially the former, have interested them more than policy – regional, territorial, spatial policy. This, I am afraid, seems to be very general and does not happen in Portugal, only. Pleas for a greater appreciation of a more applied regional science have been frequent.

Regional scientists have not the right of concentrating themselves on further sophistication of theoretical developments, and models, and methods, when problems are there to be urgently solved. New theoretical approaches bring, most of the time, only marginal benefits, as it happens with new sophisticated models which, in many instances, have too little if any use given the existing data. I am used to say that we do not need to spend more time in studying the problems, in analysing them more deeply. The new possible model or method, even when adequate, brings usually only marginal benefit to the actual knowledge. We usually know the problems well enough. Let us concentrate on the solutions.

3. I would be in agreement, of course, with the assertion that “business that make a profit survive”. But I would be standing at a very specific meaning of the term “profit”. In our field of work “to make a profit” should simply mean to be useful, to help, to contribute to solve a real problem. To survive, regional science has to be a useful science. Has it always been?. More usually than required, regional science has been useful for the regional scientist, the academician, the researcher, to entertain himself with the new theoretical and methodological developments of a sometimes limited applied interest.

The old questions remain above the ground: “What about people?” “When will we be concerned with “space society” more than “space economy”, more than regional science? Where are our “practical responses to regional problems and concerns”?

Where and when severe regional problems exist we have to leave the wish of deepening the analysis to shift to providing policy answers. Experience tells us that we should not leave regional policy for the politicians only. In many instances they have not the basic scientific and technological knowledge to take decisions on matters which have been thoroughly studied. The recent Portuguese political decision process on “regionalisation” is a good example.

4. Theoretical research and applied research have to resume the character of “well articulated components in a regional scientist education” of the early years, for the politicians themselves to give way to knowledge when regional policy decisions have to be taken.

Here, again, we have to give emphasis to the interdisciplinary approaches because we also believe that “regional science’s competitive advantage continues to lie in its ability to bring together the major sciences including econometrics, economics and geography and more thematic approaches such as urban and regional research and planning”.

It would remain, anyway, to be seen whether the undergraduate level of education is the appropriate level. Here, again, education and research should be considered separately. Research, specially applied research, can only be interdisciplinary by nature; and good applied research can not exist without fundamental research.

5. I would now go back to the question of the appropriate level and model of education in regional science.

Of course “basic concepts from economics, geography and other complementary spatial disciplines” are necessary. But they are necessary in terms of providing “a solid and rigorous scientific foundation”.

This will certainly be difficult to achieve when we consider not only economics, not only economics and geography, but also “other complementary spatial disciplines”; with the necessary “solid and rigorous scientific foundation” and methodologies.

To be realistic, given the complex nature of the field of education we are considering, one possible way to solve the problem (not to say the only way) consists of providing the basic and solid undergraduate education of the individual existing courses (economics, geography, architecture, sociology, etc.) with enough light on the spatial context, leaving one or two additional years for seminars and research under interdisciplinary approaches.

6. Apparently, it seems that not a large difference exists between Bailly and Gibson proposal and what I have tried to say. Apparently, only, since according to these ideas we would have economists, geographers, sociologists, etc., with of course their basic and solid scientific foundation, which would become regional scientists after some additional undergraduate studies and research on an interdisciplinary basis.

In Portugal, at least such a model would demand a significant change in the general conception and organization of undergraduate courses, since it is difficult and we are not used to practice interdisciplinary work at the undergraduate level; and because courses are run with (to a certain extent) an exaggerated autonomy. Besides, there is a risk of invasion of generalities.

This being so, then the most pragmatic and consistent way would be to leave regional science to the post-graduate level, demanding from this level of education and from research an always postponed integration of disciplinary knowledges.

The basic undergraduate education will always mark the regional scientist – as an economist, a geographer, whatever.

7. All that has been stated has to be accommodated in an environment where “improvement of research tools and techniques” has to be pursued, “track changes in the economy” should be detected if not anticipated and “new spatial policy questions” should be raised. And, of course, because people matter.

We cannot but enlarge our field of work to be concerned with “quality of life”, “sustainable” development, regional performance and “territorial equity”. We have to insist on the need of considering space as important as time, because it is in space that general and sectorial policies can be integrated. At the same time we have to be genuinely concerned with the usefulness of regional science “searching for methodologies that help us solve real problems and not just problems that fit our methodologies”.

As a multidisciplinary field, regional science has the potential and indeed the strength of dealing with real problems at their specific and concrete setting in the most effective way through interdisciplinary approaches. No doubt, much has to be done: showing the usefulness of our field for society’s sake; promoting, as aggressively as possible, our field, our institutions, our publications. In complete agreement with Bailly and Gibson and their proposals. In the Mediterranean area as elsewhere.

I would like this statement to be taken more as a prospective view than as a criticism of past behaviour as I said at the beginning.. Indeed, I always take criticism as a fundamental basis for building the future. The fact remains that the regional science strength lies on its usefulness under a society point of view.

People do matter. Real problems do exist.

Usefulness has to become the driving force of regional science.



## **Capítulo 2**

### **As Economias Insulares**

# **Inovações do investimento em regiões periféricas - do LEADER I ao LEADER II nos Açores e na Madeira**

Francisco Diniz<sup>\*</sup>

Fernanda Nogueira<sup>\*\*</sup>

## **Resumo**

Quando se analisam propostas de novas dinâmicas do meio rural, uma das principais constatações é a de que a sua elaboração tem por base pressupostos de carácter normativo, o que conduz, frequentemente, a um labirinto do qual o meio rural tem dificuldades em encontrar saída. A este estado de coisas não é alheio o facto de que a apresentação de propostas seja feita, por um lado, com um carácter avulso sem qualquer visão de conjunto e integradora e, por outro, com base numa abordagem sectorial dando ênfase ao sector primário e ignorando as sinergias que poderão vir a ser criadas se se tiver em linha de conta outras variáveis que constituem o "tecido" sobre o qual se pretende interferir.

Neste sentido, a presente comunicação tem como objectivo primeiro analisar alguns dos resultados obtidos com a implementação do LEADER I e II nas Regiões da Madeira e dos Açores, passando no entanto, e em termos muito gerais, por uma pequena abordagem nacional. Com esta análise pretende-se constatar quais os contributos deste programa para o processo de mudança quer, quantitativa quer qualitativa, nas Regiões periféricas em questão.

---

<sup>\*</sup> Professor Associado do Departamento de Economia e Sociologia da Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro.

<sup>\*\*</sup> Assistente do Departamento de Economia e Sociologia da Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro.

## 1 - Introdução

Muitos são os autores que defendem a ideia de que, todas as acções de desenvolvimento devem desencadear-se a partir das condições locais, ficando dependentes, por um lado de factores de localização, da diversidade de sectores existentes na economia local, do nível das infra-estruturas sociais, da capacidade institucional e do grau de coesão social na região e, por outro lado, dos fins e dos objectivos propostos nas acções de desenvolvimento (Diniz, 1999).

Mosher (1972), afirmava que o desenvolvimento não se desencadeia pela simples adopção de projectos mas é, isso sim, um processo que dá lugar à criação de produtos sociais, tais como a liderança local, a cultura empresarial e a acção inovadora que permitam às pessoas actuarem de forma concreta na descoberta de novas oportunidades. As acções de desenvolvimento local, implicam uma abordagem *multidimensional* e *multisectorial*, criam as condições para o aparecimento de iniciativas baseadas numa abordagem de *baixo para cima* com uma ampla participação no processo de planeamento por parte das populações locais.

Para que o desenvolvimento local, em meio rural, assuma uma natureza multidimensional e multisectorial, o programa que o orienta deverá ser integrado e integrador. Integrado porque os processos, projectos e acções que lhe dão corpo terão que conter todas as dimensões. “Cada iniciativa tem de procurar ser economicamente viável, socialmente mobilizadora, culturalmente enraizada, politicamente formadora e ecologicamente responsável”. Integrador porque “simultaneamente, cada iniciativa tem de se articular com as restantes iniciativas da mesma comunidade ou com iniciativas afins de outras comunidades” (Melo et al, 1994: 15).

Por outro lado, tal programa deve articular as principais linhas de acção do planeamento das abordagens de *cima para baixo* e de *baixo para cima*. A primeira funciona como referência à segunda porque os programas de desenvolvimento local não podem ser feitos à margem de questões decididas a nível nacional e internacional. Tais questões têm impacto a nível local e requerem respostas locais. No entanto, estas deverão ser sempre decididas em referência às realidades a níveis mais elevados, pois só assim se evitará a “ratoeira do localismo”, a confrontação, por exemplo, com problemas burocráticos e administrativos ou de clientelismos em prol das elites locais. “É preciso aqui pensar globalmente, mesmo que o projecto, por si, só queira agir localmente: os territórios em desenvolvimento não estão ao abrigo das grandes evoluções da economia mundial” (Cadernos Leader, nº 3, 1994: 13).

Estas concepções implicam uma definição de paisagem aberta e de grandes espaços aptos ao aumento e diversificação das produções locais, onde as *limitações* dos próprios recursos locais podem ser ultrapassadas pelo *recurso* a apoios externos (não de ordem meramente financeira), pois o referencial local não pode nem deve ignorar o que se passa em sistemas mais vastos. Seria demasiado limitador e até egocêntrico pensarmos em termos de uma estratégia de desenvolvimento local em meio rural, baseada na *pluriactividade defensiva*, subestimando todas as iniciativas baseadas em envolventes sociais e ambientais de um sistema mais global.

Neste sentido e conciliando algumas destas definições a OCDE e a UE (União Europeia) consideram, em 1991, que o meio rural constitui um conjunto de regiões ou zonas com actividades diversas (agricultura, artesanato, pequena e média indústria, comércio e serviços entre outras), assente tanto em pequenos aglomerados, aldeias e

pequenas cidades, como em espaços naturais e áreas cultivadas (OCDE, 1991). E que a sua estratégia de desenvolvimento, deverá conter tudo o que é importante e pertinente para a viabilidade e bem estar das populações que nele habitam. O conceito de desenvolvimento deverá assim compreender aspectos que vão desde a educação, ambiente, saúde, habitação, serviços públicos e acessibilidades à capacidade de empreendimento, liderança e inovação, tendo como objectivo a penetração desses empreendimentos em novos mercados, com uma perspectiva de médio e longo prazo (Jasma *et al*, 1981).

A escolha do programa LEADER (Ligações Entre Acções de Desenvolvimento da Economia Rural) como instrumento de análise da mudança que provocou, ou não, nos territórios onde foi e está a ser implementado, nomeadamente em regiões ultraperiféricas como são os arquipélagos da Madeira e dos Açores, constituirá o núcleo central da atenção desta comunicação.

## **1.1 - O programa LEADER**

Em 1988, a publicação do documento “O Futuro Do Mundo Rural”, por parte da Comissão das Comunidades Europeias (CCE), traduz a preocupação de se evitarem rupturas económicas e sociais, graves, no seio da Comunidade, alertando assim para a necessidade de se conservar “um modelo europeu de desenvolvimento rural” baseado na promoção da pequena empresa familiar e num ordenamento equilibrado do território. O mesmo documento afirma ainda que a comunidade dispunha já, de numerosos instrumentos de ordem financeira e política que permitiram uma intervenção no processo de desenvolvimento rural, mas “é forçoso reconhecer que eram por vezes mal adaptados, mal coordenados e nem sempre coerentes. (...) A comunidade tem intervido de forma dispersa no mundo rural, por toda uma série de medidas que podiam ter impacto no desenvolvimento mas que, na maior parte dos casos, não prosseguiram de modo sistemático e específico esse objectivo” (CCE, 1988: 90).

Neste sentido e pretendendo ser uma estratégia inovadora de desenvolvimento rural, de carácter experimental e demonstrativo, o programa de iniciativa Comunitária LEADER I, foi lançado pela C.E. (Comunidade Europeia) em 1990, definindo como objectivo geral *melhorar as possibilidades de desenvolvimento, das áreas rurais, apoiando directamente as iniciativas colectivas e individuais de desenvolvimento empreendidas pelas comunidades locais*, ou seja, fomentando a mobilização da base para o topo do potencial local. O carácter inovador reside na programação e gestão feitas ao nível do território abrangido por parceiros institucionais, económicos e sociais reunidos no seio de um GAL (Grupo de Acção Local) e, simultaneamente na rede, que agrupa todos os grupos em torno de uma Célula de Animação LEADER (Jornal Oficial das Comunidades Europeias, 1991).

Esta iniciativa foi destinada a zonas rurais elegíveis ao abrigo dos objectivos 1 e 5b<sup>1</sup> do Artigo nº1 do Regulamento 2052/88 do Conselho da reforma dos Fundos Estruturais Comunitários que, correspondem a 55% de todo o território da Comunidade. Dado que Portugal se encontra totalmente inserido nas regiões objectivo 1, todo o território nacional pode beneficiar do programa (Jornal Oficial das Comunidades Europeias, 1991).

O tipo de financiamento utilizado foi a subvenção global, sendo as diferentes iniciativas asseguradas por verbas provenientes dos Estados Membros e dos três Fundos Estruturais (FEOGA, FEDER e FSE), com um orçamento comunitário de 442 milhões de *ecus* para os 3 anos de duração do Programa LEADER I (1991/1994) a um total de 217 GAL's em toda a CE (Comunidade Europeia) (Leader Magazine, 1992).

A aplicação das verbas previstas no programa foi feita em zonas previamente definidas e caracterizadas, independentemente de qualquer divisão administrativa já existente, designadas por ZI (Zona de Intervenção). Estas, deveriam ser: homogéneas no que respeita às potencialidades de desenvolvimento; *ter uma população entre 5.000 e 100.000 habitantes* (o que corresponde na maioria dos casos a territórios inferiores à categoria administrativa NUTS III); *e não incluir zonas urbanas*. Qualquer entidade pública ou privada, na sua qualidade de pessoa colectiva, com intervenção directa no desenvolvimento de áreas rurais poderia ser beneficiária (Jornal Oficial das Comunidades Europeias 1991).

Cada EM (Estado Membro), deveria designar um organismo competente a nível nacional que funcionaria como entidade intermédia entre a CE e os organismos locais. Estes, como já vimos anteriormente designados por GAL, seriam dotados do apoio financeiro suscitado no processo de candidatura, através da apresentação do PAL (Plano de Acção Local) (Jornal Oficial das Comunidades Europeias 1991).

Estes grupos deveriam, cada um, com base no seu PAL, durante a sua intervenção, ter em atenção alguns dos princípios básicos que orientam a intervenção comunitária, permanentemente, referidos em textos vários:

- **parceria**, ou seja a participação activa de todas as partes interessadas a nível local, regional, nacional e comunitário;

- **subsidiariedade**, princípio segundo o qual o envolvimento da comunidade só é requerido quando se trata de tarefas a que a comunidade pode dar soluções mais eficazes do que os Estados-membros actuando isoladamente. O que se traduz pela delegação dos poderes de decisão para os níveis locais, regional e nacional de modo a assegurar a máxima eficiência e responsabilidade;

- **adicionalidade**, a qual significa que a assistência comunitária é complementar e não substitutiva dos financiamentos nacionais.

---

<sup>1</sup> Objectivo 1 - "Promover o desenvolvimento e o ajustamento estrutural das regiões menos desenvolvidas". Estas foram caracterizadas como sendo áreas que não acompanharam o progresso de outras Regiões, sendo o seu PIB por habitante inferior a 75% da média comunitária. Aqui a tónica da intervenção comunitária é colocada na recuperação do atraso através da criação de infra-estruturas sólidas.

Objectivo 5b - "Promover o desenvolvimento das zonas rurais", em áreas representativas das menores densidades populacionais da comunidade sendo, para tal, necessário incentivar o seu desenvolvimento económico. O esforço comunitário incide, no âmbito deste objectivo, na criação de novos postos de trabalho, alheios à actividade agrícola, nomeadamente no campo do turismo e das pequenas empresas e à melhoria dos serviços básicos de forma a evitar o êxodo rural.

Assim, pretendendo-se pôr em vigor soluções inovadoras de carácter exemplar para o conjunto das 217 zonas rurais, assegurando a melhor integração possível entre acções sectoriais, convencionou-se chamar Programa ao conjunto dos 217 territórios associados às iniciativas de acompanhamento da rede e Projecto ao conjunto das operações conduzidas por um GAL (Campagne, 1994: 7). Estas operações/acções deveriam ser estruturadas em sete eixos (Medidas) de actuação (Jornal Oficial das Comunidades Europeias, 1991):

- 1 - Apoio Técnico ao Desenvolvimento Rural;
- 2 - Formação Profissional e Ajudas à Contratação;
- 3 - Turismo em Espaço Rural;
- 4 - PME's Artesanato e Serviços de Apoio;
- 5 - Valorização e Comercialização dos Produtos Locais;
- 6 - Outras Medidas;
- 7 - Funcionamento do Grupo de Acção Local;

O organismo intermediário entre a CE e os GAL foi, em Portugal, o Instituto de Estruturas Agrárias e Desenvolvimento Rural da DGPA (Direcção Geral do Planeamento e Administração), do Ministério da Agricultura, o qual formou as Comissões de Acompanhamento Nacional e Local e a Comissão Nacional de Gestão do Programa. Esta última Comissão, sediada em Lisboa, procedeu a acções de divulgação do Programa, das quais resultaram:

No LEADER I a obtenção de 20 PAL's dando origem a 20 grupos GAL distribuídos por oito regiões: Entre Douro e Minho ADER-SOUSA, ADRIL, ATAHCA e PROBASTO; Trás-os-Montes ADRAT, DESTEQUE e PORTUCALE; Beira Litoral ACIBEIRA, ADICES, ADRIMAG e ADSICÓ; Beira Interior ADRACES, ADRUSE e RUDE; Ribatejo e Oeste ADIRN e APRODER; Alentejo LEADERSOR e TERRAS DENTRO; Algarve IN LOCO e Região Autónoma da Madeira ACAPORAMA (DGPA, 1993).

O orçamento atribuído a estes Grupos foi de aproximadamente 17 milhões de contos, sendo 9 milhões financiados pela CE a fundo perdido e 8 milhões de esforço financeiro local (Comparticipação Nacional), os quais geriram o Programa numa Z.I. total de 33.222 Km<sup>2</sup> (36% da superfície do território nacional), abrangendo cerca de 1.500.000 habitantes isto é 15% da população total do território), durante os 3 anos, com a ajuda da referida Comissão Nacional de Gestão da DGPA (Leader Magazine, 1992).

As diversas Entidades (GAL) geriram o programa e a respectiva subvenção nas 6 Medidas, ou eixos de actuação, sendo o objectivo da Medida 7 a cobertura dos custos de funcionamento das Entidades (GAL)<sup>2</sup>.

O número total de projectos apoiados foi de 2.193, dando origem à criação de 947 novos postos de trabalho.

Note-se que a taxa de execução global a nível nacional foi de 103%, o que significa que os GAL ultrapassaram o investimento inicialmente projectada em 3%, tendo contribuído para o aumento desta taxa os incrementos ao investimento nas Medidas 3 e 4, com 107 e 104% respectivamente.

---

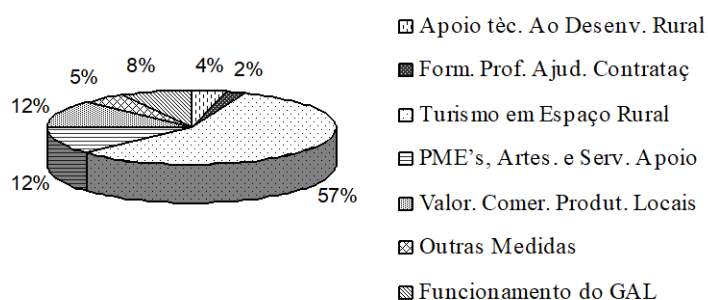
<sup>2</sup> No nosso País as Entidades Locais Leader I foram na sua quase totalidade constituídas em 1991, a quando da aplicação do Programa a Portugal, daí que exista uma certa “promiscuidade” entre as referidas Entidades e os GAL, não se conseguindo separar uma da outra, confundindo-se a sua terminologia.

**Quadro 1: Montantes Nacionais Programados e Executados por Medida no LEADER I**

Quadro 1: Montantes Nacionais Programados e Executados por Medida no ERDFERF 1											
Medidas		Programado no PAL			Executado					Taxa de Execu.	Peso Relativo da Medida no Inv.
		Inv.Total	Compart. CCE		Investimento	Total	Comparticipação CCE				
							MECU	MECU	%		
1	Apoio Tèc. ao Desenv. Rural	3,624	2,433	67	716.354	3,637	450.451	2,287	63	100 %	4 %
2	Form. Prof. Ajud. Contrataç	2,301	1,511	66	388.878	1,974	256..078	1,300	66	86 %	2 %
3	Turismo em Espaço Rural	45,691	28,123	62	9.673.531	49,109	5.160.673	26,199	53	107 %	57 %
4	PME's, Artes. e Serv. Apoio	9,876	6,124	62	2.028.901	10,300	1.104.266	5,606	54	104 %	12 %
5	Valor. Comer. Produt. Locais	10,530	6,201	59	1.975.830	10,031	1.066.671	5,415	54	95 %	12 %
6	Outras Medidas	4,462	2,910	65	780.739	3,964	495.232	2,514	63	89 %	5 %
7	Funcionamento do GAL	7,181	4,658	65	1.392.482	7,069	894.283	4,540	64	98 %	8 %
TOTAIS		83.665	51.960	62	16.956.715	86.083	9.427.653	47.860	56	103 %	100 %

Fonte: Comissão Nacional de Gestão (Taxa de Cambio em Janeiro de 96: 196,982)

Do investimento total, a nível nacional, destacamos a preferencia pela Medida 3 (Turismo em Espaço Rural), à qual é atribuído 57 % do total do investimento. A esta medida seguem-se as medidas 4 (PME's e Serviços de Apoio) e 5 (Valorização e Comercialização de Produtos Locais) com 12 % cada do referido investimento, respectivamente. A Medida menos procurada, em termos nacionais, por parte dos diversos promotores foi a Medida 2 (Formação Profissional e Ajudas à Contratação) com apenas 2 %.

**Gráfico nº 1****Investimento total Leader I por Medida**

No **LEADER II** foram 48 as entidades apoiadas. Para além das 20 entidades já existentes no LEADER I foram ainda apoiadas mais 28 entidades dando origem a mais 28 grupos GAL distribuídos agora por nove regiões: **Entre Douro e Minho** ADRIMAG, ADRIMINHO, SOL-DO-AVE e DOLMEN; **Trás-os-Montes** CORANE, BEIRA DOURO e DOURO SUPERIOR; **Beira Litoral** ADD, ADAE, ADDLAP, DUECEIRA e ADELO; **Beira Interior** PINHAL MAIOR, PRO-RAIA e RAIA HISTÓRICA; **Ribatejo e Oeste** CHARNECA, e LEADER OESTE; **Alentejo** ESDIME, MONTE, ROTA DO GUADIANA e ADER-AL; **Algarve** VICENTINA; **Região Autónoma da Madeira** ADRAMA e **Região Autónoma dos Açores** ASDEPR, ARDE, GRATER e ADERLIAÇOR (DGPA, 1997).

O orçamento atribuído aos Grupos, ainda sobre a forma de subvenção global, foi de aproximadamente 35 milhões de contos, sendo 22 milhões financiados pela CCE a fundo perdido e 13 milhões de esforço financeiro nacional, os quais geriram o Programa nas respectivas Z.I(s) num total de 81.601 Km<sup>2</sup> (cobrindo agora 89% da superfície do território nacional, abrangendo cerca de 3.470.072 habitantes isto é 35% da população total do território).

Apesar do aumento quer da subvenção global para um valor um pouco acima do dobro em relação ao LEADER I, que da taxa de comparticipação de 52,9% no LEADER I para 62,9% no LEADER II há a realçar o facto de que a cobertura do LEADER II tanto em número de habitantes envolvidos como, sobretudo, em área de influência mais que compensam aqueles valores.

Uma vez mais as diversas entidades (GAL) geriram o programa e a respectiva subvenção, durante um período de 4 anos com a ajuda da referida Comissão Nacional de Gestão da DGPA, nas 9 Medidas, ou áreas de actuação, sendo o objectivo da área 9 a cobertura dos custos de funcionamento das Entidades (GAL).

O carácter inovador, dos investimentos LEADER II, reside na programação e gestão feitas ao nível do território abrangido por parceiros institucionais, económicos e sociais reunidos no seio de um GAL e, simultaneamente, na rede, que agrupa todos os grupos em torno de uma "célula de animação". De forma, a manter a inovação e a demonstratividade como critérios de elegibilidade, foram estruturadas, para o LEADER II, as seguintes áreas:

- 1 - Apoio Técnico ao Desenvolvimento Rural;
- 2 - Formação Profissional Específica e Ajudas à Contratação;
- 3 - Apoio à Diversificação das Actividades Económicas;
- 4 - Valorização e Comercialização das Produções Agrícolas, Silvícolas e Pesca Local;
- 5 - Preservação e Valorização do Ambiente e da Qualidade de Vida;
- 6 - Acções em Cooperação;
- 8 - Outras;
- 9 - Funcionamento do GAL.

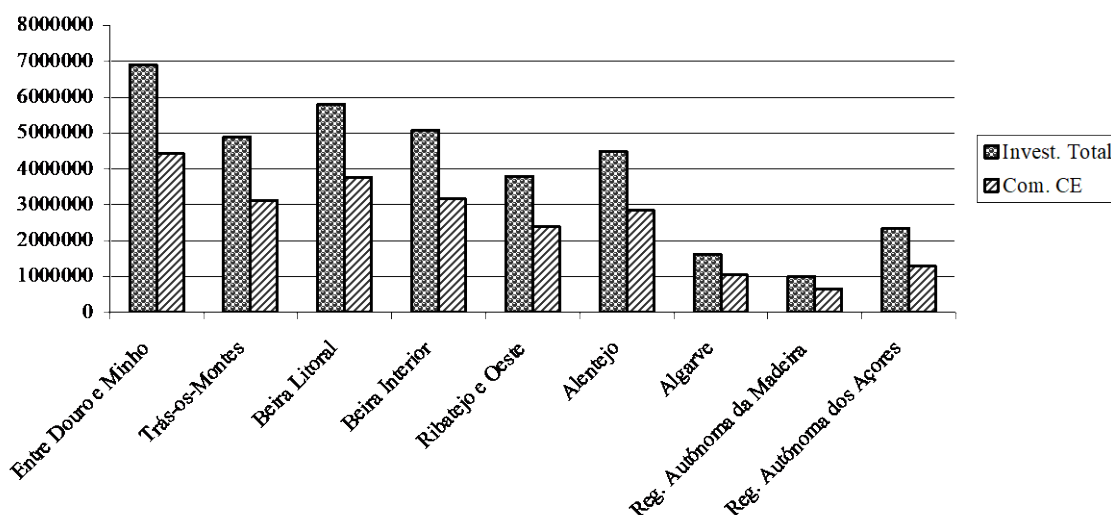
O número total de projectos LEADER II recebidos foi de 8.006, encontrando-se 4.185 (52%) aprovados e 1.576 (20%) já concluídos em Dezembro de 1998. Quanto ao número total de novos postos de trabalho já criados, ou a criar através dos projectos aprovados, este é de 3.193.

Note-se que a taxa de execução global a nível nacional é, em 1998, de 39% para o investimento total programado e de 50% para o investimento total aprovado.



Gráfico nº 2

Investimento Total Programado e Participação CE no Leader II por Zona Agrária



Do total do investimento programado é a Região de Entre Douro e Minho aquela que números mais elevados apresenta pertencendo, no entanto, a melhor taxa de execução, até à data, à Região do Alentejo. No que diz respeito às Regiões da Madeira e dos Açores a pulverização de GAL(s), nos Açores, justifica que este arquipélago apresente o dobro do investimento programado em relação à Madeira.

No ponto seguinte desta comunicação faremos, uma análise discriminada, quer da Região Autónoma da Madeira quer da Região Autónoma dos Açores, por forma a tentar verificar quais as diferenças mais relevantes ao nível dos seus investimentos.

## 2 - LEADER I e II nas regiões insulares

### 2.1 – O LEADER na Região da Madeira

#### 2.1.1 - O LEADER I

##### Caracterização sumária da ZI

A ACAPORAMA é uma associação de Casas do Povo da Região da Madeira. Propondo-se continuar o trabalho das suas associadas, esta instituição direcciona a sua estratégia de actuação para a promoção, dignificação, valorização e vulgarização das artes e costumes locais, com vista ao desenvolvimento socio-económico da região. Assim a estratégia adoptada passa pelo envolvimento permanente da rede das Casas do Povo, prevendo no entanto a participação de outros agentes locais, económicos e socio-profissionais. Da sua estratégia de actuação, beneficiarão empresários, agricultores, artesãos e industriais.

<b>Objectivo:</b> 1	<b>Estado-Membro:</b> Portugal	<b>Região:</b> Madeira	<b>Divisão Administrativa:</b> Madeira
<b>Tipo de zona:</b> Montanhas e vales		<b>Superfície:</b> 600km <sup>2</sup>	<b>População:</b> 90.825 habitantes
<b>Densidade demográfica:</b> 151 habitantes/km <sup>2</sup>		<b>Distribuição da população activa:</b> Agricultura 15%	
		Indústria 33%	
		Serviços 52%	
<b>Taxa de desemprego (1992):</b> 4%		<b>Demografia:</b>	50% da população com menos de 25 anos
			10% da população com mais de 64 anos
<b>Área protegida:</b> Parque Natural da Madeira, que ocupa uma parte da zona LEADER.			

Fonte: Relatório dos grupos de Acção local Portugueses, 1995

É uma região com 600 km<sup>2</sup> de superfície, de vales e montanhas, ultraperiférica que está a cerca de 1.400 km de Portugal e a cerca de 690 km da costa ocidental de África. A actividade agrícola é caracterizada por pequenas explorações de carácter familiar. É uma região com fortes potencialidades para o turismo e divulgação do artesanato local, no entanto constata-se um nível de instrução insuficiente (28% de analfabetos), falta de capacidade de investimentos privados, uma organização insuficiente, uma mecanização limitada pela orografia da zona, uma elevada dependência do exterior em produtos essenciais e a tendência para o êxodo rural, sobretudo nos jovens.

## Investimentos LEADER I

**Quadro 2: Montantes Programados e Executados por Medida no LEADER I na Madeira**

Quadro 2: Montantes Programados e Executados por Medida no LEADER da Madeira											
Medidas		Programado no PAL			Executado					Taxa de Execu.	Peso Relativo da Medida no Inv.
		Inv.Total	Compart CCE		Invest. Realizado		Comparticipação CCE				
			MECU	MECU	%	1000 ESC	MECU	1000 ESC	MECU0,		
1	Apoio téc. Ao Desenv. Rural	0,011	0,007	64							
2	For. Prof. Ajud. Contratação	0,046	0,030	65	8.082	0,041	5.271	0,027	65	89 %	0,9 %
3	Turismo em Espaço Rural	2,626	1,707	65	524.432	2,662	318.045	1,615	61	101 %	65 %
4	PME's, Artes. e Serv. Apoio	0,396	0,258	65	71.948	0,365	42.699	0,217	59	92 %	9 %
5	Valor. e Comer. Prod. Locais	0,032	0,021	66	5773	0,029	3.673	0,019	64	92 %	0,7 %
6	Outras Medidas	0,850	0,552	65	149.459	0,759	87.994	0,447	59	89 %	18,4 %
7	Funcionamento do GAL	0,285	0,185	65	50.071	0,254	32.502	0,165	65	89 %	6 %
TOTAIS		4.246	2.760	65	809.765	4.111	490.184	2.488	61	97 %	100 %

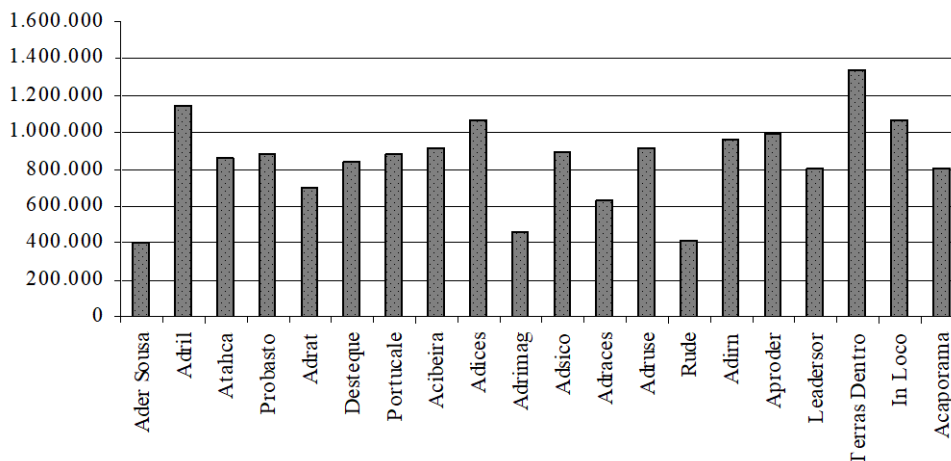
Fonte: Comissão Nacional de Gestão (Taxa de Cambio em Janeiro de 96: 196,982)

Nos montantes programados e executados, por medida, é visível a preferência, desta região, pela medida 3 (Turismo em Espaço Rural), à qual é atribuído 65% do investimento total.

## Comparação com os totais nacionais

Gráfico nº 3

Investimento total Leader I nas ZI(s) das vinte entidades (unidade: contos)



O total de investimento programado no LEADER I, para a Região Autónoma da Madeira situam-se próximo da média do investimento total programado a nível nacional (847.836 contos), ficando, no entanto, a sua taxa de execução nos 97%.

### 2.1.2 - O LEADER II

#### Caracterização sumária das ZI(s)

No LEADER II a entidade ACOPORAMA reduz a sua área de intervenção, passando a sua ZI a abranger 283 Km<sup>2</sup> com 5 concelhos e 21 freguesias tendo uma densidade populacional por Km<sup>2</sup> de 349 habitantes. Da população activa da ZI 14% trabalha no sector primário, 40 % no secundário e 46% no sector terciário, sendo a tx de desemprego de aproximadamente 8%.

Esta perda de território (do LEADER I para o LEADER II) verificou-se, devido ao aparecimento de uma outra entidade a ADRAMA.

A ADRAMA veio cobrir uma ZI de 477 Km<sup>2</sup> (6 concelhos e 28 freguesias) com uma densidade populacional por Km<sup>2</sup> de 118 habitantes. Do total da população activa, nesta ZI, 41 % encontra-se no sector primário, 30 % no sector secundário e 29 % no sector terciário. A ZI em causa apresenta, no ano de início do programa, uma taxa de desemprego de 29%.

Desta primeira análise, dois aspectos são de realçar: primeiro, a Região da Madeira passa, do LEADER I para o LEADER II, de uma ZI total de 600 Km<sup>2</sup> para 760 Km<sup>2</sup>, cobrindo assim o LEADER II mais 160 Km<sup>2</sup> do que o LEADER I. Somos levados a concluir que o surgimento da ADRAMA, veio cobrir a área mais rural da Ilha. Isto porque a sua ZI apresenta 41 % da população activa no sector primário (a ACOPORAMA detém no mesmo sector 14 % da sua população activa) é também a mais deficitária em termos populacionais com uma densidade populacional de 118

habitantes por Km<sup>2</sup> (a ACOPORAMA apresenta uma densidade populacional de 349 habitantes por Km<sup>2</sup>) e, por último, apresenta uma taxa de desemprego de 29%.

## Investimentos LEADER II

**Quadro 3: Montantes Programados e Executados em 1997 e 1998 no LEADERE II (1000 Esc)**

Entidades	Programado no PAL			Aplicado 1997			Aplicado 1997/1998		
	Inv.Total	compart.CE	%	Inv.Total	compart.CE	%	Inv.Total	compart.CE	%
ACAPORAMA	500.000	325.425	65	69.951	50.246	72	175.907	115.965	66
ADRAMA	500.000	325.000	65	59.835	37.818	63	248.474	147.033	59
<b>TOTAIS da Madeira</b>	<b>1.000.000</b>	<b>650.425</b>	<b>65</b>	<b>129.786</b>	<b>88.064</b>	<b>68</b>	<b>424.381</b>	<b>262.998</b>	<b>62</b>

Fonte: Comissão Nacional de Gestão, 1997 e 1998

Na Região Autónoma da Madeira, as entidades GAL apresentam ambas um investimento programado de 500.000 contos, obtendo ambas uma taxa de comparticipação comunitária de aproximadamente 325.000 contos. No entanto é a ADRAMA a entidade que maior taxa de execução apresenta até à data (50%).

Quanto ao número de postos de trabalho que estes investimentos geraram a ACAPORAMA consegue 217 novos postos de trabalho e a ADRAMA 141. Esta disparidade, entre as duas entidades, no número de postos de trabalho criados, pode ter por base as características das ZI(s) em causa. Refira-se que a ZI da ADRAMA, como já tivemos oportunidade de referir, apresenta maiores características de ruralidade.

Outra constatação, de alguma relevância é o número de projectos recebidos pelas duas entidades. Contrariamente aquilo que se podia esperar, pelas características das ZI(s) em causa, é a ADRAMA que maior número de projectos recebe. Dos 109 projectos recebidos estão já concluídos pela ACAPORAMA 24 (22%) sendo estes valores para a ADRAMA de 124 e 36 (29%), respectivamente.

## 2.2 - O LEADER II na Região dos Açores

### Caracterização sumária das ZI(s)

A Região Autónoma dos Açores, como já tivemos oportunidade de referir, foi contemplada com a aprovação de quatro PAL(s) oriundos da candidatura das quatro entidades, já referidas, cobrindo, desta forma, uma ZI total de 2.333 Km<sup>2</sup> em 19 concelhos e 150 freguesias. O orçamento LEADER global, para a região, foi de 2.342.044 contos sendo 1.300.000 contos de comparticipação CEE e o restante (1.042.044 contos) de esforço local (ver quadro 4).

Desagregadamente, isto é por entidades, as ZI(s) caracterizam-se, sucintamente, da seguinte forma:

- A ADELIAÇOR cobrindo uma ZI de 1.025 Km<sup>2</sup> (9 concelhos e 53 freguesias) com uma densidade populacional de 43,8 habitantes por Km<sup>2</sup>. Da sua população activa 28% trabalha no sector primário, 23% no secundário e 49 % nos serviços. Esta ZI apresenta uma taxa de desemprego de 2,2 %;

- A ARDE, abrangendo 2 concelhos e 27 freguesias cobre, com a sua ZI, 329 Km² com uma densidade populacional de 206,2 habitantes por Km². Quanto à sua população activa, esta está em 11% no sector primário, 21 % no secundário e 67 % nos serviços. A taxa de desemprego, nesta ZI, é de 3,2 %.
- A ASDEPR apresenta uma ZI de 515 Km², com 5 concelhos e 37 freguesias e uma densidade populacional de 124,2 habitantes por Km². A população activa, nesta ZI, é de 31 % no sector primário, 26 % no secundário e 44% no terciário, sendo a sua taxa de desemprego de 3,3 %.
- Por último a GRATER, com uma ZI de 461 Km², abrangendo 3 concelhos e 33 freguesias e uma densidade populacional de 132,2 habitantes por Km². Nesta ZI a população activa está em 16 % no sector primário, 21 % no secundário e 63 % no terciário. A taxa de desemprego é de 4,1 %.

De destacar, deste pequena caracterização, a ZI da entidade ADELIAÇOR, que sendo a ZI que menor população apresenta é a que detém maior superfície territorial, sensivelmente o dobro das suas parceiras e, maior dispersão em termos de Ilhas (5), podendo este facto, de alguma forma, comprometer a execução do programa.

De referir também que à excepção da entidade ASDEPR, a qual detém toda a sua ZI numa só Ilha (S. Miguel), todas as outras entidades repartem a sua ZI por mais do que uma Ilha: ARDE 2 ilhas (S. Miguel e Stª Maria); ADELIAÇOR, como já referimos, 5 ilhas (Corvo, Flores, Faial, Pico e S. Jorge); e GRATER 2 ilhas (Graciosa e Terceira).

## Investimentos LEADER II

**Quadro 4: Montantes Programados e Executados em 1997 e 1998 no LEADERE II (1000 Esc)**

Entidades	Programado no PAL			Aplicado 1997			Aplicado 1997/1998		
	Inv.Total	compart.CE	%	Inv.Total	compart.CE	%	Inv.Total	compart.CE	%
ADELIAÇOR	527.044	325.000	62	14.461	10.846	75	196.179	109.119	56
ARDE	585.000	325.000	56	29.708	19.426	65	211.669	118.781	56
ASDEPR	600.000	325.000	54	60.560	36.539	60	142.388	82.715	58
GRARER	630.000	325.000	52	33.299	19.115	57	338.574	157.922	47
<b>TOTAIS dos Açores</b>	<b>2.342.044</b>	<b>1.300.000</b>	<b>56</b>	<b>138.028</b>	<b>85.926</b>	<b>62</b>	<b>888.810</b>	<b>468.537</b>	<b>53</b>

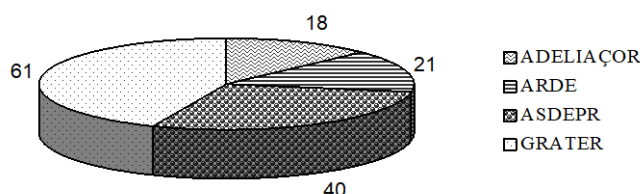
Fonte: Comissão Nacional de Gestão, 1997 e 1998

Na Região Autónoma dos Açores, o investimento programado vai de 527.044 contos a 630.000 contos, o que conjuntamente com uma comparticipação CE constante conduz a taxas comparticipação comunitária de 52% a 62%. A taxa de execução, até 1998) vai de 24% (ASDEPR) a 52% (GRARER). As restantes entidades têm uma taxa de execução na ordem dos 36%.

Quanto ao número de postos de trabalho que estes investimentos prevêem gerar é a entidade com maior taxa de execução que prevê criar mais postos de trabalho. O total de postos de trabalho a criar será de 140 (Ver Gráfico nº 4).

**Gráfico nº 4**

**Número de Postos de Trabalho LEADER II na Região Autónoma dos Açores**



Outra constatação, de alguma relevância é o número de projectos recebidos e concluídos pelas entidades. Apesar da GRARER ser a entidade com maior número de projectos recebidos apresenta a menos taxa de projectos concluídos (17%). A ADELIAÇOR apresenta a maior percentagem de projectos concluídos (33%) (ver Quadro nº 5).

**Quadro 5: Número de Projectos Recebidos e Aprovados na Reg. dos Açores**

Entidades	Proj. Recebido	Proj. Concluídos	%
ADELIAÇOR	227	74	33
ARDE	218	57	26
ASDEPR	79	21	27
GRARER	369	61	17

Fonte: Comissão Nacional de Gestão, 1997 e 1998

## 2.3 – Comparação dos totais nacionais com os totais da Madeira e dos Açores

**Quadro 6: Montantes Nacionais Programados e Executados em 1997 e 1998 no LEADER II (1000 Esc)**

Zonas Agrárias	Programado no PAL			Aplicado 1997			Aplicado 1997/1998		
	Inv.Total	compart.CE	%	Inv.Total	compart.CE	%	Inv.Total	compart.CE	%
Continente	32.579.132	20.786.408	64	5.019.774	3.222.642	64	12.757.530	7.712.138	60
Reg. Autónoma da Madeira	1.000.000	650.425	65	129.786	88.064	68	424.381	262.998	62
Reg. Autónoma dos Açores	2.342.004	1.300.000	56	138.028	85.926	62	888.810	468.537	53
<b>TOTAIS</b>	<b>35.921.176</b>	<b>22.736.833</b>	<b>63</b>	<b>5.287.588</b>	<b>3.396.632</b>	<b>64</b>	<b>14.070.721</b>	<b>8.443.673</b>	<b>60</b>

Fonte: Comissão Nacional de Gestão, 1997 e 1998

A taxa de comparticipação CE está para o total nacional é de cerca de 65%, valor que se mantém para o continente e para a Região Autónoma de Madeira, descendo para 56% no caso da Região Autónoma dos Açores. O investimento já realizado mantém uma

taxa de comparticipação CE por volta dos 60%. Em relação ao programado foram aplicados, até 1998, cerca de 40%.

### 3 – Considerações finais

As inovações sentidas, com a passagem do Leader I ao Leader II, ao nível global e da gestão do programa foram essencialmente as seguintes:

- A passagem da tranche única para as tranches anuais (passagem à gestão anual);
- O alargamento do Programa, em termos de zona coberta (zona de Intervenção);
- O conhecimento mais profundo, por parte da sociedade civil, do programa;
- Outros agentes locais de gestão, que não os GAL, com intervenção sectorial (por imposição Nacional).

Das ZI contempladas somente com o Leader II há uma grande variabilidade dos valores da população (de 40.330 a 99.723 habitantes), da área (de 283 a 4.500 Km<sup>2</sup>) e, consequentemente, da densidade de população (de 12,7 a 352,8 hab/km<sup>2</sup>). Continua-se a verificar a tendência para a terciarização da economia.

Quanto aos actores do território, nota-se uma certa tendência para incorporar as autarquias nas entidades GAL, essencialmente por questões de suporte financeiro às comparticipações nacionais.

Da leitura do relatório de Execução Anual de 1998 do LEADER II podemos realçar como **pontos fortes**: • diversificação das actividades; • cooperação inter-regional com entidades LEADER do continente e intra-regional com as restantes entidades insulares; • forte incremento do número de projectos; • envolvimento da população, nomeadamente em actividades de índole cultural; • integração em redes de comércio electrónico; • criação de espaços para a comercialização de produtos rurais. Se passarmos agora para os **pontos fracos** há a referir os seguintes: • burocracia; • baixa disponibilidade financeira face ao elevado número de candidaturas de projectos; • necessidade de dotação dos GAL com meios técnicos e humanos.

Por fim, analisando o investimento por habitante das ZI(s), o valor mais elevado encontra-se no Continente (10,5 contos/habitante) situando-se este valor um pouco abaixo dos 4,5 contos/habitante no caso de ambas as regiões insulares. O esforço local de cada habitante é de 36% para o caso do Continente e de 65% e 44% para o caso das ZI(s) LEADER das Regiões Autónomas da Madeira e dos Açores, respectivamente. Se se tiver em linha de conta o investimento total programado, o esforço local é de somente 25% nas ZI(s) da Madeira e de 37% e 44% para as ZI(s) do Continente e Região Autónoma dos Açores.

O estatuto de ultraperiférico nem sempre se traduz em menor esforço local, o que no caso da Região Autónoma da Madeira só acontece devido à estratégia minimalista adoptada, aquando da programação do investimento total, por parte dos GAL.

A publicação, para breve, do Relatório de Execução anual de 1999 do LEADER II permitirá refinar esta análise uma vez que, a esta data, estarão concretizados a maior parte dos investimentos programados.

#### 4 - Bibliografia

- CARRINHO, M.Goulart (1996); O Leader em Portugal – Balanço e Perspectivas, Palavra Oportuna, nº2, ANIMAR.
- CCE (1988); “O Futuro do Mundo Rural: Comunicação da Comissão”, Comissão das Comunidades Europeias, Bruxelas.
- COMISSÃO NACIONAL de GESTÃO (1996); Relatório de Execução Anual, Volumes I a VIII.
- COMISSÃO NACIONAL DE GESTÃO (1997); Relatório de Execução Anual, Volumes I a VIII.
- COMISSÃO NACIONAL DE GESTÃO (1998); Relatório de Execução Anual, Volumes I a VIII.
- COMUNICAÇÃO AOS ESTADOS-MEMBROS (1991); Jornal Oficial das Comunidades Europeias, nºC73, Bruxelas.
- DINIZ, F. et NOGUEIRA, F. (1998); “A Diversificação e inovação do investimento em PME’s no âmbito do Programa Leader I em Portugal” in *Gestão e Desenvolvimento* Nº 7, Viseu. pp 99-124.
- DINIZ, F. J. L. S. (1999); *Desenvolvimento Rural, que Perspectivas? O Caso das Nute Alto Trás-os-Montes e Douro*, Fundação Rei Afonso Henriques, Zamora.
- JASMA, D. J. et al (1981); "Rural development: A review of conceptual and empirical studies" in Martin, L. R. (ed) *Economies of Welfare Rural Development and Natural Resources in Agriculture 1940's to 1960's Survey of Agricultural Economics Literature*, vol. 3, Minneapolis University, Minnesota Press.
- LEADER MAGAZINE (1992); nº1 e 2, chaussés Saint Pierre 260, B-1040, AEIDL, Bruxelas.
- LEADER MAGAZINE (1994); nº3, chaussés Saint Pierre 260, B-1040, AEIDL, Bruxelas.
- LEADER MAGAZINE (Inverno 1993-1994); nº5, chaussés Saint Pierre 260, B-1040, AEIDL, Bruxelas.
- NOGUEIRA, F. M. D. (1998); PME’s e Desenvolvimento Local em Meio Rural: O Caso do LEADER I em Portugal, Tese de Mestrado, UTAD, Vila Real.
- PARLAMENTO EUROPEU, Comissão da Agricultura, Pescas e do Desenvolvimento Rural (1991); Relatório sobre o Programa LEADER e sobre a Utilização das Zonas Rurais, Bruxelas.



# **Açores: espaço sócio-económico ante o novo milénio**

Lucília Caetano\*

---

\* Instituto de Estudos Regionais e Urbanos da Universidade de Coimbra / Instituto de Estudos Geográficos da Faculdade de Letras da Universidade de Coimbra.

## **Introdução**

São nove ilhas, perdidas no Atlântico imenso. E cada ilha funciona como uma verdadeira entidade. Os contrastes naturais, as cambiantes culturais surgem aos olhos do visitante ao passar de ilha para ilha, conferindo a cada uma delas identidade própria e única.

As difíceis condições de vida, a pobreza, a carência de ocupação e de emprego leva os jovens e os activos a procurarem outras paragens para realizarem as suas vidas.

A economia deste arquipélago vive da *monocultura da vaca*. Os lacticínios, são em todas as Ilhas o principal artigo lançado no mercado exterior. Na economia açoriana os sectores agrícola e pecuário representam 2/3 do volume de negócios externos.

Apesar de uma certa reanimação do ramo das pescas nos últimos anos, verificam-se limitações de estrutura resultantes de uma frota pesqueira caracterizada por pequenas embarcações de tipo artesanal de que resulta produtividade baixa.

A contínua redução do sector primário e a hipertrofia do sector terciário são características estruturais que se têm acentuado.

No sector terciário os serviços estão estruturados para atendimento a necessidades da população local e alguns dirigidos a uma venda exterior como seja os relacionados com o turismo. É, todavia, um sector de extrema importância na economia açoriana já que é responsável pela produção de 69,4% do PIB regional. Este sector é simultaneamente o mais empregador, ao absorver cerca de 60% do emprego.

## **I - Região, naturalmente, fragmentada**

A insularidade traduz-se não só em dificuldades de acesso e de contacto inter-ilhas (de Ponta Delgada à Ilha das Flores são 520Km e 600Km entre as Ilhas mais extremas, Santa Maria e Corvo) e com o Continente (Ponta Delgada dista 1500Km de Lisboa e 3400Km de New York), mas também, em grandes restrições ao desenvolvimento, e fortes contrastes entre espaços de concentração de actividades e de população e aqueles com baixa ocupação humana.

A União Europeia classifica o Arquipélago dos Açores de Região Ultraperiférica, com base nas seguintes características:

- 1 - Excentricidade; isolamento e deficiente sistema de transportes, implicando custos elevados e dificuldade de mobilidade para a população
- 2 - Sub-equipamento e estruturas deficitárias nos transportes e comunicações
- 3 - Baixo grau de potencial de produção e de mercado
- 4 - Peso elevado do sector primário na economia e predomínio de pequenos agricultores
- 5 - Importância da pesca e dos recursos do mar
- 6 - Sector industrial pouco desenvolvido e grande dependência do exterior nas importações

## 7 - Crescimento do sector terciário, hipertrofiado, relacionado com o turismo.

São cerca de 240 mil habitantes, distribuídos por nove ilhas, de forma desigual, afastadas entre si por um mar, frequentemente hostil, ensombradas pelas brumas, estruturando um fragmentado mercado regional, recursos e redes de infra-estruturas e equipamentos de base, inviabilizando o normal desenvolvimento da economia. A actividade empresarial dificilmente expande e rompe o círculo do mercado local. As economias de escala e de aglomeração não são geradas e tão pouco se atingem os limiares de eficiência na utilização das infra-estruturas, equipamentos e serviços de apoio, quer pela população, quer pelo tecido económico, repetidos, sob pena de marginalizar, ainda mais, as populações, em cada uma das nove ilhas.

Os investimentos públicos são, proporcionalmente, mais elevados e a sub-utilização é uma constante. Porém, a manutenção e modernização impõem-se para assegurar o bem-estar das populações e o funcionamento dos sistemas produtivos locais.

A extensão da INTERNET interligando as Ilhas aos centros de decisão, administração, saúde, etc. poderá ser um meio de obviar alguns dos constrangimentos sentidos pelas populações. *Executar um projecto de Ilhas Digitais, a partir de uma rede de Pontos Multi-Serviços, será por certo uma boa opção.*

Por outro lado estas redes constituirão os mais eficazes transmissores do processo de globalização a que assistimos.

## II - População e povoamento

Em 1997 a população somava 243 760 habitantes, 53,8% dos quais residiam na Ilha de S. Miguel, seguindo-se a Ilha Terceira (23,4%). A Ilha do Corvo tinha apenas cerca de 300 habitantes (Quadros 1 e 2).

O povoamento é litoral e em especial na vertente Sul abrigada dos ventos frios do quadrante Norte e com maior radiação solar. Acima dos 300 metros de altitude são raros os assentamentos da população. Esta organização do território faz com que o Interior montanhoso das Ilhas seja praticamente despovoado.

**Quadro 1 - Distribuição da população**

Ilhas	%	hab/km2
<b>Corvo</b>	0,1	23
<b>Faial</b>	6,0	86
<b>Flores</b>	1,8	31
<b>Graciosa</b>	2,1	85
<b>S. Jorge</b>	4,2	61
<b>S. Miguel</b>	53,8	168
<b>Sta Maria</b>	2,5	42
<b>Pico</b>	6,1	34
<b>Terceira</b>	23,4	138

Fonte: Serviço Regional de Estatística dos Açores. Séries Estatísticas, 1987/97 (elaboração própria).

Entre 1991 e 1997 a população aumentou 2,5%, ganhando cerca de 6000 habitantes, invertendo-se, assim, a tendência da década anterior. Só as Ilhas do Corvo (-28,8%), Graciosa (-5,6%), Pico (-2%) e Faial (-1,1%) registam decréscimo de população (Quadro 2). O esforço de dotar o território de melhores condições de vida tem contribuído para fixar a população. No entanto, tem-se observado uma mobilidade interna da população dirigida para as Ilhas de S. Miguel e Terceira, economicamente mais desenvolvidas.

Os concelhos mais populosos da Ilha de S. Miguel (Ponta Delgada e Ribeira Grande) e Angra do Heroísmo (Ilha Terceira) detêm as cidades mais importantes.

Em consonância com a extensão territorial das Ilhas observa-se uma relativa macrocefalia da hierarquia urbana, centrada em Ponta Delgada (Ilha de S. Miguel), apesar da descentralização das principais funções governativas e dos equipamentos sociais.

Em consequência da distribuição da população (cfr. Quadro 1), consentânea com a extensão em superfície e características orográficas e geológicas das Ilhas, ressaltam as Ilhas de S. Miguel e da Terceira, que resultam como sendo as que, de todas, oferecem melhores condições para o desenvolvimento e progresso económico.

A taxa de natalidade tem vindo a baixar à semelhança do que ocorre no território nacional continental; de 16,4‰ em 1990 passa a 14,4‰ em 1997. Movimento não acompanhado pela taxa de mortalidade que de um modo gradual acusa acréscimo; 11‰ em 1991 e 11,6‰ em 1997, enquanto a média no Portugal Continental é 10,5‰. Estas diferenças, para além do envelhecimento da população, podem decorrer, também, duma deficiente cobertura de equipamentos e do sistema de saúde no Arquipélago; a relação de médicos por mil habitantes é 1,4, enquanto em Portugal Continental é de 3.

Observa-se um continuado decréscimo de jovens e um acentuar do envelhecimento da população (Quadro 3). A população feminina continua a ser maioritária, embora se tenha vindo a verificar uma tendência para aproximação numérica de ambos os sexos.

No entanto, a demografia açoriana tem sido mais condicionada pelos movimentos migratórios do que pelas movimentações naturais da população. Os países de acolhimento continuam a ser E.U.A. e Canadá. Em 30 anos o Arquipélago perdeu cerca de 90 000 habitantes. A emigração é uma constante na população açoriana, porém, seguindo o ritmo observado no País, abrandou a partir dos anos 80 (2079 emigrantes em 1987 e 447 em 1997).

**Quadro 2 - População residente, por concelhos**

<b>Ilhas</b>	<b>Concelhos</b>	<b>1981</b>	<b>1991</b>	<b>1997*</b>	<b>97/91%</b>
<b>Corvo</b>	<b>Corvo</b>	370	393	280	-28,8
<b>Total</b>		<b>370</b>	<b>393</b>	<b>280</b>	<b>-28,8</b>
<b>Flores</b>	<b>Lajes</b>	1896	1701	1800	+5,8
	<b>Sta Cruz</b>	2456	2628	2660	+1,2
<b>Total</b>		<b>4352</b>	<b>4329</b>	<b>4460</b>	<b>+3,0</b>
<b>Faial</b>	<b>Horta</b>	15489	14920	14750	-1,1
<b>Total</b>		<b>15489</b>	<b>14920</b>	<b>14750</b>	<b>-1,1</b>
<b>Graciosa</b>	<b>Sta Cruz</b>	5377	5189	4900	-5,6
<b>Total</b>		<b>5377</b>	<b>5189</b>	<b>4900</b>	<b>-5,6</b>
<b>S.Miguel</b>	<b>Lagoa</b>	12849	12900	14300	-10,9
	<b>Nordeste</b>	6803	5490	5360	-2,4
	<b>Ponta Delgada</b>	63804	61989	63510	+2,5
	<b>Povoação</b>	8458	7323	7380	+0,8
	<b>Ribeira Grande</b>	28128	27163	29060	+7,0
	<b>V. Fr. Campo</b>	11866	11050	11470	+3,8
<b>Total</b>		<b>131908</b>	<b>125915</b>	<b>131080</b>	<b>+4,1</b>
<b>S. Jorge</b>	<b>Calheta</b>	4434	4512	4300	-4,7
	<b>Velas</b>	5927	5707	5990	+5,0
<b>Total</b>		<b>10361</b>	<b>10219</b>	<b>10290</b>	<b>+0,7</b>
<b>Santa Maria</b>	<b>Vila do Porto</b>	6500	5922	6070	+2,5
<b>Total</b>		<b>6500</b>	<b>5922</b>	<b>6070</b>	<b>+2,5</b>
<b>Pico</b>	<b>Lajes</b>	5828	5563	5320	-4,4
	<b>Madalena</b>	5977	5964	5810	-2,6
	<b>S.Roque</b>	3678	3675	3770	+2,6
	<b>Total</b>	<b>15483</b>	<b>15202</b>	<b>14900</b>	<b>-2,0</b>
<b>Terceira</b>	<b>Angra Heroísmo</b>	32808	35270	35670	+1,1
	<b>V. Praia Vitória</b>	20762	20436	21360	+4,5
	<b>Total</b>	<b>53570</b>	<b>55706</b>	<b>57030</b>	<b>+2,4</b>
<b>TOTAL</b>	<b>GERAL</b>	<b>243410</b>	<b>237795</b>	<b>243760</b>	<b>+2,5</b>

\*Estimativas

Fonte: Idem Quadro 1

**Quadro 3 - Evolução da população, por sexo e idade**

<b>Anos</b>	<b>Total</b>	<b>Sexo (%)</b>		<b>Idade (%)</b>		
		<b>H</b>	<b>M</b>	<b>&lt;15</b>	<b>15 - 64</b>	<b>&gt;64</b>
<b>1960</b>	327480	48,7	51,3	33,1	60,2	6,7
<b>1970</b>	289096	48,8	51,2	32,9	58,3	8,8
<b>1981</b>	243410	49,3	50,7	29,7	59,0	11,3
<b>1991</b>	237795	49,4	50,6	26,6	60,9	12,4

Fonte: Recenseamento Geral da População, INE

### III - Tecido produtivo frágil

Na economia açoriana são de extrema importância a agricultura e a produção animal, embora se tenha vindo a observar, nas últimas décadas, uma diminuição do emprego nestes sectores.

A actividade agrícola, incluindo a pecuária, contribui com cerca de 1/5 do PIB regional.

A produção agrícola está fortemente ligada à transformação industrial (tabaco, açúcar, chá...). Mas, são as pastagens permanentes que têm o peso mais significativo na estrutura da ocupação dos solos, uma consequência do reforço da pecuária como principal componente do sector agrícola.

Cerca de 16% das explorações são de tipo familiar.

O grau de escolarização dos produtores é baixo, já que cerca de 40% dos produtores ou são analfabetos, ou não completaram o nível básico.

A dimensão média das explorações é reduzida: cerca de 5ha de superfície agrícola útil (SAU) por exploração. A situação é, ainda, agravada pelo facto de as parcelas da mesma exploração (em média 6) estarem dispersas na Ilha.

Contudo, há tendência para acréscimo da importância relativa das explorações com mais de 20ha, reflectindo uma racionalização e aposta no desenvolvimento de economias de escala. Situação que se correlaciona com a libertação de mão-de-obra subocupada ou com menor produtividade.

É, portanto, um sector de actividade que está em mudança. Porém, encontra no território vários factores desfavoráveis ao desenvolvimento e ao progresso técnico/económico. As infra-estruturas nos meios rurais são deficitárias ou inexistentes, a nível de caminhos agrícolas, rede de abastecimento de água e rede de distribuição de electricidade.

Apesar dos *handicaps*, regista-se expansão da horticultura, floricultura, cultura da beterraba e, nos solos montanhosos, a floresta.

O emprego no sector primário atinge 16%, no sector secundário 21,8% e no terciário 62,2%, sendo que a taxa de actividade nos Açores é inferior a 40%.

O processo de transferência entre sectores (Quadro 4) não tem sido propiciador de ganhos de produtividade no contexto da actividade económica regional, já que o crescimento se orientou para produções de baixo nível tecnológico, de carácter artesanal, principalmente na área dos serviços. É, por isto, urgente ultrapassar os desníveis de crescimento e desenvolvimento existentes neste arquipélago face às médias nacionais.

**Quadro 4 - Evolução do emprego, segundo Grupos de Profissões (1981/91)**

<b>Ilhas</b>	<b>Aumento de emprego</b>	<b>Diminuição de emprego</b>	<b>Mantém emprego</b>
<b>Açores</b>	2; 4; 5; 7; 8	1; 3; 6; 9	00
<b>Flores</b>	2; 4; 5; 7; 8; 9	1; 3; 6	00
<b>Corvo</b>	2; 4; 5; 7; 8; 00	1; 3; 6; 9	—
<b>Graciosa</b>	2; 4; 5; 7; 8	1; 3; 6; 9	00
<b>Terceira</b>	2; 4; 5; 7; 00	1; 3; 6; 9	—
<b>S.Jorge</b>	2; 3; 4; 5; 7; 8; 9; 00	1; 6	—
<b>Faial</b>	2; 6; 7; 8; 9; 00	1; 3; 4; 5	—
<b>Pico</b>	2; 4; 5; 7; 8	1; 3; 6; 9; 00	—
<b>S.Miguel</b>	2; 4; 5; 7; 8	1; 3; 6; 9	00
<b>Santa Maria</b>	2; 4; 7; 9	1; 3; 5; 6	8; 00

Fonte: INE

### **Grupos de Profissões:**

1 - Membros de corpos legislativos, quadros dirigentes da função pública, directores e quadros dirigentes de empresas

2 - Profissões intelectuais e científicas

3 - Profissões técnicas intermédias

4 - Empregados administrativos

5 - Pessoal dos serviços de protecção e segurança, serviços pessoais e domésticos e trabalhadores similares

6 - Trabalhadores da agricultura e da pesca

7 - Trabalhadores da produção industrial e artesãos

8 - Operadores de instrumentos industriais e máquinas fixas, condutores e montadores

9 - Trabalhadores não qualificados da agricultura, indústria, comércio e serviços

10 - Forças armadas.

A transferência do sector primário (agricultura e pesca) para actividades ligadas ao turismo (comércio, restauração e alojamento) e sector dos transportes explicam, em parte, as alterações verificadas nas Ilhas Terceira, S. Miguel, Sta. Maria e Faial (cfr. Quadro 4). Nas restantes, é, sobretudo, para um terciário de serviços à população local (serviços domésticos).

**Quadro 5 - Participação das actividades económicas  
na formação do VAB, 1995**

<b>Classes NACE</b>	<b>% VAB</b>
1	11,4
6	3,1
15	0,5
24	0,2
36	6,2
47	0,2
50	0,3
53	8,5
58	15,3
60	7,2
69	13,7
74	5,5
86	27,7

Fonte: Idem Quadro 1

### **Classes da NACE**

- 1 - Produtos da agricultura, silvicultura e pesca
- 6 - Produtos energéticos
- 15 - Minerais não metálicos e seus produtos
- 24 - Produtos metálicos, máquinas, materiais e aparelhos eléctricos
- 36 - Produtos alimentares, bebidas e tabaco
- 47 - Papel, artigos em papel, produtos de impressão
- 50 - Produtos de indústrias diversas
- 53 - Construção e obras públicas
- 58 - Recuperação e reparação, serviços de comércio, restaurantes e hotéis
- 60 - Transporte e comunicações
- 69 - Instituições de crédito e seguros
- 74 - Outros serviços mercantis
- 86 - Serviços não mercantis

As actividades que mais contribuem para o PIB Regional (Quadro 5) são o sector primário (agricultura, pecuária e pesca) com 11,4%, o sector terciário (69,4%) e no sector secundário, as indústrias de lacticínios, do tabaco e a construção civil e obras públicas.

As empresas de maior dimensão em 1996 posicionavam-se nos sectores dos lacticínios e produtos da alimentação (4), comércio (2), construção e obras públicas (4).



### **III.1 - Indústria**

O factor isolamento conduz à manutenção de múltiplas actividades de carácter familiar ou artesanal, com produção limitada ao consumo local e protegida da concorrência externa. No entanto, há produções excedentárias, de pequena escala, que são exportadas.

Esta actividade é responsável por 10,7% do PIB da Região e 12% do emprego.

Localização e tamanho das fábricas correlacionam-se com a extensão da Ilha, presença de matérias-primas e bolsas de emprego, ou seja, factores locais de "industrialização". Esta dependência reflecte-se nas produções industriais: conservas de peixe, de carne e de frutas, lacticínios, açúcar de beterraba, chá e tabaco.

A quase totalidade das empresas industriais e as de maior dimensão estão implantadas nas Ilhas de S. Miguel e da Terceira.

A estrutura e organização das empresas, com deficiente capitalização e domínio tecnológico, é vulnerável a situações externas, algumas das quais decorrentes, inclusivé, da implementação de normas e directivas comunitárias.

Após os anos 80 a indústria tem conhecido algum progresso, reflectido no acréscimo de postos de trabalho (+10%). As indústrias das madeiras e mobiliário, dos produtos metálicos e artes gráficas são as mais directamente responsáveis por esta evolução, em conformidade com a renovação urbana e com o desenvolvimento do ensino universitário.

### **III.2- Consumo de energia e de combustíveis**

O consumo de combustíveis líquidos (gasolina e gasóleo) tem aumentado de forma consolidada nos últimos 20 anos, sendo o acréscimo mais acentuado no caso da gasolina. Uma consequência do aumento do parque automóvel.

Não deixa de ser interessante uma referência ao consumo de petróleo para iluminação que, em igual período, caiu para um décimo do valor registado no início da década de oitenta, em consequência da extensão da rede de distribuição de energia eléctrica.

No que respeita ao consumo de energia eléctrica observa-se que os gastos mais significativos são os domésticos seguindo-se a distância (menos de 50%) as actividades de comércio e serviços (exceptua-se a Ilha de S. Miguel onde estas actividades têm consumos próximos dos domésticos) e o sector industrial (apenas nas Ilhas onde a actividade tem algum significado: Pico, S. Jorge, S. Miguel e Terceira). Finalmente merece destaque o aumento do consumo de electricidade na iluminação pública. Alteração que traduz uma melhor qualidade de vida das populações.

Para o reforço da produção de energia eléctrica contribuem algumas mini-hídricas, mas há um potencial de energia eólica e geotérmica a explorar, apesar desta última já representar na Ilha de S. Miguel 11%.

### **III.3 - Comércio externo**

As exportações estão concentradas num conjunto reduzido de produtos e de mercados: mercado nacional e países de imigração (mercado da saudade), assumindo os Estados Unidos posição destacada.

A partir da adesão de Portugal à Comunidade Europeia, os mercados açorianos preferenciais deslocaram-se para a Europa, no que respeita a cereais e a equipamentos.

As trocas comerciais dos Açores com o exterior sustentam as actividades produtivas de maior significado e reflectem, igualmente, o investimento nas infra-estruturas de organização interna do território. E, muito embora a taxa de cobertura tenha vindo a melhorar, a situação é ainda fortemente deficitária, quedando-se nos 33,8% (68,3 em Portugal Continental).

Portugal Continental absorve cerca de 80% das carcaças de bovinos e dos lacticínios: leite UHT, manteiga, queijo e leite em pó, sendo também o principal mercado fornecedor.

### **III.4 - Os "clusters" açorianos**

Neste âmbito, os actores e agentes locais têm um papel importante a desempenhar na evolução da economia açoriana, em função da capacidade de reforçar a dinâmica produtiva induzida pelas características físicas naturais do Arquipélago:

- As condições edafológicas e climáticas proporcionam a ocorrência de pastos permanentes e, por conseguinte, a exploração da pecuária.
- A especificidade geotectónica do território, condicionante da morfologia e da paisagem, potencia o turismo.
- A fragmentação geográfica do território e as características oceânicas da plataforma marítima em que assentam as Ilhas favorecem o desenvolvimento de pesqueiros ricos em espécies e aptos a ser explorados.

Em resumo, a valorização destes recursos consolida " *de per si*" os "clusters" económicos.

#### **A - Sector leiteiro**

A produção pecuária é dominada pela espécie bovina (cerca de 200 mil cabeças em 1997) seguida a distância dos suínos (40 mil cabeças). Ovinos e caprinos são produzidos de modo semi-selvagem nos ilhéus próximos das Ilhas mais povoadas.

O crescimento quantitativo no sector leiteiro, com apuramento de raças e dieta alimentar, traduz-se no dinamismo da indústria de lacticínios (Quadro 6).

**Quadro 6 - Produção de leite nos Açores**

	<b>1989</b>	<b>1994</b>	<b>1997</b>	<b>97/89%</b>
<b>Leite entrado nas fábricas (kl)</b>	316136	342735	393500	+24,5
<b>Leite industrializado</b>				
<b>Queijo (ton.)</b>	8898	12474	16070	+80,6
<b>Manteiga (ton.)</b>	4289	5971	6260	+46,0
<b>Leite em pó (ton.)</b>	14717	17324	18603	+26,4
<b>Leite pasteurizado (kl)</b>	11166	11069	8811	-21,1
<b>Leite UHT (kl)</b>	6858	12765	29231,4	+326,2

Fonte: Idem Quadro 1.

Neste contexto, a produção de leite é a principal fonte de rendimento no Arquipélago. No entanto, os produtores açorianos estão sujeitos a quotas de produção (e a multas se aquelas forem excedidas) impostas pela Comissão Europeia, apesar de o território ser classificado de ultraperiférico.

Se atendermos ao facto de o Tratado de Amsterdão conter artigos destinados a possibilitar a existência de mecanismos próprios, para apoiar o desenvolvimento das Regiões Ultraperiféricas, estamos, claramente, perante uma situação contraditória e, por isso, injusta da parte da Comissão Europeia frente a um território que, dadas as condicionantes físicas naturais, tem na produção de leite a capacidade de gerar mais valias no seu sistema económico, como mostra o Quadro 6.

## **B - Pescas**

O emprego absorve 3,6% dos activos, recenseados em 1991, porém, o Arquipélago detém 11,4% dos pescadores matriculados a nível nacional, o que demonstra a importância económica que este sector pode assumir.

As principais espécies descarregadas, em 1997, são dominadas pelo atum (cerca de 45%), carapau negro (13,3%) e peixe espada (7,4%).

Nos portos de S. Miguel e do Pico são descarregadas, respectivamente, 7500 e 4000 toneladas (cerca de 80%). Os portos de Terceira e Faial não ultrapassam as 1000 toneladas. Nas restantes Ilhas o esforço de pesca é insignificante.

O facto de o território estar repartido por nove Ilhas faz com que a zona marítima seja apreciável. A Zona Económica Exclusiva (ZEE) nos Açores corresponde a uma área com cerca de 984 300Km<sup>2</sup>, o que traduz um potencial a explorar no domínio das pescas. Note-se que a ZEE açoriana corresponde a 60% de toda a ZEE da União Europeia.

É, no entanto, um sector com potencialidades ainda subaproveitadas:

- a frota é dominada por pequenas embarcações; representando, respectivamente, 13% das embarcações, 9% da tonelagem de arqueação bruta e 9,5% da potência da frota nacional
- a pesca artesanal representa 86%
- a formação profissional dos pescadores é deficiente.

## C - Turismo

Também este sector está subvalorizado, apesar do crescimento médio anual de 5%.

A forte concentração das unidades de alojamento turístico provoca disparidades na oferta pelas ilhas, quer na capacidade, quer na qualidade dos alojamentos, dificultando, pontualmente, a criação de pacotes turísticos e, simultaneamente, a competitividade face a outros destinos.

A capacidade de alojamento hoteleiro é de cerca de 3600 camas (Quadro 7). A estadia média por hospedagem ronda 2 dias e meio, mas a taxa de ocupação (32,9%) situa-se muito abaixo da média nacional e dos valores registados na Madeira (63%). A acentuada sazonalidade constitui mais um problema para este sector económico.

Os produtos turísticos, potencialmente diversificados, não estão explorados, continuando dominados pelo recreio náutico (crescendo 2,5% ao ano).

- O turismo rural e de habitação e o agro-turismo estão por explorar (Quadro 8), apesar de serem produtos com recursos: oferta ao turista do contacto com a natureza e com a cultura da população local.

Em 1995, nos Açores só funcionava um estabelecimento de turismo de habitação, com 8 camas.

- A arte e a arquitectura popular e religiosa, a gastronomia e o artesanato açoriano são insuficientemente divulgados.

A morfologia urbana da cidade de Angra do Heroísmo (Ilha Terceira), classificada de "Património Mundial", merece uma referência especial.

Em contrapartida, a cidade de Ponta Delgada (Ilha de S. Miguel) sofreu, recentemente, um verdadeiro "atentado" ao rico património arquitectónico que o Centro Histórico encerra, com a construção de "torres" na avenida marginal. Estes edifícios descaracterizados e completamente deslocados no contexto do território, destruíram a harmonia arquitectónica que identificava esta cidade. Acresce, ainda, a densa circulação de automóveis no Centro Histórico que urge anular, fechando as ruas ao trânsito, a fim de que o cidadão possa, com segurança, usufruir este espaço.

- Idêntica situação se observa para o turismo cultural e científico que não é incluído nos "pacotes" turísticos oferecidos pelos operadores do sector.

Por exemplo o vulcanismo é um produto de turismo cultural e científico vendido em França na Região de Auvergne, não obstante se tratar de uma criação artificial, no *Parque Temático Vulcania* construído nos Puys.

Nos Açores (à excepção de S. Miguel) não figura nos circuitos turísticos, apesar da autenticidade.

- A vertente do termalismo e talassoterapia (complementando tratamentos anti-stress e da estética do corpo), através da utilização de águas naturalmente mineralizadas, de águas quentes ou da água do mar, está por explorar.

**Quadro 7 - Evolução da actividade do turismo (1990/1997)**

	<b>1990</b>	<b>1997</b>	<b>%</b>
<b>Estabelecimentos hoteleiros</b>	53	58	+9,4
<b>Capacidade de alojamento</b>	3490	3573	+2,4
<b>Hóspedes</b>	126239	160155	+26,9
<b>Dormidas</b>	363497	417359	+14,8
<b>Taxa de Ocupação (%)</b>	28,9	32,9	+13,8
<b>Duração média de estadia (dias)</b>	2,9	2,6	-10,3

Fonte: Idem Quadro 1.

**Quadro 8 - Estabelecimentos e capacidade de alojamento (1995)**

	<b>Turismo Habitação</b>		<b>Turismo Rural</b>		<b>Agro Turismo</b>	
	<b>Estabel.</b>	<b>N.º camas</b>	<b>Estabel.</b>	<b>N.º camas</b>	<b>Estabel.</b>	<b>N.º camas</b>
<b>Montanha Continente</b>	43	386	62	473	31	356
<b>Planície Continente</b>	17	173	36	326	31	288
<b>Açores</b>	1	8				

Fonte: INE e D.R.E.P.A. 3/96

Finalmente, refira-se os recursos paisagísticos subaproveitados para actividades de lazer e desenvolvimento do turismo, não obstante o reforço observado no sector.

Os visitantes estrangeiros dos Açores, em 1996, provêm, maioritariamente, da Alemanha (26%), EUA (15%), Reino Unido (11%), França (9%), Espanha (5%).

#### **IV - Factores estruturais e dinâmicas de mudança**

A reestruturação produtiva é definida como um processo de ajustamento da economia espacial face às novas demandas nacionais e internacionais. Cada economia local ou regional tem as suas próprias características, como resultado da sedimentação das diferentes actividades produtivas. O seu sistema produtivo, o seu mercado de trabalho, as suas relações sociais e produtivas, na actual Era da Globalização, estão sincronizadas com o sistema económico internacional.

As estratégias são diferentes consoante os territórios e as suas características. Assim, em cada caso as políticas têm de se adaptar às debilidades locais e à dimensão dos problemas.

Em áreas problemáticas, com um pequeno desenvolvimento potencial (baixa densidade populacional, áreas remotas, poucos serviços básicos, pouco emprego, escassos recursos) as iniciativas têm um futuro incerto. As tradicionais políticas sociais tendem a ser estratégias, sobretudo para manter o nível de vida da população residente e preservar a identidade histórica, cultural e o património ecológico. Formar e instruir ajudam a

criar consciência económica, cultural e psicossocial necessária para a emergência das iniciativas locais do desenvolvimento.

A reestruturação produtiva local tem de ter em conta diferentes recursos endógenos, diferentes etapas no processo de crescimento e de mudança estrutural e diferente articulação no sistema produtivo nacional/internacional.

#### IV.1 - Procura do primeiro emprego

A taxa de desemprego, no início da década de 90 era, no global, inferior a 4%, no entanto, em Povoação (Ilha de S. Miguel) atingia cerca de 12% da população.

A procura de emprego foi aumentando de forma continuada, até 1997, em consequência do decréscimo da emigração para o Continente Norte Americano. Salienta-se, ainda, a crescente participação feminina em actividades fora do lar, rompendo com a tradição insular da mulher, exclusivamente, esposa e mãe (Quadro 9). A expansão da economia local aliada a razões demográficas (diminuição do contingente de jovens) e prolongamento da escolaridade obrigatória estão, por certo, na base da dinâmica da procura actual.

**Quadro 9 - Procura do 1º emprego por sexo, idade e sector de actividade**

Ano	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
<b>Proc. Reg.</b>	2666	2855	3143	3858	6042	6007	6682	7678	9592	8542	6902
<b>Homens</b>	721	853	955	1310	2560	2841	2797	2968	3528	2766	2015
<b>Mulheres</b>	1945	2002	2188	2548	3482	3166	3887	4710	6064	5776	4887
<b>&lt;25 anos</b>	1551	1647	1711	1952	2798	2428	2870	3394	4287	3397	2610
<b>&gt;25 anos</b>	1115	1208	1432	1906	3244	3579	3814	4284	5305	5145	4292
<b>Sector 1º</b>	80	86	94	116	166	165	184	211	254	226	183
<b>Sector 2º</b>	826	885	974	1196	1828	1817	2022	2323	2959	2635	2129
<b>Sector 3º</b>	1760	1884	2074	2546	4048	4025	4478	5144	6379	5680	4590

Fonte: IIEFP (Instituto de Emprego e Formação Profissional)

Quem procura um primeiro ou um novo emprego encontra, como é de esperar, respostas diferenciadas, por parte do mercado de trabalho:

- As dificuldades são agravadas para os que têm mais de 25 anos, situação que resulta, em parte, do facto de possuírem um grau superior de habilitação e qualificação e como tal procuram emprego compatível, o que nem sempre é possível alcançar;
- A oferta de emprego menos qualificado, favorece os mais jovens e os menos escolarizados.

É o sector terciário, seguido do secundário, que mais procura registam, por parte dos candidatos a um primeiro emprego.

O reforço do sector terciário resulta da expansão de serviços especializados e vocacionados para apoio pessoal e empresarial: banca, instituições de crédito, serviços de telecomunicações, serviços prestados às empresas, transportes terrestres, hotelaria, saúde e ensino. Por outro lado, ao acréscimo deste sector tem correspondido a feminização do emprego e da procura (cfr. Quadro 9).

No que respeita ao sector primário (actividades ligadas à agricultura, pesca e pecuária) a procura de emprego é escassa. Situação que deve ser vista, pelas autoridades regionais, com preocupação, uma vez que a manutenção e modernização deste sector da economia açoriana, só é possível com a participação de profissionais jovens e qualificados.

## IV.2 - Trabalho Independente

O trabalho independente reflecte a saúde da economia. Com efeito, há paralelismo entre o progresso económico e o decréscimo da quantidade de trabalhadores independentes relativamente ao total da população activa.

Apesar de a relação trabalho independente/trabalho assalariado ter decrescido ligeiramente (de 20,8% em 1981, passou a 16,3% em 1991), é no sector terciário que o trabalho independente se tem vindo a reforçar de forma continuada nas Ilhas dos Açores (Quadro 10).

Acresce que a expansão do trabalho independente, no sector secundário se deve ao dinamismo verificado, nos anos 90, no sector da construção civil e obras públicas.

**Quadro 10 - Trabalhadores Independentes nos Sectores de Actividade (%)**

Ilhas	Concelhos	1º		2º		3º	
		1981	1991	1981	1991	1981	1991
Corvo		90,4	80,9	4,1	4,4	5,5	14,7
Flores	Lajes	85,3	77,2	5,2	8,3	9,5	14,4
	Santa Cruz	85,4	74,0	4,0	9,6	10,5	16,4
Graciosa		78,3	65,6	6,4	12,8	15,3	21,6
Terceira	Angra Heroísmo	59,8	51,0	19,0	21,0	21,2	28,0
	V. Praia Vitória	64,6	48,7	16,5	18,3	18,9	33,0
S.Jorge	Calheta	84,7	75,8	5,7	8,5	9,6	15,7
	Velas	80,4	71,4	6,0	10,4	13,5	18,1
	Madalena	84,6	71,9	5,9	14,3	8,9	13,8
Pico	Lajes	83,9	75,4	7,8	9,8	8,1	14,8
	S. Roque	81,3	70,3	6,8	14,3	12,0	15,4
Faial		74,6	55,3	8,4	16,0	17,3	28,7
S. Miguel	Lagoa	52,6	45,0	9,2	22,8	28,2	32,1
	Nordeste	84,5	73,8	5,8	13,2	9,8	13,0
	Ponta Delgada	56,9	45,1	15,8	20,9	27,3	34,0
	Povoação	66,9	55,9	13,0	15,7	20,1	28,4
	Ribeira Grande	73,2	45,9	5,2	28,2	21,5	25,9
	V. Fr. Campo	75,0	65,4	8,0	16,2	17,2	18,4
Sta Maria		69,8	56,8	10,5	19,0	19,8	24,2

Fonte: INE

## IV.3 - Acções de desenvolvimento

Território marcado por estruturas económicas, sociais e espaciais diferenciadas, quer a nível quantitativo, quer organizacional. Os contrastes inter-Ilhas justificam-se a partir da desigual repartição em quantidade e qualidade dos recursos naturais, humanos e de capital real, da eficiência produtiva, da adequação do modelo institucional e outros elementos estáticos, porém, o processo cumulativo desenvolvido no tempo, ao afectar de modo particular o território, é, seguramente, a causa principal das disparidades assinaladas.

Em síntese enunciam-se os eixos prioritários de desenvolvimento (expressos no Plano de Desenvolvimento da Região Autónoma dos Açores), num horizonte até 2006:

- 1 - Potenciação da dinâmica de desenvolvimento económico, através de uma maior diversificação do sistema produtivo, designadamente no reforço do turismo e serviços a ele ligados;
- 2 - Promoção da qualificação dos recursos humanos e estabilização do mercado de emprego, de modo a identificar atempadamente as necessidades de resposta aos sectores emergentes no contexto do sistema produtivo;
- 3 - Fomento das redes de estruturação do território e o reforço da posição geoestratégica, dirigidas ao fomento da eficiência, eficácia e funcionalidade das redes de transportes e de energia;
- 4 - Promoção do equilíbrio sustentado do território e das condições de vida das populações;
- 5 - Valorização da energia geotérmica, presente nas Ilhas e subexplorada, como recurso natural;
- 6 - Posição geoestratégica indutora natural de condições únicas para o Arquipélago se transformar numa importante plataforma de investigação oceanográfica;
- 7 - Implementação de uma Política de Ciência e Tecnologia, tendo em conta as especificidades próprias da região;

Nos pólos da Universidade dos Açores (Ponta Delgada, Angra do Heroísmo e Horta) e no INOVA (Instituto de Renovação Tecnológica dos Açores), promove-se investigação científica e tecnológica orientada para a transferência e prestação de serviços à comunidade local, colaborando com empresas e Instituições públicas e privadas.

Na investigação salientam-se os projectos nas áreas da protecção biológica integrada, recursos marinhos, botânica, biotecnologia, química de produtos naturais, pesca, agricultura, pecuária, vulcanologia e ciências sociais.

- 8 - Dinamização de uma Zona Franca Empresarial nos Açores, estrategicamente localizada, em função das rotas aéreas e marítimas existentes e projectadas no Atlântico Norte.

O projecto da Zona Franca de Santa Maria é, neste âmbito, um laboratório de testagem de princípios de uma política económica que pode, eventualmente, ser extensiva à Região.

O planeamento de atracção de empresas deverá eleger indústrias de novas tecnologias e de serviços à comunidade internacional.

As mudanças estruturais da economia açoriana exigem atitudes novas perante uma economia mundial cada vez mais dinâmica e competitiva.



## BALANÇO DA SITUAÇÃO

PONTOS FORTES	PONTOS FRACOS
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Posição geoestratégica no Atlântico Norte</li> <li>- Forte presença do mar - ZEE de grande dimensão e paisagem característica</li> <li>- Condições edafo-climáticas propícias à fileira agro-pecuária</li> <li>- Condições naturais para o desenvolvimento da fileira da pesca</li> <li>- Potencial para diversas actividades de lazer</li> <li>- Valor simbólico da insularidade, factor de identidade forte e potenciador de atracção turística</li> <li>- População jovem no contexto europeu</li> <li>- Participação crescente das mulheres no mercado do trabalho</li> <li>- Infra-estruturas portuárias e aeroportuárias em todas as Ilhas</li> <li>- Inserção numa rede intercontinental de comunicação através de cabo submarino de fibra óptica</li> <li>- Recursos geotérmicos de alta entalpia</li> <li>- Elevado valor paisagístico e arquitectónico e grande riqueza e variedade de acervos históricos e culturais açorianos</li> <li>- apetência da população por manifestações de expressão cultural e festiva (música, teatro, folclore,...)</li> <li>- Inexistência de níveis elevados de poluição do meio natural</li> <li>- Organização sócio-familiar e reduzida expressão de exclusão social</li> <li>- Ligação a países de destino da emigração</li> <li>- Governo próprio, possibilidade de melhor adequação de políticas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Isolamento - custos acrescidos nas funções de aprovisionamento e de exploração devido ao afastamento dos grandes centros económicos e de decisão política.</li> <li>- Descontinuidade territorial, orografia acentuada e vulnerabilidade às forças da natureza: atmosféricas, sísmicas...</li> <li>- Potencial demográfico reduzido e fraca qualificação da população activa</li> <li>- Elevada especialização da base económica, dificuldade em diversificar a produção e favorecer o desenvolvimento do terciário moderno e debilidade do tecido empresarial muito dependente do investimento público</li> <li>- Exiguidade, fragmentação e perifericidade do mercado regional (9 micro-mercados dispersos e afastados dos grandes centros produtores e consumidores)</li> <li>- Condição insular e ultraperiférica vedando o acesso às principais redes europeias e mundiais e colocando o território na dependência total do transporte marítimo e aéreo nas trocas e mobilidade</li> <li>- Necessidade de multiplicação de infra-estruturas e equipamentos de base com a consequente subutilização dos mesmos e elevada mobilização de recursos (financeiros e materiais)</li> <li>- Dimensão reduzida dos centros urbanos e povoamento linear com alguma dispersão e custos acrescidos de infra-estruturação</li> <li>- Fragilidade e vulnerabilidade dos sistemas ambientais e dos recursos hídricos (orla marítima e lagoas)</li> <li>- Dificuldades de consolidação e difusão de iniciativas e manifestações culturais</li> </ul>

Fonte: Adaptado de Plano de Desenvolvimento Regional - 2000/2006. Portugal no final da década de 90.

OPORTUNIDADES	RISCOS
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Afirmção do Arquipélago dos Açores enquanto fronteira atlântica da Europa</li> <li>- Mar depositário de uma vasta gama de recursos, ZEE e potencial de recursos a explorar</li> <li>- Possibilidade de inserção dos Açores em redes de investigação, ciência e tecnologia, designadamente, vulcanologia, oceanografia, meteorologia, entre outras</li> <li>- Tendência crescente para a procura de qualidade e diferenciação de alguns produtos, nomeadamente, aqueles em que a componente natural e ecológica se pode fazer sentir (produtos alimentares, turismo...)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Desvalorização da posição geográfica da Região face ao funcionamento da economia mundial, enquanto economia de redes que privilegia o acesso a redes mundiais</li> <li>- Desigualdade inter-regional em termos de capacidade de inovação: concentração dos centros de excelência no centro da Europa</li> <li>- Concretização das ligações intercontinentais num pequeno número de nós aeroportuários, no centro da Europa e em alguns portos mais eficientes, marginalizando infra-estruturas e equipamentos em regiões periféricas</li> <li>- Desaparecimento das empresas dos sectores tradicionais, dificuldades crescentes de sobrevivência da pequena agricultura</li> </ul>

Fonte: Adaptado de Plano de Desenvolvimento Regional - 2000/2006. Portugal no final da década de 90.

## Conclusão

O Arquipélago está no centro do Atlântico Norte. Os seus céus são cruzados permanentemente por aviões de longo curso, ao largo das suas costas passam navios comerciais e de guerra.

Desde as Descobertas nunca os Açores deixaram de constituir um ponto de passagem. Atente-se no interesse da NATO em usá-los como plataforma estratégica.

Até há pouco, a navegação aérea tornou o Arquipélago num porta-aviões indispensável para voos sobre o Atlântico.

No plano militar assumem papel de primeiro plano na geoestratégia moderna, tornando-se um ponto de apoio aéreo e naval.

A II Esquadra Americana abastece-se, actualmente, em Ponta Delgada. Os submarinos nucleares desta Esquadra abrigam-se na Praia da Vitória (Ilha Terceira). A base das Lajes mantém a sua importância para a força aérea norte-americana e a base de rastreio de satélites das Flores, é fundamental para a estratégia da França.

Se do exterior veio o interesse por estas Ilhas o ilhéu terá de potencializar a posição estratégica do Arquipélago e não apenas no plano militar, mas também o seu mar e a maior ZEE da Europa e, finalmente, os permanentes pastos naturais.

No domínio da agricultura os Açores, no passado, foram marcados por produções cíclicas. No século XIX foi o ciclo da laranja. Larga produção era exportada para Inglaterra. Só declinou com a emergência das regiões do Sul de Espanha. Depois foi o ciclo do ananás que enfrenta, também actualmente, dificuldades.

No entanto, no âmbito das frutas tropicais, o clima local potencia a exploração. Apostando na qualidade, constituirá mais uma fonte de rendimento e de exportação para mercados exigentes, mas compensadores economicamente.

A produção de flores poderá constituir, igualmente, um outro potencial económico a explorar.

Hoje a economia deste arquipélago vive da *monocultura da vaca*, no entanto é S. Jorge que se reconhece no melhor queijo açoriano.

Pico e Faial foram terras de baleeiros. A baía da cidade da Horta é um lugar mítico para os velejadores que com suas, por vezes frágeis, embarcações, sulcam as águas profundas do Oceano.

A Graciosa destaca-se pela melhor aguardente açoriana, fruto do clima e da morfologia peculiar desta Ilha.

Flores e Corvo são as mais distantes paragens do conjunto das nove ilhas e as mais desertas. O isolamento afasta os humanos, inclusivé os mais audaciosos.

A Ilha de S. Miguel é a mais importante do arquipélago dos Açores, pela sua extensão, pela variedade das formas de relevo, pela intensidade do aproveitamento do solo. É a mais povoada, a mais rica, a que possui uma agricultura mais aperfeiçoada e complexa, mais indústria, a que exporta maior quantidade e variedade de produtos. É nesta Ilha que se situa o principal centro urbano do arquipélago, a cidade de Ponta Delgada onde estão sediadas as principais empresas da região e serviços à população e ao tecido económico.

Como seria de esperar o tecido económico é dominado por empresas de pequena e média dimensão, situando-se as mais representativas e economicamente melhor estruturadas no ramo dos lacticínios, onde está presente capital exterior.

## **Bibliografia**

- DETEFP - Departamento de Estatísticas do Trabalho, Emprego e Formação Profissional.
- INE - Instituto Nacional de Estatística.
- Plano de Desenvolvimento Regional - 2000/ 2006. Portugal no final da década de 90.
- Serviço Regional de Estatística dos Açores. Séries Estatísticas, 1987/97.

\* Expresso agradecimento aos alunos da Licenciatura em Geografia, disciplina de Geografia Industrial e à aluna de Seminário em Geografia Humana Maria do Carmo Pereira Aleixo.

# **Análise da decomposição inter-insular das diferenças salariais na Região Autónoma dos Açores**

Carlos Santos\*

José António Cabral Vieira\*\*

---

\* Professor Associado do Departamento de Economia e Gestão da Universidade dos Açores.

\*\* Professor Auxiliar do Departamento de Economia e Gestão da Universidade dos Açores.

## I. Introdução

Este trabalho pretende analisar as diferenças salariais entre as três principais ilhas dos Açores. Para este efeito, estimou-se um conjunto de equações salariais que representam extensões da equação proposta por Mincer (1974). Além disso, utilizou-se a decomposição sugerida por Oaxaca, R. (1973), com a alteração introduzida por Cotton (1988).

O ponto II do trabalho apresenta a metodologia. O ponto III apresenta e analisa os resultados da estimação do modelo. Finalmente, no ponto IV são apresentadas as conclusões.

## II. Metodologia

Com vista a obter uma primeira percepção das diferenças salariais inter-ilhas, estimou-se uma equação salarial do tipo:

$$\ln w_i = x'\beta + z'\gamma + \varepsilon_i \quad (1)$$

onde:

$\ln w_i$  indica o logaritmo neperiano do salário horário do indivíduo  $i$ ;

$x$ , indica um vector de variáveis explicativas, tais como: anos de educação, experiência, experiência ao quadrado, antiguidade na firma, dimensão da firma e sector de actividade;

$z$ , inclui duas variáveis artificiais para traduzir o efeito específico da ilha nos salários. Estas variáveis foram especificadas de forma a captar a diferença nos níveis de salários entre a ilha do Faial e da Terceira relativamente à ilha de S. Miguel (servindo esta ilha como a categoria de referência);

$\varepsilon$ , representa um erro estocástico do tipo iid  $N(0, \sigma^2 I)$ .

Numa segunda fase estimou-se para cada uma das três ilhas, uma equação salarial do tipo:

$$\ln w_i = x'\beta + \varepsilon_i \quad (2)$$

Os coeficientes estimados foram, então, utilizados para decompor as diferenças salariais inter-ilhas, utilizando a metodologia de Oaxaca (1973). Esta envolve as seguintes fórmulas:

$$\ln w_j - \overline{\ln w_k} = \Delta_1 + \Delta_2 \quad (3)$$

onde:

$$\Delta_1 = 0.5(\hat{\beta}_j + \hat{\beta}_k)(x_j - \bar{x}_k) \quad (4)$$

e

$$\Delta_2 = 0.5(\underline{x}_j + \bar{x}_k)(\hat{\beta}_j - \hat{\beta}_k) \quad (5)$$

ou seja: a diferença salarial entre a ilha j e a ilha k é desdobrada em duas componentes, nomeadamente,  $\Delta_1$  e  $\Delta_2$ . O símbolo  $\Delta_1$  indica a parte que é atribuída a diferenças nas dotações das variáveis explicativas entre as duas ilhas, enquanto que  $\Delta_2$  indica a parte que é atribuída a diferenças no preço (valor) das características entre as respectivas ilhas.

### III. Resultados empíricos

Para a implementação empírica dos modelos descritos no ponto II, utilizaram-se os dados dos quadros de pessoal, para o ano de 1997, referentes às ilhas de S. Miguel, Terceira e Faial. A tabela 1 inclui a média e o desvio padrão das variáveis utilizadas.

As regressões estão incluídas na tabela 2. A estimação da equação (1) indica que, *ceteris paribus*, o nível de salários em S. Miguel é mais elevado do que no Faial e na Terceira, embora no que respeita a esta última ilha a diferença não seja estatisticamente significativa (vejam-se as colunas 1 a 3 da tabela 2).

A estimação de equações separadas para cada uma das ilhas indica que a rendibilidade da educação é mais elevada em S. Miguel. A elasticidade dos salários em relação à dimensão da firma situa-se à volta de 9%, sendo este valor relativamente elevado quando comparado com outros obtidos para o continente português ou, para outros países (tabela 2).

A diferença entre a média do logaritmo dos salários no Faial e S. Miguel é de -0.0535 (ou seja, -5,21%). O correspondente a 90% desta diferença é devida a diferenças nos preços das variáveis explicativas, com especial ênfase para a diferença na rendibilidade da educação (veja-se a tabela 3).

A diferença entre a média do logaritmo dos salários na Terceira e S. Miguel é de -0.0755 (ou seja, -7,27%). Neste caso, apenas 14% desta diferença se deve a diferenças nos preços das variáveis explicativas (veja-se a tabela 3). Este facto resulta, em larga medida, do intercepto da equação salarial ser bastante mais elevado na Terceira quando comparado com S. Miguel. Sem estudos adicionais esta diferença não pode ser explicada.

#### **IV. Conclusões**

Este trabalho procedeu a uma análise espacial das desigualdades salariais entre as três principais ilhas do arquipélago dos Açores, utilizando dados para o ano de 1997. Num mercado de trabalho de concorrência perfeita e de acordo com a teoria, os salários correspondem ao seu custo de oportunidade. Os resultados obtidos revelam que existem diferenças salariais entre as referidas ilhas. Estas diferenças são resultantes, quer de diferenças nos preços das variáveis explicativas, nomeadamente, os anos de educação, a experiência (e a experiência ao quadrado), a antiguidade na firma, a dimensão da firma e o sector de actividade, quer de diferenças no intercepto, reflectindo o efeito de outras variáveis explicativas para além das mencionadas, sobretudo quando comparamos a ilha Terceira com a ilha de S. Miguel. Ou seja, o mercado de trabalho nas diferentes ilhas dos Açores em análise não é competitivo, pois os salários variam entre as ilhas para iguais níveis das variáveis explicativas incluídas na análise empírica.

As diferenças salariais podem dever-se a diferenças na produtividade do factor trabalho, ou a outros factores, pelo que seria interessante investigar este ponto. Por outro lado, também seria relevante investigar as diferenças salariais entre sectores de actividade.

Finalmente, um outro ponto que mereceria uma investigação mais aprofundada seria estudar a evolução das diferenças salariais detectadas ao longo do tempo.

#### **Referências bibliográficas**

Cotton, J. (1988) “On the Decomposition of Wage Differentials”, *Review of Economics and Statistics*. 70, 236-243.

Mincer, J. (1974) *Schooling, Experience and Earnings*, New York: National Bureau of Economic Research.

Oaxaca, R. (1973) “Male-Female Wage Differentials in Urban Labor Markets”, *International Economic Review* 14, 693-709.

**TABELA 1. ESTATÍSTICA DESCRITIVA**

Variáveis	Todos		Faial		Terceira		S. Miguel	
	Média	Desvio Padrão	Média	Desvio Padrão	Média	Desvio Padrão	Média	Desvio. Padrão
<b>Logaritmo do salário</b>	6.3874	.5460	6.3558	.5508	6.3338	.4801	6.4093	.5648
<b>Anos de educação</b>	6.5777	3.3680	6.6995	3.2109	6.2822	3.1140	6.6640	3.4625
<b>Experiência</b>	23.1026	11.9414	22.2887	12.2290	23.6152	12.1093	23.0242	11.8432
<b>Experiência ao quadrado</b>	676.318	656.085	646.198	646.469	704.266	668.003	670.362	652.870
<b>Antiguidade na firma</b>	8.8638	8.6392	7.8389	8.5759	8.4463	8.2239	9.1269	8.7699
<b>Logaritmo do número de trabalhadores. na firma</b>	4.2106	2.0300	4.4767	2.3328	3.8996	1.9286	4.2850	2.0139
<b>Serviços</b>	.5810	.4934	.6760	.4682	.6491	.4773	.5467	.4978
<b>Faial</b>	.0809	.2727						
<b>Terceira</b>	.2334	.4230						



TABELA 2. REGRESSÕES

Variáveis	Todos		Faial		Terceira		São Miguel	
	Coefficiente	Estatística t	Coefficiente	Estatística t	Coefficiente	Estatística t	Coefficiente	Estatística t
Constante	4.6841	302.970	4.7328	83.905	4.8166	154.318	4.6466	249.916
Anos de educação	.0880	85.853	.0743	18.955	.0782	36.216	.0918	75.190
Experiência	.0399	4.973	.0350	1.171	.0347	18.498	.0414	34.445
Experiência ao quadrado	-.0005	-32.273	-.0005	-7.642	-.0005	-15.219	-.0006	-26.855
Antiguidade na firma	.0145	34.036	.0200	12.829	.0159	19.335	.0136	25.887
Logaritmo do nº de trabalhadores na firma	.0935	61.596	.0976	2.323	.0939	3.827	.0919	48.809
Serviços	.0906	14.760	.0762	3.163	.0703	5.804	.0958	12.863
Faial	-.0514	-4.797						
Terceira	-.0105	-1.514						
Estatística F	2825		316		735		2700	
R <sup>2</sup> ajustado	.623		.632		.582		.634	
# de observações	13653		1105		3186		9362	

**TABELA 3. DECOMPOSIÇÃO DAS DIFERENÇAS SALARIAIS**

Variáveis	Faial - São Miguel			Terceira - São Miguel		
	Dotações ( $\Delta_1$ )	Preços ( $\Delta_2$ )	( $\Delta_1 + \Delta_2$ )	Dotações ( $\Delta_1$ )	Preços ( $\Delta_2$ )	( $\Delta_1 + \Delta_2$ )
<b>Constante</b>	0.0000	0.0862	0.0862	0.0000	0.1700	0.1700
<b>Anos de educação</b>	0.0030	-0.1173	-0.1143	-0.0325	-0.0882	-0.1207
<b>Experiência</b>	-0.0158	-0.0843	-0.1001	0.0049	-0.1060	-0.1011
<b>Antiguidade na firma</b>	-0.0216	0.0543	0.0327	-0.0100	0.0208	0.0108
<b>Logaritmo do nº de trabalhadores na firma</b>	0.0182	0.0247	0.0429	-0.0358	0.0081	-0.0277
<b>Serviços</b>	0.0111	-0.0120	-0.0009	0.0085	-0.0152	-0.0067
<b>Total</b>	-0.0051	-0.0484	<b>-0.0535</b>	-0.0649	-0.0106	<b>-0.0755</b>

# Açores: longe da multidão

Paula Elsa Moniz\*

Regina Salvador\*\*

## Resumo

O Tratado de Amsterdão (art.º 299, nº2) prevê um regime particular para Regiões Ultra Periféricas (RUP), nomeadamente nas áreas agrícola, pesqueira e fiscais. Também em matéria de auxílios estatais ou de políticas sectoriais (em especial no que diz respeito aos transportes marítimos e aéreos, assunto que iremos desenvolver mais adiante) estas regiões beneficiam de regimes de excepção.

No futuro, a Comissão propõe uma política de desenvolvimento sustentável baseado nas actividades tradicionais e na diversidade económica. Para além de todas as RUP serem elegíveis para o Objectivo n.º1, dos Fundos Estruturais, no período 2000-2006, beneficiarão igualmente do INTERREG IIIB.

Por forma a averiguar quais os sectores mais competitivos da R.A.A. que possam servir de base para um desenvolvimento sustentado em bases sólidas, recorremos a um modelo econométrico que nos permitiu identificar os pontos fortes e fracos da economia açoreana.

Os resultados apontam para a possibilidade de explorar a fundo as economias de escala e de aglomeração (em particular no sector terciário). Este resultado aliado à conclusão de que o sector de transportes marítimos é o terceiro sector em termos de produtividade relativa (VAB “per capita” face ao conjunto das restantes regiões do País) levou-nos a estudar em maior profundidade este sector estratégico para o Arquipélago.

Os resultados da análise apontam para políticas a adoptar que rentabilizem as empresas de transporte marítimo açoreanas, por forma a garantir a exploração das referidas economias de escala e de aglomeração e a melhoria das condições de vida da população residente.

---

\* ISCSP-Universidade Técnica de Lisboa; e-mail: paula.moniz@finantia.com.

\*\* Universidade Nova de Lisboa; e-mail: regleo@mail.telepac.pt.

## 1 – As regiões ultra-periféricas (RUP) da União Europeia

A política regional da União Europeia reconhece o conceito de *ultraperiféricidade* e, desde a adesão de Portugal, tem tomado em conta o carácter específico do Arquipélago dos Açores.

O Tratado de Amsterdão (art.º 299, nº2) prevê um regime particular para este tipo de regiões, em especial em matéria de derrogações das regras gerais (fiscalidade, auxílios estatais, agricultura, pesca, transportes...) a fim de favorecer a sua integração no espaço europeu. O citado artigo estabelece o seguinte:

*«O disposto no presente Tratado é aplicável aos Departamentos franceses ultramarinos, aos Açores, à Madeira e às Ilhas Canárias.*

*Todavia, tendo em conta a situação social e económica estrutural das citadas regiões, agravada pelo grande afastamento, pela insularidade, pela pequena superfície, pelo relevo e clima difíceis e pela sua dependência económica em relação a um pequeno número de produtos, factores estes cuja persistência e conjugação prejudicam gravemente o seu desenvolvimento, o Conselho, deliberando por maioria qualificada, sob proposta da Comissão e após consulta ao Parlamento Europeu, adoptará medidas específicas destinadas, em especial, a estabelecer as condições de aplicação do presente Tratado a essas regiões, incluindo as políticas comuns.*

*O Conselho, ao adoptar as medidas pertinentes a que se refere o parágrafo anterior, terá em consideração domínios como as políticas aduaneira e comercial, a política fiscal, as zonas francas, as políticas nos domínios da agricultura e das pescas, as condições de aprovisionamento em matérias-primas e bens de consumo de primeira necessidade, os auxílios estatais e as condições de acesso aos fundos estruturais e aos programas horizontais da Comunidade.*

*O Conselho adoptará as medidas a que se refere o segundo parágrafo tendo em conta as características e os condicionalismos especiais das regiões ultraperiféricas, sem pôr em causa a integridade e a coerência do ordenamento jurídico comunitário, incluindo o mercado interno e as políticas comuns.»*

Entre 1989 e 1999, o apoio dos Fundos Estruturais às sete Regiões Ultraperiféricas (RUP) - Açores, Madeira, Canárias e os Departamentos franceses ultramarinos de Guadalupe, Martinica, Guiana e Reunião - elevou-se a 7 200 milhões de euros. As acções apoiadas pelos Fundos Estruturais da UE permitiram um aumento do PIB dessas regiões em cerca de 8.5%. No entanto, a taxa de desemprego continua a ser duas vezes superior à taxa média da UE.

Mas apesar das disposições do Tratado e das orientações políticas do Relatório Prodi revelarem avanços no enquadramento comunitário das ajudas destinadas ao isolamento, torna-se urgente um programa de trabalho e um calendário definidor de hierarquias das medidas propostas e adoptadas. É muito significativo o esforço cada vez mais claro dum compromisso de acção concertada e coordenada. Adoptar posições comuns e articular devida e eficazmente as suas posições é decisivo para o futuro das RUP.

Ainda recentemente na VI Conferência das Regiões Ultraperiféricas da Europa, realizada no Funchal (Março 2000), foi reafirmada a necessidade de «um salto qualitativo» nas políticas orientadas para estes territórios – “Um por todos, e todos por um” é a divisa.

Para o efeito, foi criada uma estrutura orgânica que compreende uma Conferência dos Presidentes das Regiões Ultra Periféricas (RUP), definidora das orientações políticas mais gerais, e ainda um Comité de Acompanhamento que poderá desencadear acções de sua iniciativa, naturalmente a coberto das linhas definidas no Protocolo então assinado e que entrará em vigor, o mais tardar, até ao final do corrente ano.

Apesar do seu fraco peso demográfico e económico, as regiões ultraperiféricas podem, num futuro próximo, ser pontas de lança de um novo paradigma do desenvolvimento baseado em actividades de tecnologia de ponta, como por exemplo, o estudo dos recursos haliêuticos e a exploração de fontes alternativas de alimentação humana.

É preciso também não esquecer que o conjunto das Regiões Ultraperiféricas permitem à União Europeia dispor do primeiro território marítimo do mundo, com cerca de 25 milhões de Km<sup>2</sup> de Zona Económica Exclusiva, um imenso *Mare Nostrum* de recursos e potencialidades.

No tocante ao acordo de parceria da UE com os Países ACP, as RUP podem também desempenhar - e desejam-no - um papel activo na cooperação internacional.

Dado o atraso estrutural da R.A.A. - quer em relação à média comunitária, quer face ao resto do País -, e no sentido da sua inserção plena no espaço europeu, foi definido um programa de opções específicas orientadas para ultrapassar as desvantagens acarretadas pelo afastamento físico e pela insularidade.

Assim, na sua qualidade de Região Ultraperiférica, a R.A.A. tem beneficiado das **Iniciativas Comunitárias REGIS** (desenvolvimento das regiões ultraperiféricas, em especial através de investimentos em infra-estruturas de transporte e comunicações), **LEADER** (desenvolvimento rural) e **KONVER** (reconversão das zonas afectadas pelo declínio das indústrias militares). Estes programas constituem o fio condutor das políticas de apoio às regiões ultraperiféricas.

No âmbito do Quadro Comunitário de Apoio 1994/1999, inserido no Eixo 4, o PEDRAA II - Programa Específico de Desenvolvimento da RAA - contou com um orçamento global de aproximadamente 857 Milhões de ecus.

Também o POSEIMA - Programa Específico de Aplicação na Madeira e nos Açores - aprovado em 1991, teve como objectivo uma melhor inserção destas regiões no espaço comunitário e a atenuação do peso do afastamento e da insularidade.

O QCA III 2000/2006, assinado em Março deste ano, formalizou o apoio comunitário para Portugal em 10 mil milhões contos, nos próximos sete anos.

Ao Eixo 4 - Promover o Desenvolvimento Sustentável das Regiões e a Coesão Nacional - foi alocada a verba de 252 milhões de contos para os Açores, reforçando o posicionamento geoeconómico do território português como plataforma atlântica da Europa.

Os Açores irá ainda beneficiar neste período 2000/2006 de três programas específicos da Iniciativa Comunitária INTERREG IIIB.

Esta aposta nas Regiões em termos financeiros e de organização (Administração Pública, Autarquias) e no combate à insularidade das Regiões Autónomas, terá decerto os seus efeitos na diminuição das disparidades actualmente existentes.

## 2 - Identificação das vantagens competitivas da RAA

### 2.1 - Objectivos

Por forma a averiguar quais os sectores mais competitivos da RAA que possam servir de base para um desenvolvimento sustentado em bases sólidas recorreremos a um modelo econométrico que nos permitiu identificar os pontos fortes e fracos da economia açoreana.

Atendendo à abertura crescente de todas as economias – devido nomeadamente aos acordos do Uruguay Round no âmbito da Organização Mundial do Comércio, à revolução tecnológica e à melhoria nos transportes – não valerá a pena apoiar sectores não competitivos. Há sim é que averiguar quais as actividades geradoras de maior produtividade relativa – “competitividade” – e procurar construir com base nesses sectores uma estrutura regional integrada e em permanente “up-grade”.

### 2.2 - Metodologia

Os modelos utilizados aparecem na forma logarítmica, i. e. :

$$\ln Y_i = \alpha_0 + \sum \alpha_i \ln X_i + \varepsilon_i$$

na forma semi-logarítmica, i.e.:

$$Y_i = \alpha_0 + \sum \alpha_i \ln X_i + \varepsilon_i$$

e na forma linear, i.e. :

$$Y_i = \alpha_0 + \sum \alpha_i X_i + \varepsilon_i$$

onde  $\ln(.)$  representa a função logarítmica,  $Y_i$  é a variável a explicar,  $X_i$  são as variáveis explicativas,  $\alpha_0$  é o coeficiente associado à variável explicativa,  $X_i$  e  $\varepsilon_i$  é um ruído branco com as características habituais.

A técnica utilizada para estimar estes modelos foi a dos mínimos quadrados ordinários. A selecção dos modelos é feita levando em consideração a estatística  $R^2$  ajustado, a aderência global do modelo e o controlo de aspectos como a autocorrelação, heteroescedasticidade e normalidade dos resíduos.

Apresenta-se alguma notação utilizada:

CPP - concentração produtiva calculada a partir do número de trabalhadores;

CPV - concentração produtiva calculada a partir do VAB;

CF - capital físico;

CH - capital humano;

PS - número de trabalhadores;

EE - economias de escala;

EA - economias de aglomeração;

$\ln(.)$  - função logarítmica;

(n.c.) - variável não considerada <sup>1</sup>.

### 2.3 - Análise empírica

O modelo que apresentou melhores resultados para a região dos Açores aparece na forma logarítmica, i.e. :

$$\ln Y_i = \alpha_0 + \sum \alpha_i \ln X_i + \varepsilon_i$$

ou na forma linear, i.e.:

$$Y_i = \alpha_0 + \sum \alpha_i X_i + \varepsilon_i$$

onde  $Y_i$  é a variável a explicar,  $X_i$  são as variáveis explicativas,  $\alpha_0$  é uma constante,  $\alpha_i$  é o coeficiente associado à variável explicativa  $X_i$  e  $\varepsilon_i$  é um ruído branco com as características habituais.

As estimativas para os vários modelos foram obtidas pelo método dos mínimos quadrados ordinários e são apresentadas nas tabelas anexas. Na escolha das estimativas e modelos foram levados em consideração as estatísticas  $R^2$  *ajustado*, a aderência global do modelo e foram controlados aspectos como a autocorrelação, heteroscedasticidade e normalidade dos resíduos.

Em anexo, apresentamos os principais resultados da análise econométrica que passamos a sumariar.

Com base na abundância (ou escassez) relativa <sup>2</sup> em factores produtivos (mão-de-obra, trabalho especializado, capital, infra-estruturas, recursos naturais, tecnologia, etc.) de uma economia podemos avaliar quais os tipos de sectores e/ou de processos produtivos mais adequados para maximizar o seu crescimento. Igualmente se podem identificar os factores mais escassos que representam verdadeiros estrangulamentos ao processo de desenvolvimento.

A partir de uma análise econométrica realizada para o ano de 1994, com base em dados relativos a 195 sectores de actividade (desagregação a nível de seis dígitos da CAE) <sup>3</sup>, chegamos às seguintes conclusões gerais <sup>4</sup> :

- Os Açores apresentam vantagens competitivas em sectores industriais ou de serviços intensivos em mão-de-obra. Contudo, este resultado apresenta maior intensidade no caso da indústria do que no terciário.
- Os Açores apresentam vantagens competitivas em sectores e/ou empresas em que as economias de escala são importantes, isto é, em que a exploração se faz com base em unidades de “grande” dimensão.

---

<sup>1</sup> Algumas variáveis explicativas não são consideradas em determinados modelos, para evitar problemas estatísticos que fazem com que os mínimos quadrados ordinários conduzam a estimadores enviesados.

<sup>2</sup> Aquilo que em teoria económica se chama a “dotação relativa” de um factor produtivo.

<sup>3</sup> Trata-se de um projecto de investigação sobre *As Vantagens Competitivas Regionais* realizado pela Associação Industrial Portuguesa e a Universidade Nova de Lisboa, com apoio do PEDIP. Embora as regiões do Continente fossem objecto de uma análise exaustiva foi possível realizar uma observação prévia para as Regiões Insulares dos Açores e da Madeira.

<sup>4</sup> Tratam-se apenas de conclusões resultantes de uma primeira análise. Para mais detalhes sobre a análise econométrica realizada ver : SALVADOR; Regina (1998).

- Os Açores apresentam vantagens competitivas em sectores e/ou empresas em que as economias de aglomeração são importantes, nomeadamente nos sectores de serviços. Tal conclusão parece apontar para a possibilidade de criação de “clusters” competitivos (“à la Porter”).
- Os Açores apresentam desvantagens competitivas em sectores intensivos em capital humano (quer para a indústria quer para os serviços) e em capital físico (sobretudo para os sectores industriais).

Analisando os sectores com maior especialização produtiva relativa em termos de Valor Acrescentado Bruto “*per capita*”<sup>5</sup>, por ordem decrescente, temos :

- CAE 18 - Indústria de Lacticínios;
- CAE 19 - Conservação de Peixe e Outros Produtos de Pesca;
- CAE 36 - Transportes Marítimos, Cabotagem e Aéreos;
- CAE 41 - Propriedade de Casas de Habitação;
- CAE 21 - Fabricação de Produtos dos Cereais e Leguminosas;
- CAE 31 - Construção e Obras Públicas;
- CAE 45 - Outros Serviços Pessoais Comercializáveis;
- CAE 6 - Electricidade, Gás e Água;
- CAE 34 - Restaurantes e Hotéis;
- CAE 33 - Comércio por Grosso e a Retalho;
- CAE 35 - Transportes Terrestres e de Navegação Interna;
- CAE 22 - Fabricação de Outros Produtos Alimentares;
- CAE 11 - Fabricação de Outros Materiais de Construção;
- CAE 17 - Abate e Conservas de Carne.

O facto de nos dois primeiros lugares nos aparecerem dois sectores utilizadores de recursos naturais (sectores que se caracterizam por uma estrutura empresarial de dimensão acima da média) pode explicar o peso da variável “economias de escala” (em especial nas regressões que incluem apenas os sectores industriais).

Os resultados apresentados são estáticos, de curto prazo : a análise realizada foi uma “fotografia” da realidade regional em 1994. Mas esta imagem estática poderá ser alterada através da intervenção de factores exógenos (maior formação de mão-de-obra, investimento estrangeiro, inovações tecnológicas) ou endógenos (maior espírito empresarial ou aproveitamento de oportunidades de negócio, por exemplo).

Estamos crentes que o acesso a séries temporais longas nos permitiria uma análise mais aguçada e rigorosa. Igualmente a diferenciação dos níveis de competitividade por grandes áreas de mercado (União Europeia, NAFTA, economias emergentes, etc.) nos permitirá avaliar numa malha mais fina quais os verdadeiros pontos fortes e fracos da economia açoreana.

E ainda, uma avaliação a nível micro ou meso-económico (grupos de empresas correlacionadas) nos permitirá fazer um melhor diagnóstico e aplicar a terapia adequada

---

<sup>5</sup> Ou seja, pela produtividade relativa por sector, indicador considerado pela generalidade dos autores como a melhor forma de avaliar a competitividade.



que ponha um ponto final à ideia de que, para os açoreanos, só resta “*resignação e saudade*”.

### **3 - O transporte marítimo e o desenvolvimento sustentado da Região Autónoma dos Açores**

Vimos pois que, para além do factor “trabalho”, a competitividade açoreana se baseia em “economias de escala” e em “economias de aglomeração”.

Vimos também que o sector CAE 36 (Transportes Marítimos, Cabotagem e Aéreos) se encontra em 3.º lugar em termos do indicador “competitividade”.

Tais conclusões levaram-nos a estudar mais a fundo o sector do transporte marítimo no Arquipélago. Com efeito, numa região como os Açores a existência de uma rede eficiente de transportes marítimos é a condição básica para poder explorar economias de escala e economias de aglomeração. Como garantir a ligação entre empresas de diferentes ilhas ou o acesso a todo o mercado consumidor regional sem um rápido e seguro sistema de navegação?

Com efeito, num contexto naturalmente marcado pela insularidade, não esqueçamos que seis das sete RUP são constituídas por ilhas, muito afastadas do continente europeu. Os custos de transporte são uma preocupação comum constituindo entraves ao seu crescimento e desenvolvimento.

Na formação do preço final no mercado consumidor açoreano está incluído um custo adicional muito significativo - o custo do transporte.

Se considerarmos constantes os restantes preços dos factores de produção, o custo de transporte imputável a matérias-primas, produtos semi-manufacturados ou produtos acabados, vai determinar decisivamente a competitividade dos produtos “*Made in Azores*” e o custo de vida do consumidor açoreano.

São as distâncias a percorrer (abastecimento de matérias primas e distribuição do produto final, entre outros) e os modos de transporte (combinados ou não) que determinam o custo do transporte.

Acrescentaríamos também a influência da organização do Serviço de Transporte na Região. Se o serviço não estiver organizado por forma a otimizar os diversos meios de transporte - abastecimento / escoamento, ou ainda os factores regularidade das rotas e adequação dos navios às necessidades dos produtores e consumidores não forem respeitados, tal terá reflexos negativos no nível do frete marítimo a suportar.

Estando a economia dos Açores muito dependente dos transportes marítimos com o Continente, poderemos identificar vários **sobre-custos** que derivam:

**a) Do desequilíbrio na carga movimentada**, i.e., uma balança comercial estruturalmente deficitária.

Trata-se de um desequilíbrio na quantidade dos fluxos ida face aos de volta (Continente/Açores), dado a oferta não estar ajustada à procura de transportes.

Ao desequilíbrio em quantidade acresce também o desequilíbrio em valor, sendo o *inbalance* estimado em 44% (a preços de 1997).

**b) Da distância** (apesar de ser um factor que caracteriza qualquer forma de transporte), a que acresce a dispersão dos nove portos de distribuição em cada Ilha do Arquipélago.

A rede de infra-estruturas portuárias existentes e as estruturas económicas associadas são imprescindíveis para as necessidades da população. Dadas ainda as condições climatéricas muito adversas, chegamos a custos de construção e de manutenção muito elevados para as referidas infra-estruturas.

Dados recentes apontam para um peso dos custos de transporte e de encargos portuários no preço final cerca de 12% acima da média nacional.

Em princípio, uma «guerra de bandeiras», ao gerar uma quebra no custo dos fretes, deveria ter efeitos no preço final ao consumidor, o que por vezes não é fácil de comprovar. Neste âmbito os diferentes intervenientes no circuito de comercialização, de logística, dos transitários e mesmo dos grossistas e retalhistas, que realizam a intermediação do frete, têm reflexos na determinação do preço final no consumidor.

### **c) Da falta de economias de escala nos transportes marítimos.**

A legislação nacional aplicável ao tráfego das Ilhas consagra também os princípios da legislação europeia aplicável, principalmente o Reg. (CEE) n.º 3577/92. Desta legislação decorre o princípio da liberdade na actividade do tráfego de cabotagem para todos os armadores nacionais e comunitários.

Existem, no entanto, algumas especificidades no tráfego entre o Continente e a R.A.A. que é importante referir:

#### **c1) Tipo de carga: geral e contentorizada:**

- Os armadores são obrigados a cumprir itinerários pré-estabelecidos que exigem, no mínimo, o transbordo quinzenal em cinco ilhas diferentes;
- Taxas de fretes entre o Continente e cada ilha da RAA uniformes.

No momento actual temos 3 armadores portugueses, que utilizam oito navios para o transporte de contentores, quer de registo português quer alemão.

Todos os navios estão equipados com tripulações portuguesas ou comunitárias.

Face ao volume a transportar e às restrições de alguns dos portos, a frota parece adequada ao tráfego açoreano.

Faltam, no entanto, infra-estruturas de armazenagem de grandes partidas de carga, mas *o just in time* parece, inexplicavelmente, funcionar, o que se repercute nos custos.

Para a carga convencional e transporte de passageiros, no tráfego inter-ilhas, são utilizados navios adequados às necessidades.

#### **c2) Tipo de graneis: sólidos e líquidos**

Por esta via garante-se o abastecimento dos produtos petrolíferos, cimento, clínquer e materiais para a construção civil, dadas as características de transporte não contentorizável destes produtos.

O transporte de combustíveis inter-ilhas é objecto de concurso público pelo Governo Regional dos Açores.

Aplicam-se também neste tipo de transporte as disposições do DL n.º 194/98 e DL n.º 331/99.

Com excepção dos adubos e rações, o transporte destes produtos é subsidiado pelo Fundo de Abastecimento, directamente ao importador, através da apresentação de recibo de despesas de transporte e afins.

#### **4 – Propostas e conclusões**

Um novo «Contrato» deverá ser implementado e programas com maior dinâmica e objectividade incorporados, para que o desenvolvimento das Regiões Ultra Periféricas possa ser uma realidade.

A sua negociação terá de merecer a prioridade das Autoridades Regionais, do Governo Central e das Instituições Europeias.

Após a fase de arranque, tornando-se o seu desenvolvimento auto-sustentado, as Regiões Ultraperiféricas poderão então vencer as suas vulnerabilidades.

Para tal, algumas adaptações dos Fundos Estruturais às realidades da ultraperiféricidade devem ser implementadas. É também fundamental o estreitamento das ligações institucionais entre RUP e Instituições Europeias.

Considere-se, a título meramente indicativo, a manutenção do limite de 85% dos custos elegíveis, no co-financiamento europeu de projectos de infra-estruturas.

Por forma a aumentar o peso político das Regiões seria interessante reforçar o *Inter-Services Group* da Comissão Europeia e criar uma *Task Force* no Secretariado Geral da Comissão, com reporte directo ao Presidente.

Pelo menos em cada Presidência (6 meses), o Conselho para os Assuntos Gerais poderia proceder a uma avaliação de progresso, no tocante à implementação do nº2 do artigo 299 do Tratado de Amsterdão.

Um Fórum alargado, entre outros, a Parceiros Sociais, Universidades, etc., nas próprias Regiões poderia efectuar análises anuais sobre o desenvolvimento das RUP.

A União Europeia poderia ainda *subsidiar* o transporte inter-ilhas, por exemplo, e fazendo--o, a um nível superior, face aos apoios concedidos no transporte entre o Continente e a R.A.A.

Mas, acima de tudo, há que fomentar a exportação regional, através do desenvolvimento das capacidades produtivas das Ilhas, de acordo com as suas vantagens competitivas.

A massa crítica assim criada proporcionaria um transporte parcialmente mais equilibrado em ambos sentidos.

Ao escoamento de produtos açoreanos tradicionais, deveríamos poder acrescentar novas produções na área dos Serviços, por forma a criar e induzir maior volume de tráfego nos percursos Açores/Continente e outros Países.

## **Bibliografia**

- COMISSÃO EUROPEIA (1998) – *Sexto Relatório Periódico da Situação Socio-Económica das Regiões*, Bruxelas.
- DREPA, 23/99, R.A.A (1999) - *Açores em Números*
- J.O.C. E. – Diversos, Pacote legislativo de 1986
- MARTINS, E. (1999) – *Afinal para que servem os Portos?* – in A intermodalização do Transporte – Revista Cargo
- MINISTÉRIO Equip.,Plan. Adm. Território - *Política Marítimo-Portuária Rumo ao Século XXI –Livro Branco*
- NUNES, A. (1998) – *Multimodal, a via para a Globalização* - VII Congresso da APAT
- SALVADOR, R. (1998) – *Vantagens Competitivas dos Açores*, in “Liberdade – Revista de Cultura e Contra-Cultura”, Anais Científicos da Universidade Independente, n.º2, Vol.1, pp.57-82.

## ANEXOS

### QUADRO I

#### Desagregação: 195 sectores (modelo na forma linear)

	<i>Variável a explicar: cpp</i>			<i>Variável a explicar: cpv</i>		
	Indústria e Serviços	Indústria	Serviços	Indústria e Serviços	Indústria	Serviços
<i>Const.</i>	.829599E-02 (3.04685)**	.433312E-02 (1.54286)	-	.395246E-02 (.942971)	.212050E-02 (.295894)	-
<i>CH</i>	-.208001E-05 (-.919226)	-.631545E05 (-2.25149)*	-	.378284E-05 (1.08598)	.642005E-06 (.089697)	-
<i>CF</i>	.226351E-05 (2.09306)*	-.140881E05 (-.778670)	-	.502488E-05 (3.01837)**	.472861E-06 (.102425)	-
<i>PS</i>	.200463E-04 (3.91426)**	.750156E-04 (8.05375)**	-	.250966E-04 (3.18330)**	.105858E-03 (4.45391)**	-
<i>EE</i>	.617152E-03 (12.4473)**	.782558E-03 (11.1670)**	-	.717068E-04 .939490	.274630E-03 (1.53583)	-
<i>obs.</i>	186	71	-	186	71	-
<i>R<sup>2</sup> ajust</i>	.585680	.784544	-	.122448	.266122	-

### QUADRO II

#### Desagregação: 195 sectores (modelo na forma logarítmica)

	<i>Variável a explicar: ln cpp</i>			<i>Variável a explicar: ln cpv</i>		
	Indústria e Serviços	Indústria	Serviços	Indústria e Serviços	Indústria	Serviços
<i>Const.</i>	-	-	-3.61361 (-3.42595)**	-	-	-5.78557 (-3.75403)**
<i>Ln CH</i>	-	-	-.386511 (-2.34413)*	-	-	-.071582 (- .301903)
<i>ln CF</i>	-	-	-	-	-	-
<i>ln PS</i>	-	-	.345873 (5.77300)**	-	-	.418878 (5.15768)**
<i>ln EE</i>	-	-	.303513 (2.43154)*	-	-	-.028778 (-.169597)
<i>obs.</i>	-	-	106	-	-	104
<i>R<sup>2</sup> ajust</i>	-	-	.300915	-	-	.194637

### QUADRO III

#### Desagregação: 49 sectores (modelo na forma logarítmica)

	<i>Variável a explicar: ln cpp</i>			<i>Variável a explicar: ln cpv</i>		
	Indústria e Serviços	Indústria	Serviços	Indústria e Serviços	Indústria	Serviços
<i>const.</i>	-9.28406 (-20.0968)	-6.57681 (-2.221117)*	-	-11.2244 (-10.6526)**	-12.2735 (-17.7271)**	-
<i>Ln CF</i>	-	.109791 (.448185)	-	-	-	-
<i>ln PS</i>	.561454 (7.60888)	.626937 (3.08050)**	-	.804147 (6.43286)**	.934820 (7.19327)**	-
<i>ln EE</i>	.704130 (6.43192)**	1.11421 (4.98473)**	-	.685445 (4.26722)**	.861600 (3.45656)**	-
<i>ln EA</i>	.95520 (2.70380)*	.039634 (.249085)	-	.166047 (2.86514)**	-	-
<i>ln RN</i>	.545619E-02 (.153855)	-.762164E-04 (-.160381E-02)	-	-.036399 (-.714462)	-	-
<i>ln CH</i>	-	-.690602 (-1.73143)	-	-	-	-
<i>obs.</i>	32	22	-	30	23	-
<i>R<sup>2</sup> ajust</i>	.857215	.852755	-	.831999	.871042	-

### QUADRO IV

#### Desagregação: 49 sectores (modelo na forma linear)

	<i>Variável a explicar: cpp</i>			<i>Variável a explicar: cpv</i>		
	Indústria e Serviços	Indústria	Serviços	Indústria e Serviços	Indústria	Serviços
<i>Constante</i>			-.387896E-02 (-.729560)	-	-	-.241183E-02 (-.723465)
<i>CF</i>	-	-	.133170E-04 (1.83653)	-	-	.790856E-05 (2.18079)
<i>PS</i>	-	-	.126966E-05 (.948697)	-	-	.807587E-06 (.722106)
<i>EE</i>	-	-	.708443E-03 (3.38073)**	-	-	.515813E-03 (3.18164)*
<i>EA</i>	-	-	-	-	-	.262540E-02 (2.40787)*
<i>RN</i>	-	-	-	-	-	-
<i>CH</i>	-	-	-	-	-	-
<i>obs.</i>	-	-	14	-	-	14
<i>R<sup>2</sup> ajust.</i>	-	-	.628820	-	-	.642274

# **O papel do planeamento estratégico no desenvolvimento de uma região insular e ultraperiférica**

António Melo Borges\*

## **Resumo**

A abordagem territorial do desenvolvimento, ao partir da base para o topo, procura traduzir de uma forma integrada, as opções de desenvolvimento decorrentes da participação activa das comunidades locais. Contudo, este modelo participativo exige estruturas organizacionais suficientemente eficazes que privilegiem o associativismo e as parcerias, na promoção dos valores e da inovação locais. Este modelo de desenvolvimento, adaptável à região insular açoriana, não dispensa uma visão estratégica do conjunto das suas unidades territoriais dispersas em nove ilhas, de forma a garantir a coesão interna e permitir uma melhor definição do seu posicionamento à escala global. O planeamento estratégico ao adoptar a análise prospectiva e a definição de uma estratégia de longo-prazo poderá capacitar uma pequena e remota região insular como a açoriana, a sustentar o seu desenvolvimento e a aspirar por um posicionamento que permita uma melhor integração internacional. Contudo, a implementação do planeamento estratégico, exige profundas transformações na máquina administrativa de uma região insular, tradicionalmente vocacionada para assistir às necessidades decorrentes da insularidade e da situação arquipelágica. O comportamento da Administração regional e local, sem deixarem de cumprir as suas funções públicas de carácter social, terá necessariamente de se transformar e adoptar uma atitude mais próxima da gestão empresarial, nomeadamente, no que concerne à definição e gestão de programas de acção de longo-prazo que resultem de uma análise prospectiva traduzida em cenários que antecipem futuros possíveis e permitam seguir o caminho colectivamente mais desejável.

---

\* e-mail: a.m.b@netc.pt.

## Introdução

A presente comunicação tem como propósito contribuir para o esclarecimento do papel que o planeamento estratégico poderá ter no desenvolvimento de uma região insular como a açoriana. As condições decorrentes da pequena dimensão, da insularidade, da situação arquipelágica e ultraperiférica tornam as tarefas de desenvolvimento incomparavelmente mais complexas e difíceis do que em território continental. As disponibilidades financeiras, os equipamentos, as infra-estruturas, a faculdade de decidir autonomamente são condições indispensáveis, mas não suficientes, para que se possam atingir os níveis de desenvolvimento desejados. Para se alcançarem determinadas metas de desenvolvimento é necessário tomar opções estratégicas. Institucionalizadas ou não, as intenções estratégicas existem e seguramente estarão potencialmente dispersas por todo o arquipélago, umas mais formalizadas que outras. Contudo, elas não encontram os instrumentos de planeamento que lhes sirvam de referencial, as articulem consensualmente e as formalizem num plano que traduza uma vontade colectiva. Os instrumentos de planeamento disponíveis nos Açores, quer sejam sectoriais ou de âmbito territorial apresentam um elevado déficit de concretização ou tradução prática. Regra geral são instrumentos excessivamente formalizados em que a componente estratégica não surge a montante do planeamento, ou quando surge traduz-se numa mera actualização do passado e resulta de tarefas de planeamento que visam a produção de um plano, entendido como um produto acabado e não como um processo. Neste contexto, avaliar a utilidade do "novo" planeamento estratégico (flexível e prospectivo) enquanto instrumento orientador e promotor do desenvolvimento de uma região como a açoriana, afigura-se da maior importância e acuidade.

A abordagem desta problemática partiu da seguinte questão central: Face às condições específicas do território açoriano (pequena dimensão, insularidade, descontinuidade territorial, ultraperiferia) e a importância que é atribuída aos territórios como elementos decisivos de competitividade no processo de globalização, em que medida poderá o planeamento estratégico contribuir para estruturar o território internamente e promover a sua integração internacional?

À volta desta questão central surgem outras três interrogações: Que tipo de instrumentos de política regional poderá dispor a região para assegurar a equidade e a solidariedade territorial de forma a estruturar internamente o seu território? Que tipo de abordagem deverá ser adoptada para fazer participar as comunidades locais na formulação de uma estratégia regional de desenvolvimento? Estará a administração pública açoriana preparada para as tarefas prospectivas e para o exercício de formulação estratégica com o actual modelo administrativo em termos orgânicos e funcionais?

Toda esta problemática insere-se no quadro conceptual que relaciona o planeamento e o desenvolvimento do território com o ajustamento dos modelos organizacionais da administração face à evolução da sociedade. Esta exposição está organizada em três partes: Na primeira parte, são abordados os conceitos de planeamento e de desenvolvimento, onde se evidencia a evolução do planeamento tradicional (rígido e formal) para o "novo" planeamento mais flexível e dinâmico, onde as componentes prospectiva e estratégia ganham uma importância central. Na segunda parte, é abordado o conceito de insularidade e as suas consequências no processo de desenvolvimento económico e social, bem como as condicionantes insulares nas opções de política de



desenvolvimento regional. Na terceira parte, procura-se justificar a utilidade do planeamento estratégico numa região como a açoriana, tendo em conta que num quadro de forte concorrência internacional os Açores confrontam-se com o desafio de terem de estruturar ao seu território internamente e integrá-lo internacionalmente, não encontrando, para o efeito, as referências mais consolidadas no planeamento tradicional, mas sim no planeamento que integre metodologias na área da prospectiva estratégica.

## **1 - Do planeamento rígido e previsional ao planeamento flexível e prospectivo**

A rapidez das alterações socio-económicas, a imprevisibilidade do comportamento de alguns factores internos e externos ao sistema, bem como o comportamento cada vez mais aleatório dos actores, num conjunto de situações cada vez menos conforme com os modelos racionais clássicos, em que se baseia o planeamento tradicional, retiram-lhe a capacidade para dar resposta a um mundo em rápida e constante mutação. Agora planear na incerteza exige flexibilidade nos objectivos, a elaboração de cenários alternativos de comportamento dos agentes económicos, uma grande variedade de instrumentos de execução, o rigor da avaliação dos resultados e um elevado grau de consenso social e político em torno do plano. Esta postura do planeamento face às actuais condições de mudança, permite-lhe melhorar a eficácia na capacidade de intervenção, em especial na antecipação ou inflexão de determinadas tendências, legitimando a sua acção com o comprometimento da participação pública nas opções e decisões estratégicas de desenvolvimento.

Os conceitos de planeamento, prospectiva e estratégia, surgem frequentemente ligados, deixando a sensação de estamos a falar sobre o mesmo assunto. Convirá, por isso, identificar os termos e procurar estabelecer as relações entre eles. Planeamento é geralmente aceite como o conjunto de procedimentos que nos permitem conceber um futuro desejável, afectando os meios necessários para o controlar. A estratégia não deve ser o resultado do planeamento. O planeamento deve iniciar-se com a estratégia ao que se segue o planeamento com a função de programar essa estratégia. A prospectiva e a estratégia estão juntas num mesmo desafio: antecipar para agir. A prospectiva é o tempo da antecipação – a prospectiva das mudanças possíveis e/ou desejáveis. A estratégia é o tempo da preparação da acção – a elaboração e avaliação das opções estratégicas possíveis para nos prepararmos para as mudanças esperadas ou para provocar as mudanças desejáveis.

Na abordagem da problemática do desenvolvimento regional, ao identificarem-se os factores que concorrem para a existência dos desequilíbrios territoriais, enunciam-se os paradigmas que dão diferentes respostas às questões do desenvolvimento, designadamente: a resposta neoclássica do desenvolvimento funcional, assente em pressupostos de difusão espacial do desenvolvimento e a resposta crítica do desenvolvimento territorial, assente em pressupostos de integração espacial do desenvolvimento.

Na lógica do desenvolvimento funcional: os recursos deverão concentrar-se nas regiões centrais, a equidade territorial será obtida através dos efeitos de difusão desse crescimento pelas regiões periféricas. Só que nada garante que ao crescimento concentrado se suceda a difusão espacial.

Na lógica do desenvolvimento territorial: cabe à comunidade decidir o uso dos seus recursos. O desenvolvimento parte da base para o topo, reflectindo a expressão da

atitude de uma comunidade a progredir na direcção que ela própria escolheu. Só a comunidade pode garantir a satisfação das necessidades essenciais. O espaço é entendido como algo onde se inscrevem os valores comuns “dar ao meio o papel essencial, é fazer do território a fonte do desenvolvimento”

Por outro lado, hoje em dia dá-se particular relevância ao conceito que perspectiva a região como um simples nó de uma rede global, e ao tipo e formas de organização espacial que essas relações globais podem gerar, bem como as suas consequências ao nível do desenvolvimento regional. As regiões no contexto das relações que atingiram a escala global poderão ser entendidas como pontos de intersecção (nós) que formam uma estrutura global de um complexo sistema de relações que funciona em rede. A importância estratégica da dimensão global é de tal forma dominadora que os aspectos culturais e sociais locais, passam a ser vistos como lugares de indiferença face às dinâmicas espaciais do processo global, ou seja, são áreas a ser englobadas pela standardização do comportamento. Nesta perspectiva a região perderá qualquer importância e significado enquanto sub-sistema cultural e socio-económico face ao sistema global, ou seja, não é reconhecida como entidade individual e holisticamente interactiva com as outras entidades.

A rede liga determinados pontos (nós) os quais são diferenciados pelos seus atributos específicos, e são essas diferenças que geram os fluxos das ligações na rede. Embora as ligações sejam os transportes internacionais e as telecomunicações a rede não é linear ou um sistema totalmente permissivo, mas essencialmente um sistema de conexão entre pontos. Estes pontos tornam-se estrategicamente significantes quando possuem um importância locacional que é proporcional: ao número de linhas que encontram esse ponto; ao grau de inter-conexão; ao grau de desenvolvimento das infra-estruturas tecnológicas e à quantidade e qualidade do *Know How* disponível localmente. Estas condições variam de nó para nó e determinam as diferenças no sistema global. São estas diferenças que geram competitividade entre os nós. Quanto mais diferenciadas forem as ligações de um nó, maior é a probabilidade de proporcionar oportunidades para o seu potencial competitivo, ou seja, quanto mais complexo for o nó maior probabilidade terá de sucesso. As probabilidades estão relacionadas com determinadas características: concentração de actividades industriais; grau de diversificação da produção; oferta de infra-estruturas; concentração demográfica; *know how* tecnológico e cultural. Se o nó apresenta uma agregação local destas qualidades pode ser considerado um sistema ou um sub-sistema do sistema global com significância, individualidade e o seu espaço específico – por isso uma região.

## **2 - As condicionantes insulares na abordagem do desenvolvimento regional**

A grande variedade de situações geográficas, económicas, sociais e culturais que encontramos em diversas ilhas do planeta, torna muito complexa a abordagem sistemática da problemática insular. Por isso, as características específicas das ilhas não devam ser analisadas por um sistema global de representação. A diversidade geográfica poderá constituir um difícil obstáculo à edificação de uma teoria da insularidade. Alguns autores rejeitam o determinismo físico da condição insular sobre a economia e a sociedade. Outros, adoptam uma abordagem mais abrangente e interdisciplinar do conjunto de fenómenos ligados à insularidade. Por exemplo Abraham Moles faz uma interpretação sociopolítica ou mesmo geopolítica dos fenómenos insulares, envolvendo

um conjunto de comportamentos de isolamento e de ruptura que se observam nas sociedades insulares – insularismo. Moles aborda a questão insular numa dimensão topopsicológica – com base nas relações entre o espaço insular e os seus habitantes definindo-a como “a percepção e o comportamento dos ilhéus resultante da influência e da especificidade do espaço insular. A ilha está ligada à ideia de limite. A ilha é um contorno. Limite em termos de superfície, em termos de população, em termos de fronteiras bem definidas. A forma e a dimensão da ilha estão directamente ligadas à força do contorno. O que implica uma distância em relação ao exterior.

Como consequências directas da insularidade e da pequena dimensão no desenvolvimento podem-se referir: a inviabilidade de investimentos em infra-estruturas essenciais; a impossibilidade de obter economias de escala (produção/distribuição/marketing); a exiguidade de recursos; a dependência das importações e o elevado custo de stocagem; a dificuldade de diversificação das actividades económicas; a fragilidade ecológica e a vulnerabilidade aos riscos naturais.

Na abordagem das especificidades da realidade açoriana, poderemos começar por questionar o modelo de desenvolvimento açoriano assumido nas duas últimas décadas, o qual assentou no crescimento concentrado nas ilhas de maior dimensão onde se situam os principais aglomerados urbanos do arquipélago. Com a dotação de infra-estruturas de transporte (portos, aeroportos e estradas) e de novos equipamentos sociais em todas as ilhas, era esperado um efeito dinamizador das actividades económicas e que aquelas infra-estruturas funcionassem como um instrumento auto-regulador dos desequilíbrios intra-regionais, quer entre as ilhas, quer entre as zonas rurais e as aglomerações urbanas de cada ilha. Embora se tivesse verificado uma maior dinâmica em termos de mobilidade geográfica, essa mobilidade foi portadora de fluxos não redistribuidores dos factores de produção, assentando numa acessibilidade que fez concentrar os factores de produção em economias de aglomeração em detrimento de outras com menor capacidade atractiva. Neste sentido, deverá equacionar-se a possibilidade de adoptar a abordagem territorial do desenvolvimento, elegendo o desenvolvimento local como factor estratégico, o que obriga à criação de formas de organização das comunidades locais, em cada ilha, no sentido de mobilizar e fazer participar os agentes locais no processo de desenvolvimento. Para tal, haverá necessidade de conhecer os factores endógenos de todo o arquipélago e utilizar eficazmente a cultura e os conhecimentos locais. Deste modo, poder-se-á inflectir a política de desenvolvimento regional, passando de um modelo concentracionista para um modelo mais difuso assente nos princípios de equidade e equilíbrio, através da definição e utilização de instrumentos de política regional, com o propósito de incentivar as ilhas de menor dimensão e as zonas rurais mais deprimidas a formularem as suas próprias estratégias de desenvolvimento. Neste quadro, a política de desenvolvimento regional deverá dispor de um conjunto de instrumentos que, ao nível macro, permitam neutralizar as desvantagens da região açoriana face ao território nacional e comunitário; e que ao nível micro, permitam a desconcentração dos factores produtivos de forma a melhorar a sua redistribuição e circulação em todo o arquipélago. Para accionar os micro-instrumentos, torna-se necessário que a região disponha de um “Fundo de Perequação” que permita a atribuição de incentivos, diferenciados em termos espaciais, em função das dificuldades estruturais das diferentes ilhas e comunidades locais do arquipélago. Contudo, a diferenciação espacial dos incentivos só poderá ser feita se se definir um sistema urbano, para que se possam identificar e diferenciar as comunidades das ilhas com maiores atrasos estruturais de forma a que possam usufruir de um grau de incentivos superior ao das principais concentrações urbanas.

É nesta nova relação de coordenação de instrumentos e de estratégias e acções dos agentes públicos e privados, dispersos pelo arquipélago, que o planeamento estratégico poderá ter um papel fundamental na orientação do desenvolvimento regional, permitindo, simultaneamente, que a administração regional e local se possam ajustar em termos orgânicos e funcionais para responder interna e externamente aos desafios e às mutações constantes que ocorrem à escala internacional. Neste contexto, o papel das autarquias é muito importante na implementação deste tipo de desenvolvimento. Todavia, a atitude das autarquias relativamente ao seu próprio modo de funcionamento tem de sofrer uma grande transformação.

Nos Açores as autarquias são, em grande parte, as maiores “empresas” dos respectivos Concelhos e têm um papel importante na facilitação ou não de iniciativas que nele se desenvolvam. A sua capacidade para inovarem, para dinamizarem, para tornarem mais eficiente o seu próprio funcionamento, para além do que isso tem de positivo em si mesmo, pode constituir um importante exemplo para os restantes agentes.

### **3 – A abordagem estratégica do território insular inscrita numa dimensão de longo-prazo**

Na análise do planeamento do território praticado nos Açores verifica-se alguma incoerência quando frequentemente se vê valorizar a dimensão física do território em prejuízo da dimensão socio-económica, sacrificando, deste modo, a componente estratégica do planeamento. Por outro lado, o planeamento e a gestão do território encontram alguma dificuldade na arbitragem entre o que deve ser considerado “interesse geral” e “interesse local”, inscrevendo frequentemente os “interesses locais” num quadro fixado pelos interesses de escala superior, acabando por prevalecer a lógica de “quem paga decide”. Neste contexto, o princípio de subsidiariedade pode ajudar a reconstruir e gerar um sistema de interesses gerais. A aplicação do conceito de subsidiariedade ao ordenamento do território e ao planeamento conduz à questão de saber qual a pertinência da actual ligação entre ordenamento do território e desenvolvimento regional. Se o desenvolvimento regional é por definição da competência da região, ele não se poderá fazer sem a participação activa do nível local. Porque, de outra forma, a região fica na situação de poder “comprar” uma grande parte da competência local, não partilhando com ela a sua competência de desenvolvimento regional.

Afigura-se, portanto, necessário rever o sistema de planeamento do território nos Açores e introduzir as alterações necessárias, em termos jurídicos, institucionais e políticos, para que surja um tipo de planeamento adequado às condições e especificidades insulares do arquipélago, no sentido de melhor equacionar e resolver os problemas do ordenamento físico e do desenvolvimento.

Das lições que se podem retirar da experiência açoriana ao nível do planeamento do território, na última década, para além das alterações necessárias ao nível jurídico e institucional é, sobretudo, importante introduzir no sistema de planeamento açoriano, algum meio de regulação que permita que o conjunto das aspirações colectivas sejam susceptíveis de se constituírem em objecto de uma vontade política. No que concerne à análise das políticas públicas, esta abordagem não tem como horizonte as transformações que visem conceber um novo modelo institucional e administrativo para o planeamento e ordenamento do território nos Açores, mas procura identificar as

alavancas que, no contexto actual, podem ajudar a suprimir algumas disfunções e melhorar a eficácia das acções. Está em causa procurar garantir uma maior coesão entre as diferentes ilhas do arquipélago e promover as solidariedades territoriais, num espaço com singularidades físico-geográficas, socio-políticas e institucionais, com as suas fraquezas e insuficiências mas, também, com os seus trunfos.

Como sabemos, o planeamento e o ordenamento do território está fortemente dependente da natureza das instituições e do seu modo de regulação. Neste domínio se a conquista da autonomia regional mudou certas regras de jogo, manteve-se, todavia, o princípio do Estado unitário detentor do poder normativo. Se as especificidades regionais, ditaram a necessidade de uma autonomia política e administrativa para os Açores, para que o poder de orientação e de coordenação sobre si mesmo fosse assegurado à escala regional, o mesmo não acontece ao nível da produção legislativa no domínio do planeamento do território.

A renovação do planeamento e da gestão do territorial nos Açores, depende, em primeiro lugar, da sua finalidade enquanto política pública e das iniciativas que um órgão de governo próprio pode suscitar sobre a acção administrativa no seu conjunto. Neste sentido, a noção de unidade administrativa é essencial para que os diversos departamentos da administração regional possam integrar as preocupações de equilíbrio do território e dos objectivos tendentes à redução das assimetrias intra e inter-regionais, e, por outro lado, possa evitar que haja sobreposição de competências nesta área. Com efeito, a dispersão de competências com influência na mesma área de actuação, para além das disfuncionalidades orgânicas que cria, não permite a convergência de pontos de vista que devem guiar a acção pública no domínio do ordenamento do território e do desenvolvimento.

Ao longo de vários anos, o posicionamento institucional do planeamento e da gestão territorial nos Açores, tem sido objecto de sucessivas configurações governamentais, com reflexos no enfraquecimento da sua capacidade de influência interdepartamental e do seu próprio poder de negociação, quer no interior da administração regional, quer com entidade externas (públicas e privadas). A mobilidade administrativa a que tem estado sujeito o planeamento e a gestão do território, têm vindo a prejudicar a sua imagem e a continuidade da sua acção, sendo, portanto, necessário estabilizar o seu posicionamento institucional num único organismo governamental. Contudo, dada a natureza interdepartamental desta acção pública, é necessário situá-la num lugar de decisão política onde o poder de arbitragem ocupe o primeiro plano. Mesmo dotada de uma competência interdepartamental melhor assegurada, será indispensável a promoção de incitações públicas no sentido de difundir uma "cultura" de ordenamento do território (em sentido lato) dirigida a todos os agentes públicos e privados e de desenvolver uma missão pedagógica dirigida a toda a população açoriana. O ordenamento do território deve afirmar-se enquanto instituição, assumindo que as regras formais e as adequadas combinações administrativas podem reforçar o seu crédito e o seu poder interdepartamental. Mas acima de tudo, os valores e as opções de ordenamento do território devem estar plenamente integradas nas opções e decisões dos responsáveis públicos (regionais e municipais) e dos agentes privados com capacidade de intervenção no território.

Para que o ordenamento do território se insira numa lógica institucional, deverá seguir a orientação que se singulariza, muito especialmente, pela abordagem prospectiva das questões territoriais. Para além da virtude de reduzir a incerteza do futuro, tem também uma função política que é a de permitir mobilizar o apoio dos agentes e dos círculos de

opinião favorecendo a obtenção de consensos. A emergência do planeamento estratégico nas questões territoriais surge como resposta às tendências de polarização/concentração, à emergência do poder local, ao processo de descentralização política e económica da Europa comunitária e a imperativos para uma mais eficiente, participada e direccionada gestão do território adequada a cenários contingentes.

Nos Açores existe um sistema de planeamento tradicional e a transição para métodos de grande integração de componentes críticas do planeamento contém algumas vulnerabilidades até à sua consolidação. Em termos gerais, o planeamento estratégico surge como resposta a um quadro concorrencial com que os territórios se confrontam para promoverem a seu desenvolvimento, e as referências mais consolidadas encontram-se em metodologias oriundas da gestão empresarial, onde as condições de concorrência são dominantes, mas onde não existe tradição nem metodologias de abordagem dos temas da solidariedade ou da democraticidade. Desta forma, há a necessidade de adaptar toda uma estrutura metodológica que envolve transformações ao nível dos processos de formulação e formalização do planeamento e ao nível do comportamento da Administração Pública. Esta questão da adaptação dos métodos, instrumentos, meios operacionais, atitudes e posicionamento administrativo é de grande importância para garantir que não haja deficiências no processo de participação dos cidadãos. Se houver défice de comunicação com os cidadãos gera-se um clima de inibição da sua participação activa e dificilmente se conseguem accionar os mecanismos de participação e contratualização inerentes à metodologia do processo de planeamento estratégico.

O planeamento estratégico aplicado às questões territoriais tem de implementar uma série de acções, desde a criação de uma estrutura organizativa para o planeamento, até à concretização de uma série de acções que envolvem a obtenção de consensos e, por isso, a realização de negociações entre os diferentes actores e agentes (públicos e privados). A abordagem estratégica deve ser entendida como um projecto comum capaz de integrar uma diversidade de interesses e de campos de acção fundamentais para o desenvolvimento do território.

A elaboração de um plano estratégico regional implicaria que a estrutura organizacional para a sua realização pudesse cobrir e representar um vasto espectro de interesses, de opiniões, de sensibilidades e perspectivas. A existência nos Açores de uma configuração política e administrativa autónoma e de um poder local (com capacidades muito diferenciadas) distribuído pelas nove ilhas do arquipélago, exige a organização de uma estrutura específica que sustente o processo de planeamento estratégico. Tarefa que obriga a transformações no seio da Administração Regional e Local não só em termos orgânico-funcionais mas, fundamentalmente, na necessidade de mudar tradições e atitudes de gestão e de participação cívica que, a manterem-se aos níveis actuais, põem em risco o êxito de qualquer processo de planeamento. Neste domínio não existem soluções ideais, mas antes diferentes modelos que permitem ajustar de uma forma eficaz os objectivos do planeamento estratégico aos condicionalismos de uma região insular, arquipelágica e ultraperiférica. Os ajustamentos necessários a este tipo de planeamento poderão ser muito lentos e com elevado risco de insucesso se se operarem concomitantemente com as fases de formulação e formalização do planeamento estratégico.

A antecipação de uma proposta que defina a configuração de uma estrutura que sustente o processo de planeamento estratégico é fundamental mesmo que, ao longo do desenvolvimento do plano, se possa evoluir para outro estágio ou solução mais ajustada

à realidade açoriana. A ideia será avançar de forma sintética com os parâmetros que tenham em conta a diversidade da realidade insular e arquitectar a forma organizacional, na qual as diferentes ilhas e o conjunto do arquipélago possam ver reflectidas as suas especificidades. Assim, a estrutura adequada ao processo de planeamento estratégico deverá ser o mais descentralizada possível, tendo em conta o contexto açoriano caracterizado por um fraco dinamismo da sociedade, onde a solução de uma estrutura orgânica deverá, teoricamente, proporcionar um ambiente mais propício à participação, ao partenariatio e à inovação.

Perante um quadro de rápidas mutações na economia mundial os Açores não podem ficar na expectativa, sem nada fazerem para antecipar o seu futuro e poderem delinear um caminho seguro para se estruturarem internamente e se integrarem internacionalmente. Será necessário delinear estratégias que permitam ultrapassar os efeitos de inércia e possibilitem a abertura de perspectivas para novas soluções.

O baixo nível de integração dos Açores na economia mundial, não perspectiva um quadro fácil para o seu futuro no contexto da competição global. Por isso, fará todo o sentido que se proceda à formulação de um exercício de prospectiva que permita formalizar um plano estratégico sem o qual a fatalidade resultante da inércia acabará, mecanicamente, por se impor. O planeamento estratégico exige criatividade e participação, situação que não encontramos na administração pública açoriana, ainda muito presa nas amarras dos modelos burocráticos. O planeamento estratégico ao privilegiar uma visão integrada e menos mecanicista como é, por exemplo, a técnica dos cenários, exige mudanças importantes em termos organizacionais, obrigando à definição e ao desempenho de novos papeis com a descentralização da responsabilidade do planeamento para as unidades operacionais e com a importância que é dada à envolvente externa. A passagem do planeamento para a gestão estratégica é decisiva na procura de eficácia e para o desenvolvimento de uma mentalidade estratégica nos dirigentes e, deste modo, melhorar a capacidade competitiva da Administração Pública. O planeamento estratégico ao implicar uma mudança das regras do jogo (alterando processos, estruturas e sistemas na AP) poderá ter um papel fundamental na mudança de uma cultura administrativa tradicional para uma cultura administrativa moderna, flexível e eficaz. Ou seja a mudança deverá ser encara como um processo dinâmico e não como um fim, daí a necessidade de integrar a mudança numa estratégia de longo-prazo, coerente e que evite avanços impulsivos que fomentem a resistência.

## **Conclusões**

A vida num arquipélago não é fácil. À dispersão física que penaliza as actividades económicas e torna dispendiosos os serviços sociais, junta-se a dificuldade de comunicação de ideias e de transmissão de inovações, o que exige um esforço permanente para manter convergentes tendências que naturalmente divergem. Há necessidade de focar a atenção nas condições internas de cada ilha, nas relações que estas mantêm entre si e nas relações que o conjunto do arquipélago tem de estabelecer com o resto do mundo. Se a perspectiva integrada para a abordagem estratégica dos problemas de desenvolvimento se justifica em qualquer parte, ela é determinante do sucesso, quando se trata de um arquipélago. É indispensável manter sempre a visão de conjunto que torna inteligível o esforço complexo que se empreende.

O crescente processo de globalização fez crescer a importância do posicionamento dos territórios como elementos decisivos de competitividade, acentuando a concorrência baseada na disputa de fluxos e recursos cada vez mais decisivos do ponto de vista do seu desenvolvimento. O desenvolvimento dos Açores não pode acontecer à margem desse movimento global, cuja participação ficará dependente da maior ou menor competitividade que a região for capaz de afirmar no plano nacional e internacional, ou seja, da sua capacidade para atrair e fixar recursos e da sua capacidade para se ligar e participar em redes cada vez mais alargadas.

A afirmação de uma posição competitiva por parte da região insere-se em contextos de contingência associados a processos de mutação e de incerteza que caracterizam a evolução da sociedade actual. Para os Açores conseguirem atingir essa posição é condição fundamental adoptarem uma postura estratégica assumida ao nível regional, mas garantindo a participação e integração de todas as suas unidades territoriais, para que se estabeleçam as linhas fundamentais de orientação que devem presidir ao seu desenvolvimento, definidas a partir da avaliação estratégica da sua situação ao nível interno e externo. Deste modo, a implementação do planeamento estratégico nos Açores exige uma nova atitude da Administração Pública Regional no sentido da adopção de procedimentos mais flexíveis e mais próximos da racionalidade da gestão, com maior abertura nas formas de relacionamento com os municípios e com a sociedade açoriana.

O planeamento estratégico nos Açores, deverá constituir-se como um referencial de desenvolvimento regional, o que implica a sua permanente actualização e regulação e a consequente montagem de dispositivos de acompanhamento e de avaliação, só possível com uma forte mobilização dos diferentes agentes e instituições com intervenção no território. Mais do que um fim em si mesmo, o planeamento estratégico constitui o ponto de partida para uma nova filosofia de gestão e intervenção em favor do desenvolvimento regional. A construção de uma estratégia de desenvolvimento para os Açores, diz respeito a todos os agentes, institucionais e particulares, constituindo a sua maior ou menor participação uma condição de êxito dessa estratégia. Contudo, o envolvimento activo de cada ilha e das suas autarquias, é condição fundamental para a criação de uma plataforma de entendimento e de concertação para a construção e concretização de uma estratégia de desenvolvimento regional, sendo necessário ultrapassar a fraca tradição de participação da sociedade açoriana nestas matérias.

Assumindo-se que o desenvolvimento regional não se atinge sem o desenvolvimento local, e, tendo em conta a importância das autarquias na realidade insular, a iniciativa e a dinamização dos processos de participação deverá ser uma tarefa prioritária dos municípios. O processo de planeamento estratégico, a sua valorização, a implementação coordenada das suas medidas, a manutenção e o aprofundamento de uma postura estratégica face ao futuro da região, exige a institucionalização de espaços organizativos próprios que permitam conciliar e congregar os interesses e as forças dos principais agentes de todo o arquipélago. A estrutura organizativa e institucional actualmente existente nos Açores configura-se muito limitada para o enquadramento e a realização deste tipo de exercícios. Haverá que adaptar e reinventar soluções, face a cada situação concreta, com a perspectiva de criar novas interfaces entre o público e o privado especificamente dirigidas ao planeamento e à gestão do território insular. Faria todo o sentido posicionar institucionalmente, a área do planeamento estratégico, ao nível mais alto da orgânica da administração regional que, ao situar-se a montante dos diversos sectores de actividade, teria a vantagem de assimilar e integrar as intenções e as estratégias que surgem da base para o topo, indispensáveis para a formulação estratégica



regional, reforçando e dando coerência ao exercício do planeamento e conferindo-lhe maior sentido e condições de eficácia às dinâmicas do desenvolvimento local e regional.

Esta nova configuração orgânica teria como principais funções: assegurar a promoção e continuidade da dinâmica de planeamento estratégico na região, através do aprofundamento do processo de formulação e de reformulação do planeamento e da implementação coordenada dos projectos e acções, de acordo com um modelo de responsabilidade partilhada entre a administração regional e local e de envolvimento participado e activo dos principais agentes de todo o arquipélago. Esta nova postura terá consequências práticas com incidência nos planos político, organizativo, técnico e na gestão das instituições da administração regional e local e no fortalecimento e criação de novas formas de relacionamento entre ambas.

Para além de se verificar um défice da componente estratégica no planeamento do território açoriano, mesmo que a intervenção da Administração Regional possa merecer apreciações menos positivas relativamente ao posicionamento institucional do planeamento e da gestão do território, traduzidas na escassa concretização de algumas figuras de planeamento, as mesmas foram responsáveis, apesar de tudo, pela adopção de atitudes e práticas de planeamento territorial que até então não existiam. Todavia, será necessário desenvolver essas práticas e conhecimentos, com a introdução e aprofundamento da necessária componente estratégica, a qual não terá êxito se não for reforçada a capacidade de envolvimento e implicação dos diferentes sectores da administração regional e dos agentes em geral, nestas dinâmicas.

## **Bibliografia**

- ACKOFF, R.L. - *"A Concept of Corporate Planning"*, Wiley, New York, 1970
- ARMSTRONG, H and TAYLOR, J. - *"Regional Economics and Policy"*, Harvester Wheatsheaf, New York, 1993
- ASCHER, F. - *"Les Territoires du Futur"*, DATAR, Editions de L'Aube, Paris, 1993
- BILHIM, J. - *"Estratégias e Planeadores na Administração Pública"* in *Estratégia e Planeamento na Gestão e Administração Pública*, forum 2000, ISCSP/UTL, 1995
- CAMAGNI, R. - *"Organisation Economique et Reseaux de Villes"* in *Les Villes, Lieux d'Europe*, Editions de L'Aube, Paris, 1993
- CARDOSO, A. - *"Do Desenvolvimento do Planeamento ao Planeamento do Desenvolvimento"*, Universidade do Porto, Edições Afrontamento, 1996
- CAUPERS, J. - *"Administração Periférica do Estado: estudo de ciências da administração"*, Aequitas, Editorial Notícias, 1994
- CRAVINHO, J. - *"Funções do Planeamento: uma reflexão à luz da teoria dos sistemas"*, Comunicação apresentada na Conferência *Evolução Recente e Perspectivas de Transformação da Economia Portuguesa*, 27 a 29 Abril, CISEP, ISE, 1983
- DOUMENGUE, F. - *"Quelques Contraintes du Milieu Insulaire"*, in *Collection Iles et Archipels* n° 8, CRET et Institut de Géographie, Université de Bordeaux III, 1987

- DREVET, J-F - *"Aménagement du Territoire, Union Européenne et Développement Régionale"*, Editions Continent Europe, Paris, 1995
- FILIARTE, J-P - *"La Planification Stratégique Regionale: quelques concepts methodologiques"*, in Revue d'Economie Regionale et Urbaine, n°1, 1993
- GODET, M. - *"Prospective: Pourquoi? Comment?"* in Futuribles n°137, Nov., 1989
- GODET, M. - *"De L'anticipation à L'action. Manuel de Prospective et de Stratégie"*, Dunod, Paris, 1991
- GODET, M. - *"La Prospective Stratégique. Prospective-stratégie: differences et complémentarités"*, in Futuribles n°129, 1997
- HACHE, J-D - *"Towards a political approach to the island question"*, Comunicação apresentada na Conferência *An Island Living: patterns of autonomie and dependence in the small islands of the North Atlantic*, Prince Edward Islands, Canad, 1992
- HALL, P. - *"Urban and Regional Planning"*, Routledge, New York, 1992
- HAMEL; G. - *"Strategy as Revolution"*, Harvard Business Review, Julho/Agosto, 1996
- JAYET, H.; PUIG, J.; THISSE, J-F - *"Enjeux Economiques de l'Organization du Territoire"*, in Revue d'Economie Politique n° 106, Paris, 1996
- LOWENTHAL, D. - *"A Propos du Développement Insulaire: besoins, incertitudes, résistances"*, in Colletion Iles et Archipels n° 8 CRET e Institut de Geographie, Université de Bordaux III, 1987
- MINTZBERG, H. - *"The Rise and Fall of Strategic Planning"*, Prentice Hall, 1994
- MOLES, A. - *"Labyrinthes du vécu. L'éspace matière d'actions"*, Librairie Méridiens, Paris, 1982
- OTT, J. and GOODMAN, D. - *"Government or Alternatives to Burocracy? Thickening, Tides and the Future of Governing"*, in Public Admnistration Review, Vol. 58, n° 6, Nov/Dez., 1998
- PELLEGRIN, J-P - *"Le Rôle des Organismes Intermédiaires dans le Development Territorial"*, ILE Programme, OCDE, Paris, 1991
- POLÈSE, M. - *"Economia Urbana e Regional. Lógica espacial das transformações económicas"*, colecção APDR, Coimbra, 1998
- PRETO, G. - *"The Region as an Evolutive System"* in *Technological Change, Economic Development and Space*, Berlin, Springer, 1995
- SCHWARTZ, P. - *"The Art of Long View"*, Doubleday, 1996
- STOHR, W.; TAYLOR, D. - *"Development from Above or Below?"*, J.Wiley & Sons, New York, 1981
- VAZQUEZ-BARQUERO, A. - *"Evolução Recente da Política Regional. A Experiência Europeia"* in Notas Económicas n° 6, FEUC, Dez. 1995

# **Um modelo econométrico simplificado de economias insulares: uma formulação para os Açores e para a Madeira**

Mário José Amaral Fortuna\*

José António Cabral Vieira\*

## **Resumo**

Este trabalho constitui um primeiro passo no sentido de desenvolver um modelo estrutural simplificado para economias insulares. Em concreto, ele será futuramente aplicado aos Açores e à Madeira. O modelo pretende servir essencialmente como um instrumento de previsão e simulação relativamente à evolução de algumas variáveis macro-económicas, tais como o PIBpm, o emprego e os salários. Dada a importância do sector do turismo na Madeira e da Agricultura nos Açores estes têm um tratamento específico dentro do modelo. O desenvolvimento futuro do turismo nos Açores é também contemplado. Dada a especificidade regional, recorreremos, do ponto de vista teórico, aos modelos que têm vindo a ser desenvolvidos para a análise de problemas económicos no âmbito de áreas geograficamente pequenas (regiões). Em particular, temos como referência vários desenvolvimentos no âmbito dos modelos econométricos regionais.

---

\* Departamento de Economia e Gestão da Universidade dos Açores, Rua Mãe de Deus, 9500 Ponta Delgada; e - mail: fortuna@notes.uac.pt; e - mail: josevieira@notes.uac.pt.

## 1. Introdução

A existência de um modelo que permita avaliar o efeito das políticas governamentais no produto, mais concretamente o PIBpm, no nível emprego, nos preços e nos salários é um elemento de indubitável importância. Infelizmente, a existência de modelos desta natureza é bastante limitada quando se trata de pequenas economias regionais ou insulares. Os Açores e a Madeira não fogem a esta realidade.

Este trabalho tem como objectivo principal iniciar o desenvolvimento de um modelo que permita avaliar o impacto da intervenção governamental nas economias insulares dos Açores e da Madeira. Ele constitui, pois, somente, um primeiro passo nesse sentido.

Dada a especificidade regional, vamo-nos socorrer, do ponto de vista teórico, dos modelos que têm vindo a ser desenvolvidos para a análise de problemas económicos no âmbito de áreas geograficamente pequenas (regiões). De uma forma simples, estes modelos têm sido: i) de base económica de exportação ii) modelos input-output e iii) modelos econométricos regionais. Dada a complexidade e limitações dos dois primeiros tipos de modelos a nossa análise tem como base os modelos econométricos regionais.

Estes modelos foram desenvolvidos para prever um vasto leque de variáveis económicas ao nível regional. O modelo inicial de Glickman (1971) para a área metropolitana de Filadélfia continua a servir, em muitos casos, como protótipo para a modelização econométrica de pequenas economias (áreas). Este modelo é formado por 26 equações, usa dados anuais e é recursivo por blocos. Este foi melhorado na sua versão Los Angeles desenvolvida por Hall e Licari (1974) ficando, além de outras alterações, completamente simultâneo. Outras versões deste tipo de modelos podem ser, por exemplo, encontradas em Ballard e Glickman (1977), Duobinis (1981), Rubin e Erickson (1980) e Baird (1983).

É de realçar desde já que, apesar do reconhecimento da grande utilidade da disponibilização de modelos econométricos regionais, estes deparam-se, também, com alguns problemas e, talvez por isso, o seu uso não se encontra ainda generalizado. Em primeiro lugar, a escassez de fontes estatísticas a nível regional tem constituído um obstáculo ao uso generalizado daqueles modelos. Em segundo lugar, a modelização das relações entre variáveis ao nível regional parece não estar ainda devidamente desenvolvida. Finalmente, existem por vezes limitações no que respeita às técnicas de estimação.

## 2. Um modelo

O modelo que se segue inclui um conjunto de equações que têm como variáveis endógenas os salários, o emprego, o produto (PIB) e o turismo (nº de turistas ou nº de dormidas).

As equações usadas aqui são, por enquanto, bloco recursivas e, assim sendo, o sistema é facilmente estimado usando recursivamente o método dos Mínimos Quadrados Ordinários.

## A - Salários

Pode-se admitir que os salários momento  $t$  são determinados por uma equação do tipo:

$$\ln W_{(t)} = \alpha_0 + \alpha_1 (\ln Y_{(t)} - \ln E_{(t)}) + \alpha_2 \ln W_{C(t)} + \varepsilon_{(t)} \quad (1a)$$

ou ainda do tipo:

$$\ln W_{(t)} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(Y_{(t-1)} - \ln E_{(t-1)}) + \alpha_2 \ln W_{C(t)} + \varepsilon_t \quad (1b)$$

Note-se que estas equações podem ainda ser escritas como:

$$\ln W_{(t)} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln\left(\frac{Y_{(t)}}{E_{(t)}}\right) + \alpha_2 \ln W_{C(t)} + \varepsilon_t \quad (1a)'$$

e

$$\ln W_{(t)} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln\left(\frac{Y_{(t-1)}}{E_{(t-1)}}\right) + \alpha_2 \ln W_{C(t)} + \varepsilon_t \quad (1b)'$$

onde

$W$  - indica o salário médio na região

$Y$  - indica o PIB da região

$E$  - indica o volume de emprego na região

$W_C$  - indica o salário médio do continente

$\varepsilon$  - indica um erro estocástico

$t$  - indica o tempo

Assim, as equações acima descritas ligam o crescimento dos salários ao crescimento da produtividade média do trabalho na região. Além disso, o crescimento dos salários na região estão dependentes do crescimento dos salários no Continente reflectindo assim um dependência dos salários locais das condições do mercado de trabalho nacional e, sobretudo, a dependência que é introduzida pela negociação colectiva. Esta influencia

directa - quando os contratos são os mesmos - ou indirectamente a variação dos salários na região.

Note-se que as variáveis estão logaritmizadas e que os coeficientes devem, portanto, por isso, ser interpretados como elasticidades.

## **B - Emprego**

$$\ln E_{(t)} = \beta_0 + \beta_1 \ln Y_{(t)} + \beta_2 \ln T_{(t)} + u_t \quad (2)$$

Esta forma generalizada para a equação para o emprego corresponde a uma função de produção inversa (labour demand function). Aqui T pode significar a melhoria tecnológica. O T aqui indica uma proxy da produtividade dos factores. Em princípio, uma maior produtividade deve implicar um menor nível de emprego, ceteris paribus.

## **C - Produto**

$$\begin{aligned} \ln Y_{(t)} = & \gamma_0 + \gamma_1 \ln GC_{(t)} + \gamma_2 \ln GC_{(t-1)} + \gamma_3 \ln GI_{(t)} + \gamma_4 \ln GI_{(t-1)} + \\ & \gamma_5 \ln TU_{(t)} + \gamma_6 \ln Y_{C(t)} + v_t \end{aligned} \quad (3)$$

A equação (2a) reflecte a sensibilidade (elasticidade) do Produto Interno Bruto da região a elementos tais como:

a) a variação na despesa pública regional:

- despesa corrente (GC)
- despesa de capital (GI)

b) a variação na actividade turística na região TU (dada pelo nº de dormidas, nº visitantes,...)

c) o crescimento verificado no continente português;

## **D - Turismo**

$$\ln TU_{M(t)} = \theta_0 + \theta_1 \ln Y_{C(t)} + \theta_2 \ln Y_{NE(t-1)} + \theta_3' H_{(t)} + \eta_t \quad (4)$$

onde

$Y_{NE}$  - indica o produto nos países da Europa do Norte

H - indica um conjunto de factores específicos tais como o preço das viagens, o tempo de viagem, a capacidade dos aviões, etc.

### 3. Nota final

Este trabalho constitui um ponto de partida para a elaboração de um modelo econométrico simplificado para os Açores e a Madeira. Este modelo deve, no futuro, ser capaz de medir o impacto das políticas públicas regionais ao nível do produto, do emprego e dos salários. O modelo encontra-se ainda numa fase preliminar. A próxima etapa será a sua estimação empírica, estando-se, para esse efeito, numa fase de recolha de dados.

### Bibliografia

- Baird, C. (1983) “A Multiregional Econometric Model of Ohio”, *Journal of Regional Science*, 23, 501-515.
- Ballard, K. and Glickman, N. (1977) “A Multiregional Econometric Forecasting System: A Model for the Delaware Valley”, *Journal of Regional Science*, 17, 161-177.
- Duobinis, S. (1981) “An Econometric Model of the Chicago Standard Metropolitan Statistical Area”, *Journal of Regional Science*, 21, 293-317.
- Glickman, N. (1971) “An Econometric Forecasting Model for the Philadelphia Region”, *Journal of Regional Science*, 11, 15-32.
- Hall, O. P. and Licari, J. A. (1974) “Building Small Region Econometric Models: extension of Glickman’s Structure to Los Angeles” *Journal of Regional Science*, 14, 337-353.
- Rubin, B. and Erickson, R. (1980) “Specification and Performance Improvements in Regional Econometric Forecasting Models: A Model for the Milwaukee Metropolitan Area”, *Journal of Regional Science*, 20, 11-35.

## **Capítulo 3**

### **Pequenas Empresas, Território e Inovação**



# Inovação de *clusters* e *clusters* da inovação

Felisberto Marques Reigado\*

Ascensão Braga\*\*

## Resumo

A inovação, enquanto concretização, de uma ideia nova, é um processo cíclico que ao longo da história tem acompanhado os ciclos do crescimento económico. Surge como resultado de um processo mais ou menos longo de investigação, avanço científico e progresso tecnológico, desenvolve-se num meio ambiente apropriado o meio inovador e, concretiza-se num conjunto de **outputs** constituídos por novos produtos, melhorias de produtos existentes, novas formas de embalagem, novos processos produtivos, novos métodos de gestão e organização, novas formas de penetração em novos mercados, etc..

O conceito de inovação tem, nas últimas duas décadas, tido uma extraordinária evolução, nomeadamente com os trabalhos da equipe ligada ao GREMI e de outros investigadores. A introdução do conceito de meio inovador, por um lado, e a análise **cluster**, por outro lado, abriram, efectivamente, o horizonte para novas áreas de estudo. O estudo do **cluster** território, como alicerce das dinâmicas inovadoras, é uma área que, sem ser nova, está pouco explorada. Uma outra área cujas investigações encontram ainda terreno fértil e, com muita actualidade, é estudo das actividades de Ensino Superior, Investigação, Formação, Inovação e Desenvolvimento a que chamaremos o **cluster** da Ciência e Tecnologia (C&T).

É fundamentalmente o **cluster** território e o seu papel nas dinâmicas inovadoras, que abordaremos neste trabalho. Efectivamente, se, por um lado, o território, enquanto espaço organizado, influencia as dinâmicas de inovação, por outro lado, métodos inovadores podem e devem ser introduzidos no ordenamento e formas de ler o território. Do mesmo modo, numa época de globalização da sociedade, em que a inteligência é chamada a representar o papel fundamental na competitividade e desenvolvimento, as Instituições de Ensino Superior, de Formação e de C&T só poderão constituir-se como alavanca desse desenvolvimento se funcionarem em rede. Funcionamento em rede que deve, em primeiro lugar, desenvolver-se entre estas mesmas Instituições, dando vida ao que chamaremos **cluster** da C&T, como condição para se abrirem, de forma eficiente, à comunidade, formando com esta o **super-cluster** do desenvolvimento. Neste contexto a criação e circulação da informação desempenha um papel estratégico na difusão da inovação.

---

\* Professor Catedrático da Universidade da Beira Interior.

\*\* Professora Adjunta do Instituto Politécnico da Guarda.

## 1 - Introdução

A inovação enquanto concretização de uma ideia nova, é um processo cíclico que ao longo da história tem acompanhado os ciclos do crescimento económico. Surge como resultado de um processo mais ou menos longo de investigação, avanço científico e progresso tecnológico, desenvolve-se num meio ambiente apropriado, o **meio inovador** e, concretiza-se num conjunto de **outputs** constituídos por novos produtos, melhorias de produtos existentes, novas formas de embalagem, novos processos produtivos, novos métodos de gestão e organização, novas formas de penetração em novos mercados, novas formas de organizar o espaço e de preservar a natureza, etc..

Do ponto de vista económico convém que se faça a distinção entre inovação simples gradual e inovação de base ou radical.

Inovação de base é aquela que não apenas revoluciona toda a economia à escala global, mas altera radicalmente os hábitos de sociedade humana como, por exemplo, a descoberta da máquina a vapor, do telefone, da rádio, da televisão, etc. Estas inovações não surgem de forma contínua mas por saltos e quase sempre relacionados com os ciclos económicos de longa duração. São estes ciclos de inovação que geram, por sua vez, o início de novos ciclos de crescimento económico, os chamados ciclos de Kondratief.

Uma inovação simples traduz-se muitas vezes na aplicação, em novas áreas, de tecnologias ou métodos de organização, gestão, marketing, etc, já exploradas em áreas de ponta.

O entendimento do processo, inovação - desenvolvimento, torna-se mais claro quando enquadrado num contexto global integrando na análise, as dimensões temporal, espacial, sectorial e social.

A dimensão temporal é a que nos permite transportar no tempo os efeitos, em cadeia, que integram e articulam o confronto de factores ligados à inovação e desenvolvimento

As dimensões espacial e social surgem a esclarecer as diferenças locais do meio em que a inovação se desenvolve - o chamado **meio inovador** -. São, fundamentalmente, estas duas dimensões que abrem a porta para a penetração dos estudos de inovação no território.

A variável social além de estar ligada à caracterização do meio inovador, distingue duas concepções de inovação: **materialista ou economicista e uma mais socializada e mais abrangente**. Permite alargar o conceito de inovação a toda a vida económica e social, incluindo as formas de relacionamento intra e interinstitucionais (a que chamaremos **cluster** das relações), ao Ensino, Investigação e Qualificação dos Recursos Humanos e ao Ordenamento do Território.

A socialização e a visão sistémica do conceito de inovação, a introdução do conceito de meio inovador e a problemática da difusão da inovação, a que Schumpeter, deu pouca importância, mereceram a atenção de vários e importantes investigadores nos últimos tempos, em particular nos últimos 20 anos (Aydalot (1986), Perrin (1986) Peyrache (1986), Camagni (1991), Agerstrand, Stohr (1981), Gaffard (1986), Freeman (1996), Etzkowitz e Leydesdorff (1997) e outros).

Iremos neste trabalho apresentar algumas reflexões sobre o papel do território e da sua organização nas dinâmicas de inovação. O papel do ensino da investigação e da formação como **cluster**, de C&T e o papel da informação na difusão da informação surgirão aqui, a encerrar o trabalho, apenas como temas a estudar noutra oportunidade.

## 2 - O papel do território como sistema de inovação

### 2.1 - O território como sistema (ou como cluster<sup>1</sup>)

Numa primeira aproximação, propõe-se que o território, para fins de estudos de inovação e desenvolvimento, seja identificado como um **cluster** de actividades geograficamente configurado. Deste modo, o desempenho económico e competitivo deixa de ser visto como resultado exclusivo do argumento convencional da dotação factorial e de infra-estruturas desfrutadas por uma determinada configuração geográfica e passa a estar fortemente associado às características organizacionais do tecido socio-productivo.

Marshall foi um dos primeiros autores (na década de 80) a prestar atenção à organização das actividades produtivas, numa base territorial, sobre a criação e disseminação de **inputs** tecnológicos. O conceito central da perspectiva de Marshall é o de externalidades ou, economias externas, resultantes da aglomeração territorial de actividades. Os efeitos de proximidade permitem aos actores económicos usufruírem de benefícios sem terem em conta contrapartida de custos: divisão social do trabalho, sinergias geradas pelas relações interindustriais, difusão tecnológica e acesso a mão-de-obra qualificada, entre outros factores.

Esta abordagem não explora, ainda assim, suficientemente, *o cluster território* com as suas características físicas, com a sua geografia, a sua história e as diferentes formas de organização introduzidas pelo homem de acordo com as funções dos diversos sistemas e subsistemas e com o seu desempenho efectivo e potencial. O Território deve ser visto numa perspectiva não apenas de **cluster** mas de sistema de **cluster**. Efectivamente, a importância do território como sistema de sistemas manifesta-se nas interacções entre actores e entre estes e os diversos sistemas naturais, culturais, sociais. **O Sistema (cluster) natureza**, formado, pela atmosfera, pelo relevo, pela paisagem, pelos recursos hídricos e pelo clima, sendo o elemento mais estável, no sentido de que sofre menores influências dos restantes sistemas, nem por isso o seu estudo pode ser visto desintegrado do conjunto. O meio ambiente é fortemente influenciado pelo sistema natureza e pela actuação do homem nas actividades de “organização e de luta pela sobrevivência”. Estas manifestam-se sob diversas formas e sob a forma de **clusters** diversos. É o caso do **cluster (o supercluster da economia)** que na luta do homem pela sobrevivência ou na ganância pelo lucro vai empobrecendo o ambiente ecológico através da destruição ou de alterações perversas no **cluster da natureza**: A Acção do homem pode, contudo, ter efeitos benéficos sobre o **cluster natureza** e indirectamente sobre o **cluster meio ambiente**. Isso acontece particularmente quando o conhecimento, a ciência e a tecnologia são postos ao serviço da qualidade de vida das gerações futuras. Mas isto remete para o estudo de outro cluster/subsistema do cluster território, que é o **cluster do**

---

<sup>1</sup> A concepção tradicional de **cluster** é a da organização de um conjunto de actividades em torno de um eixo – forma de cacho -. Seguiremos neste trabalho uma concepção mais abrangente onde privilegiamos a interacção dinâmica dos elementos e actividades, concepção que se aproxima da de sistema embora não se confunda com ela, sobretudo, no que às propriedades dos sistemas diz respeito.

**conhecimento e da ciência e tecnologia**, cuja análise não pode ser feita isolada dos **clusters das infra-estruturas e equipamentos e, do cluster da história, dos costumes e da cultura, do cluster das actividades económicas**.

Só uma visão sistémico-dinâmica do **cluster** do território nos proporciona os instrumentos de análise e os elementos de compreensão do papel que o território pode desempenhar nas dinâmicas de inovação e de desenvolvimento.

## **2.2 - O Cluster Território, cenário de dinâmicas de inovação e de desenvolvimento**

O território, enquanto espaço organizado e moldado, política, económica e administrativamente, pela acção do homem ao longo da história encontra-se de algum modo estruturado em seis grandes tipos de clusters: O cluster da natureza ou dos recursos naturais (incluindo aqui o ambiente ecológico); o cluster das actividades económicas; o cluster das actividades, dos equipamentos e das infra-estruturas de acessibilidades físicas e sociais; o cluster dos recursos humanos com a sua história, as suas tradições e o seu sistema de valores; o cluster do conhecimento e da ciência e tecnologia e o cluster das relações. O território desempenha um papel estratégico, não só nas dinâmicas de inovação mas, sobretudo, no processo da sua difusão.

Sendo os clusters tipo natureza – clima, relevo, rios, paisagem, os mais estáticos e menos determinados pela acção humana, eles não deixam de moldar o território pela as actividades, tipos e formas de vida que historicamente determinam. Nunca é de mais sublinhar as interacções que entre este tipo de cluster, por um lado, e os das actividades e dos recursos humanos, por outro, se desenvolvem e que sempre se traduzem em alguns efeitos directos e indirectos, positivos ou negativos. O turismo será, por ventura, o cluster das actividades económicas mais sensível a essa interacção; mas não é o único.

Moldado pelo homem, o território bruto (natureza) constitui a base da pirâmide onde se ergue todo um complexo de actividades mais rotineiras umas, mais dinâmicas que outras. É neste erguer da pirâmide do território construído ou moldado pelo homem que se coloca a **problemática da inovação**. A inovação não surge de forma espontânea e nem brota ao acaso. Brota em território apropriado, aquilo a que se vem chamando meio inovador. Esse meio inovador tem, como componentes, empresários dinâmicos sem dúvida, necessita de clientes (consumidores exigentes), mas é, sobretudo, **o cluster do conhecimento e da C&T e também o cluster das relações** que, enriquecem e dão vitalidade ao meio inovador. Como é referido no modelo dinâmico do processo de inovação proposto por Reigado (Reigado, F. Marques, 1999) a C&T e, naturalmente, o conhecimento, são os elementos charneira do processo de inovação. Não dispensam outros tantos elementos do meio inovador (história, sistema de valores, costumes, etc., etc.). Contudo, a sua particularidade de entrarem no território como factores externos, como factores exógenos, permite-lhes desempenhar um papel chave no processo de inovação. Naturalmente que, a forma como se endogeniza o **cluster** da C&T e do conhecimento, depende da estrutura e formas de funcionamento dos restantes **clusters** (sobretudo o dos recursos humanos, o das actividades económicas e o das instituições) mas é particularmente o **cluster** das relações <sup>2</sup>que, em boa medida, determina a riqueza e profundidade do processo de endogenização do **cluster** do conhecimento e da C&T.

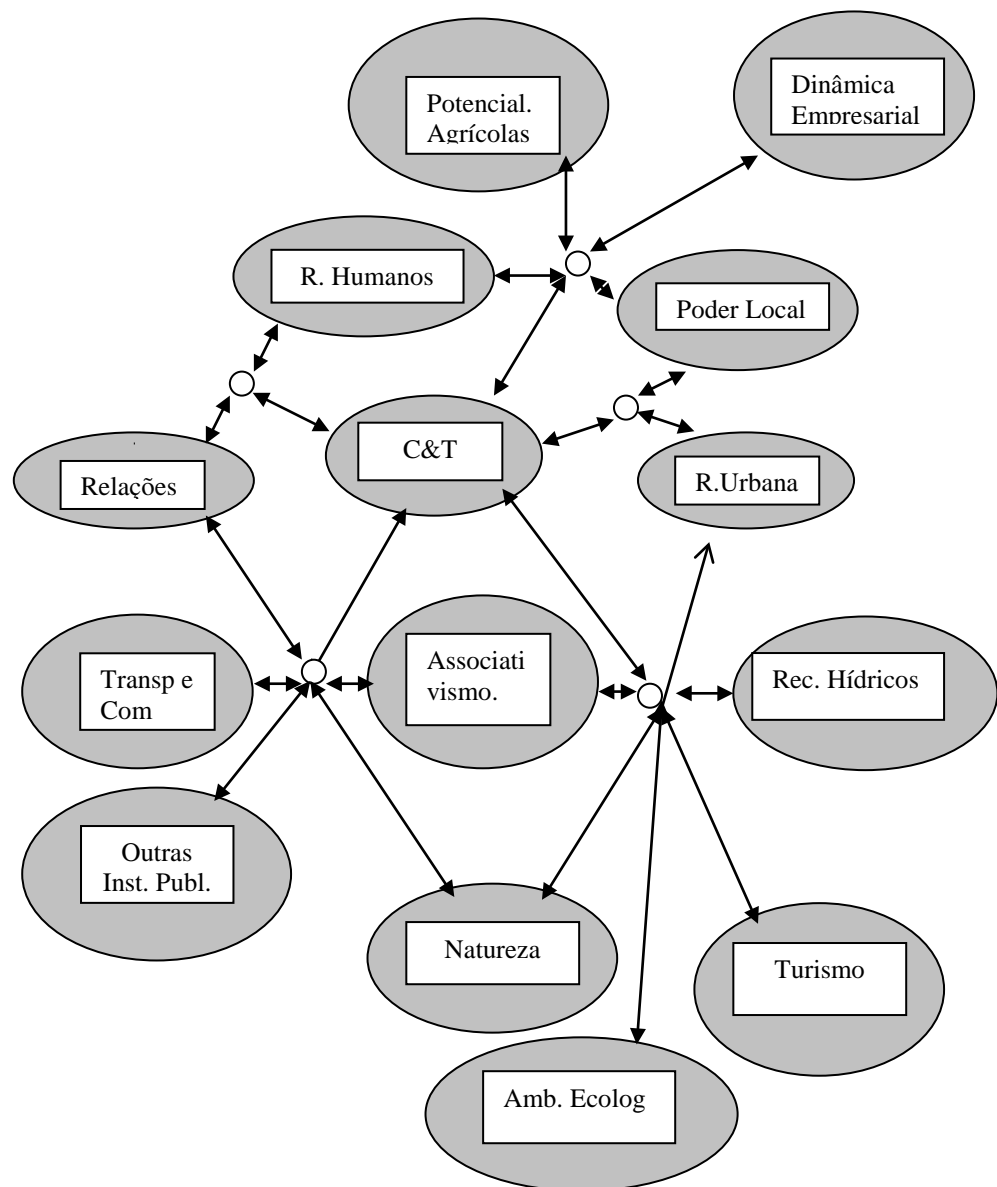
---

<sup>2</sup> Entendemos por cluster das relações a rede de “relações” formais e informais, internas (no interior de cada instituição) e externas (entre instituições) horizontais e verticais. A riqueza relacional em quantidade e qualidade, sobretudo a ética e a transparência dessas relações é de crucial importância para a difusão da inovação e para o desenvolvimento

Com efeito, a intensidade e qualidade - ética relacional, democracia/autoritarismo, transparência/opacidade – das relações internas e externas que vai depender o papel do conhecimento e da C&T na inovação e no desenvolvimento económico.

As estratégias de inovação terão pois que partir de uma leitura correcta do território a que eles se destinam, da robustez e dinâmica relacional dos **clusters** e dos actores que constituem esse território, sem esquecer a posição geográfico-estratégica que o mesmo ocupe.

**Fig. 1 - Cluster do território**



Fonte: F. Marques Reigado (2000)

### 2.3 - Processo de inovação e meio inovador

Para a geração de dinâmicas de inovação concorrem um conjunto complexo de factores, que sintetizaremos, neste trabalho em:

- **Meio inovador** que aparece decomposto num conjunto de elementos ligados a um longo processo histórico e que só a muito longo prazo se poderão alterar, sendo por vezes desejável a sua preservação; um conjunto de elementos que sendo endógenos resultam de acções de dinamização e sofrem efeitos retroactivos do processo de desenvolvimento (exemplo, dinâmica empresarial, exigências de qualidade por parte dos consumidores). A este conjunto de elementos, que constituem o meio inovador, chamaremos **factores endógenos** de inovação (Marques Reigado, F., 1994).

- **Factores exógenos da inovação** formados pelo desenvolvimento científico e tecnológico, pela educação e formação de recursos humanos, pelos investimentos em infra-estruturas e equipamentos, etc.

É da convergência e, sobretudo, da acção adequada destes últimos sobre o **meio inovador** que pode resultar o **processo de inovação**. Efectivamente, o processo inovador enraíza-se e brota da correcta articulação – integração, dos factores **exógenos** com os factores **endógenos** da inovação (ver fluxograma, em Reigado, F. Marques, 1994).

Os investimentos em educação, formação de recursos humanos, em I&D, na saúde e segurança social, na cultura e em actividades recreativas são fundamentais para que os factores potenciais de inovação, que caracterizam no meio inovador, se transformem em factores actuais de inovação. Com efeito, não há inovação sem espírito de risco. E este brota das populações jovens, de jovens empresários, de gestores dinâmicos. Como refere Camanzki, os gestores e também a população jovem são atraídos não apenas pelo nível do rendimento material mas, cada vez mais, por factores socioculturais.

A história dos povos enraizou localmente, modos de vida, formas de pensar, formas de relacionamento, tradições culturais e costumes que constituem simultaneamente a semente para formas de inovação e desenvolvimento particulares e, ao mesmo tempo, entraves a formas de desenvolvimento tecnológico e de inovação desenraizadas e hostis à realidade sociocultural, historicamente adquirida.

Realce-se, porém, o carácter relativamente dinâmico do meio inovador. Efectivamente, algumas medidas de política de longo prazo, uma vez tomadas, - por exemplo, a abertura de Universidades ou de Centros Tecnológicos, num determinado local- vão absorvendo as culturas locais, ao mesmo tempo, que vão sendo absorvidos como factores endógenos de inovação e de desenvolvimento local. Isto é, vão gradualmente perdendo as características de factores exógenos e assumindo as de factores endógenos, alargando-se este processo, gradualmente no espaço, de forma não linear, em torno da sua localização.

Quando este **meio inovador endógeno** se combina, de forma harmónica e se completa com os **factores externos de inovação** obtemos o processo inovador local<sup>3</sup> que constitui o ponto de partida para o desenvolvimento autosustentado, porque se baseia na articulação entre os saberes e os costumes populares historicamente adquiridos e os produtos da ciência e da tecnologia.

---

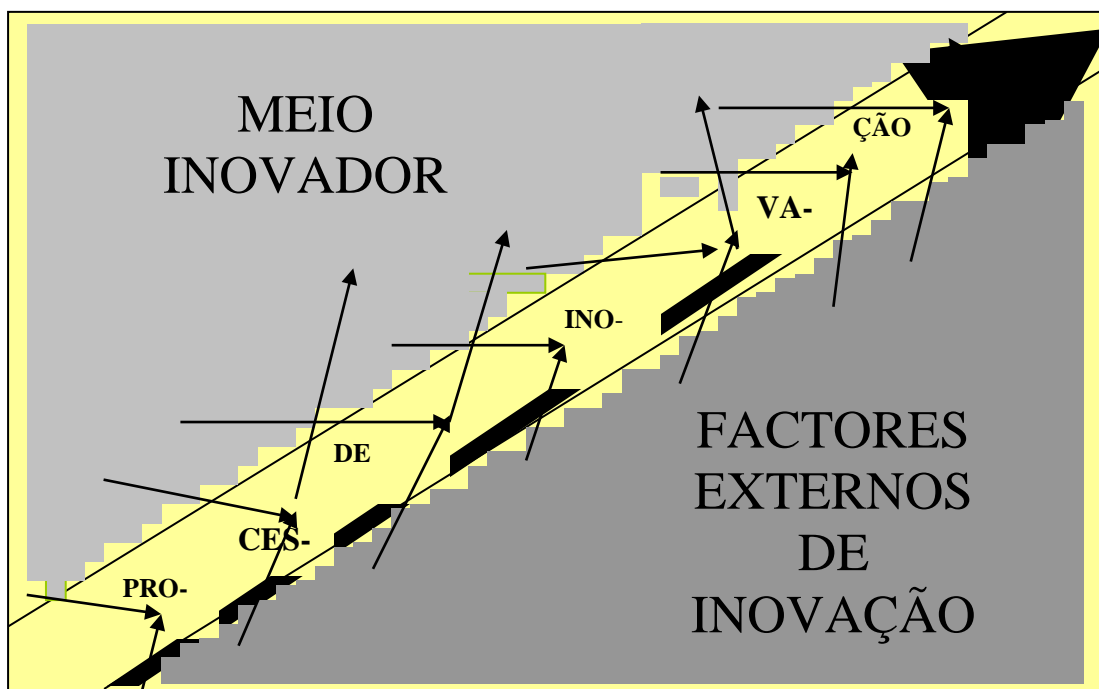
<sup>3</sup> Segundo Reigado, F. Marques (1994) o processo inovador é formado pela interacção entre o desenvolvimento tecnológico, as exigências do consumidor em termos de qualidade, o espírito empresarial e de risco, a cultura e os saberes locais...

Para compreender toda esta dinâmica espacial-social-temporal-tecnológica, é necessário conceber o próprio território como um cluster simultaneamente natural, histórico-social, científico e tecnológico e económico. Como se salientou atrás, quando nos referimos ao papel do território na inovação, o território não é neutro, não é estático, gera constantemente sinergias com as diversas actividades que nele se desenvolvem, que o transformam, o organizam, o enriquecem ou o destroem.

Neste processo dinâmico de interacção, quer entre **o território natureza** e os elementos que nele actuam, quer entre estes últimos, desenvolve-se um processo de endogenização dos elementos que vindo do exterior do território, sobre ele actuam e nele se vão integrando gradualmente. O tempo e as dinâmicas sociais culturais, económicas e científicas marcam o ritmo de assimilação desses novos elementos pelo território. Com este processo vai-se regenerando e enriquecendo o meio inovador. Enquanto determinados elementos (costumes, culturas populares, etc.) vão perdendo vitalidade devido à própria dinâmica social, outros elementos se vão integrando, articulando e endogenizando no território, passando de elementos exógenos de inovação a elementos endógenos. É o caso das instituições de Ensino Superior e de Centros de Investigação, criados nas últimas décadas no interior de Portugal e de outros países que, uma vez instalados numa determinada região (como elementos exógenos, que vieram de fora da dinâmica própria do território em causa) se vão interiorizando, ganhando espaço próprio, articulando-se com os restantes elementos do sistema território, passando a fazer parte integrante dele.

É este processo dinâmico do meio inovador que procuramos apresentar no quadro seguinte<sup>4</sup> (Reigado, F. Marques, 1999)

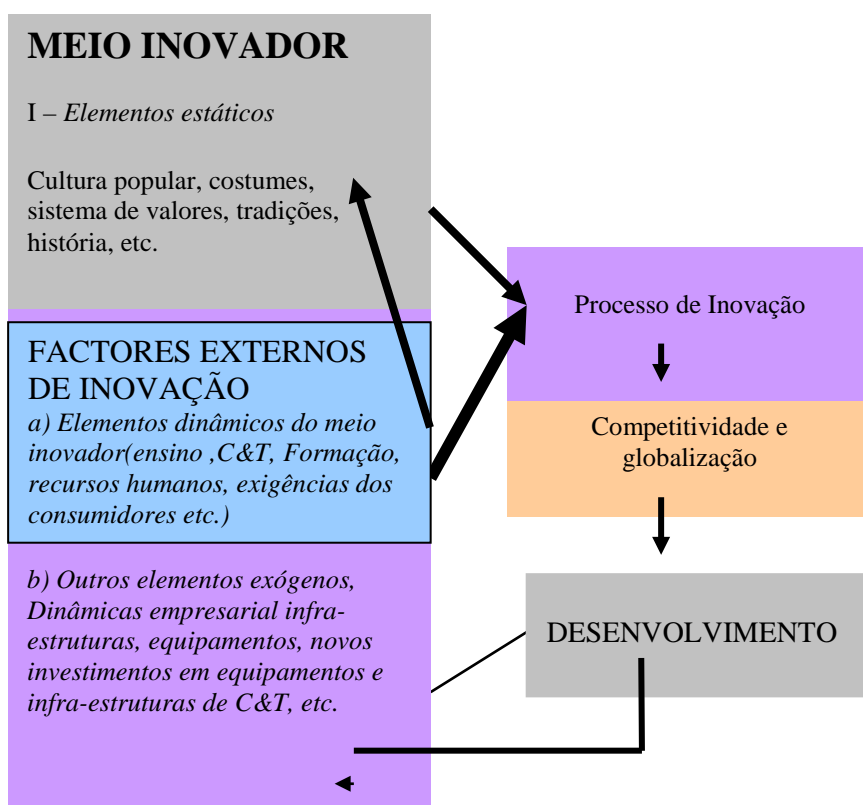
**Fig. 2 - Interacção dos factores de inovação abordagem dinâmica**



Fonte: F. Marques Reigado (2000)

<sup>4</sup> A distinção entre factores endógenos e factores exógenos é cada vez mais difícil de fazer. Contudo, no presente trabalho consideraremos exógenas, no os processos de ensino, formação e investigação, mas a criação das respectivas instituições

**Fig. 3 - Inovação e desenvolvimento: dinâmica do meio inovador**



Fonte: F. Marques Reigado (2000)

### 3 – O cluster da Ciência e Tecnologia como motor da inovação e alavanca do desenvolvimento regional: uma introdução

Já tivemos oportunidades de alertar para a necessidade de integrar no processo de inovação as dimensões espacial, social, temporal e tecnológica; cabe agora realçar o papel da empresa, quer enquanto unidade individual, quer associada em diversas formas de organização.

Mas não é prudente isolar a componente empresarial das restantes dimensões ou dos diferentes factores da inovação. Relativamente à dimensão espacial e ao conjunto de factores que este alberga - todas as actividades têm lugar num espaço determinado - para potenciar o desenvolvimento e, que constituem, o limiar crítico que fornece o **back-ground** local para a inovação e sua difusão, diversos autores (Godinho, Caraça, Aydalot, Biakely, Camagni e Marques Reigado, por exemplo) realçam a importância:

- da presença de **universidades e organismos públicos** de pesquisa;
- do acesso a redes importantes de transportes e comunicações que, entre outras funções, permitam absorver a informação científica e técnica proveniente do exterior;
- da presença de **recursos humanos** devidamente **qualificados**;



- da existência de uma **qualidade ambiental, cultural, de serviços**, propiciadora de condições de vida atractivas;
- da inserção num **quadro legal** favorável à inovação, nomeadamente quanto ao regime de patentes;
- da existência de **capital de risco** disponível para financiar inovações;
- das formas e espaços de interacção entre os diferentes agentes do sistema de inovação.

O conjunto de factores acabados de apontar alertam para a necessidade de conjugar as acções de **educação e formação**, de **investigação e desenvolvimento tecnológico**, de criação de um **ambiente apropriado** e de **medidas fiscais** e de **crédito**, de estímulo de inovação, do desenvolvimento de uma boa rede de **transportes e comunicações** e do **desenvolvimento de acções** que estimulem as exigências dos consumidores em termos de qualidade.

O papel da formação dos recursos humanos e das exigências dos consumidores é salientado por Porter (1993) como fundamental para a inovação e competitividade empresarial.

Como já referimos é o conjunto de Instituições de Ensino Superior, de Investigação Científica e Tecnológica, de Inovação e de Formação de Recursos Humanos, das suas relações internas e externas (trabalho em rede) e das suas actividades, que formam o *Cluster da Ciência e Tecnologia (C&T)*. Este cluster, actuando sobre um determinado território, enriquece-o, na medida em se assuma como alavanca do desenvolvimento social e humano. É isso que procuramos mostrar com o fluxograma (provisório) que a seguir apresentamos<sup>3</sup>.

#### 4 - Difusão da inovação: o papel da informação

*As indústrias que ocuparam o centro da economia nos últimos quarenta anos têm como negócio a produção e distribuição do saber e da informação mais que de objectos....A produtividade do saber está a tornar-se cada vez mais o factor determinante na competitividade de um país, de uma indústria, de uma empresa....*

(Drucker, 1993b, p.179-190)

A sociedade actual depara-se com a necessidade de fazer face a importantes e complexos desafios num contexto de concorrência acrescida e de globalização das economias. O actual contexto competitivo em que todos os mercados tendem a ser globais e em que o presente é diferente do passado e cada vez mais diferente do futuro, exigem às organizações nível tecnológico, padrões de qualidade e competência humana internacionalmente competitivos.

Perante esta realidade, exige-se uma nova maneira de pensar e de agir/reagir num cenário de tempo real, em que a informação assumirá um papel primordial na tomada de decisão. A informação tornou-se tão importante que Drucker (1993 a,b) defende o primado da informação como a base e a razão para um novo tipo de gestão, em que a

<sup>3</sup> A problemática do cluster da C&T e sua importância nas dinâmicas de inovação e desenvolvimento será desenvolvida num próximo trabalho

curto prazo se perspectiva a troca do binómio capital/trabalho pelo binómio informação/conhecimento como factores determinantes no sucesso empresarial. Caminha-se para a sociedade do saber onde o valor da informação tende a suplantar a importância do capital. A informação e o conhecimento são considerados a chave da inovação e da competitividade, na medida em que, quanto mais fiável e célere for o acesso à informação mais simples será identificar novas oportunidades de negócio, analisar e competir com actividades concorrentes. É necessário que se estabeleçam um conjunto de políticas coerentes que possibilitem o fornecimento de informação relevante, com qualidade suficiente, precisa, transmitida para o local certo, no tempo correcto, com um custo apropriado e facilidades de acesso por parte dos utilizadores autorizados” (Reis, 1993)

Interessa, portanto, fazer uma gestão eficaz da informação por forma a que haja optimização na produção, armazenamento, tratamento e difusão da informação (para ganhar compromisso com toda a organização) proveniente de fontes internas ou externas à organização.

“A gestão da informação, sendo uma disciplina relativamente nova que tenta fazer a ponte entre a gestão estratégica e a aplicação das tecnologias de informação nas empresas, procura, em primeiro lugar, tentar perceber qual a informação que interessa à empresa, para de seguida, definir processos, identificar fontes, modelar sistemas. As novas tecnologias de informação são, portanto, os instrumentos que vieram permitir gerir a informação em novos moldes” (Braga, 1996)

Os sistemas e tecnologias de informação podem ser utilizados como instrumentos estratégicos de inovação traduzindo-se em vantagens competitivas, ao mesmo tempo que proporcionam oportunidades de descoberta/exploração de novas realidades, novas formas de cooperação entre empresas, geograficamente distantes, que poderão traduzir-se em inovações de produtos/serviços. Por outro lado, permitem uma interactividade entre clientes/fornecedores na medida em que, em tempo real, é possível dar/receber informações. Esta é uma realidade não só para as empresas com actuação global (cujas fronteiras físicas deixam de ter significado) mas também para as que só actuam localmente em nichos de mercado.

Mas para criar um ambiente inovador que proporcione vantagens competitivas não é suficiente adoptar os desenvolvimentos da ciência e tecnologia, como sejam: transferência electrónica de informação, tecnologias digitais, acesso internet, intranet e extranet, etc é necessário saber utilizá-los, pois só assim os sistemas de informação nas empresas permitirão: reduzir o tempo de circulação informação, aumentar a qualidade da informação, reduzir custos e possibilidade de erros ou seja estar a inovar e a obter vantagens competitivas.

Deste modo, os recursos humanos com responsabilidade directa na recolha, armazenamento ou divulgação da informação devem ser qualificados, para responder a todas as solicitações, no momento exacto e de forma correcta, sendo, portanto, urgente sensibilizar os utilizadores para a possibilidade de, através da utilização do sistema informático, estabelecer interfaces que permitam uma melhor articulação entre as funções técnicas e as funções da gestão. Sistemas que permitam às empresas e restantes agentes económicos desenvolver, produzir, promover e colocar no mercado produtos novos ou melhorados baseados na correcta utilização da informação. O sucesso da dinâmica da inovação passará pelo aproveitamento das novas tecnologias e recursos, através do estabelecimento de redes de transmissão de informação, em tempo real, entre os factores endógenos e exógenos da inovação.

Agerstrand é dos primeiros a tentar construir uma teoria da inovação e da difusão da informação e, é também o que mais se preocupa com a humanização do conceito de inovação. O esforço fundamental dos trabalhos de Ågerstrand dirige-se, por um lado, à identificação das redes de comunicação, estabelecidas no tempo e no espaço, relacionadas com a difusão da informação sobre a inovação e, por outro lado, ao estudos dos factores de resistência social e individual à adopção da inovação.

Este desdobramento reflecte a preocupação do autor com os desfasamentos temporais entre inovação e divulgação da mesma, desfasamentos que se ficam a dever à insuficiência da informação para fazer face a resistências de natureza espaço-geográfico, resistências ligadas à organização institucional e outros de ordem social. O relacionamento informal merece ao autor a primazia das suas investigações em relação à comunicação formal, abrindo deste modo um extraordinário espaço à *exploração do conceito de meio inovador local enraizado na história, nos costumes, na cultura, no “savoir-faire” localizado e no relacionamento “tête-à-tête”*.

Abordando as vertentes espacial e temporal da difusão da inovação, Ågerstrand, sublinha o papel do **efeito vizinhança** dominante nas duas fases iniciais do processo de difusão espacial, enquanto a fricção da distância sobrevive na terceira e última fase.

O princípio hierárquico da difusão faz também parte das preocupações de Ågerstrand realçando a hierarquia urbana no percurso da referida difusão, reflectindo a circunstância de numerosos canais de comunicação, públicos e privados, bem como a maioria dos nós de comunicação, serem interurbanos.

No mesmo sentido se coloca Pederson que distingue, por um lado, inovações domésticas e, por outro lado, inovações empresariais. **As primeiras** difundem-se de forma contínua pelos espaços envolventes, devido ao facto de no processo tomarem parte numerosos adoptantes; a força da difusão diminui com a distância. **As segundas** tendem a seguir um padrão discreto, sendo mais apropriado, neste caso, a referência a lugares centrais. A concentração de inovação empresarial nos lugares centrais justificar-se-ia por razões de mercado e por motivo da presença de números adoptantes potenciais..

B. Planque refere o afluxo rápido de populações registado por alguns desses centros e a diversidade de culturas e os modos de vida diversos que daí resultam, retendo as oportunidades que oferece a grande aglomeração que as torna capazes de subtrair à periferia as personalidades mais dinâmicas.

Pederson, Planque, Brown e outros, retêm a sua atenção sobre os padrões hierárquicos de difusão da inovação. Estes autores são os primeiros a reconhecer o carácter profundamente heterogéneo das inovações nas suas relações com o espaço.

## Bibliografia

- ABRAMOVITZ, M. AND DAVID, P. (1996) *"Technological change and rise of intangible investment: the US Economy's growth-path in the Twentieth Century"*, in *Employment and Growth in Knowledge-based Economy*, OECD, Paris.
- AYDALOT, P (1986 b) - *L'aptitude des milieu locaux à promouvoir l'innovation*, em Federwisch, I (coord).
- AYDALOT, PHILIPPE (1986) *"Trajectoires technologiques et milieux innovateurs."* in Ph. Aydalot (ed.), *Milieux Innovateurs en Europe*, Paris: GREMI: 345-61.
- BLEANEY, M. ET AL, (1992) *"What does a university add to its local economy"*, *Applied Economic*, 42: 305-311.
- BRACZIK, HANS-JOACHIM, COOKE, PHILIP AND HEIDENREICH, MARTIN, (eds.), (1998) *Regional Innovation Systems*, London: UCL Press Limited.
- CAMAGNI, R. (1991) *-Local milieu, uncertainty and innovation networks* in *Innovation Networks: Spatial Perspectives*, ed - par R. Camagni, Belhaven Press.
- CAMAGNI, R. (1991) *"Introduction: from the local 'milieu' to innovation through cooperation networks."* in R. Camagni (ed.), *Innovation Networks: Spatial Perspectives*, London, Belhaven Press: 1-9.
- CARAÇA, J. CONCEIÇÃO, P, AND HEITOR, M., (1996) *"Uma perspectiva sobre a missão das universidades"*, *Análise Social*, XXXI (139) (5º): 1201-1233.
- CREVOISIER, O. ET MAILLAT, D. (1991) - *Milieu, industrial organization and territorial production systems*, in *Innovation Networks: Spatial Perspectives*, ed. por R. Camagni, Belhaven Press.
- DAVID, P. AND FORAY, D., (1995) *"Accessing and expanding the science and technology knowledge based"*, *STI Review*, 16, OECD, Paris.
- DAVID, P., (1997). *"A survey of universities - the knowledge factory"*, *The Economist*, October 2.
- DECOSTER, E. E MATEACCIOLI, A. (1991) - *L'impact des reseaux d' innovation sur les milieux locaux: le role des reseaux, des sociétés de conseil et des centres de recherche en Ile de France*. *Revue d'Economie Régionale et urbaine*, nº3/2.
- EDQUIST, CHARLES, (1997) *"Systems of innovation approaches - Their emergence and characteristics."* in C. Edquist. (ed.), *Systems of Innovation. Technologies, Institutions and Organisations*, London: Pinter: 1-33.
- ETZKOWITZ, HENRY, (1993) *"Enterprises from science: the origins of science-based regional economic development."* *Minerva*, 31 (3), Autumn, 326-60.
- FREEMAN, C. (1988) - *Diffusion: The spread of new technology to firms, sectors and nations*, in *Innovation technology and finance*, ed. por A. Heertje, Basil Blackwell, Oxford.
- FREEMAN, CHRIS, (1987) *Technological Policy and Economic Performance*. London: Pinter.

- GAFFARD, J. L. BRUNO, S., LONGHI, C. AND QUÉRÉ, M., (1994) Coherence and Diversity of Innovation Systems in Europe, Synthesis Report, European Commission, DG XII, FAST DOSSIER, Vol. 19.
- GIBBONS, ET AL, (1997) *The New Production of Knowledge. The Dynamics of Science and Research in Contemporary Societies*, Sage Publications, London.
- GODINHO, M. CARAÇA, J. (1988) - *Inovação Tecnológica e difusão no contexto de economias de desenvolvimento intermédio* em *Análise Social*, nº 103/104
- GODINHO, M. MIRA (1990) - *Interacção Tecnologia - Desenvolvimento em Portugal* in *Estudos de Economia*, vol.XI, nº1, Outubro-Dezembro
- JOHNSON, BJORN, (1992) "*Institutional learning*", in B-A Lundvall (ed.), *National Systems of Innovation. Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning..* London: Pinter: 23-42.
- LEYDESDORFF, LOET. AND ETZKOWITZ, HENRY, (1997) "*A triple helix of university-industry-government relations.*" in H. Etzkowitz and L. Leydesdorff (eds.), *Universities and the Global Knowledge Economy: A Triple Helix of University-Industry -Government Relations*, London, Cassell Publishers: 155-62.
- LUNDVALL B.-A., (1992) "*Introduction.*" in B-A Lundvall (ed.), *National Systems of Innovation. Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning..* London: Pinter:1-22.
- LUNDVALL, BENGT-AKE AND JOHNSON, BJORN, (1992) "*The learning economy.*" Aalborg: Institute of Production, Aalborg University, photocopy.
- MAILLAT, D. CREVOISIER, O. E LECOQ, BRUNO (1991) - *Reseaux d'innovation et dynamique Territoriale - un essai de typologie*, em *Revue d'Economie Regionale et Urbaine*, nº3/2.
- MILLER, RIEL, (1995) *Territorial Development and Human Capital in the Knowledge Economy: Towards a policy Framework*, OECD, Paris.
- OECD, (1996) *Employment and Growth in Knowledge-based Economy*, Paris.
- PAVIT, K. (1984) - *Sectoral patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory*, in *Research Policy*.
- PERRIN, J. C. (1991) - *Technological innovation and territorial development: an approach in terms of networks and milieux*, in *Innovation Networks: Spatial Perspectives*, ed. por R. Camagni, Belhaven Press.
- PEYRACHE, VERONIQUE (1986) - *Mutatis Régionales vers les technologies nouvelles. Le cas de la région de Saint- Étienne*, em Ph. Aydalot (ed.) *Millieux Innovateurs en Europe*.
- PORTER, MICHAEL (1993) - *A vantagem competitiva das Nações*, Editora Campus.
- REIGADO, F. MARQUES, (1993) "*Universidade, Inovação e Desenvolvimento*", in *Seminário Investigação Científica, Inovação e Desenvolvimento Regional*, Coimbra, Setembro, CCRC.
- REIGADO, F. MARQUES, (1998) "*A universidade no desenvolvimento regional: da pedagogia à ética de relacionamento*", in *V Encontro Nacional da APDR*, Coimbra, 18-20 de Junho.

- ROSENBERG, N. AND NELSON, R., (1996) *"The roles of the universities in advance of industrial technology"*, in R. S. Rosenbloom and W. J. Spencer (eds.), *Engines of Innovation*, Harvard Business School Press, Cambridge, M.A.
- SCHUMPETER, J. (1934) - *The theory of economic development*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.

# **Inovação e gestão nas PME's industriais**

Carla Susana Marques\*

## **Resumo**

O ritmo de mudança – nos padrões de consumo, nos gostos dos consumidores, nas formas de relacionamento inter-empresarial, nas características dos produtos e serviços, nos modos de gestão comercial, nos espaços de concorrência, nas tecnologias de produção – é hoje extremamente rápido, colocando desafios acrescidos à gestão empresarial. Os movimentos de mudança têm implicações para as empresas portuguesas, nomeadamente as PME's, em diversos planos, e particularmente no que respeita às atitudes face à inovação e à capacidade de gestão e reflexão estratégica.

Este artigo expõe as conclusões de um estudo de 21 empresas da Beira Interior, baseadas em entrevistas directas, sobre a forma de como as PME's industriais desta região influenciam a competitividade do tecido empresarial em que se inserem e estabelecem contactos permanentes entre elas e outros agentes internos e externos ao meio. Referem-se ainda algumas pistas para acção e resolução de alguns problemas identificados.

**Palavras-Chave:** Inovação, Tecnologia, Estratégia Empresarial, Competitividade.

---

\* Assistente do Departamento de Economia e Sociologia da UTAD, Av. Almeida de Lucena, nº1 – 5000 Vila Real; e-mail: smarques@utad.pt.

## 1. Introdução

O ritmo de mudança – nos padrões de consumo, nos gostos dos consumidores, nas formas de relacionamento inter-empresarial, nas características dos produtos e serviços, nos modos de gestão comercial, nos espaços de concorrência, nas tecnologias de produção – é hoje extremamente rápido, colocando desafios acrescidos à gestão empresarial. Apesar da tradicional flexibilidade das pequenas e médias empresas (PME's) e da sua capacidade de adaptação, as mudanças a que assistimos tornam indispensável uma reflexão sobre as relações entre inovação e gestão num ambiente que vai assumindo continuamente 'novas qualidades'.

A importância das PME's é justificada pelo seu papel fulcral no desenvolvimento sócio – económico do país, como geradoras de riqueza, criação de postos de trabalho e fontes de inovação (OCDE, 1982; IAPMEI, 1983; Mulhern, 1995). De referir ainda o seu papel no desenvolvimento de regiões, em que são geradoras de emprego, crescimento, fontes de mudanças tecnológicas e são um factor de estabilidade sócio – económico (Giaoutzi et al., 1988).

O espaço geográfico relevante, para um grande número de PME's, alargou-se significativamente, conduzindo à necessidade de concorrer além-fronteira, para compensar a redução da margem de manobra no mercado doméstico. Esta internacionalização da actividade abre novas oportunidades, mas não deixa de acarretar riscos e novas exigências nos planos da competência produtiva, organizacional e comercial.

Os movimentos de mudança têm implicações para as empresas portuguesas, nomeadamente para as PME's, em diversos planos, e particularmente no que respeita às atitudes face à inovação e à capacidade de gestão e de reflexão estratégica. A inovação – nos domínios tecnológico, comercial e organizacional – torna-se decisiva para a afirmação competitiva das PME's portuguesas.

O objectivo principal deste artigo é avaliar a dinâmica do tecido empresarial da Beira Interior, ou seja, de que forma as pequenas e médias empresas industriais inovadoras influenciam a competitividade do tecido empresarial em que se inserem e estabelecem contactos permanentes entre elas e outros agentes internos e externos ao meio em que se inserem<sup>1</sup>. Depois de expostas algumas das principais conclusões do estudo, sugerem-se algumas medidas de política a nível do poder central e regional com o objectivo de reforçar a capacidade de inovação e gestão das PME's da região estudada. O *case-study* corresponde assim à Região da Beira Interior, caracterizada por um tecido empresarial constituído, na sua quase totalidade, por PME's e indústrias tradicionais.

---

<sup>1</sup> Alguns dos resultados deste estudo expostos neste artigo foram retirados das conclusões da Tese de Mestrado do autor, intitulada *Inovação e Transferência Tecnológica: o caso da Beira Interior*, Covilhã, 1999.



## 2. Definição dos principais conceitos envolvidos no estudo

### 2.1 Conceito de Inovação, Invenção e Difusão

O estatuto da inovação como importante fonte de crescimento, nem sempre foi correctamente avaliado pelos economistas em geral, e pelas teorias do crescimento, em particular.

No entanto, a introdução do conceito de inovação na teoria económica é habitualmente atribuída a Schumpeter (1934; 1939), opinião confirmada por Freeman (1988) e por Nelson e Winter (1974). A obra de Schumpeter embora datada dos anos 30-40, só recentemente ganhou importância na análise económica em geral, e em particular na análise do crescimento.

Depois de Schumpeter, vários autores e instituições deram a sua definição de inovação. Um estudo do IAPMEI (1982), por exemplo, define inovação como o resultado do encontro de uma ideia tecnicamente realizável, com uma oportunidade económica e social; esta ideia é suportada por um texto da OCDE (1982), que refere que a inovação é caracterizada pela transformação de uma ideia num novo produto, num processo operacional para a indústria ou para o comércio, ou num novo método social.

Contudo é na sua obra *Business Cycles* que Schumpeter (1939) melhor define o conceito de inovação, distinguindo-o de outro conceito tradicionalmente associado - a invenção. Segundo o autor, e ao contrário de economistas anteriores, estes conceitos não devem ser confundidos pois, a distinção entre inovação e invenção baseia-se no seu impacto económico. As invenções, enquanto descobertas científicas, podem permanecer muito tempo sem ser utilizadas, e como tal, não afectam o sistema económico. Só têm impacto económico se forem aplicadas em novos produtos, novos processos produtivos ou novas formas de organização.

Schumpeter (1939) transmite também a ideia que a inovação gera poder de monopólio, pelo que o empresário inovador age na mira de lucros monopolistas. No entanto, de acordo com Abramovitz (1989), este 'prémio' de inovação é transitório, na medida em que se vai diluindo pelas sucessivas imitações e posteriores inovações dos empresários rivais.

Surge assim um novo conceito, para além dos já referidos (inovação e invenção), que é a imitação (ou difusão), o qual corresponde ao processo de difusão de novos produtos, novos processos ou novas formas de organização e gestão entre firmas, entre sectores, entre regiões ou entre países (Mota, 1997), ou ainda, transferência da inovação do primeiro utilizador para outros potenciais utilizadores (Barata, 1992). Gonçalves e Caraças (1986), afirmam que a difusão de uma inovação consiste no alastramento de um novo produto, processo ou sistema no seio da população de utilizadores potenciais.

No entanto, pode-se atribuir a Schumpeter a distinção entre os conceitos de invenção, inovação e difusão.

Desta forma consideraram-se neste artigo as seguintes terminologias:

**Inovação:** é a primeira vez que se aplica ou introduz novos conhecimentos em novos produtos, processos produtivos ou formas de organização de gestão, ou seja, é a primeira vez que se introduz a invenção.

**Invenção:** corresponde a avanços no conhecimento científico que contribuem para o progresso tecnológico, mas que não têm necessariamente utilização económica.

**Difusão:** transferência ou alastramento da inovação do primeiro utilizador para outros potenciais utilizadores. É a difusão que tem efeitos mais perceptíveis no crescimento da produtividade e da economia em geral.

### **3. Metodologia**

A pesquisa científica em torno da avaliação do esforço de inovação na indústria portuguesa tem evoluído de forma significativa nos últimos anos. Assim, é possível identificar, recentemente, alguns trabalhos<sup>2</sup> que nos dão uma visão mais sistemática da capacidade inovadora da indústria portuguesa, bem como dos condicionalismos externos associados a estes processos de inovação.

#### **3.1 Definição da população, objectivo e critérios para definição da amostra**

O trabalho empírico realizado baseou-se em entrevistas directas a empresas da Região da Beira Interior (constituída pelos distritos da Guarda e Castelo Branco), no período de Abril a Junho de 1998. A selecção das empresas a inquirir fez-se de acordo com o seguinte critério: seleccionaram-se todas as empresas cujos projectos apresentados ao IAPMEI, nos últimos 10 anos, tivessem alguma componente de inovação. As direcções regionais do IAPMEI da Guarda e da Covilhã forneceram uma lista de empresas que obedeciam a esse critério; 13 empresas do distrito da Guarda e 12 do distrito de Castelo Branco.

Os critérios a que a lista fornecida obedecia, para além do critério principal já referido anteriormente, foram:

- 1) Critério da representatividade sectorial

---

<sup>2</sup> A este propósito ver CISEP/GEPIE (1992), Costa e Silva (1993), Figueiredo et al. (1994), Simões (1996), Tolda (1997), Mota (1997) e Laranja e al. (1997).

Consideram-se conjuntos de sectores delimitados em função da tipologia proposta por Pavitt (1984)<sup>3</sup>, e tendo em conta a sua expressão regional:

- *Sectores dominados pelos fornecedores* (SDF): consideram-se nesta classe as Indústrias Têxtil, Vestuário (CAE 32 e 33), lavagem e penteação de lãs (CAE 17).
- *Sectores fornecedores especializados* (SFE): consideram-se a Indústria de Produtos metálicos, máquinas não eléctricas, máquinas e material eléctrico, material de transporte e instrumentos científicos (CAE 38), metalomecânica (CAE 29) e expositores (CAE 25)
- *Outros sectores* (O): os restantes sectores foram tratados de forma agregada.

## 2) Critério de dimensão

Dadas as características da Região da Beira Interior, optou-se pela agregação das empresas em apenas um grupo: pequenas e médias empresas.

## 3) Critério da representatividade regional

A zona geográfica definida abarca os distritos da Guarda e de Castelo Branco.

### 3.2 Amostra

O IAPMEI fornece-nos uma lista de 25 empresas que preenchiam todos os critérios anteriormente definidos, assim sendo esta lista é considerada a população. Esta população constituída por 25 empresas, leva-nos a concluir, que nos últimos 10 anos, apenas 25 empresas apresentaram projectos com alguma componente de inovação ao IAPMEI.

Destas 25 empresas, que representam a população do estudo, apenas responderam ao inquérito 21, resultado que equivale a uma taxa de resposta de 84%.

---

<sup>3</sup> Dentro das abordagens que relacionam a estrutura sectorial e a capacidade de inovação e absorção da inovação, destaca-se o contributo de Pavitt (1984), que apresenta uma tipologia de sectores de acordo com a forma como se processa a inovação e a absorção desta por parte das empresas. Distingue, assim, 4 tipo de sectores:

- *Sectores dominados pelos fornecedores* (SDF): correspondem à indústria tradicional, como o têxtil, calçado, derivados de madeira, etc., são normalmente empresas de pequena dimensão e relativamente concorrenciais. A característica mais importante nesta indústria é que a inovação é normalmente induzida pelos fornecedores de equipamento ou de *inputs*, sendo a tecnologia de fácil acesso.

- *Sectores escala intensivos* (SEI): corresponde aos sectores em que a escala é muito significativa e em que a produção apresenta indivisibilidades elevadas, como sejam as indústrias automóvel, do aço, do vidro, e de outros bens de consumo duradouro; são geralmente empresas de dimensão muito elevada. Normalmente, a inovação decorre de Investigação Aplicada e de Desenvolvimento de produtos e processos produtivos no interior da própria empresa, sendo a tecnologia de difícil acesso.

- *Sectores baseados na ciência* (SBC): correspondem a sectores como a electrónica, a química e a biotecnologia, em que as empresas são normalmente de grande dimensão. Em geral, a inovação decorre de I&D colectiva, sendo muito importante o contacto com Universidades.

- *Sectores fornecedores especializados* (SFE): correspondem às empresas fornecedoras de bens de equipamento, instrumentação e *software*, sendo normalmente empresas de pequena ou média dimensão, com pequenas séries de produção. necessidades destas.

### 3.3 Instrumento de notação

Após receber a lista das empresas das delegações regionais do IAPMEI, foi enviado, por correio, uma carta de apresentação e respectivo questionário a cada empresa, para contacto prévio. Posteriormente, via contacto telefónico, marcou-se uma entrevista pessoal com alguém ligado à direcção da empresa. Usando o processo de entrevista directa, levou-se a cabo o preenchimento do questionário, questionário que já havia sido enviado anteriormente por correio e que abarca um conjunto vasto de questões.

## 4. Conclusões do estudo

O estudo efectuado permitiu observar com alguma profundidade um grupo interessante e diversificado de 21 PME's industriais. Elas apresentam diferenças sensíveis em matéria de inserção sectorial, modos de propriedade, orientação estratégica, capacidade de análise dos mercados, sofisticação da base tecnológica e atitude face à inovação.

As empresas estudadas distribuem-se por oito indústrias (lavagem e penteação de lã, têxtil, produtos metálicos, máquinas e material eléctrico, metalomecânica, expositores, material de construção e agro-alimentar). Localizam-se fundamentalmente nas cidades da Guarda, Seia, Gouveia, Covilhã, Fundão e Castelo Branco. No grupo predominam as empresas de natureza familiar, sendo sensível a dispersão no plano da dimensão: desde um mínimo de 10 trabalhadores até um máximo de 749 trabalhadores, sendo a média de 130 trabalhadores.

Do estudo efectuado a estas empresas, ressaltam conclusões que não deverão ser encaradas como vectores independentes, mas antes como facetas interrelacionadas de um fenómeno complexo.

### a) Aspectos genéricos

Genericamente, salientam-se as seguintes conclusões:

*As barreiras à inovação não decorrem tanto da falta de capacidade tecnológica em sentido estrito, mas sobretudo de limitações nos planos de capacidade empresarial, da gestão e da aprendizagem.*

Os problemas defrontados pelas PME's estudadas parecem residir mais nos domínios empresarial e de aprendizagem do que no domínio da competência tecnológica estrita. Em certas empresas (pertencentes ao SDF), a capacidade empresarial é também condicionada pelas insuficiências em matéria de reflexão estratégica e de 'interpretação' dos mercados.

*A lógica da competência produtiva prevalece sobre a do conhecimento dos mercados, mas existe simultaneamente uma 'interiorização' pelas empresas da inevitabilidade de concorrer em espaço aberto e sob pressão de tempo.*

Diversas empresas (nomeadamente, as pertencentes ao SDF e Outro) continuam ainda marcadas pelo domínio de estratégias de produção, subalternizando as vertentes da

concepção dos produtos e da comercialização. As capacidades de ‘interpretação’ dos mercados são, em termos gerais, limitadas. Contudo, os gestores entrevistados parecem ter interiorizado o facto de que a fase dos mercados protegidos e do ‘tempo longo’ já passou. Para muitas empresas – tanto nas indústrias tradicionais como na fileira eléctrica, metalomecânica e expositores – o espaço de concorrência é o mercado europeu e o tempo é um factor competitivo fundamental para conquistar quotas de mercado e fidelizar clientes.

*As empresas aprendem sobretudo com outras empresas.*

A principal fonte de informação destas empresas, ainda é bastante restrita, dado circunscrever-se ao ‘ambiente de tarefa’ em que as mesmas se inserem, isto é, ao conjunto de organizações com as quais têm contactos mais directos e frequentes (fornecedores, concorrentes e, sobretudo, clientes). De facto, é no seu espaço de interacções correntes que as PME’s obtêm os elementos de informação através dos quais são orientados no respectivo processo de inovação.

## **b) Características da empresa e atitudes face à inovação**

A predominância de um modelo de relações fortemente integradas entre propriedade e gestão, com uma centralização das funções de gestão no proprietário ou nos seus descendentes, associado a um processo de geração da função empresarial assente no saber de experiência feito, pode suscitar problemas de capacidade estratégica, adaptação à mudança e estímulo da inovação.

*A visão e empenhamento dos empresários e gestores constituem determinantes fundamentais, de atitudes empresariais, passivas face à inovação.*

As características de gestão de topo exercem uma influência significativa sobre o comportamento inovador da empresa. Cerca de 71% dos empresários do estudo têm uma visão ‘limitada’ e um empenhamento ainda embrionário da orientação inovadora da empresa.

*A gestão centralizada no proprietário dificulta o desenvolvimento das atitudes inovadoras.*

A dificuldade na passagem da gestão centralizada no proprietário a estruturas funcionais, que se verifica em 71% das empresas estudadas, cria situações de bloqueamento e perda de capacidade de adopção à mudança.

## **c) Orientações estratégicas**

As PME’s estudadas estão longe de constituir um conjunto homogéneo, nomeadamente no que respeita às características, modos de gestão e orientações estratégicas. Não se pode por isso falar de problemas que se apliquem a todas elas da mesma forma ou com a mesma intensidade. Por exemplo, o comportamento das empresas de quadros é distinto do das empresas típicas de natureza familiar; mesmo entre estas, as atitudes face à inovação e os níveis de competência interna diferem consideravelmente.

*A inovação não constitui, em regra, um elemento fulcral da estratégia das PME's.*

O processo de reflexão estratégica é, para a maioria das empresas, limitado e algo superficial. A inovação não se configura como uma preocupação estratégica 'endogeneizada' pela empresa, sendo a mudança tecnológica encarada frequentemente como exógena à actividade da empresa. Existem, no entanto, exemplos interessantes de empresas 'activas'<sup>4</sup> face à inovação (especialmente de material eléctrico, metalomecânica e expositores – pertencentes ao SFE), adoptando uma nova atitude, orientada para o desenvolvimento e exploração das competências tecnológicas e organizacionais existentes.

A predominância de um modelo de relações fortemente integradas entre propriedade e gestão, com uma centralização das funções de gestão no proprietário ou nos seus descendentes, associado a um processo de geração da função empresarial assente no saber de experiência feito, pode suscitar problemas de capacidade estratégica, adaptação à mudança e estímulo da inovação.

#### **d) Comportamento organizacional**

No domínio do comportamento organizacional poder-se-ão considerar dois grandes eixos de reflexão relacionados entre si. Por um lado, os aspectos ligados aos sistemas de liderança e à cultura organizacional, por outro, as políticas de gestão de recursos humanos. O primeiro eixo foi já abordado em secção anterior, dada a sua estreita ligação com as características da empresa, gestão e estratégia.

*As empresas carecem, de um modo geral, de um reforço qualitativo dos seus recursos humanos.*

As áreas-problema identificadas são de dois tipos: externas á empresa, actuando como um condicionante da capacidade de recrutamento e de acumulação de competência; e internas á empresa, ligadas aos modelos de organização e cultura empresarial e aos processos de aprendizagem. No primeiro tipo destaca-se o recrutamento de técnicas especializados; no segundo, a lógica de formação e aprendizagem.

O recrutamento de técnicos qualificados não é fácil, devido nomeadamente à pouca atractividade do emprego industrial e às insuficiências do sistema de educação tecnico-profissional. Praticamente todas as empresas sublinharam a escassez da oferta de técnicos especializados. Por outro lado, ao nível dos quadros superiores verifica-se, em várias empresas, a conveniência de reciclar 'matéria cinzenta', tanto no plano técnico como no plano da gestão.

#### **e) Conhecimento dos mercados**

A vertente comercial foi identificada como um dos principais pontos fracos das PME's estudadas. A capacidade de 'interpretação' dos mercados reduz-se num maior potencial inovador da empresa em diversos planos e nomeadamente em matéria de

---

<sup>4</sup> As empresas "activas" foram definidas como as que têm uma política definida de lançamento de novos produtos e/ou de modernização dos processos utilizados, recorrendo também a novas soluções organizacionais para reforçar a sua posição competitiva.

desenvolvimento de novos produtos. De um modo geral, a lógica da competência produtiva prevalece sobre a do conhecimento dos mercados.

*Os principais vectores da inovação comercial respeitam à penetração / alargamento dos mercados.*

A inovação comercial é significativa em todas as empresas do estudo, restringindo-se, no entanto, a acções de inovação pouco complexas, correspondendo normalmente à abordagem de novos mercados geográficos ou de clientes diferenciados.

#### **f) Base de competência tecnológica interna**

Embora haja uma consciência crescente da importância dos factores intangíveis no processo de reforço da capacidade tecnológica das PME's estudadas e aproveitamento das ligações inter-organizacionais como instrumento de actualização tecnológica, importa salientar que as competências de boa parte das empresas visitadas, em matéria de gestão da tecnologia e de inovação permanecem limitadas. Estes problemas são particularmente acentuados para as empresas cujo núcleo de competências reside na tecnologia de produção, mas não deixa de afectar também as empresas de engenharia de produto e de base tecnológica. No entanto, os condicionamentos principais situam-se mais na vertente organizacional e nas atitudes face à mudança do que na modernização do parque de máquinas.

*Consciencialização para a necessidade crescente de recurso a novas tecnologias.*

Os imperativos de flexibilidade, adaptação dos produtos, articulação com os clientes e rapidez de resposta reclamam o recurso a ferramentas avançadas de concepção e produção, e a mecanismos de troca electrónica de dados com os principais clientes. Um número razoável (cerca de 76%) de empresas dispõe já de sistemas de CAD, apesar de haver ainda um insuficiente aproveitamento dos meios existentes. Exemplo disso é a reduzida integração entre CAD e CAM.

*Necessidade de reforçar as capacidades das empresas no domínio do planeamento e controlo de produção.*

A maior sensibilização das empresas para a importância dos aspectos organizacionais e a observação dos resultados positivos obtidos em algumas empresas têm gerado uma forte apetência para a instalação de sistemas de planeamento e controlo da produção.

Existe, por parte das empresas, uma apetência crescente para a reformulação dos sistemas existentes de planeamento e controlo de produção, implementando sistemas informáticos que permitam, nomeadamente optimizar o fluxo produtivo, responder a alterações inesperadas em termos de débito produtivo e/ou de encomendas e melhorar o controlo da actividade corrente de fabrico.

#### **g) Relacionamento externo**

As relações entre empresas constituem um vector relevante no processo de inovação das PME's. As restrições de dimensão conduzem, necessariamente as PME's a adoptar atitudes de abertura ao exterior, procurando obter aí as capacidades e os recursos de que

não dispõem ‘in house’. As empresas aprende melhor com outras empresas e o acesso aos conhecimentos é efectuado sobretudo no interior do seu ‘ambiente de tarefa’.

*A capacidade das PME’s para tirarem partido das relações externas como elemento de apoio à inovação depende, fundamentalmente, de factores internos e da inserção competitiva das empresas.*

Para dinamizarem e aproveitarem as oportunidades de relacionamento externo, as PME’s deverão dispor de competências internas, próprias, que lhes permitam estabelecer e articular relações significantes com outras entidades. As empresas ‘actualizadas’<sup>5</sup>, são capazes de gerir adequadamente a informação técnica, económica e comercial, caracterizam-se por filosofias de gestão abertas e descentralizadas e por competências funcionais adequadas (empresas pertencentes ao SFE e Outro). Em contrapartida, as empresas ‘afundadas’<sup>6</sup> e ‘distraídas’<sup>7</sup> têm dificuldades no processamento de informação, apresentam leques de contacto mais estreitos e competências internas mais limitadas (empresas pertencentes ao SDE).

*A articulação com o espaço territorial em que se situam é, em regra, fraca.*

As empresas revelam uma preferência clara por parceiros não locais e ‘olham por tradição’ com alguma desconfiança para os potenciais parceiros locais.

*As relações com os Centros Tecnológicos e com as Universidades são pouco intensas.*

O relacionamento com os Centros Tecnológicos – quando existe – tende a circunscrever-se a ensaios técnicos e testes de qualidade. Parece haver, no entanto, alguma abertura das empresas a ampliar as relações e a recorrer a outros tipos de serviços. A cooperação com as Universidades é limitada e não é considerada como primeira prioridade, mesmo para as empresas de base tecnológica. A postura das PME’s é, em geral, de alguma desconfiança, resultante de diferenças nos planos da linguagem, das atitudes face à confidencialidade dos resultados e dos conceitos de tempo. No entanto, a dimensão e profundidade das interações estabelecidas depende em boa medida da existência de interlocutores adequados (de sua confiança pessoal e científica).

Conclui-se ainda que não existe qualquer relação de dependência ou associação entre os aspectos focados na entrevista e o sector em que a empresa se integra (SDF, SFE ou Outro).

De referir, para terminar, que a maioria das conclusões retiradas deste estudo são muito semelhantes às extraídas por Mota (1997), num estudo feito para o norte litoral, e Simões (1997) num estudo a nível nacional. Tal similitude significa que, os problemas e as preocupações das PME’s industriais inovadoras da Beira Interior se assemelham aos apresentados pelas empresas inovadoras do norte litoral e mesmo nacional.

---

<sup>5</sup> As empresas ‘actualizadas’ são as que atribuem bastante importância à informação, acompanhando de perto os desenvolvimentos recentes tanto no plano sectorial como na política industrial.

<sup>6</sup> As ‘afundadas’ têm uma capacidade de obtenção muito superior à de processamento, o que as leva a uma incapacidade de identificar a informação efectivamente relevante.

<sup>7</sup> As ‘distraídas’ têm redes de contactos muito limitadas, manifestando sérias insuficiências tanto para obter informação como para a tratar (Simões, 1997).



## **5. Pistas para acção**

Os resultados obtidos conduziram à identificação de um conjunto de cinco grandes áreas-problema onde se justifica a recomendação de medidas políticas a nível de poder central e regional com o objectivo de reforçar a capacidade de inovação e gestão das PME's industriais da Beira Interior. Tais áreas-problema e medidas políticas, semelhantes às referidas por Simões (1997), podem ser sintetizadas da seguinte forma:

### **a) Ensino e eficiência da administração**

As principais questões de natureza geral, detectadas através dos contactos efectuados e da análise desenvolvida junto das empresas, contemplam essencialmente a três aspectos. O primeiro é a sensação de ineficiência da Administração Pública, considerada excessivamente burocrática e lenta, pouco atenta às necessidades e tempos das empresas. O segundo tema recorrente é a falta de uma abordagem integrada, no seio do aparelho de Estado, dos problemas defrontados pelas empresas. A resposta a esta crítica passa, em termos globais, por uma nova perspectiva de funcionamento da Administração Pública, onde prevaleça a lógica de serviços, e num plano mais específico, pela clarificação das responsabilidades dos organismos da referida Administração no seu relacionamento com as empresas. O terceiro e último aspecto – que está longe de ser o menos importante – respeita ao desfazamento entre o sistema educativo e as necessidades da indústria.

### **b) Capacidade de gestão e de reflexão estratégica nas empresas**

Regista-se um défice de capacidade de reflexão estratégica, alguma dificuldade no estabelecimento de um equilíbrio adequado entre a matriz familiar de muitas empresas e a competência profissional, nomeadamente nos domínios da gestão geral e comercial. Pensa-se que a resposta a estas debilidades poderia passar por duas acções. Primeiro, a dinamização de programas visando a introdução de 'matéria cinzenta' nas empresas, nomeadamente jovens quadros. Segundo, a utilização mais efectiva dos diagnósticos e auditorias empresariais no PEDIP II como instrumento de apoio à reflexão estratégica nas empresas.

### **c) Conhecimento dos mercados**

No plano específico das empresas constatou-se que a função comercial é uma das áreas críticas, residindo aí uma das principais debilidades das PME's estudadas. A capacidade de 'interpretar' os mercados constitui um elemento decisivo para a obtenção de vantagens competitivas sustentadas e para estimular comportamentos mais inovadores.

As empresas reconhecem, na sua maioria, a necessidade de desenvolver esforços com vista à internacionalização. Contudo, a sua capacidade de afirmação autónoma, nos mercados externos, é limitada por razões diversas. De entre outras são de salientar: as

dificuldades de definição de estratégias internacionais, as limitações financeiras e humanas e a falta de conhecimento dos sistemas de distribuição. Dito isto, pensamos ser de total importância o lançamento, de curto prazo, de acções coordenadas que contribuam para o reforço da capacidade de internacionalização efectiva das empresas portuguesas, de entre as quais podemos desde já destacar:

- dinamização de acções de familiarização dos quadros de pessoal das PME's com os mercados externos;
- promoção de acordos de cooperação entre PME's, por forma a reforçar a presença das mesmas nos mercados externos;
- promoção da formação de alianças estratégicas com parceiros estrangeiros, especialmente das que apresentam maiores possibilidades de aprendizagem internacional;
- apoio à criação de filiais no estrangeiro, isoladamente ou em *joint-venture* com parceiros locais, incluindo o estabelecimento de 'antenas' de aproximação a grandes clientes, filiais comerciais e filiais produtivas.

#### **d) Qualificação dos recursos humanos**

Os problemas de gestão de recursos humanos defrontados pelas PME's resultam de factores internos e externos. Estes últimos constituem um sério entrave à capacidade de recrutamento e de 'aquisição' de competências por parte das empresas. É flagrante a desarticulação entre o sistema de ensino e as necessidades dos agentes económicos (designadamente para as empresas industriais). Embora a resposta plena a este desfasamento exija acções de natureza estrutural, há passos que se podem ir dando de imediato para melhorar a situação, promovendo mecanismos de ligação entre a escola e a indústria, tais como:

- promoção da participação da indústria, a nível local, na orientação das escolas profissionais;
- desenvolvimento e consolidação das Escolas Tecnológicas;
- recurso/apelo/estímulo aos estágios profissionalizantes.

No que respeita aos factores internos constata-se, a falta de interiorização de uma lógica de aprendizagem aliada a uma visão limitada da formação. Com vista a ultrapassar estes problemas, salienta-se, uma vez mais, a necessidade, das entidades competentes ligadas ao poder central e regional, de:

- proceder à sensibilização das empresas para a mudança e para o estabelecimento de um clima de aprendizagem colectiva.

#### **e) Base de competência tecnológica das empresas**

Apesar da crescente consciencialização, das empresas estudadas para a importância dos factores intangíveis no processo de desenvolvimento da capacidade tecnológica, importa reconhecer que as competências em matéria de gestão e de inovação

permanecem, em geral, limitadas. Os problemas são mais acentuados para as empresas cuja base de competência assenta na tecnologia de produção, mas afecta igualmente as empresas de engenharia de produto e as de base tecnológica.

Estando as principais barreiras à inovação ligadas mais à insuficiências de natureza genérica (capacidade empresarial, ‘interpretação’ dos mercados e aprendizagem) do que à capacidade tecnológica em sentido estrito, parece indispensável estabelecer uma ligação entre as acções de modernização tecnológica e o processo de reflexão estratégico das empresas. Com efeito, o posicionamento competitivo das empresas condiciona, em larga medida, as suas opções no plano da inovação tecnológica. Justifica-se, por isso, a proposta de lançamento de um programa com um duplo objectivo: (1) estimular a formulação de estratégias tecnológicas adequadas, com recurso a tecnologias avançadas e, (2) promover a sua articulação com as estratégias genéricas das empresas.

Sendo a capacidade de engenharia, projecto e lançamento de novos produtos um elemento fulcral para a afirmação competitiva de muitas empresas, torna-se também indispensável promover as capacidades internas neste campo. Tal promoção passará: (1) pelo apoio a projectos potencialmente inovadores, (2) pela adopção de ferramentas avançadas de integração entre a concepção e o fabrico e (3) pelo reforço das competências humanas no seio da empresa. Neste sentido, pensamos ser de vital importância a implementação de acções de: apoio à aquisição, ao desenvolvimento e implementação de sistemas avançados de concepção e fabrico assistidos por computador, estimulando, em simultâneo, a sua articulação com os sistemas de gestão da produção.

Finalmente, importa promover acções que reforcem a capacidade das empresas para participar e explorar mecanismos de cooperação externa. O aproveitamento do relacionamento externo depende da ‘capacidade de absorção’ da empresa, a qual é função: (1) da abertura da gestão, (2) da cultura da empresa e, (3) da sua base interna de conhecimentos. Neste sentido sugere-se:

- o lançamento, a título experimental, de um programa, dirigido à promoção de cooperação entre grandes empresas e PME’s;
- a sensibilização das PME’s para as oportunidades na utilização de mecanismos de cooperação tecnológica – desde a participação em projectos conjuntos, com vista ao desenvolvimento de produtos ou processos, ao estabelecimento de contactos de licença – como instrumentos de aprendizagem e assimilação de conhecimentos;
- o fomento da presença, nas PME’s, de quadros técnicos susceptíveis de actuarem como intermediários no diálogo com as Universidades;
- o reforço da capacidade dos Centros Tecnológicos para prestarem serviços às PME’s.

A capacidade de inovar é hoje reconhecida como uma das principais vertentes da vantagem competitiva das empresas. A inovação é considerada como um processo cumulativo de aprendizagem que extravasa as fronteiras de investigação e desenvolvimento (I&D) e no qual os aspectos organizacionais e de gestão desempenham um papel fundamental. Consequentemente, inovação e gestão da tecnologia não podem ser separadas das orientações estratégicas genéricas da empresa; entre elas existem inter-relações estreitas que desempenham um papel decisivo na geração da vantagem competitiva da empresa.

Importa, por isso, compreender a natureza da inovação, o modo como produz impactos sobre a competitividade e os mecanismos através dos quais são envolvidos, em todo este processo, os agentes económicos e sociais. Sem essa compreensão há-de ser difícil interpretar o sentido do devir e, em consequência, saber situar eficazmente os meios de intervenção que o agente económico e social, que é cada um de nós, está em condições de poder criar e mobilizar.

## 6. Bibliografia

Abramovitz, Moses (1989), *Thinking about Growth – And others essays on Economic Growth and Welfare*, Cambridge University Press, Cambridge.

Abramovitz, Moses (1989), *Thinking about Growth – And others essays on Economic Growth and Welfare*, Cambridge University Press, Cambridge.

CISEP/GEPIE (1992), *Inovação na Indústria Portuguesa – Observatório MIE*, Lisboa.

Costa, José Silva e Silva, Mário Rui (1993), “Inovação e Modelo Empresarial no Norte Litoral Português”, comunicação apresentada no *1º Encontro de Economistas de Língua Portuguesa*, 5 a 8 de Abril de 1993, Faculdade de Economia do Porto.

Figueiredo et al. (1994), *Perspectivas de evolução da Indústria da Região Norte – Relatório de Síntese*, CEDRES/Associação Industrial do Porto, Porto.

Freeman, Chris (1988), “Diffusion: the Spread of Technology to Firms, Sectors and Nations”, in Heertje (ed.) (1988).

Giaoutzi, M., Nijkamp, P. e Storey, D. (ed.) (1988), *Small is beautiful: the regional importance of small-scale activities – small and medium size enterprise and regional development*, British Library Cataloguing in Publication Data.

Gonçalves, Fernando e Caraça, J.M.G. (1986), “A Indústria Transformadora Nacional na encruzilhada: potencial inovador e competitividade”, in *Análise Social*, vol. XXII (90), pp. 93-108.

IAPMEI (1982), *Inovação Industrial: Oportunidade para as PME's*, CGD e IAPMEI

Laranja e al. (1997), *Inovação Tecnológica – Experiências das empresas portuguesas*, Texto Editora, Lisboa.

Marques, Carla Susana (1999), *Inovação e Transferência Tecnológica: o caso da Beira Interior*, Dissertação apresentada para obtenção do grau de Mestre em Gestão, Covilhã, UBI.

Mota, M. I. Gonçalves (1997), “Sistemas Locais de Inovação e Desenvolvimento Regional”, Dissertação apresentada na Faculdade de Economia do Porto, com vista à obtenção do Grau de Mestre em Economia, Maio, Porto.

Mulhern, Alan (1995), “The SME Sector in Europe: a broad perspective”, in *Journal of Small Business Management*, vol. 33, nº3, Julho.

Nelson, Richard R. e Winter, S. G. (1974), “Neoclassical vs Evolutionary Theories of Economic Growth: Critique and Prospectus”, in *The Economic Journal*, Dec., pp. 886-905, in Freeman (eds.) (1990).

- OCDE (1982), *L'innovation dans les petites et moyennes entreprises*, OCDE.
- Pavitt (1984), "Sectorial Patterns of Technical Change: towards a taxonomy and theory", in *Research Policy*, 13.
- Schumpeter, Joseph A (1934), *The Theory of Economic Development – Na Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*, Harvard University Press, Cambridge, Massachussetts, 8ªedição, 1968.
- Schumpeter, Joseph A (1939), *Business cycles – A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, McGraw-Hill Book Company, Inc., New York, 1ªedição, volume I.
- Simões, V. (1996), “Gestão da Inovação: A Importância dos Aspectos Imateriais”, in *Pequena e Média Empresa*, nº20, III Série.
- Simões, V. C. (1997), *Inovação e Gestão em PME*, GEPE, Lisboa.
- Tolda, João (1997), “Associações empresariais e inovação industrial na região centro: dados empíricos e perspectivas”, in *Notas Económicas*, Abril, pp. 84-92.

# **Effective network planning. A middle-up-down approach**

Pieter Schrijnen\*

## **Abstract**

This paper addresses some of the uncertainties around the economic benefits of infrastructure. The European Union puts a lot of emphasis on the completion of the TEN's, and on the development of secondary networks in the less developed regions. The common notion is that new infrastructure will adhere to the competitive position and to the employment in the area concerned.

This paper discusses some cases where infrastructure worked the other way around, where other cities or regions benefited from infrastructure projects aimed at improving the economy. The traditional way to produce infrastructure cannot guarantee a positive impact on the economy of a region. Other forces dominate the abilities of firms to innovate, to cope with the openness of markets, in a network society.

Top-down planning for infrastructure does not address such factors. To enhance the economic performance and the innovative capacities of a region other planning approaches are needed. Experiences with interactive planning show that such approaches may enhance the impact of government policies on the economic performance of a region, although physical infrastructure may play a more modest role.

---

\* Infrastructure Planning Department, Delft University of Technology, PO BOX 5048, 2600 GA Delft, The Netherlands; tel.: 00 31 15 278 1384; fax.: 00 31 15 278 5263; e-mail: p.schrijnen@ct.tudelft.nl.

## 1. Economic impacts of infrastructure

The social and economic benefits of physical infrastructure have long been uncontested. The activity of planning and constructing of road infrastructure can generally count on a broad support from society. Most Departments of Transport have narrowed down the policy challenges in this field to this question: how to answer the ever-growing demand. 'Predict and construct' was the leading theme in the sector [<sup>1</sup>]. Most planning boards have schemes for expanding the networks, on each level of scale, over their whole realm. Only restraints in the available budgets stand in the way of completing the schemes. The benefits for the employment in the surrounding cities and regions involved are unquestioned.

This status is under pressure, because of the negative environmental aspects involved with traffic and transportation. Still, most cities and regions expect a positive impact from improving their road networks, because of the supposed benefits on employment and on the performance of the business sector. Close evaluation of the actual economic processes around new infrastructure, however, casts some doubts on these expectations. Infrastructure projects do not seem to generate their positive impacts automatically in the areas concerned.

How to focus the benefits of infrastructure projects on the employment of the regions concerned is the question for this article. To answer this question, this article starts with describing some of the uncertainties around the economic impacts of infrastructure, on the basis of empirical analysis from different levels of scale. The diverging conclusions are mirrored by the observations in the policy-report of the EU Commission 'Cohesion and Transport'.

Then, a closer observation is made of processes leading to a strong regional economy. Observations of Porter and Storper are used to show that alongside globalisation local conditions still determine the pace of innovation processes. Storpers' suggestions for an approach of regional economic policies are compared with suggestions from the literature on interactive planning. Top-down planning approaches for infrastructure do not easily incorporate such aspects. A scheme for a new planning approach, middle-up-down, is proposed.

## 2. Access for all?

Transport costs form a small part of the factor costs of products and services. Only 6 % of the prices consumers pay in North-western Europe is determined by the costs of transport and logistics. In the dense populated Low Countries this is only 4,6 %. In for instance France it concerns 7,2 % [<sup>2</sup>]. The Netherlands has more than 2.250 kilometres of highways and a 115.000 km of other roads. This means that improving a few kilome-

---

<sup>1</sup> See f.i. Goodwin, P.: Transformation of transport policy in Great Britain. In: Transport research, Part A 33 (1999).

<sup>2</sup> Buck Consultants International: Netwerken en ruimtelijke patronen van bedrijvigheid, een sectorale benadering; Nijmegen, 1993.

tres in a network hardly reduces the overall transport costs of the nearby firms and households. Only large-scale renewal can really matter.

Various long-term macro-economic analyses indeed show that the economy of a country reacts positively on investments in infrastructure. The aggregated models show a small relation between the level of investment in infrastructure and the growth rate of the economy. The size and the character of this impact vary. The effects are explained with these factors [<sup>3</sup>]:

- Better infrastructure leads to a reduction in production costs for industries;
- Firms can expand their markets and gain scale advantages;
- Expanding the market areas diminishes the threshold for new technologies.

These effects are unchallenged, but unclear is what kinds of firms, what regions profit from these benefits. Different definitions and different methods of analysis lead to varying conclusions in this field. But this cannot explain all the differences in outcome of the research. Examples from the USA and The Netherlands show this.

Nadiri & Mamuneas observed the impacts of investments in highways in the USA, over the period 1950 – 1990, in behalf of the Federal Highway Authority. They found a significant, though decreasing, contribution of these investments to the national economy: expanding the highway system with 1 % leads to a growth of the economy of, in the end, less than 0,1 % [<sup>4</sup>]. According to further analysis by Beshers especially the export oriented sectors did profit [<sup>5</sup>]. Sturm did a comparable analysis for roughly the same period for the Dutch situation. He examined the impact of the public investments in all roads and in the sewerage system, and found a positive impact on the growth of the private sector. The elasticity he found is 0,3 %. However, this impact is particularly visible for the 'sheltered sector', companies that are active on the local markets, like trade and financial services. For the 'exposed sector' (agriculture, industry, transport and the like) there cannot be found a significant impact from the extension of infrastructure [<sup>6</sup>].

The diverging conclusions cannot simply be attributed to a difference in definitions. One would expect that the exposed sector of the very open Dutch economy should be profiting more, whereas the stronger internal market of the USA would make it more susceptible to improved networks. Other aspects than infrastructure might be playing a more important role. The next paragraphs will focus on the lower levels of scale in order to disclose some relevant processes.

### **3. Design and construct: that the best may win**

---

<sup>3</sup> Duggal, V.G., C. Saltzman & L.R. Klein: Infrastructure and productivity: a nonlinear approach. In: Journal of econometrics 92 (1999) 47 – 74.

<sup>4</sup> Nadiri, M. I. & T. Mamuneas: Contributions of highway capital to industry and national productivity growth. Federal Highway Authority, Washington DC. 1996.

<sup>5</sup> Beshers, E.W.: Effects of highway investment on the competitiveness of U.S. firms. In: Transportation Quarterly vol. 35 nr. 3 (1999) 35-43.

<sup>6</sup> Sturm, J.E. (1998), The impact of public infrastructure capital on the private sector of The Netherlands: an application of the symmetric generalized McFadden cost function, (manuscript).



Infrastructure is of course produced for its use, yet the benefits of the planning and constructing play a role in the debate. The direct investment and the multiplier are of importance to the cities and regions involved.

The planning stage and the constructing stage give costs, for the Department of Transport, for the (local) government, for the organisations that want to be part of the debate. The costs in the planning stage amount to 5 to 10 % of the construction costs. In larger projects, the percentages become smaller, but the amounts grow. For the freight railroad through the Betuwe, more than 115 million Euro is invested in research, apart from the administrative costs for government agencies. The construction costs are now scheduled more than 3,6 billion Euro. The benefits in the planning stage are for the research agencies and the consultancy companies. The projects give temporary employment and, if well dealt with, they also give a knowledge lead.

These benefits do not automatically fall into the hands of firms in the region where the infrastructure is planned and built. The Erasmus bridge in Rotterdam is designed by an Amsterdam architect and was constructed partly by a Belgian (sub) contractor. Maybe half of the direct benefits (some 200 million Euro) and of the multiplier leaked away to other regions than Rotterdam, even leaked away out of the country. If labour is scarce, people or companies from other regions or countries must be hired. For instance, the design of the high-speed train from Amsterdam to Köln is partly done by an Indonesian branch of a Dutch engineering company.

In an open market system, the quality of the design companies and of the constructors is of more importance for the selection of the firms for a project, than their distance to the site of the project. The better the physical infrastructure, the more competitive also these markets become.

#### **4. Never a one-way street**

The most important stage in the life cycle of infrastructure is its use. Voigt speaks of seven aspects that ought to be taken into consideration when improving infrastructure systems: capacity, speed, connectivity, reliability, frequency, accuracy, and convenience [7]. Most evaluating studies focus on speed (reduction of travel time) and connectivity (available modalities, range of a network). Improving these aspects will influence travel costs, value of real estate and employment or performance of firms. The degree to which such benefits will fall to the area where the infrastructure is built or improved will be discussed here.

##### *Travel time*

By enhancing speed people and freight, travel faster. Improving speeds reduces the cost of travelling. For 1999, in the Netherlands, the value of time is determined for different kinds of drivers. For the average Dutch car driver on a work trip, winning an hour is valued some 7,78 Euro. Business trips have a higher value: 26,30 Euro. For an empty

---

<sup>7</sup> Voigt, F.: Die volkswirtschaftliche Bedeutung des Verkehrssystems. Berlin, 1960. Duncker & Humblot.

truck, gaining one hour is worth 35,70 Euro. In social trips an hour is valued 7,97 Euro (1999 prices) [<sup>8</sup>].

Large amounts of traffic represent large benefits. The construction of the eastern part of the Ring Road around Amsterdam did cost some 700 million Euro. The reduction of congestion led to travel time reductions worth of 125 million Euro in 1992. This means a high level of return in macro-economic terms [<sup>9</sup>]. When considering constructing new infrastructure, the predicted benefits in terms of travel time gains can be balanced to the costs of construction. Each region will show its own time values.

The travel time gains fall to those travellers, truckers, and goods that travel along the improved infrastructure, and through them, to the firms they work for and the households they belong to. The area where the infrastructure is improved profits to the degree to which the enhanced traffic flows are generated or attracted by that area. The type of improvement is decisive, not the location of the improved links. Internal links grant improved qualities mostly to the local users. External links give their benefits to people and firms from other regions as well as to the own people and firms. In this respect, the statements of the European Union are interesting. In 'Cohesion and Transport', the Union admits that for peripheral and remote regions, whilst improving the Trans European Networks 'complementary investment in secondary networks will often be required' [<sup>10</sup>].

### *Real estate*

Renewal of infrastructure influences the accessibility of areas, of offices, industrial districts, and homes in relation to each other and to other areas of interest. This can influence the value of real estate. Empirical research finds a relation between the distance of real estate towards highway exits and the rents of the office spaces. Around the Ring road of Amsterdam, such relations can be found. Around railroad stations or metro stations, such relations cannot be found [<sup>11</sup>]. Opposing the benefits of the higher rents stand of course the disadvantages of a lower rent on the other sites. On balance, one cannot state that improving infrastructure influences the overall rent of all real estate. Brokers profit from the image of the new location, not necessarily the government or society.

### *Employment*

In a series of empirical studies, the Dutch Project Bureau for Integrated Traffic and Transport Studies has examined the proposition that improving infrastructure leads to a growth of the employment in the area concerned. The studies were directed at the impact of railroad stations, at the impact of the construction of new highways, on different levels of scale.

---

<sup>8</sup> NEI Kolpron Finance, NEI Transport, DHV: Doorstroomroute A4 (Pay lane A4). Rotterdam, 2000.

<sup>9</sup> Blok, P.M., M.Y. van Schijndel-Pronk en R. Voskuil: Studie Effecten openstelling Ringweg Amsterdam, Fase II: resultaten kosten-baten analyse, NEI, Rotterdam 1993.

<sup>10</sup> European Commission: Cohesion and Transport, Brussels, 1999. Page 3-5.

<sup>11</sup> Bruinsma, F.R.: De invloed van transportinfrastructuur op ruimtelijke patronen van economische activiteiten. Vrije Universiteit, Amsterdam 1994.

Around railway stations, no enhanced employment growth could be found, in relation to *ceteris paribus* locations. Regions where new segments of highways were built did not show any improvement of employment, in the years anticipating the opening of the highway nor in the period afterwards, in respect of regions where no highways were being built.

On a lower level of scale, a clear relation could be found between the settlement of new firms and the exits of highways. This relation was however based on the availability of terrains for the establishment of new firms: not the highway appeared to be the decisive factor, but the availability of terrain. Striving firms tend to grow and tend to build new offices or factories. They need locations for their expanding activities. Building sites are often located near infrastructure nodes, through land use planning practices. If newly settled on a terrain on a longer distance to the highways, firms did function as good as the firms alongside the highways.

The conclusion of this broad research was, that infrastructure in itself is probably neutral to its different users. On methodological grounds the thesis that improving infrastructure (in the form of highways or railways) leads to a better performance of firms or to a growth of employment alongside the infrastructure must be rejected. The visible relations between nodes and the establishment of new activities are determined by land use planning, not through some intrinsic qualities of the infrastructure itself. Government agencies organise this process of distribution of activities over space. New infrastructure does not generate new activities in a specific area; it gives rise to a spatial rearrangement of emerging activities [<sup>12</sup>].

Research in the USA shows similar results. Cervero and Landis analysed the impacts of quite a few public transport projects. They could hardly find any relation between the projects and the performance of the nearby-located firms. The effects that could be found were derived from other policies [<sup>13</sup>]. Wegener concludes from a study into the impacts of the highway system in the United States that this part of the road system is not determining the regional-economic patterns in the USA. The expected relationship between land-use and level of access (the so called land-use transportation feedback cycle) cannot be recognised in empirical research [<sup>14</sup>].

The quality of the secondary road network in The Netherlands (and in the USA) might exceed a necessary threshold. The highway system or the public transport system might not add a vital new element. Being connected to the network, in one way or the other, is of course a *conditio sine qua non* for firms and households to function. But above a certain, probably modest level, improved access can most likely not be called a factor influencing the economic output of a specific city or a region.

The macro-economic observations cited before reflect the benefits all companies from all regions through a range of time have gained. These benefits are important to the economy of a state as a whole. The accumulated travel time gains represent only a part

---

<sup>12</sup> Bruinsma, F.R. and P. Rietveld: De structurerende werking van infrastructuur, een state of the art review. ESI, Vrije Universiteit Amsterdam, 1992. and Borgman, G.: Structurerende werking van infrastructuur, eindverslag. Projectbureau Integrale Verkeers- en Vervoerstudies, Den Haag 1996.

<sup>13</sup> Cervero, B. & J. Landis: Development impacts of urban transport: a US perspective. In: Transport and urban development, D. Banister ed. Spon, London 1995.

<sup>14</sup> Wegener, M.: Accessibility and development impacts. In: Transport and urban development, D. Banister ed. Spon, London 1995.

of the total value of renewal of infrastructure. Cost reductions, scale advantages and the application of new technologies represent another part of the total value of infrastructure projects. In macro-economic terms, only small advantages can be related to the developments in the infrastructure networks.

## 5. Neutral infrastructure, binding programs

In his theoretical observations, Voigt described the distribution processes around infrastructure: improving infrastructure in or around an area enhances the links from within to without as well as from without to within. Each of the areas linked to the improved network can profit from the improved level of access. Not the location of the new infrastructure but the location of the more alert firms determines what area is going to profit from the new infrastructure. New infrastructure can turn against an area [see Voigt 1960]. While developing the regional networks to improve the access to the city cores, the traditional centres can lose their automatic lead in the regional hierarchy to the suburbs. While connecting peripheral regions to the core of a country, in order to support the economy of the periphery, labour and firms often move to the centre, in order to find jobs or better commercial opportunities.

This process can be seen around existing transport systems (highways, railroads). But it can also be found around new systems. The French high-speed train system between Paris and Lyon did not appear to create new economic activities by itself. National French firms moved their branch offices back from Lyon to Paris. But firms from Région Sud-Est invested in the Région Parisien. Sud-Est appeared to be more alert than the traditional centre [<sup>15</sup>].

Not the infrastructure policies but other factors seem to be determining the economic processes around it. In an evaluation study for the French senate, François-Poncet and Larcher argue that 'a highway or a TGV-station only can contribute to the development of a medium sized town, if the new infrastructure is accompanied by the creation of a cluster of technological, financial and university services, that support the attraction of new activities' [<sup>16</sup>]. Bruinsma states in his thesis that infrastructure projects can give rise to economic programmes. The development of the employment around infrastructure is related to that programme, more than to the infrastructure itself [<sup>17</sup>]. Vickerman finds the same process around the Channel, where an economic development programme was able to attract new activities to the region, after a loss of direct employment at the former ferries [<sup>18</sup>].

A rise of employment around the sites of infrastructure projects must probably be attributed to programming activities parallel to these projects. François-Poncet and Larcher, nor Bruinsma or Vickerman recognise the distributive impacts of such programmes: regions or cities without new infrastructure might profit as much from such programmes as the cities or regions that were observed. Most ex-ante and ex-post studies have a narrow scope. They cannot determine whether or not a growth in employment can be called a generated growth or only a result from a distribution process. Most evaluating studies do not analyse the possibility that the same results might be obtained in another way, possibly cheaper. From a policy point of view that question ought to be answered before an investment in infrastructure is made.

---

<sup>15</sup> Bonnafeux, A.: The regional impact of the TGV. In: Transportation 14, 1987.

<sup>16</sup> François-Poncet, J. & G. Larcher: Rapport de commission d'enquête sur les infrastructures de communication. Paris 1997. (<http://www.senat.fr/rap/197-479/197-479.html>)

<sup>17</sup> Bruinsma, F.R.: De invloed van transportinfrastructuur op ruimtelijke patronen van economische activiteiten. Thesis. Vrije Universiteit, Amsterdam 1994.

<sup>18</sup> Vickerman, R.: The Channel Tunnel. In: D. Banister: Transport and Urban Development, Spon, London 1995.

## 6. Good transport! Strong cohesion?

These dilemmas around the planning of infrastructure can be recognised in the EU Communication 'Cohesion and Transport' [see note 10]. This policy paper is aimed at achieving a coherent policy in the fields of transport and the reduction of the regional disparities. The development of the European transport systems ought to focus on three objectives:

- Improving the regional economic development prospects, competitiveness and employment;
- Contributing to balanced development in the Fifteen and creating conditions favourable to the integration of new Member States;
- Promoting sustainable mobility and ensuring the availability of transport services to those without cars and those with impaired mobility.

The statements about the impact of infrastructure and transport facilities in the report show some inconsistencies. On the one hand, transport 'plays a key role in reducing regional and social disparities in the Union'; transport facilities are 'often critical for regional competitiveness and prosperity' and 'the long-term link between levels of economic development and transport is generally uncontested'. On the other hand 'improvements in transport have made it easier for firms in more developed regions to supply goods and services directly to poorer ones, with the potential hinder for the latter's economic development'; 'investment alone will not lead to the reduction of development disparities'; 'in the context of the regional programmes, a careful assessment has to be made of the contribution of investment in transport to competitiveness and employment compared to alternative investments in fields such as SME's, R&D and human resources'

According to the Commission, the support for the Trans-European-Networks (TEN's) must be continued. In the last decade, the railway system and road system got the largest attention. In the next decade, the attention must partly shift to the airports and the maritime ports of the peripheral regions and the Cohesion countries (Greece, Ireland, Portugal and Spain). The less developed areas must be connected with the central regions of Europe and the secondary networks must be improved. The EU wants to shift the support for large-scale projects in the centre of the Union (f.i. the high speed rail system) to the implementation of the TEN's and the secondary networks in and around the Cohesion countries and the peripheral regions.

The report recognises the uncertainties: medium-sized cities in centrally located regions and located on the TEN nodes tend to obtain the major accessibility gains. The main metropolitan areas are minor beneficiaries from the TEN, because of their already high level of transport networks.

The economic benefits of the TEN's for the peripheral regions are not self-evident. This aspect is not addressed properly in the EU policies. The report focuses on the way to finance the TEN's, on intermodality, on the shift to other modalities, and to externalities (environmental aspects). The Commission does not address the uncertainties on the economic impacts. The Guidelines for the co-ordination of the Structural Funds with the Cohesion fund do not deal with this problem either. According to these guidelines, im-

proving the transport networks is about efficiency, modal balance, accessibility, and sustainability. A positive economic impact is taken for granted [<sup>19</sup>].

The EU might end up with efficient networks that facilitate a movement of workforce from the poorer regions to the richer regions, and a movement of goods and services from the richer regions to the periphery. This is of course a process that must be prevented. The next step in this paper will be to look at the programmes that might improve the economic performance of a city or region, and then possibly, a relation can be made with the planning of infrastructure.

## **7. Spatial characteristics of economic strength**

Until now, the way to observe the economic impacts of infrastructure was from the infrastructure point of view. From the side of the economic actors, the firms, the suppliers and the costumers, things might look different. Literature on innovation hardly names infrastructure as a decisive factor in the growth of employment in a region, in the profitability of industries. Other factors play a major role. Porter gives some clues on the macro level. Storper offers some insights on the local and regional level of scale.

Porter sees clusters as the driving power behind the development of the economy. He defines clusters as ‘geographic concentrations of interconnected companies and institutions in a particular field’. In the global economy, anything that can be efficiently sourced from a distance is available to any company anywhere. This means that such aspects lose their meaning as a source of competitive advantage. The enduring competitive advantages lie increasingly in local things: knowledge, relationships, and motivation that distant rivals cannot match. Spatial relatedness is a major condition for the creation of the necessary cohesion between companies and their production-environment [<sup>20</sup>].

According to Porter three main aspects contribute to a nation’s overall innovative performance:

- The common innovation infrastructure that supports innovation in the economy as a whole (e.g., investment in basic science, education level, the availability of risk capital, active consumer markets).
- Cluster-specific conditions that support innovation in particular groups of interconnected industries (e.g., R&D efforts related with automotive, information technology; degree of competition within a sector).
- The strength of the linkages among them (e.g., the ability to connect basic research to companies and the contribution of corporate efforts to the overall pool of technology and skilled personnel).

Innovation is not just a matter of producing new technology. It also needs strong linkages within an industry and between different industries. It needs the existence of intermediate institutions. The degree in which both government agencies and private enterprise

---

<sup>19</sup> European Commission: The Structural Funds and their co-ordination with the Cohesion Fund. Guidelines for the programmes in the period 2000-06. Brussels, 1.7.99.

<sup>20</sup> Porter, M.E.: Clusters and the new economics of competition. In: Harvard Business Review, nov-dec 1998.

are involved in R&D appears to be important. According to Porter, the prosperity of nations can be related to such factors. He found an empirical relation between these factors and the rate of the economic development in the OECD countries [<sup>21</sup>].

While the global networks allow all kinds of resources to be available anywhere, the ability to create profitable goods and services is still dependent on local conditions. Storper stresses the difference between data and information. Data can be obtained anywhere; information relevant for the innovation processes of products or processes is not footloose. Such information is created in interpersonal processes. It is not a part of the impersonal and footloose *flow*, but is related to *place*. Reducing uncertainties, flexible reactions to change, enjoying the benefits of coincidental interfaces between different kinds of industries, all this demands close personal relations, nearness of producers, suppliers, consumers [<sup>22</sup>].

Various Dutch case studies confirm these statements. De Jong and De Vries, and Manshanden revealed that the most innovative companies in the Amsterdam region can be recognised 'through long lasting linkages, through intensive contacts with other actors on the market and through specialisation in products and sector. The networks between customers and suppliers, between companies and knowledge institutions are determining the innovation capacity [<sup>23</sup>]. In the industrial districts of Brabant, the same conditions can be found to produce the proper context for innovative behaviour of companies [<sup>24</sup>].

## 8. A productive environment

The perception of the conditions determining economic development is evaluating continuously. Economic policies are changing, be it with a smaller speed. The aspiration to create strong conditions for a common European market has led to all kinds of measures in the financial and the legal realms. The open borders and the Euro are necessary premises to achieve scale advantages. Trade and competitiveness will benefit. The policies concerning the Trans European Networks are complementary to this ambition, in that these networks improve the efficiency of international transport and trade. This efficiency is in itself not a source of economic growth. Efficient transport systems are a condition for the distribution of products and services. The sources of creation of such products should be sought in yet another realm: the social and informational networks within and around the business communities.

The scheme on the next page reflects these perceptions. Companies can be seen as players, active on three different stages: the market arenas, the logistic chain, and the social and physical environment. On each stage, other forces are dominant; each stage represents other types of policies.

---

<sup>21</sup> Porter, M.E. and S. Stern: The new challenge to America's prosperity: findings from the innovation index. Council on Competitiveness, Washington DC, 1999.

<sup>22</sup> Storper, M.: The regional world. Territorial development in a global economy. Guildford Press, New York 1997.

<sup>23</sup> De Jong, M.V. and J.G. Lambooy: Innovatie en regionale ontwikkeling. In: ESB 1-6-1994.

<sup>24</sup> Oerlemans, L.A.G., M.T.H. Meeus and F.W.M. Boekema: Innovatie: enkele empirische exploraties van ruimtelijke inbedding. In: J. van Dijk and F. Boekema (red.): Innovatie in bedrijf en regio. Van Gorcum, Assen 1998.



In the financial arena, efficiency and profit are the dominant factors. Global markets enforce a continuous drive towards cost reduction, as well as a drive to create new markets (which are diverging forces). Shareholders and prices determine the pace. The Euro might represent this arena.

Along the production chain, value is added to resources, through technology. The management of the logistic process is the dominating factor. Companies try to control the supply chain and the distribution chain. The TEN's might represent this arena.

In the social and spatial arena, government and private institutions create conditions for companies to strive, in order that, in the end, the community may thrive. The quality of the cluster is probably the dominating force. The local and regional community might represent this arena.

**Fig 1: The production environment of an enterprise**

<b>Markets</b>	<b>Commodity markets:</b> Competitive suppliers Competitive consumers of commodities International	<b>Service markets:</b> Financial markets Technology markets Labour markets Transport markets	<b>Customer markets:</b> Distribution markets Trade markets Competitive products Competitive firms
<b>Logistics</b>	<b>Suppliers:</b> Farmers Miners Semi-manufacturers	<b>Enterprise</b>	<b>Customers:</b> Trade companies Distributors Final consumers
<b>Environment</b>	<b>Social context:</b> WTO, EU, Government Tax systems Law Education level	<b>Service industries:</b> Banks Building contractors Engineering works Technology consultants Cluster institutions	<b>Physical environment:</b> Business communities Environmental qualities Local image Physical infrastructure Art and leisure

Policies to reduce the economic disparities in the Union are slowly shifting, from the financial arena (grants, loans, common currency), to the trade arena (open borders, reducing bureaucracy, physical networks), to the support of the social and commercial networks that create conditions for innovations. For the Cohesion countries and for the peripheral communities, this process might go too slow: the open markets and the improved networks might drain these communities from their workforce and might oust the own firms from the own markets. This forms a central challenge for the regional economic policies.

## 9. Planning innovation

So, the quality of the social network might be decisive for the economic development of a region. According to Storper, strong regions 'are concerned with the social organisation of economic reflexivity'. This means a process 'in which organisations – both private and public – and individuals devote themselves to the deliberate and strategic shaping of their environments'. Economic reflexivity demands complex and uncertain relationships between organisations, between the parts of organisations, between individuals, and between individuals and organisations. Proximity is of importance because of the complex character of these relationships [Storper page 254].

Each region develops its own conventions, its own language and procedures, which support regional actors to create their special products and services. Regions where a standstill is reached will be more vulnerable for external influences, whereas regions that keep their reflexivity dynamic will be in a better position to cope with the globalising forces. Economic policies must activate an awareness of the conventions, in order to expand on the specific qualities of the community, or, if necessary, to redefine them.

Storper translates his findings into four steps to create a common economic strategy:

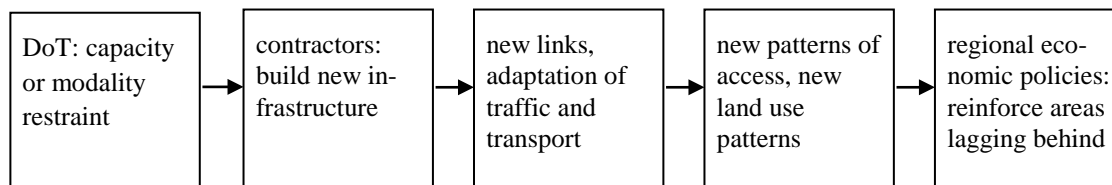
- *Strategic assessment*: the regional learning process starts with an analysis of the kinds of products and services that are characteristic for the region, and of the kinds of processes that lie behind these products. *Talk* is the central 'technology' to find the conventions of the community.
- *Defining capacities for action and identifying responsible actors*: the second step focuses on technological as well as organisational aspects. What kinds of products might be created in the region, what kinds of technology might be complementary to the region and who might be accountable for producing and distributing such technology?
- *Creating learning opportunities through pilots*: initiatives start with an organisational and technological character. For instance to link potential suppliers to potential customers within the region. This concerns commercial products as well as informational elements.
- *Institution building*: in the end, the suitable options are translated into actual investments and in building new institutions. These activities are based on the renewed conventions of the region [Storper p 285].

Working in this way, a region can formulate its own economic qualities. Activated and renewed conventions mean a strong factor in the external markets. The benefits of such processes are secure for the community – the created technology is unique and local. Against the globalising forces, local resources can be generated. The reflexive conventions of the community form a competitive advantage against the diffusing powers of improving networks and open markets.

## 10. Planning effective infrastructure

Creating such conventions ought to be part and parcel of the planning process of the networks. In a traditional setting, a Department of Transport responds to growing traffic, to new modalities that emerge on the (international) transport markets. The DoT's initiate the planning schemes for the renewal of physical infrastructure. They arrange the funds needed. Contractors build the infrastructure and hand it over to the administration. This allows the traffic to the new links. Car drivers and truckers adapt their behaviour: they choose new routes, other departure times. Their range changes, their destinations change in due time. Firms and households adapt their realm along the whole extent of the improved network. As seen before, firms in some areas will profit, firms in other areas lag behind. In the end, a new pattern of economic activities arises, along the whole network of which a part was improved. If the economy of the original city or region is lagging behind, a regional economic policy must be developed to cope with the 'new' challenges. The traditional process is often represented in a chronological way:

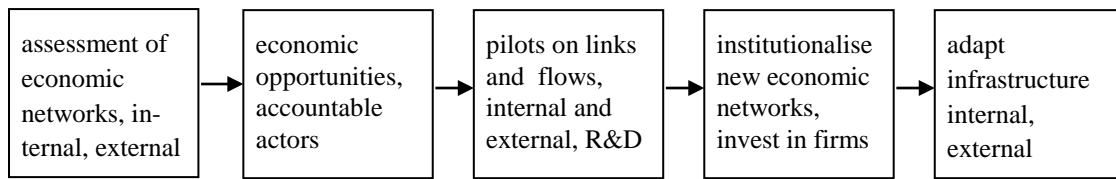
**Fig.2: The traditional policy process around physical infrastructure**



Storpers' scheme starts at the end, at the patterns that lie behind the economic activities. A traditional analysis of traffic flows hardly contains information about the contents of the flow, about the kind of added value that is facilitated by these flows, about the value to the technology of the region. A new concept for the planning process to deal with problems around traffic and modality might go along this line:

- Assess the existing transport and traffic flows in terms of links in the production of added value. Assess the balance between internal and external interactions. Assess the strength and weakness of the local and regional clusters. Acknowledge the opportunities and threats of external and internal dynamics. *Talk* instead of mathematical modelling is the technology for this step.
- Recognition of potential policies to reinforce the links within existing clusters, to broaden up the links between clusters, internal and external. Recognition of responsible actors in and around the business community. Introducing knowledge (through people) on technology and networks about successful practices from other regions can be of use.
- Execute pilots for the creation of new technology and for the creation of new social networks. These networks and technology ought to represent clusters specific for the region.
- Implement the strategies, through business investments, through support for R&D, through the planning of new social and physical infrastructure.
- Execute the plans, and, while refining the projects, keep an awareness of the values developed in the integrated approach.

**Fig.3: Concept for an integrative policy process around the renewal of networks**



Such policy strategies cannot be created top down, nor just bottom up. *Middle-up-down* is the right term for this concept. Government agencies that want to work this way need to be clear in their abstract ambitions ('create social gains'), but open in their concrete expectation. The process itself will generate solutions. Fixed ideas about a necessary output can lead to frustrations. The risk of the scheme of course is the uncertainty about the willingness of parties to co-operate, to renew their positions within the regional economic and political arena. Addressing precisely this uncertainty probably forms the quintessence of a fruitful process of reflexivity.

Such methods are extensively applied in spatial planning and in the environmental arena, with interesting results. In the infrastructure arena, it is quite new. Interactive planning in around infrastructure concentrates on the adjustment of infrastructure and its spatial environment, on the creation of Public Private Partnerships, which have by nature more a distributive than a generating character. The aim of the concept is to generate new prospects, in stead of redistributing the dynamics over space.

As long as its status is uncontested, the infrastructure sector could fulfil its tasks without much co-ordination with other sectors. When budgets are low, and when the external benefits become the critical factor in the assessment of infrastructure projects, new planning approaches are needed. This scheme might offer a concept for an approach that prevents a counterproductive impact of the deployment of the Trans European Networks.

# **Nascer em *clusters* regionais: estudos de caso na Marinha Grande e Oliveira de Azeméis**

Leonor Sopas\*

## **Resumo**

A Revista “O Molde” publicada pela Cefamol – Associação Nacional da Indústria de Moldes- inclui em cada um dos seus números um artigo com o título “Empresa do Trimestre”. Ao fim de 12 anos de existência é assim possível reunir cerca de quatro dezenas de testemunhos empresariais que permitem identificar aspectos do processo de criação das empresas portuguesas que fabricam e comercializam moldes. Os quatro estudos de caso realizados visam contribuir para aprofundar a análise sobre: (1) o processo de constituição de empresas nas áreas de concentração geográfica da indústria de moldes em Portugal –Marinha Grande e Oliveira de Azeméis- e sua associação à capacidade empresarial revelada por um conjunto mais ou menos numeroso de empregados de outras empresas de moldes; (2) os mecanismos através dos quais as relações estabelecidas pelos empresários- com fornecedores, clientes, agentes e concorrentes- ao longo do seu percurso profissional contribuem para o processo de criação das empresas; (3) e, o impacto da localização numa área de concentração geográfica sobre as redes de relações pessoais.

---

\* Universidade Católica Portuguesa - Centro Regional do Porto, Rua Diogo Botelho nº 1327; 4169-005 Porto; tel.: 22.6196248; fax: 22.6196291; e-mail: lsopas@porto.ucp.pt.

Agradeço a colaboração da Cefamol - Associação Nacional da Indústria de Moldes, do Sr. Artur Duarte (I.T.M., Lda), do Sr. João Pinto (J.D.D., Lda), do Sr. Engº António Freitas (Fozmoldes, Lda), e do Sr. Silvério Fortes e Sr. Engº Olavo Fernandes (Moldegama, Lda) Este projecto foi realizado com o apoio financeiro do Sub-programa Ciência e Tecnologia do 2ª Quadro Comunitário de Apoio.

## Introdução

A globalização económica e a integração dos mercados têm induzido alterações no perfil de especialização regional, frequentemente acompanhadas pelo crescimento do nível de desemprego e por alterações profundas das suas características. Como consequência, a criação de empresas e empregos têm vindo a assumir um crescente destaque entre as preocupações das políticas nacionais e europeia. Neste âmbito o potencial papel desempenhado pelas Pequenas e Médias Empresas bem como a importância do contexto local no processo de criação de emprego têm merecido um crescente destaque.

Porter (1998: 213, 224) apresenta uma síntese dos mecanismos através dos quais os *clusters*<sup>1</sup> contribuem para o processo de formação de novas empresas. Não existe, porém, um volume substancial de investigação empírica sobre o impacto da localização num *cluster* regional no processo de constituição de uma empresa. É objectivo deste trabalho contribuir para o preenchimento dessa lacuna.

No ponto seguinte será apresentada uma breve revisão da literatura disponível sobre o processo empresarial, designadamente sobre a relação entre localização e criação de empresas, com o duplo objectivo de identificar as principais dimensões analíticas desse processo e especificar as questões a investigar. Em seguida, será apresentada a metodologia adoptada e as diferentes fases do projecto de investigação. Após uma breve caracterização da indústria dos moldes para injeção de plástico e das suas duas áreas de concentração em Portugal, ir-se-á proceder à análise de uma série de entrevistas a empresários localizados nesses dois *clusters* regionais procurando identificar alguns dos traços genéricos que caracterizam o processo de criação das empresas. Serão depois apresentados os estudos de caso realizados no sentido de esclarecer com maior profundidade os mecanismos do processo de criação de empresas num *cluster*. Na última secção discutem-se os principais resultados, apontam-se as limitações do estudo e são lançadas pistas para futura investigação.

## Revisão da literatura

Uma parte substancial da investigação sobre a capacidade empresarial<sup>2</sup> coloca o enfoque nas características psicológicas do empresário (Stevenson e Jarillo, 1990). Outros autores, concentram-se na investigação do comportamento dos empresários e do impacto que nele exercem quer aspectos naturais - características de personalidade e aptidões- como factores que são "desenvolvidos" e dependem do contexto - formação, experiência (Herron e Sapienza, 1992). Existem, ainda, propostas de quadros conceptuais que exploram a influência conjunta do indivíduo, da estratégia, do processo e do ambiente na criação das empresas (Gartner, 1985: 698 e 703).

---

<sup>1</sup> De acordo com Porter (1990), um *cluster* industrial corresponde a um conjunto de empresas relacionadas através de relações de cliente-fornecedor, fornecedor-cliente, tecnologias comuns, clientes comuns ou canais de distribuição, bolsas de trabalho comuns. Enright (1992) define um *cluster* regional como *cluster* industrial cujas empresas se localizam geograficamente próximas.

<sup>2</sup> Traduziu-se "entrepreneurship" por capacidade empresarial.

Em contraponto, a investigação conduzida no âmbito da teoria das organizações tem colocado o ênfase no contexto em que o empresário e a empresa estão inseridos<sup>3</sup> ou seja, nas relações sociais que lhes proporcionam informação, recursos e apoio (Birley, 1985; Aldrich and Zimmer, 1986; Starr and MacMillan, 1990; Smilor, 1997; Baker, 1999). Uma série de trabalhos empíricos têm demonstrado existir uma associação entre a capacidade empresarial e as relações que o empresário estabelece dentro e fora do local de trabalho. No caso específico de empresas criadas por empregado(s) de outra(s) empresa(s) – habitualmente incluídas na categoria designada por *spin-offs*- foi demonstrado que durante a sua prévia experiência profissional o empresário não só adquiriu conhecimentos práticos sobre o negócio e o produto mas também estabeleceu relações pessoais com os colegas, os superiores e subordinados, os patrões, fornecedores, clientes, concorrentes e instituições especializadas (Lipparini e Sobrero, 1998). Verificou-se que estas relações contribuíram para o desenvolvimento da reputação e para criar confiança entre as partes, facilitando a troca de informação e a cooperação entre empresas (Saxenian, 1990, 1994; Dubini e Aldrich, 1991). Outros autores têm comparado o papel desempenhado por redes, formais e informais, na criação das empresas (Birley, 1985). A relação entre características estruturais das redes - dimensão, densidade, diversidade – e a actividade empresarial por parte de elementos da rede tem sido objecto de outros trabalhos de investigação empírica (Aldrich and Zimmer, 1986; Burt, 1992; Smilor, 1997). Constitui uma limitação comum a estas abordagens a omissão da dimensão local e do seu impacto nas redes de relacionamento pessoal e inter-organizacional.

A teoria dos *clusters* (Porter, 1998; Enright, 1998), combinando aspectos das teorias das redes e da concorrência, visa contribuir para colmatar essa lacuna. Recentemente, um *cluster* foi definido como “uma forma de rede numa localização geográfica, no âmbito da qual a proximidade de empresas e instituições assegura certas formas de partilha e aumenta a frequência e o impacto das interações” (traduzido do original, Porter, 1998: 226). As empresas e os empresários localizados no *cluster* são vistos como inseridos em redes de relações pessoais e inter-empresas em que coexistem “laços fortes” e “laços fracos”<sup>4</sup>, sendo reconhecido que os mecanismos através dos quais a estrutura da rede social local vai beneficiar as empresas apenas começaram a ser investigados (Porter, 1998). No que se refere especificamente à criação de novas empresas as três principais contribuições do *cluster* são: melhor informação acerca de oportunidades, menores barreiras à entrada e, diminuição do risco percebido de entrar no mercado em virtude de estarem presentes no *cluster* outros empresários que “tiveram sucesso”, fornecendo modelos a seguir. No que diz respeito à informação, a simples existência do *cluster* assinala uma oportunidade – de mercado para os fornecedores e para a própria empresa, de abastecimento para clientes<sup>5</sup> e de um negócio rentável para potenciais concorrentes. Também, quem trabalha no *cluster* ou perto terá maior probabilidade de detectar a existência de lacunas de produtos, serviços ou fornecimentos e poderá mais facilmente deixar o seu emprego para começar uma nova empresa. Finalmente, um dos benefícios da indústrias localizadas é exactamente constituir um estímulo à inovação que promove

---

<sup>3</sup> Traduziu-se “embedded”, derivado do conceito de “embeddedness” (Granovetter, 1985), por “inserido”.

<sup>4</sup> Tradução de “strong ties” e “weak ties”, respectivamente (Granovetter, 1973). Constituem laços fortes as relações de confiança, relações com que se pode contar. Laços fracos correspondem a relações superficiais e ocasionais.

<sup>5</sup> Perante a oferta disponível no *cluster* os clientes irão beneficiar de uma provável maior diversidade, poderão comparar preços e qualidade, reduzindo a probabilidade de eventuais comportamentos oportunistas por parte dos fornecedores.

a criação de novas empresas (Marshall, 1986/1890: 225). As menores barreiras às entradas têm essencialmente a ver com as economias externas referidas por Marshall (1986/1890: 225): disponibilidade local de trabalhadores especializados e de fornecedores especializados. Complementarmente, a facilidade em subcontratar localmente determinadas operações conjugada com a presença de instituições especializadas contribuem para diminuir as necessidades de investimento inicial. Porter argumenta ainda sobre a possibilidade do melhor conhecimento que as instituições financeiras locais possuem sobre o *cluster* se poder traduzir num menor risco de prémio e, portanto, em taxas de juro inferiores.

Através da revisão de literatura efectuada é possível identificar diferentes dimensões de análise do processo empresarial. Por um lado, importa reter as contribuições das relações pessoais para a explicação do processo de detecção de oportunidades, motivação, avaliação do risco e obtenção dos recursos. Por outro lado, a literatura sobre *clusters* afirma que “o empresário que pretenda beneficiar de relações estabelecidas geralmente prefere localizar-se na sua comunidade” (Porter, 1998: 224), sublinhando que é escassa a investigação empírica sobre o impacto da localização num *cluster* nas redes de relacionamento pessoal e a influência destas no processo de criação de empresas no *cluster*. Resultam do acima exposto as seguintes questões de investigação: *Quais as consequências da localização num cluster no que respeita às redes de relações pessoais dos empresários? Quais os mecanismos através dos quais a localização num cluster influencia essas redes? Que relações e de que forma contribuem para o processo de criação de novas empresas no cluster?* Em síntese, o estudo dos mecanismos que articulam a localização num *cluster* - redes de relações pessoais - criação de empresas, constituirá o objectivo principal deste projecto.

## **Metodologia**

Do tipo de questões a investigar resulta a necessidade de uma investigação em profundidade que aconselha a adopção de uma análise de tipo qualitativo, baseada em estudos de caso (Eisenhardt, 1989; Yin, 1994). Constituindo os moldes para a injeção de plásticos um dos casos mais marcantes de concentração geográfica de uma indústria em Portugal e face ao considerável volume de informação secundária recolhida através de contactos preliminares, optou-se por concentrar a investigação nos *clusters* portugueses de moldes. Estruturou-se o projecto de investigação em duas fases: a primeira, de carácter mais extensivo e descritivo, baseada essencialmente na análise dos casos publicados na Revista “O Molde”, editada pela Cefamol- Associação Nacional da Indústria de Moldes. A segunda fase, visando uma análise em profundidade dos mecanismos de criação de empresas localizadas num *cluster*, consistiu na realização de quatro estudos de caso. Em qualquer das fases a unidade de análise foi a empresa e a unidade de observação o empresário, ambos inseridos no respectivo *cluster*.

Os casos objecto de análise na primeira fase do projecto foram publicados na Revista “O Molde” sob o título “Empresa do Trimestre” entre 1988 e 2000. O acesso a esta revista foi possível através da Cefamol e permitiu reunir 40 breves histórias de empresas da indústria de moldes ou de sectores relacionados (anexo 1). O facto de se tratarem essencialmente de entrevistas a empresários de associadas da Cefamol, não se tendo baseado num guião comum e estendendo-se ao longo de um período superior a uma



década, colocou limites a uma análise comparativa estrita destes “casos” de empresa. Apesar das inevitáveis lacunas de informação, foi possível identificar vários traços comuns a estes testemunhos. Utilizou-se para o efeito técnicas de análise intra-caso, baseadas na construção de diagramas descritivos do processo de constituição da empresa, e inter-caso, construindo tabelas que permitissem uma comparação sistemática ao longo das diferentes dimensões analíticas identificadas na revisão da literatura (Miles e Huberman, 1994; Langley, 1999).

Na segunda fase foram seleccionados 4 casos de empresas a partir da lista de associados da Cefamol. Optou-se por esta base de informação não só por nela se incluírem as principais empresas que fabricam e comercializam moldes mas também por ser de esperar uma maior abertura das empresas associadas à participação em estudos desta natureza. Foram contactadas cerca de 45 empresas e a selecção foi efectuada combinando a preocupação em garantir diversidade relativamente a características como a data de fundação, localização e número de sócios, com a receptividade demonstrada relativamente à marcação de entrevistas abertas de longa duração. As entrevistas foram levadas a cabo pela mesma investigadora e tiveram lugar nas instalações das empresas durante Fevereiro e Março de 1999. Para o efeito foi preparado um protocolo que incluía questões sobre os sócios, respectivas origens e percursos, designadamente profissionais, os motivos que levaram à constituição da empresa e o processo de obtenção dos recursos necessários, do financiamento e das primeiras encomendas. Para cada um destes aspectos foi solicitado ao entrevistado que referisse explicitamente os contactos estabelecidos e indicasse se existia alguma relação prévia com essas pessoas ou instituições. Na afirmativa explorava-se que tipo, desde quando, qual o seu contributo para o processo de constituição da empresa e qual a relação com a localização no *cluster*. As entrevistas foram gravadas, dando origem a um relatório da entrevista que serviu de base às breves descrições à frente apresentadas. Todos esses resumos foram enviados aos entrevistados, tendo sido solicitada a sua revisão e autorização para publicação. As cassetes, relatórios de entrevista e informação complementar fornecida pela empresa constituem a base de dados dos casos.

## **Os moldes para injeção de plástico**

Os moldes para injeção de plástico são uma ferramenta essencial ao funcionamento das máquinas de injeção dado que o fabrico de cada peça ou produto de plástico requer um ou mais moldes. Os moldes caracterizam-se por serem: i) produtos feitos por encomenda e de acordo com as especificações do cliente, que pode pertencer a qualquer indústria que utilize plástico (ex: automóvel ou brinquedos); ii) em regra, produtos únicos no sentido em que com um molde se podem fabricar milhares ou mesmo milhões de peças idênticas; iii) produtos tecnologicamente multidisciplinares e complexos visto que em cada caso é possível equacionar diferentes alternativas de projecto e fabrico baseadas numa combinação de conhecimentos de desenho industrial, mecânica, electrónica, tecnologia de materiais, tecnologias de informação, só para referir as disciplinas mais significativas; iv) condições de pagamento particulares: tradicionalmente 1/3 do preço acordado é pago com a aprovação do desenho preliminar, 1/3 com o envio das primeiras amostras e o último terço antes da expedição. Daqui resulta que os moldes são produtos em que a qualidade é fundamental, o preço elevado,

o prazo de produção de várias semanas ao longo das quais há uma estreita interacção entre cliente e fornecedor que têm de confiar um no outro.

A necessidade de existir confiança entre as duas partes da transacção deriva da conjugação das características do molde. O cliente vai fazer um pagamento de 1/3 do preço apenas com base num desenho confiando que o fornecedor lhe irá entregar um molde que obedeça aos requisitos acordados e no prazo acertado. Basta que um dos moldes necessários à produção de um produto não esteja pronto no momento acordado ou não cumpra as especificações técnicas para comprometer o lançamento do produto no mercado na data prevista. Isto porque é tecnicamente impossível encontrar alternativas de fornecimento para essa data. Pelo seu lado, o fornecedor do molde tem de acreditar que o cliente não irá desistir da encomenda antes de pagar a totalidade do preço, pois não é provável encontrar um comprador alternativo para o molde. Resulta desta dependência recíproca a tendência para que as transacções entre um determinado cliente e fornecedor se repitam e seja comum que as relações se prolonguem por muitos anos.

A interacção entre cliente e fornecedor durante todo o período que decorre até à expedição do molde resulta da complexidade do produto que leva a que em cada caso se equacionem as diversas soluções tecnicamente possíveis no sentido de adoptar aquela que melhor serve os interesses do cliente. Os numerosos contactos e troca de informação permitem ao fabricante esclarecer dúvidas e ir apresentando propostas e ao cliente transmitir as suas decisões, introduzir alterações ao projecto inicial e ir acompanhando a execução para garantir que as suas especificações estão a ser cumpridas e que o fabricante não se atrasa. O fabrico de moldes é de facto uma actividade intensiva em informação e, portanto também em relações. A periodicidade dos contactos varia de diária (ou superior) em determinadas fases do processo produtivo, como a de elaboração do projecto do molde, a quinzenal, podendo prosseguir após a entrega do molde. Não existindo economias de escala na produção de moldes, as fábricas são em regra de pequena dimensão e os contactos com os clientes estão frequentemente concentrados numa ou poucas pessoas que se ocupam da área comercial. Por vezes o projectista, encarregue do desenho do molde, é também chamado a dialogar com o cliente. Do lado dos clientes, com a excepção das empresas comerciais, são frequentes os casos de grandes empresas<sup>6</sup> que têm diversos funcionários encarregues da aquisição de moldes. A intensa comunicação e repetição de contactos entre funcionários do departamento de compras do cliente e do departamento comercial/projecto do fornecedor promovem o desenvolvimento de relações pessoais de confiança que reforçam os laços profissionais. Já os trabalhadores directamente produtivos de ambas as partes têm menor probabilidade de estabelecer relações profissionais exteriores à empresa.

## **A Indústria de Moldes em Portugal**

As origens da indústria de moldes para transformação do plástico em Portugal encontram-se intimamente associadas à indústria de vidro, mais concretamente ao fabrico de moldes para essa indústria. A concentração da indústria de vidro nas áreas da

---

<sup>6</sup> Multinacionais presentes nas diversas indústrias que utilizam plásticos (automóvel, electrodomésticos,...) e ainda empresas moldadoras de plástico trabalhando em regime de subcontratação para as referidas multinacionais e/ou injectando os seus próprios produtos.

Marinha Grande e de Oliveira de Azeméis contribui assim para explicar a localização das fábricas de moldes nas duas regiões. Estando para além dos objectivos desta comunicação fazer a história da indústria de moldes em Portugal, interessa, porém, traçar uma rápida imagem da sua dimensão e localização no presente.

Em 1997, a indústria de moldes portuguesa era constituída por um número de empresas que oscila entre 286 (MTS - Quadros de Pessoal) e 310 (INE-Belém). Somando os empresários em nome individual, o número ascende a 502. Predominam as empresas com menos de 20 trabalhadores, sendo raros os casos das empresas com mais de 100 pessoas ao serviço. Nas empresas de moldes trabalham entre de 5.095 pessoas (MTS) e 6.676 (INE) gerando um volume de negócios na ordem dos 46,4 milhões de contos. A maioria da produção é exportada - cerca de 85% das vendas em 1997- para mais de 50 países. Destacam-se os EUA /Canadá (19% do total), seguidos da Alemanha, França e Reino Unido. Em 1997 as indústrias clientes por ordem decrescente de importância foram: electrodomésticos (32%), automóvel (20%), eléctrica (11%), embalagem (10%), electrónica / telecomunicações e brinquedos (ISTA, vários anos).

Em termos de localização geográfica as empresas de moldes portuguesas encontram-se concentradas em dois pólos. O mais antigo<sup>7</sup> e maior situa-se 150 Km a norte de Lisboa numa área que abrange o concelho da Marinha Grande<sup>8</sup> e áreas limítrofes dos concelhos de Leiria e Alcobaça. Localizam-se nesta área entre 50 e 60% do número total de empresas do sector (INE; Cefamol; MTS), ou seja cerca de 170 empresas a que depois se devem somar um número significativo de empresários em nome individual e alguma dezenas de empresas de comercialização de moldes (ICEP). Oliveira de Azeméis<sup>9</sup> constitui o centro do segundo núcleo que se situa 100 Km a norte do primeiro. Localizam-se nesta área entre 15 e 30% das empresas de moldes (INE; MTS), alguns empresários em nome individual e um reduzido número de empresas comerciais (ICEP).

Os dados do MTS relativos ao ano de 1997 revelam que as pessoas ao serviço nas empresas de moldes localizadas nos distritos de Leiria e Aveiro são maioritariamente jovens (respectivamente, 63% e 60% têm menos de 34 anos) e com baixa escolaridade (respectivamente, 50% e 55% têm habilitações inferiores ou iguais ao 2<sup>a</sup> ciclo e apenas 4% são licenciados ou bacharéis nos dois distritos).

---

<sup>7</sup> De acordo com diversas fontes foi Aníbal H. Abrantes, sócio de uma fábrica de moldes para vidro localizada na Marinha Grande, que em 1944/45 e também na Marinha Grande fundou a primeira fábrica de molde para produtos de baquelite (matéria plástica).

<sup>8</sup> Nos 181,4 Km<sup>2</sup> do concelho da Marinha Grande estima-se que residissem pouco mais de 33 mil pessoas em 1997. No final de 1998 existiam no concelho 1022 sociedades e 4328 empresas, sendo da indústria transformadora 409 e 788, respectivamente. Em 1997, as exportações do concelho (37,7 milhões de contos) eram mais do que três vezes superiores às importações (INE- Infoline, 2000).

<sup>9</sup> Nos finais de 1997 residiam nos 163,4 Km<sup>2</sup> do concelho cerca de 70 mil pessoas. Em 1998 localizavam-se no concelho 1.785 sociedades, 13.924 empresas sendo da indústria transformadora 916 e 2.052, respectivamente. As importações foram de 72,5 milhões de contos e as exportações 2,5 vezes superiores, reflectindo a importância da indústria de calçado na área (INE- Infoline, 2000).

## As “Empresas do Trimestre”

Trinta das quarenta “Empresas do Trimestre”, são fabricantes de moldes e, juntamente com as 3 empresas que comercializam moldes, localizam-se na Marinha Grande e Oliveira de Azeméis, os dois *clusters*<sup>10</sup> já referidos (Anexo 1). As restantes 7 empresas dedicam-se a outras actividades relacionadas com o negócio de moldes: a F. Ramada vende aço, a principal matéria prima utilizada no fabrico de moldes e presta serviços relacionados; a Rabourdain vende componentes normalizados para moldes; a Mold-Tech presta serviços de texturização; a Iberonorma fabrica estruturas para moldes e a Inova presta serviços na área da qualidade e certificação. A Rigorosa e a Tecnisata fabricam Cunhos e Cortantes, outras ferramentas incluídos na mesma categoria estatística dos moldes.

Vamos concentrar a análise do processo de constituição das empresas fabricantes de moldes que se localizam na Marinha Grande e em Oliveira de Azeméis visto corresponderam ao maior número de casos. Será feita uma análise comparativa entre as empresas localizadas nas duas áreas, sublinhando-se as diferenças sempre que encontradas.

A quase totalidade das empresas que fabricam e comercializam moldes estão ainda na propriedade de pelo menos alguns dos sócios fundadores. Três excepções –Aníbal H. Abrantes, Edilásio e Inamol (ex-Calazans Duarte)- correspondem aos primeiros fabricantes de moldes da Marinha Grande, mais tarde adquiridos pelo grupo Iberomoldes. A Emimolde, integrando também o grupo dos pioneiros no fabrico de moldes em Portugal, encerrou a actividade. Muito embora as datas de fundação das outras “Empresas do Trimestre” variem entre 1955 a 1991<sup>11</sup>, a maioria das entrevistas incluía informação sobre o processo de constituição da empresa.

Relativamente à forma jurídica das empresas, predominam as sociedades por quotas. Cerca de metade das empresas revelou, porém, encontrar-se inserida em grupos mais ou menos informais. No caso das empresas de outros sectores industriais tratam-se de grupos internacionais que abriram uma subsidiária em Portugal. As restantes empresas são independentes e detidas por sócios individuais<sup>12</sup>.

Em termos de número de sócios fundadores detectam-se duas situações: por um lado existe uma dezena de empresas familiares com dois ou três sócios, sendo o laço de parentesco mais comum o casamento mas existindo também casos de irmãos, e de pais-filhos. As restantes empresas caracterizam-se por um número de sócios que pode variar entre dois e nove<sup>13</sup>. Embora nem todos os relatos refiram explicitamente números, incluem-se entre os casos analisados dois de empresas fundadas por 9 sócios, outros

<sup>10</sup> Barbosa de Melo (1995) identificou um “distrito industrial” numa área centrada no concelho da MG e abrangendo áreas limítrofes dos concelhos de Leiria e de Alcobaça. No estudo sobre a competitividade nacional realizado pela Monitor Company sob coordenação de Porter (1994) foi identificado um cluster de moldes para plástico na região.

<sup>11</sup> Considerando apenas as 30 “Empresas do Trimestre” que fabricam moldes conclui-se que metade foram fundadas antes do 25 de Abril, 10 entre essa data e a adesão de Portugal à CEE e 5 desde então (anexo 1). A distribuição das empresas por estes três grandes períodos é idêntica na Marinha Grande e em Oliveira de Azeméis.

<sup>12</sup> Dados de um inquérito levado a cabo junto de um número elevado de empresas do sector localizadas no distrito industrial da Marinha Grande revelaram que na maioria dos casos existe uma repartição igualitária do capital social entre os sócios. (Barbosa de Melo, 1995).

<sup>13</sup> Dados do inquérito acima referido confirmam a existência na Marinha Grande de um número significativo de empresas de moldes com muitos sócios (Barbosa de Melo, 1995).

dois de empresas com 6 sócios fundadores e quer com 5 como com 4 sócios encontram-se 4 empresas.

Nos casos em que é feita referência à experiência profissional dos sócios fundadores pode confirmar-se que a grande maioria tinha trabalhado noutras empresas de moldes embora não necessariamente a mesma. A A.H. Abrantes, Edilásio e Calazans Duarte (hoje, Inamol) são as origens mais frequentemente referidas<sup>14</sup>. Esta observação sugere que muitas empresas de moldes são fundadas por operários ou sócios de outras empresas do sector, ou seja tratam-se de *spin-offs*. Este padrão de criação de empresa corresponde ao que já foi observado noutros *clusters* regionais (Saxenian, 1990; Lipparini e Sobrero, 1998). Alguns empresários revelam que também os seus pais e outros familiares tinham trabalhado no sector dos moldes. E, 3 empresários identificaram casos de *spin-off* por parte de sócios ou trabalhadores da sua empresa o que significa que o processo de criação se repetiu.

Não são feitas referências à origem geográfica dos sócios mas as informações disponíveis sobre o seu percurso profissional e a coincidência com resultados anteriormente obtidos (Barbosa de Melo, 1995) leva-nos a esperar que pelo menos no caso das empresas localizadas na Marinha Grande a maioria dos sócios sejam provenientes da região.

São diversos e frequentemente múltiplos os motivos que os empresários revelam ter estado subjacentes à criação da sua empresa não se verificando diferenças significativas entre os dois *clusters*. A maioria dos fabricantes reconhece que foram objectivos de afirmação pessoal e ambição que desempenharam um papel preponderante, o que fica patente nas afirmações: “alguma ambição, gosto pela aventura e coragem”, “vontade de vencer e alterar algo nas nossas vidas, ganhando independência e melhorando o nível de vida da família” (O Molde n.12 e 27). Em segundo lugar, em termos do número de referências feitas, surgem os conhecimentos e experiência dos sócios no sector<sup>15</sup>. Cinco empresas referem esta motivação em conjugação com a anterior e com outras. A existência de procura de moldes em excesso face à capacidade local de oferta é o terceiro motivo mais referido e que mais vezes aparece em conjugação com uma ou duas das razões anteriormente identificadas. Outros motivos apontados são a inserção na estratégia do grupo a que a empresa pertence, a imitação dos comportamentos dos colegas- ou seja o facto de grupos de empregados de empresas de moldes terem decidido criar a sua própria empresa influenciou outros empregados- e, a vontade de contribuir para a promoção da região, do país ou do sector. Apenas 8 entrevistados não referem motivações.

As empresas que comercializam moldes apresentam naturalmente motivos distintos face aos fabricantes e mesmo entre elas. O Sr. Santos, sócio da Tecmolde, refere que esteve subjacente à constituição da empresa o preenchimento de uma lacuna detectada nas relações entre clientes distantes e fabricantes locais. "Como se sabe a comunicação nunca foi o ponto forte nas relações entre fabricantes e clientes e antigamente era frequente muitas perguntas ficarem sem resposta criando um vazio entre cliente e fabricante. Daí a criação da Temolde para aliviar esse vazio e ao mesmo tempo criar uma componente técnica associada à procura e colocação de encomendas" distinguindo-

---

<sup>14</sup> É interessante referir que também a Moldoplástico, primeira fábrica de moldes de Oliveira de Azeméis, foi fundada por um ex-funcionário da A.H.Abrantes e outro sócio. Este facto contribui para estabelecer uma relação entre os dois clusters.

<sup>15</sup> Como fica patente em afirmações de “percepção de que juntos poderiam dar uma melhor contributo à indústria com uma equipe com bom conhecimento do sector e motivada para a inovação (O Molde, nº 17).

se pela "...capacidade de gerir grandes projectos, 50/60 moldes em curtos períodos de tempo, o que seria impensável para uma fábrica de moldes mesmo de grandes dimensão". O cliente tem a vantagem de só ter um contacto com quem lida. As outras empresas comerciais surgem associadas a fabricantes de moldes, num dos casos a empresas integradas num mesmo grupo e noutro caso 4 concorrentes que decidem cooperar na área comercial levando a cabo "acções directas de comercialização mas também de pesquisa de novos contactos e alternativas para fazer chegar a sua imagem a potenciais compradores ainda não identificados com a realidade portuguesa da indústria de moldes" (O Molde n.º 18).

Com excepção das empresas criadas por outras ou por grupos, a maioria começou a laborar em instalações exíguas e em muitos casos alugadas, dispondo de um parque de máquinas pouco sofisticado e contando com um limitado número de trabalhadores que muitas vezes se resumia aos sócios. Quase sempre, porém, as novas fábricas já dispunham de encomendas que tanto podiam consistir em serviços especializados, partes de molde ou mesmo moldes completos. A prestação de serviços especializados ou fabrico de partes de moldes foi mais frequente nos casos de empresas familiares, caracterizadas por um menor número de sócios, no limite apenas o casal. A maioria das empresas com um número de sócios elevado fabricam moldes completos desde a fundação, beneficiando do facto dos sócios no seu conjunto reunirem as principais competências necessárias ao seu fabrico.

Estando a força de trabalho garantida pelo facto dos sócios das empresas de moldes funcionarem simultaneamente como empregados, o factor crítico para a constituição das empresas parece ser o financiamento. Poucos empresários, porém, fazem menção aos meios de financiamento utilizados para iniciar a actividade. Os que o fazem referem-se basicamente ao auto-financiamento e ao crédito bancário (crédito pessoal). O financiamento com base em capitais próprios assenta nas poupanças dos sócios, eventualmente obtidas através da emigração, e que podem ser reforçadas quer pela alienação de propriedades ou quotas, quer por poupanças de familiares. Várias empresas referem a escassez e inadequação dos sistemas de incentivo existentes. Dois casos relacionados com a aquisição de máquinas, o investimento mais significativo no arranque de uma fábrica de moldes, merecem destaque. Um empresário afirmou ter beneficiado do crédito de fornecedores de equipamento. Outro empresário perante dificuldades encontradas na obtenção de crédito, recebeu o apoio do agente que "chegou a comprar máquinas que depois eram amortizadas com a venda de moldes e algumas delas eram pagas apenas por metade do preço praticado pelos representantes em Portugal dessas mesmas máquinas" (O Molde n.º 5). As empresas inseridas em grupos destacam naturalmente os apoios do grupo a diversos níveis: encomendas, máquinas e financeiro.

Ao nível da obtenção de encomendas são destacados os apoios de agentes e /ou clientes, tanto nacionais como estrangeiros, que chegam mesmo a ser nomeados. A maioria dos apoios referidos prende-se com a colocação de encomendas mas não se limita a esse aspecto. E, mesmo no que respeita às encomendas existem aspectos que importa sublinhar. Desde logo destacam-se os casos em que as encomendas são colocadas no início da actividade, quando é mais complicado conseguir clientes, em especial face às características do negócio de moldes. Há também empresas que sublinham a regularidade das encomendas, a informação antecipada sobre as encomendas futuras e uma gestão da colocação de encomendas que atende aos períodos em que os fabricantes estão com menos trabalho. São destacados vários casos de clientes que se mantêm fiéis ao fim de muitos anos. Complementarmente, são referidos aspectos da relação com o

cliente como a pressão para a mudança e para a melhoria contínua, a transferência de know-how específico e de métodos de organização e gestão. De notar a amizade e confiança manifestada pelos empresários relativamente a funcionários / sócios das empresas clientes. Nos numerosos casos em que os primeiros clientes ou agentes foram estrangeiros pode dizer-se que o processo de constituição das empresas coincidiu com o início da sua internacionalização.

Resumindo, as “Empresas do Trimestre” foram maioritariamente fundadas dentro de cada uma das áreas de concentração por empresários locais, ex-trabalhadores de outras empresas do sector. Os recursos essenciais ao início de actividade foram obtidos dentro da área de localização, aparentemente sem grandes dificuldades. Os empresários beneficiaram de um conjunto de relações pessoais, muito provavelmente estabelecidas ao longo do seu percurso profissional, que lhes proporcionaram apoio, especialmente ao nível da aquisição do equipamento, da obtenção das primeiras encomendas e do início da exportação. A articulação entre localização num *cluster*, redes de relacionamento pessoal e criação de empresas carece, porém, de um estudo mais profundo.

## **Estudos de caso**

**J.D.D., Lda.** - A JDD foi fundada por três sócios - João, Domingos e Daniel cujas iniciais estão na origem da firma escolhida para a empresa. Os sócios já se conheciam há muitos anos por viverem na mesma área mas foi ao trabalharem juntos na Moldoplástico, outra empresa fabricante de moldes da área de Oliveira de Azeméis, que se conheceram profissionalmente. O Sr. João Pinto foi trabalhar para a Moldoplástico por intermédio de um amigo que lhe conseguiu uma entrevista com um dos sócios da empresa. Trabalhou na área produtiva durante 15 anos. Os outros dois sócios trabalharam na empresa durante 25 anos: o Sr. Domingos também na produção onde acabou por desempenhar funções de Encarregado Geral e o Sr. Daniel na área comercial na qual era o único funcionário.

Enquanto funcionários da Moldoplástico foram começando a falar na hipótese de constituírem a própria empresa pois “toda a gente tem o sonho de se estabelecer por conta própria, de procurar uma vida melhor”. Começaram numa primeira fase a trabalhar em casa depois do horário normal de trabalho. Faziam pequenos moldes para acessórios de calçado, actividade não lhes dava grandes lucros. Pensaram então em fabricar moldes “a sério” até porque havia um cliente americano da Moldoplástico que necessitando de mais fornecedores de moldes e a preços mais competitivos há já algum tempo os incentivava no sentido de se estabelecerem por conta própria. Não lhes oferecia apoio financeiro mas garantia-lhes trabalho. A ideia inicial foi constituir uma empresa em Portugal só que entretanto ocorreu o 25 de Abril e o cliente receou que à ditadura se seguisse um longo período de turbulência política. Nesse contexto, condicionou o seu apoio à localização da empresa nos EUA. Chegados a esse país o cliente sugeriu-lhes que se instalassem na área onde se encontrava uma comunidade portuguesa com cerca de 15 mil pessoas e ajudou-os no processo de legalização da situação junto dos serviços de emigração. Em 1979 abriram finalmente a Monark em Long Island, tendo contado apenas com as respectivas poupanças para financiar o arranque da empresa. Quanto aos trabalhadores qualificados, alguns foram com os sócios de Portugal e outros foram recrutados localmente, preferencialmente entre a

comunidade emigrante portuguesa, sendo depois treinados na empresa, pois apenas um dos sócios falava inglês. Chegaram a trabalhar na Monark 15 portugueses. O cliente entregou-lhes encomendas como prometido. A Monark trabalhou em exclusividade para esse cliente apenas durante 1 ano pois os preços que este estabelecia eram muito baixos. Foram então procurar novos e melhores clientes.

No desenvolvimento da Monark foi ainda destacado o apoio de um vendedor de máquinas CNC. Este ofereceu-se para colocar uma máquina CNC (custo 15 mil contos) na empresa, dar formação a um dos funcionários e só quando este tivesse apto a trabalhar com a máquina, esta seria paga. Em contrapartida, o vendedor usava a Monark para mostrar os resultados da máquina em termos de maior rapidez e melhor qualidade de trabalho.

Com o desenvolvimento do negócio e o aumento das encomendas, a Monark sentiu necessidade de subcontratar o fabrico de moldes em Portugal. Dificuldades de ordem vária –qualidade, cumprimento de prazos- associadas à subcontratação à distância conduziu à decisão de constituir uma empresa em Portugal, passando os sócios alternadamente meio ano em cada país. Em 1984 surgiu, assim, a JDD em Oliveira de Azeméis.

À medida que a JDD foi ganhando dimensão e a distribuição do tempo entre os dois países se revelou cada vez mais cansativa e nem sempre eficiente, optaram por vender a empresa nos EUA a três trabalhadores. As duas empresas mantiveram uma boa relação e não concorrem directamente pois a Monark especializou-se em moldes de alumínio enquanto a JDD fabrica moldes de aço. Assim, quando a Monark precisa de cotar encomenda de moldes de aço pede orçamento à JDD e esta actua reciprocamente no caso dos moldes em alumínio para além de recorrer à Monark quando precisa de executar alguma operação em moldes que enviou para clientes americanos. A Monark, que hoje tem outro nome e está em instalações novas, emprega cerca de 12 trabalhadores, que com a excepção do contabilista são portugueses. E, embora a empresa do cliente inicial tenha falido na sequência da morte deste, os sócios da JDD não esquecem que esse cliente desempenhou um papel crucial no processo de constituição da sua primeira empresa.

Por último, importa referir que na mesma altura em que a Monark foi vendida, dois dos sócios compraram a quota do Sr. Daniel na JDD, passando o Sr. João a ocupar-se da área comercial. A JDD tem hoje cerca de 60 trabalhadores e não pensa aumentar a dimensão.

**I.T.M., Lda** - A ITM foi fundada na Marinha Grande em 1987 por 6 empregados da Molde Matos a que se associaram os dois sócios da empresa, os irmãos Matos. O Sr. Artur Duarte iniciou a sua actividade profissional na Somoplaste, uma empresa de moldes fundada pelo seu pai e outros colegas. Quando o pai saiu da sociedade, o Sr. Artur foi trabalhar para a secção de desenho da A. H. Abrantes e só depois de ter casado e ido viver para a Moita foi trabalhar para a Molde Matos (M.Matos). Aí foi encontrar os seus futuros sócios que, aliás, já conhecia da escola e também por habitarem na mesma localidade.

Ao trabalharem juntos na M. Matos os futuros sócios foram-se apercebendo das respectivas capacidades técnicas e começaram a falar na hipótese de constituir uma sociedade. Quando decidiram criar a ITM os patrões ofereceram-se para entrar para sócios. Os empregados acharam a ideia "engraçada" para além de estarem conscientes



que isso lhes iria facilitar os contactos com os bancos, fornecedores de equipamento e clientes. Esse apoio contribuiu de facto para ultrapassar as dificuldades normalmente associadas ao início de uma empresa pois permitiu à ITM dispor de máquinas, dinheiro e clientes desde o primeiro dia. Na fase inicial os trabalhadores da empresa eram os 6 sócios e apenas 1 ou 2 funcionários. Porém, e dado que os seis sócios tinham especializações complementares – o Sr. Artur no desenho e na área comercial, outro sócio nas CNC, outro na rectificação, outro nas máquinas pesadas, outro na erosão e outro ainda na bancada- começaram logo a fabricar moldes completos.

A relação entre a ITM e a M.Matos sempre foi de uma boa colaboração pois embora ambas as empresas fabricassem moldes completos também trabalhavam uma para a outra: a ITM fazia moldes para a M. Matos e esta fazia trabalhos para a ITM pois tinham mais e mais avançado equipamento. O primeiro cliente da ITM foi exactamente a M. Matos embora o molde se destinasse a um fabricante americano de equipamento eléctrico.

A ITM foi evoluindo rapidamente e as quotas que os irmãos Matos possuíam na empresa acabaram por ser compradas pelos outros sócios na sequência de uma das crises cíclicas que caracterizam a indústria de moldes. Há dois anos esta parte decidiram construir instalações novas na zona industrial da Marinha Grande, tendo-se candidatado a um apoio do IAPMEI. Simultaneamente, concluíram com sucesso o processo de certificação da empresa de acordo com ISO 9002. Em 1999 trabalhavam na ITM 38 pessoas.

Por sua vez a ITM já deu origem a duas empresas: em Abril de 1999, 3 sócios da ITM saíram da empresa para se estabelecer por conta própria e, em Março de 2000, saíram 3 funcionários para formar outra sociedade.

**Moldegama, Lda** - A Moldegama foi fundada em 1988 por 11 sócios, 10 dos quais trabalharam juntos na Somoplaste, embora um deles estivesse na altura na Molingec. O 11º sócio trabalhava na Aires Roque, sendo cunhado de um dos dez. A ideia de constituir uma empresa resultou da percepção de que havia excesso de trabalho. Como não eram empresários mas antes técnicos não tinham dinheiro mas sim técnica e “físico” para investir. Começaram apenas os onze sócios que em conjunto cobriam as diferentes especialidades necessárias ao fabrico de um molde completo: um dos sócios era torneiro mecânico, outro copiador, outro técnico de erosão, dois técnicos de montagem e acabamentos, um técnico de maquinaria e comercial (Eng.º O. Fernandes), outro técnico de produção, um fresador de máquinas pesadas, dois fresadores de máquinas ligeiras (Sr. C. Custódio, Sr. E. Monteiro) e um técnico de montagem e acabamentos (Sr. S. Fortes).

Seguiu-se a procura de instalações e equipamento. Depois de alguma prospecção na área alugaram um barracão com máquinas a uma pessoa que alguns dos sócios conheciam. Este indivíduo decidira construir barracão e comprar máquinas, excepto de electroerosão, por considerar que os negócios dos moldes era lucrativo. A sua ideia original era encontrar sócios para iniciar actividade mas acabou por não entrar para a sociedade pois não chegaram a acordo. Na fase seguinte, os sócios iniciaram o contacto com fornecedores de máquinas de electroerosão, seleccionaram o equipamento e negociaram o preço. Para pagar a máquina foram procurar financiamento bancário junto de agências locais. Contrariamente às suas previsões, só à quarta tentativa tiveram sucesso e parcial. O gerente de uma agência bancária local, conhecendo a reputação de

alguns sócios, decidiu conceder-lhes crédito dentro dos seus limites de decisão, o que correspondeu a 25% do valor pedido. O restante crédito foi obtido junto de um particular conhecido de um dos sócios. O total dos encargos mensais assumidos significou que durante os primeiros meses de actividade os sócios não puderam receber salários.

Em contrapartida, arranjar trabalho não foi difícil. No início não fabricaram moldes completos mas executaram operações específicas ou partes para outras empresas industriais com excesso de trabalho em determinadas áreas da produção. As primeiras encomendas de moldes completos vieram de fábricas de plástico locais. Sabiam, também, que mais tarde ou mais cedo iriam conseguir encomendas por parte dos intermediários da Marinha Grande. Estes evitavam entregar imediatamente trabalho às novas empresas por pressão dos outros industriais ou para que estes não sugerissem que tinham andado a aliciar empregados a estabelecer-se por conta própria. Outros clientes surgiram quase acidentalmente pela localização da Moldegama junto da estrada numa área de fabricantes de moldes. Logo dois anos após início de actividade houve um cliente espanhol que passou, entrou, pediu um orçamento e entregou uma encomenda. Outro cliente surgiu depois de ter visto um molde fabricado na Moldegama a ser testado numa empresa da área.

Hoje a empresa conta com 4 sócios que dividem o capital em partes iguais; os restantes sócios foram saindo, estabelecendo-se alguns como empresários em nome individual. Em 1998 trabalham na Moldegama 50 pessoas e cerca de 95% das vendas eram exportadas.

**Fozmoldes, Lda** - A Fozmoldes foi fundada em 1996 pelos Sr. Engº Freitas e pelo Sr. Fernando Gomes, ambos originários do concelho de Soure, localizado a 50 Km da Marinha Grande, e ex-trabalhadores da A.H.Abrantes, uma das maiores empresas do sector. O Sr. Engº Freitas tirou o seu curso em Coimbra e trabalhou depois 6 anos na A.H.Abrantes, sector de produção. O outro sócio trabalhou durante 20 anos na mesma empresa onde evoluiu de operador directo até Director de Produção. Os dois conheceram-se na empresa e foi ao trabalharem juntos que se foi estabelecendo um diálogo permanente no âmbito do qual surgiram interrogações do tipo “se sabemos trabalhar por conta dos outros porque é que não havemos de trabalhar por conta própria”. O facto da A.H.Abrantes fazer parte de um grupo cujos sócios se encontravam afastados da gestão diária da empresa, contribuiu para que os empregados que desempenhavam nas fábricas o papel dos patrões, mas sem a respectiva remuneração, se sentissem atraídos pela ideia de criar a sua própria empresa. Ser empresário não foi uma ideia que os dois sócios sempre tivessem mas algo que resultou do entendimento que foi nascendo entre os dois funcionários ao longo de conversas.

Depois da ideia havia que passar à sua concretização e aí foram surgindo dificuldades de vária ordem. Desde logo colocou-se a questão do financiamento pois sendo trabalhadores por conta de outrem e não sendo oriundos de famílias ricas, não tinham capacidade de financiar a empresa exclusivamente com capitais próprios. Começaram por ver quais as possibilidades de recorrer a subsídios e apoios tendo mesmo contratado um conceituado gabinete de projectos de Leiria. Decidiram, porém, não condicionar o projecto a eventuais subsídios públicos. Em seguida bateram à porta da banca mas rapidamente verificaram que esta não apoia rigorosamente nada sem garantias reais ou fiador. Mesmo sendo reconhecidos como trabalhadores competentes, com carreira profissional numa boa empresa, isso não constituiu garantia suficiente para que agências

locais defendessem a concessão de um empréstimo junto da hierarquia do banco. A terceira tentativa, também mal sucedida, foi junto às empresas de leasing pois a fatia de investimento mais significativa numa fábrica de moldes está associada à compra das máquinas<sup>16</sup>. Surgiu-lhes então a ideia de falar com os fornecedores de equipamento para avaliar a possibilidade destes os ajudarem a obter o crédito necessário à aquisição das máquinas. Aí beneficiaram do facto de trabalharem numa empresa do sector o que tinha proporcionado contactos com vários vendedores de máquinas. Assim não só sabiam que vendedores contactar como quando o fizeram estes já os conheciam perfeitamente e às suas capacidade profissionais o que facilitou o processo negocial; os fornecedores de equipamento por mais interessados que estejam em vender querem ter alguma segurança de que vão ser pagos. Contactaram, vários representantes que ofereciam a gama completa de máquinas necessárias à produção e colocaram-lhes o problema. Foram seleccionando as empresas em função de características técnicas e preços até ficarem com duas alternativas. Optaram pela que lhes ofereceu melhores condições de preço e os apoiou na obtenção de financiamento. Os termos do acordo foram o fornecedor vender as máquinas e dar o seu aval ao crédito contraído pela Fozmoldes junto de um banco por ele indicado. Todo o processo durou cerca de 6 meses pois os sócios continuavam a trabalhar, sobrando-lhes pouco tempo para conversar ou contactar as diferentes entidades.

As instalações foram alugadas na Marinha Grande em alternativa a outras localizações porque, de acordo com a palavra dos fundadores, uma empresa de moldes está muito relacionada com outras e a distância dificulta a subcontratação, o abastecimento de matérias primas e o acesso a diversos serviços (desde o projecto à realização dos testes). Inicialmente, trabalharam na empresa apenas os sócios pois sabiam operar com todas as máquinas e, assim, adiaram o pagamento dos elevados salários praticados nesta indústria.

Relativamente aos clientes, também aqui a Fozmoldes teve a vida facilitada. A Marinha Grande é um meio pequeno em que toda a gente se conhece e sabe quem está a trabalhar bem e mal. Complementarmente, o facto dos sócios terem estado à frente da produção numa empresa com prestígio da A.H.Abrantes garantia a qualidade do seu trabalho, assegurando-lhes encomendas. Pelo seu lado, os sócios também conheciam pessoas e seleccionaram um grupo de potenciais “fornecedores” de encomendas, os chamados “intermediários”. Contactaram os maiores e mais credíveis pois uma empresa no início de actividade não pode correr riscos de não receber. Houve uma certa abertura por parte destas empresas, as encomendas começaram a surgir gerando um efeito de “arrastamento” de outros clientes até ao ponto da Fozmoldes ser obrigada a recusar encomendas. Isto apesar de terem contratado 4 pessoas, incluindo dois formandos do Cenfim, o centro de formação do sector e de subcontratarem na íntegra as partes dos moldes menos exigentes tecnicamente. A subcontratação foi possível por na área haver um grande número de empresas e profissionais que os sócios conheciam e porque a proximidade permite esclarecer rapidamente qualquer dúvida que surja e acompanhar de perto o cumprimento dos prazos.

Na primeira fase os sócios da Fozmoldes optaram por sedimentar a área produtiva, dar formação aos trabalhadores e ir direccionado a produção para o fabrico de moldes técnicos em que a qualidade e prazo são fundamentais e o maior valor acrescentado permite melhores margens. Numa segunda fase, iniciada em meados de 1999, foi

---

<sup>16</sup> Foi estimado um valor mínimo entre 30 e 40 mil contos para comprar as máquinas necessárias para produzir um molde completo.

decidido por ambos os sócios libertar parcialmente o Engº Freitas da produção para que este pudesse começar a desenvolver uma área comercial e arranjar clientes directos. Admitiram uma pessoa com conhecimento de línguas, elegeram um conjunto de países para iniciar a prospecção de mercado e estão a planear ir a feiras e organizar viagens no sentido de estabelecer contactos com potenciais clientes. Têm noção de que no dia em que tiverem a trabalhar essencialmente com clientes directos, terão uma empresa com prestígio. Em 1999 trabalhavam na Fozmoldes 10 pessoas.

## **Discussão**

Ressalta quer da análise dos casos apresentados na Revista “O Molde”, quer destes estudos de caso, a importância que uma enorme variedade de relações com uma diversidade de actores desempenha no processo de criação das empresas. Observou-se que um empresário pode obter um mesmo tipo de apoio através de relações com entidades diferentes. Por exemplo, pode obter os meios necessários à aquisição de máquinas através de um banco, do crédito ou aval do fornecedor, de uma terceira pessoa sua conhecida, do autofinanciamento resultante do somatório das poupanças dos sócios; o mesmo se passa com as primeiras encomendas. Reciprocamente, o mesmo contacto pode contribuir para actividade empresarial de diferentes formas –informação, conselho, recursos vários, conhecimento. Há casos de clientes que contribuíram para a criação da empresa através da garantia de encomendas, apoio na obtenção de crédito bancário, negociação das condições de pagamento a fornecedores de equipamento e, ainda, transferência de tecnologia. A rede de relações do empresário proporciona-lhe uma série de alternativas de informação e de acesso a recursos que devem ser equacionadas em cada caso concreto. Partindo do conhecimento da sua rede de contactos, em termos dos actores que a compõem e dos respectivos recursos, o empresário poderá posteriormente gerir a rede de forma estratégica, investindo no estabelecimento de relações que lhe assegurem recursos a que ainda não tem acesso e desinvestindo em contactos redundantes (Burt, 1992).

A influência da proximidade geográfica nas redes de relações do empresário reflecte-se desde logo ao nível das motivações apontadas para o início da actividade. Viu-se que a maior frequência de encontros face a face entre pessoas próximas (Porter, 1998), facilita a circulação da informação sobre questões como excesso de procura (empregados fazem horas extraordinárias, empresas e profissionais subcontratados tão ocupados que começam a ter de recusar encomendas), identidade de potenciais clientes, fornecedores e parceiros (outros empregados insatisfeitos com a sua situação profissional e/ou que ambicionam ser empresários). Em simultâneo, a proximidade conduz a uma maior personalização da concorrência (Saxenian, 1994) e facilita a imitação. Explicam-se assim referências do tipo “se os Sr. X, Y e o Sr. Z, com percursos idênticos ao meu em termos de escolaridade e percurso profissional, constituíram uma empresa de sucesso e até já compraram um carro/casa nova, eu posso fazer o mesmo e de forma semelhante”. Outro resultado da proximidade e da frequência de contactos que lhe está associada é a geração de confiança entre agentes que facilita quer o processo de formação de sociedades, como o acesso aos recursos e/ou encomendas.

A proximidade geográfica favorece redes com um número relativamente elevado de contactos locais, densas (pois os contactos locais do empresário tendem a conhecer-se) e

em que estão presentes laços “fortes” (resultantes da frequência dos contactos, da sua antiguidade e da sobreposição de diferentes tipos de relação) e “fracos”. Já a influência da proximidade na diversidade da rede pessoal dos empresários não é linear e carece de investigação adicional. O empresário localizado num *cluster* obtém a maioria dos recursos essenciais ao início da actividade através da sua rede de relações pessoais de carácter eminentemente local. E, ao nível local a diversidade é tendencialmente reduzida devido à elevada probabilidade de contactos redundantes. Em contrapartida a massa crítica do *cluster* tende a atrair actores externos, o que é especialmente verdade no caso de *clusters* especializados em actividades internacionalizadas. De facto, apesar das pessoas que desempenham um papel preponderante no processo de criação da empresa –sócios, primeiros clientes e fornecedores de máquinas– se localizarem maioritariamente no mesmo *cluster*, há actores da rede que são exteriores ao *cluster* e mesmo ao país. Os casos mais frequentes são os de clientes directos e de alguns fornecedores de equipamento o que sugere que apesar da distância geográfica é possível ao empresário estabelecer relações pessoais com um nível de confiança tal que lhe permite obter as primeiras encomendas ou condições de pagamento especial. À partida uma empresa acabada de constituir fornece menos garantias quer ao nível de qualidade como ao nível do cumprimento de prazos. Não é assim muito provável que um cliente entregue uma encomenda de moldes a uma empresa nova excepto se possuir informação prévia sobre a competência da sua força de trabalho e a qualidade do seu equipamento e organização. Ora, a distância em regra é prejudicial à circulação da informação, pelo menos de determinado tipo (sobre competências técnicas e manuais e sobre o carácter das pessoas). Estas dificuldades foram, porém, ultrapassadas nos casos em que o cliente tinha uma relação pessoal com o empresário (ou os seus sócios) que lhe permitia conhecer não apenas a qualidade do seu trabalho mas também da sua palavra. Havia uma relação de confiança construída com base num relacionamento passado. Alternativamente, vimos exemplos em que a existência de um *cluster* proporcionou ao cliente meios de obter referências credíveis sobre potenciais fornecedores e a sua reputação. Em ambas as situações a localização num *cluster* contribuiu para aumentar os contactos redundantes na rede de relacionamento pessoal do empresário.

A localização num *cluster* pode ainda reduzir os recursos necessários ao início de actividade por permitir uma maior especialização conjugada com o recurso à subcontratação, a fornecedores locais especializados e aos serviços prestados por instituições locais. Porém, nos casos analisados foi muito reduzida a referência a contactos com qualquer das instituições locais ou com representantes locais de instituições nacionais no quadro do processo de criação da empresa. Só os bancos merecem uma breve referência não isenta de críticas. De facto, embora existam agências bancárias presentes no *cluster*, os centros de decisão encontram-se no exterior e têm preponderância sobre as relações pessoais locais. O resultado é a incapacidade demonstrada pelos gerentes locais na concessão de crédito acima de reduzidos montantes e mesmo a empresários que conhecem bem. Em síntese, foi reduzida a utilização das redes de contactos do tipo mais formal face às redes informais no processo de constituição de empresas de moldes (Birley, 1985).

Um dos principais limites desta investigação prendeu-se com a dificuldade em proceder à comparação detalhada do processo de criação de empresas localizadas nos dois *clusters* e de empresas que apenas comercializam moldes. Duas questões para futura investigação merecem ainda referência. A primeira diz respeito ao estudo da relação entre a localização num *cluster* e processo de internacionalização empresarial. Vários dos casos analisados revelaram processos de internacionalização precoce, sendo muitos

os casos de empresas que “nascem” internacionais, um tema que apenas começou a ser investigado (McDougall, Shane e Oviatt, 1994). Uma última nota relativa às iniciativas públicas de promoção da criação de empresas, até agora de âmbito eminentemente nacional. Verificando-se a relevância da localização no processo empresarial, talvez se devesse reflectir sobre a necessidade de formular políticas que reconheçam as potencialidades das redes de relações formais e informais existentes ao nível do *cluster*.

## **Bibliografia**

Aldrich, H. e C. Zimmer, 1986. Entrepreneurship through Social Networks. In D. Sexton and R. Smilor (ed.), *The Art and Science of Entrepreneurship*. Camb., Mass, Ballinger.

Baker, W., 1999. Building social capital as an organisational competence. *Financial Times*.

Barbosa de Melo, J. P., 1995. Identificação de um Distrito Industrial na Marinha Grande. *Cadernos Regionais INE*, nº 2, Março.

Birley, S., 1985. The role of networks in entrepreneurial process. *Journal of Business Venturing*, 1, 107-117.

Burt, R.S., 1992. The Social Structure of Competition. In N. Nohria and R. Eccles (ed.), *Networks and Organizations: structure, form and action*. Boston, Mass., HBS Press.

CEFAMOL, 1988-2000, *O Molde* (0 – 42)

Dubini, P. e H. Aldrich, 1991. Personal and Extended Networks are Central to the Entrepreneurial Process: Executive Forum. *Journal of Business Venturing*, 6: 305-313.

Eisenhardt, K. M., 1989. Building Theories from Case Study Research. *Academy of Management Review*, 14(4): 532-550.

Enright, M., 1998. Regional *Clusters* and Firms Strategy. In A. D. Chandler, P. Hagstrom and O. Solvell (ed.), *The Dynamic Firm: the role of Technology, Strategy, Organizations and Regions*. New York, University Press

Gartner, W.B., 1985. A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation. *Academy of Management Review*, 10 ( 4), 696-706.

Granovetter , M., 1973. The Strenght of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, 78: 1360-80.

Granovetter, M., 1985. Economic Action and Social Structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3): 481-510.

Herron, L. e Sapienza, H.J., 1992. The Entrepreneur and the Initiation of New Venture Launch Activities. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 49-55.

INE – Instituto Nacional de Estatística, 1998-99. *Belém e Infoline*.

ISTA - International Special Tooling Association, 1995-98. *Statistics*.

Langley, A., 1999. Strategies for Theorizing from Process Data. *Academy of Management Review*, 24(4): 691-710.

- Lipparini, A. e M. Sobrero, 1997. Co-ordinating Multi-Firm Innovative Processes: Entrepreneur as Catalyst in Small Firm Networks. M. Ebers (editor), *The Formation of Inter-Organizational Networks*. Oxford, Oxford University Press.
- Marshall, A., 1986/1890. *Principles of Economics*. London, MacMillan.
- McDougall, P. P., S. Shane, et al., 1994. Explaining the Formation of International New Ventures. *Journal of Business Venturing*, 9: 469-487.
- Miles, M. B. e A. M. Huberman, 1994. *Qualitative Data Analysis: an expanded sourcebook*. Thousand Oaks, California, Sage Publications.
- Monitor Company, u. t. d. o. M. P., 1994. *Construir as Vantagens Competitivas de Portugal*. Lisboa, Forum para a Competitividade.
- MTS, 2000. *Quadros de Pessoal 1994-97*.
- Nohria, N., 1992. Introduction: Is a Network Perspective a Useful Way of studying Organizations? N. Nohria and R. G. Eccles (ed.), *Networks and Organizations: structure, form and action*. Boston, Massachusetts, Harvard Business School Press.
- Porter, M. E., 1990. *The Competitive Advantage of Nations*. New York, Free Press.
- Porter, M. E., 1998. *Clusters and Competition: New Agendas for Companies, Governments and Institutions*. M. E. Porter (ed.), *On Competition*. Boston, HBS Press.
- Saxenian, A., 1990. Regional Networks and the Resurgence of Silicon Valley. *California Management Review*, 33(1): 89-112.
- Saxenian, A., 1994. *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- Smilor, R. W., 1997. Entrepreneurship- Reflections on a Subversive Activity: Executive Forum. *Journal of Business Venturing*, 12: 341-346.
- Starr, J. A. e I. C. Macmillan, 1990. Resource Cooptation via Social Contracting: Resource Acquisition Strategies for New Ventures. *Strategic Management Journal*, 11: 79-92.
- Stevenson H. and C. Jarrilo, 1990. A Paradigm of Entrepreneurship: entrepreneurial management, *Strategic Management Journal*, 11, 17-27.
- Yin, R. K., 1994. *Case Study Research: Design and Methods*. Thousand Oaks, California, Sage Publications.

**Anexo 1 – Lista de entrevistas “Empresas do Trimestre” publicadas na Revista “O Molde”**

Firma da empresa	fund	grupo	área	sector	“O Molde”			Trabal	% Exp
J.S.Ruivo & filhos, Lda	1959		MG	FM	nº 0 - 06/1988	nd	nd	nd	nd
Somema, Lda	1958	MX	MG	FM	nº 1 - 09/1988	15	2000*1250*1250	75	100
Moldoplástico, SA	1955		OA	FM	nº 2 - 12/1988	80	2800*2000*1800	170	90
Emimolde, Lda	1947		MG	FM	nº 3 - 03/1989	nd	Faliu	nd	nd
Pinhos & Ribeiro, Lda	1963		OA	FM	nº 4 - 06/1989	nd	nd	nd	nd
Somoplaste, Lda	1965	MX	MG	FM	nº 5 - 09/1989	40	2500*2000*1500	90	100
Simoldes, Lda	1959	SM	OA	FM	nº 6 - 12/1989	80	4000*2500*2000	173	77
Inamol, Lda	1956	IB	MG	FM	nº 7 - 03/1990	5	1000*800*800	70	25
Molde Matos, SA	1968	MX	MG	FM	nº 8 - 06/1990	11	1500*1000*1000	100	90
Ernesto S. Simão, Lda	1947		OT	FM	nº 9 - 09/1990	3.5	1300*1000*1000	40	75
Geco, Lda	1969	GC	MG	FM	nº 10 - 12/1990	30	2000*1500*1500	250	100
Tecnimoplás, Lda	1971		MG	FM	nº 11 - 03/1991	10	1500*1000*1000	86	95
Alfamolde, Lda	1982		OA	FM	nº 12 - 06/1991	90	nd	150	98
Afa, Lda	1968		MG	FM	nº 13 - 09/1991	40	2700*1300*1550	104	80
Famolde, Lda	1985		MG	FM	nº 14 - 12/1991	1	800*500	60	100
Aníbal H. Abrantes, Lda	1945	IB	MG	FM	nº 15 - 03/1992	20	2500*2000*2000	150	95
Tecmolde, Lda	1968		MG	CM	nº 16 - 06/1992	40	3000*2000*2000	36	100
Somoltec, Lda	1979		MG	FM	nº 17 - 09/1992	10	2000*1200	80	95
Mouldexport, Lda	1983	MX	MG	CM	nº 18 - 12/1992	20	nd	7	100
A Rigorosa, SA	1973		OT	OS	nº 19 - 03/1993	10	2800*1500*850	115	75
Set, SA	1989	IB	MG	CM	nº 20 - 06/1993	25	1800*1200*1500	50	95
Rabourdin, Lda	1986	RB	MG	OS	nº 21 - 09/1993	na	na	9	10
TJ Moldes, SA	1985	TJ	MG	FM	nº 22 - 12/1993	30	1500*1400*1600	45	98
Famplac, Lda	1980		MG	FM	nº 23 - 03/1994	15	2000*1300*1500	50	90
LN Moldes, Lda	1988		MG	FM	nº 24 - 06/1994	3	1000*800*800	50	95
Moldene, Lda	1983		MG	FM	nº 25/26 - 9,12/94	15	1500*1000*1000	50	90
Socém, Lda	1986		MG	FM	nº 27 - 12/1995	3	2500*1000*1000	35	93
MDA, Lda	1991	SM	OA	FM	nº 28 - 06/1996	100	3000*3000*1800	198	90
Simoldes, Lda	1959	SM	OA	FM	nº 29/30 - 9,12/96	80	4000*2500*2000	173	77
Planimolde, SA	1978	MX	MG	FM	nº 31 - 03/1997	5	1100*800*800	75	95
Tecnisata, Lda	1974		OT	OS	nº 32 - 06/1997	3	2500*100*750	57	30
Inova, Lda	1991		MG	OS	nº 33 - 09/1997	na	na	11	0
Moldit, SA	1991	DR	OA	FM	nº 34 - 12/1997	50	2500*1500*600	95	80
Mold Tech, Lda	1969	ST	OT	OS	nº 35/36 - 06/1998	20	na	34	0
Edilásio, Lda	1950	IB	MG	FM	nº 37 - 09/1998	4	1200*800*600	70	95
Iberonorma, Lda	1978	IB	MG	OS	nº 38 - 12/1998	5	1996*1280*350	29	90
F. Ramada, SA	1935		OA	OS	nº 39 - 03/1999	na	na	409	0
JDD, Lda	1984		OA	FM	nº 40 - 06/1999	12	2500*2000*1500	50	100
Ideal Molde, Lda	1985		MG	FM	nº 41 - 09/1999	23	1000*750*750	45	70
Portumolde, Lda	1978	IB	MG	FM	nº 42 - 12/1999	5	1200*900*600	53	90
Erofio, Lda	1990		MG	FM	nº 43 - 03/2000	8	1500*900*900	44	95

**Legenda:** MG = Marinha Grande; OA = Oliveira de Azeméis; OT = Outras áreas; FM = Fabricantes de moldes; CM= empresas Comerciais; OS = Outros Sectores; IB = Iberomoldes; MX= Mouldexport; SM= Simoldes; GC= Geco; TJ = TJ, DR= Durite, RB = Rabourdin; ST = Standex. Os dados das 4 últimas colunas foram retirados do directório da Cefamol e referem-se a 1998; nd=não disponível e na=não aplicável.



# **The demand for clustering policy as a consequence of co-ordination failure**

Alexandre Rands Barros\*

## **Abstract**

This paper shows that the existence of positive externalities arising from the image of the goods and services of a particular region justify intervention on the market incentives to get a better outcome from the economic activities. It also shows that co-ordination failure to assure the optimal collective behaviour by private agents under the presence of such externalities in images requires a cluster policy to strengthen the market for local goods and services. These conclusions are obtained from a simple model in which firms maximise their profit and the demand for goods and services of each supplier depends not only on its own quality, but also on those of others in the same region.

---

\* Department of Economics, Universidade Federal de Pernambuco.

Page proofs and reprints to be sent to: Alexandre Rands Barros, Rua Luís Guimarães, 207, Poço da Panela – Recife – PE, Brazil – Cep. 52.061-160; e-mail: arands@cashnet.com.br.

## 1. Introduction

Recent experiences of regional development have shown that clustering strategies are crucial to enhance the performance of particular areas and sectors.<sup>1</sup> A close look at the development of some of the most dynamic regions in most countries indicates that they normally have efficient and well-integrated clusters. Most of the local economic activities in these regions to some extent have some links with their main clusters.

Many arguments have been advanced to justify such empirical findings. Most of them are associated with market failures of some sort.<sup>2</sup> The role of externalities arising from the basic economic activities of the clusters, as well as those which flow from information generated in their trade links are two important justifications for these performance of regions with specialised and integrated clusters.

Other important motivations for clustering strategies are the possibility of regional credibility as a source of market expansion and the need for several services as part of the same consumer demand. The cases of French perfumes and wines, are classical examples of the first case. The several existing branches receive externalities from the reputation of others. A new brand of perfume or wine produced in the same region as that of the most well known French branches will always get a better market, and consequently better sales prices, than a similar product, with the same quality, which is produced in other regions. The same happens with Italian clothes, jewellery and granites.

Tourism clusters in Venice (Italy), Miami (USA) and Aruba are typical examples of the second case, in which consumer demand is directed to a basket of goods and services which fit together spatially or technically. When a tourist goes to Venice, he or she will be interested in its hotel services, restaurants, cafes and handcrafts altogether. Not only in one or two of these goods. The success of a tourist region depends on the quality of all these goods and services together, not only on one or a few of them. The better the quality of all these goods and services, given their prices, the most successful will be the activity in the region.

The credibility obtained through the average performance of a producing area is not a consequence of irrational behaviour of consumers, as it may appear at first. It is rather a by-product of the indirect ways consumers use to gather information in a world of imperfect information. Consumers know that a large proportion of the quality of goods and services is determined by the skills of the labour force employed in their production. They also know that migration of labour from one firm to the other in the same area is easier than across frontiers or long distance. They also know that the quality of labour force is determined by several factors, among which, and in particular, the quality of the basic education, the culture of their society, which is transmitted through parenthood, and the social relationships within which they are involved. Workers from the same region tend to have all these aspects in common. Therefore, as migration is costly, firms in the same region are more likely to show similar quality standards. As a consequence, if there are two unknown products, the one which comes from a region with greater tradition in producing that good has a higher probability of

---

<sup>1</sup> See, for example, Porter (1998a and 1998b).

<sup>2</sup> See for example Porter (1998a) and also Barros (1999).

having better quality. This is the rational argument from the consumer side, which tends to motivate clustering strength from externalities of credibility in the goods and services of a particular region.

Based on this simple idea, this paper presents two conclusions on clustering. First, it shows that the existence of positive externalities arising from the image of the goods and services of a particular region justify intervention on the market incentives to get a better outcome from the economic activities. Second, it shows that co-ordination failure to assure the optimal collective behaviour by private agents under the presence of such externalities in images requires a cluster policy to strengthen the market for local goods and services. These conclusions are obtained from a simple model in which firms maximise their profit and the demand for goods and services of each supplier depends not only on its own quality, but also on those of others in the same region.

The paper is organised as follows. Next section discusses the intuition behind the problem and solution. Section 3 presents the model and some relevant comparative static results, while section 4 brings the analysis of the co-ordination failure problem. Section 5 presents the major conclusions of the paper.

## **2. Major argument**

There are two major hypothesis in this paper, which can be stated as following:

*Hypothesis 1:* the existence of positive externalities arising from the image of the goods and services of a particular region justify intervention on the market incentives to obtain a better outcome from the economic activities.

*Hypothesis 2:* co-ordination failure to assure the optimal collective behaviour by private agents under the presence of externalities in images requires a cluster policy to strengthen the market for local goods and services.

These two hypotheses depend on the assumption that the demand for the good or service in consideration is a function of the quality of the goods and services of the producers operating within the same region. It follows from other assumptions, which are listed below.

*Assumption 1:* Although consumers use all the available method to gather costless information on goods and services, which they purchase, they still have incomplete information on their qualities.

*Assumption 2:* Consumers are risk averse. They tend to develop the habit of consuming the same goods and services, which have assured them some satisfaction in the past.

*Assumption 3:* Goods and services produced by distinct producers are different among them. Therefore, even when they are close substitutes and have the same performance, consumers still identify their differences and take them into account when making their choices on consumption.

Assumptions 1, 2 and 3 assure that producers face imperfectly competitive markets, which implies in a negatively sloped demand curve. This follows from the existence of differences among all goods and services, in addition to the risk aversion of consumers and the consciousness that there is incomplete information about goods and services consumed. The risk aversion is necessary for this conclusion only to allow the existence

of a large number of perfectly substitute goods, but with identified differences among them. The larger the risk aversion, the greater the tendency of a consumer to stick to a particular good and the lowest is the price elasticity of its demand. If consumers know that they do not have complete knowledge of all properties of the goods, even if from their partial knowledge they think two goods are perfect substitutes, they still tend to stick to those they are used to demand, when they are risk averse, unless there is a premium for moving from one good to another. This condition implies that producers face negatively sloped demand curves.

This conclusion can be extended to say that the demand for any good or service is a function of the quality of the goods and services of other producers whose production is located in the same region as they are, if the following additional assumptions are made.

*Assumption 4:* Migration of skilled labour force to long distance companies is less probable than such migration across nearby firms. This happens because of the costs involved in moving residence.

*Assumption 5:* Information on technical process flows more easily across competing companies which are nearby, geographically than when they are at a greater distance from each other.

Assumptions 1, 4 and 5 assures that the demand for goods and services from one company to some extent depends on the quality of those supplied by other producers located nearby. As consumers do not have full information on the goods, which they dispose in the marketplace, they have to infer on some of their attributes. If they know that a firm tends to have a larger probability of having more skilled workers and better technology if they are physically close to other companies with high quality goods, they tend to take the quality offered by its neighbours into account, when they set their demand for that particular good. If the quality of goods and services produced by the neighbours of a company increases, the total demand for its goods and services tend also to increase, because the perception of consumers regarding their quality rises.

Thus, the demand faced by a company is a positive function of the quality of the goods which neighbouring companies offer, a negative function of its prices and, of course, a positive function of the quality of its own products, as there is partial information on this quality which is perceived by consumers. As a consequence, it is possible to define this demand as:

$$y_i = p_i^{-\eta} \mu_i^\beta \mu^\gamma \quad (1)$$

where  $y_i$  and  $p_i$  are the amount of a good or service produced by supplier  $i$  which is demanded and its price, respectively.  $\mu_i$  and  $\mu$  are the quality of goods or services offered by producer  $i$  and the average quality of goods supplied by all neighbouring producers, respectively.  $\mu$  is defined as:

$$\mu = \prod_{i=1}^n \mu_i^{\frac{1}{n}}$$

$\eta$ ,  $\beta$  and  $\gamma$  are positive coefficients, with  $\eta > 1$ ,  $0 < \beta < 1$  and  $0 < \gamma < 1$ . The assumption that  $\beta$  and  $\gamma$  are smaller than one is a consequence of the intuitive idea that as the quality increases, the demand increases, but at decreasing rates. If this was not true, firms with nearly constant marginal costs would often have the maximum quality allowed by the

available technology. As this is not normally the case, we stick to the hypothesis that these coefficients are smaller than one.

Firms facing a demand function such as the one presented in equation (1) will not fix an output level which generate a Pareto Optimum in the general equilibrium. This is a standard result in Microeconomics. Furthermore, its output will be below the optimal level under standard convexity assumptions for its production function. These results are the rationale underlining the first hypothesis.

Its intuitive justification is simple. When a firm generates positive externalities from its production, it does not take this contribution to the social welfare into account when setting up its output level.<sup>3</sup> As a consequence, when its increasing marginal cost meets its decreasing marginal revenue, society could earn more than the firm if an additional unit of output is added to total production. The decision maker within the firm will only take into account part of total gain to society from that additional unit, when comparing it with its marginal revenue. Additional units could be justified if all social gain was considered, which is not the case. The model developed in the next section shows this conclusion more clearly.

The intuition behind co-ordination failure is also simple, but it requires an additional assumption:

*Assumption 6:* Whenever firms have to adjust the quality of their output, they have to incur in some additional fixed cost, which does not depend on the amount produced in each period.

Such cost may be justified by consultancies and training, which are necessary in any process of quality improvement. After these initial costs, however, the producer may keep its new quality level without these adjustment costs.

Whenever there is a change in demand for quality, which may be represented as an increase in  $\gamma$  and  $\beta$  in equation (1), each producer will face four options, which are:

- i. To adjust its quality to the optimal level, even if the others do not adjust;
- ii. To adjust its quality to the optimal level, together with the others;
- iii. Not to make any adjustment to its quality, as the others do not adjust theirs;
- iv. Not to make any adjustment to its quality, even if the others do so.

When only the above outcomes are considered feasible, another assumption is implicitly introduced, which is:

*Assumption 7:* The costs of adjusting quality mentioned in assumption 6 do not depend on the level of adjustment promoted. If a producer decides to bear the cost of adjustment, it will make no difference whether if he/she promotes full adjustment to the new optimal level or makes only a partial adjustment.

This assumption implies that there is no reason in making partial adjustments, which would fully change the set of outcomes listed above. This assumption is obviously wrong, but it is a reasonable simplification to pursue the argument without introducing unnecessary complications.

---

<sup>3</sup> This is a simple application of the impact of externalities on market equilibrium. A more formal and extensive treatment of this subject may be found in many textbooks. See for example Mas-Coléll, Whinston and Green (1995, ch. 11).

As the adjustment made by others have a positive impact on the demand for a particular producer, he will always be better off if others adjust.<sup>4</sup> Therefore, outcome (ii) is always superior to outcome (i) and outcome (iv) is necessarily superior to outcome (iii). Furthermore, if the cost of adjustment is set to zero for a while, it is possible to say that outcome (ii) is the one with the highest increase in profit. Likewise, it is possible to say that outcome (iii) is the worst possible solution under this assumption of zero cost of quality adjustment. Nevertheless, there is no *a priori* way to determine which one of the two other outcomes is higher. If outcome (i) is higher than (iv), firms will always adjust their quality, if the discounted value of future gains if others do not adjust is higher than the cost of adjusting. It means that its decision will not be subject to decisions of others.

Nonetheless, it is also possible that outcome (iv) is higher than outcome (i). In this case, there would be an outcome in which not adjusting is better than adjusting. Therefore, each producer could wait for the others to adjust before him to assure that he will not adjust alone and end up in a worse outcome than possible. If all producers behave this way, none will adjust its quality and all of them will be locked in the most inefficient outcome possible.

When a producer adjusts quality and others do not he/she gains some new consumers which will prefer his/her goods or services to those of others. However, its reputation coming from the business environment may fall relative to the new features of the demand. If reputation and credibility arising from the quality of other producers is more important than its own quality, then not adjusting while others adjust will produce a more profitable outcome than adjusting alone. Consequently, the potential for a retreat of adjusting without having the sign that others will adjust first will be the best strategy. This behaviour can generate an outcome in which nobody adjusts its quality and all producers will be worse off. Co-ordination failure will generate a non optimal outcome.

### 3. Model

This section presents a very simple general equilibrium model, which may be used to support the two major hypothesis of this paper. A representative producer in this model faces a demand function such as the one defined in equation (1). He/she also works with simple production functions such as:

$$y_i = L_1$$

and

$$X_i = \mu_i y_i = L_2 \Rightarrow \mu_i = \ell = \frac{L_2}{L_1}$$

where  $y_i$  is the output of firm  $i$ ,  $L_1$  is the amount of labour it uses to produce  $y_i$ ,  $X_i$  is the amount of quality produced, measured by some unit of quality,  $\mu_i$  is the index of quality by unit of output,  $L_2$  is the amount of labour necessary to produce  $X_i$  and  $\ell$  is the ratio ( $L_2/L_1$ ).

---

<sup>4</sup> This will be more appropriately shown in section 4.

The assumption that  $\mu_i$  is a linear function of the amount of labour per unit of output is reasonable because its measure is not pre-defined. Therefore, the mapping from the set of possible qualities and the set of Real Numbers may be made by the amount of labour necessary to produce that particular quality, under the assumption that firms allocate resources efficiently and are able to grasp consumers preference in terms of quality demanded.<sup>5</sup> This definition of the mapping process between these two sets necessarily implies that the relationship in equation (3) is linear.

The assumption that  $y_i$  is a linear function of the amount of labour employed in its production may not be justified as a consequence of the definition of units only. It was introduced only to simplify exposition, but the alternative one that  $y_i$  is an increasing function of  $L_1$ , but with decreasing marginal productivity, also yields the same results. Therefore, this was only a simplifying assumption to facilitate exposition.

In this model, the representative firm which faces the two production functions and the demand function specified in equations (1), (2) and (3) maximises its profit, which may be defined as:

$$\pi = p_i y_i - \omega (L_1 + L_2) \quad (4)$$

where  $\omega$  is the real wage rate within the region. Substituting equations (1), (2) and (3) into equation (4) yields:

$$\pi = y_i^{\frac{\eta-1}{\eta}} \mu_i^{\frac{\beta}{\eta}} \mu^{\frac{\gamma}{\eta}} - \omega (1 + \mu_i) y_i \quad (4')$$

When the firm works in a region with a sufficiently large number of firms, it solves this problem by taking  $\mu$  as fixed, since it cannot affect the aggregate level of quality within the region. It defines  $\mu_i$  and  $y_i$  to maximise profit, as  $\omega$  and  $\mu$  are given. Under these assumptions, the solution of this optimal problem gives the following first order condition:

$$\frac{\partial \pi}{\partial y_i} = \frac{\eta-1}{\eta} y_i^{\frac{1}{\eta}} \mu_i^{\frac{\beta}{\eta}} \mu^{\frac{\gamma}{\eta}} - \omega (1 + \mu_i) = 0 \quad (5)$$

$$\frac{\partial \pi}{\partial \mu_i} = \frac{\beta}{\eta} y_i^{\frac{\eta-1}{\eta}} \mu_i^{\frac{\beta-\eta}{\eta}} \mu^{\frac{\gamma}{\eta}} - \omega y_i = 0 \quad (6)$$

If instead of having each firm defining  $\mu_i$  and  $y_i$  by itself to maximise its own profit, there was a social planner defining these for all firms simultaneously,  $\mu$  would not be taken as given, and the first order condition to the problem faced by the planner would be:

$$\frac{\partial \pi}{\partial y_{ip}} = \frac{\eta-1}{\eta} y_{ip}^{\frac{1}{\eta}} \mu_{ip}^{\frac{\beta}{\eta}} \mu^{\frac{\gamma}{\eta}} - \omega (1 + \mu_{ip}) = 0 \quad (7)$$

---

<sup>5</sup> It is worth noting that two different points in the quality set may demand the same amount of labour to be produced and may have similar welfare contribution to the representative consumer. In this case, their correspondence in the set of Real numbers is the same and they are considered to be the same in the mapping represented in equation (3).

$$\frac{\partial \pi}{\partial \mu_{ip}} = \frac{\beta + \gamma}{\eta} y_{ip}^{\frac{\eta-1}{\eta}} \mu_{ip}^{\frac{\beta+\gamma-\eta}{\eta}} - \omega y_{ip} = 0 \quad (8)$$

Defining  $X = \frac{\mu_i}{\mu_{ip}}$  and  $Y = \frac{y_i}{y_{ip}}$ ; equations (5) and (7) yield:

$$Y^{\frac{1}{\eta}} X^{\frac{\beta+\gamma}{\eta}} = \frac{1 + \mu_i}{1 + \mu_{ip}} = \nu \quad (9)$$

In the same way, equations (6) and (8) yield:

$$Y = \left( \frac{\beta}{\beta + \gamma} \right)^\eta X^{\beta+\gamma-\eta} \quad (10)$$

Substituting this result in equation (9) yields:

$$(\beta + \gamma) \mu_i (1 + \mu_{ip}) = \beta \mu_{ip} (1 + \mu_i) \quad (11)$$

Equation (11) implies that:

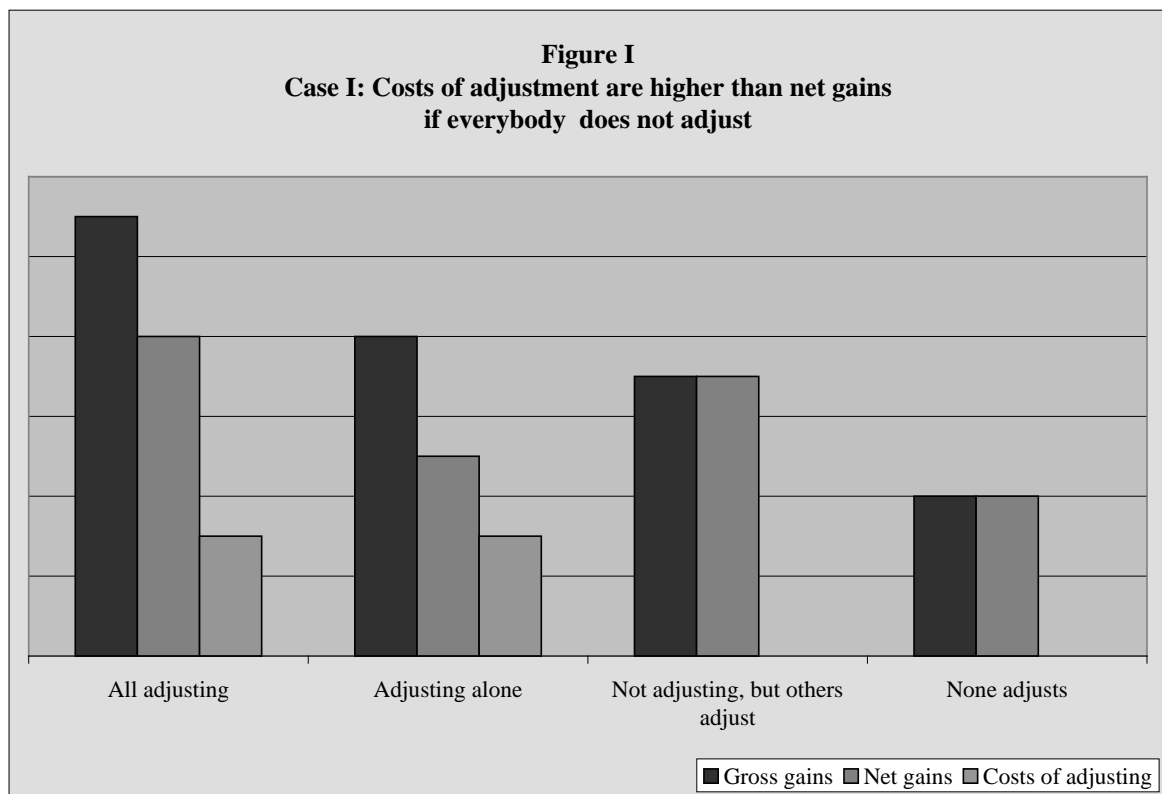
$$\frac{(\beta + \gamma)}{\beta} \frac{1 + \mu_{ip}}{\mu_{ip}} = \frac{1 + \mu_i}{\mu_i} \Rightarrow \frac{1 + \mu_{ip}}{\mu_{ip}} < \frac{1 + \mu_i}{\mu_i} \quad (12)$$

Satisfaction of inequality in equation (12) demands that  $\mu_i < \mu_{ip}$ . Therefore, the optimal level of quality defined by individual agents will be lower than the one fixed by a social planner. This means that behaviour of individual agents will not lead to a social optimum, but rather to a production that is below the social optimum. This happens because there are externalities arising from the image generated from the behaviour of other producers, which affect demand functions faced by individual producers. This result supports hypothesis 1 advanced in section 2.



#### 4. Co-ordination failure

As already mentioned in section 2, co-ordination failure arises when any change in demand for quality does not lead automatically to incentives to adjustment by individual producers, unless the others also adjust their quality. It may happen in two cases. The first case is called here the weaker case for co-ordination failure and happens when the cost of adjusting is lower than the gains if every producer adjust their quality, but it is sufficiently high to assure that its subtraction from the gross gains when producer adjusts after a change in demand forces net profits to be lower than if a particular firm does not promote any adjustment. This first case is represented in figure I. The net gain is higher if firm does not adjust and others adjust than if it adjusts but others do not. This example could be even more radical and include the situation in which the net gain even if nobody adjusts is higher than adjusting alone. In this first case it is rational for the agent to adjust only if he knows that all will do it.<sup>6</sup> This may create a co-ordination failure of all of them and none end up adjusting. Therefore, it is possible to have the outcome that every producer wait for the others to adjust, none take the first step and all them end up worse off.



The second possible case is represented in figure II. If adjusting alone gives lower profit than not adjusting and others adjusting, even if costs of adjustment are nil in this case, which implies that net gains are equal to gross gains, as shown in figure II, a producer will strategically expect for others to adjust before he/she does. As a consequence, it is

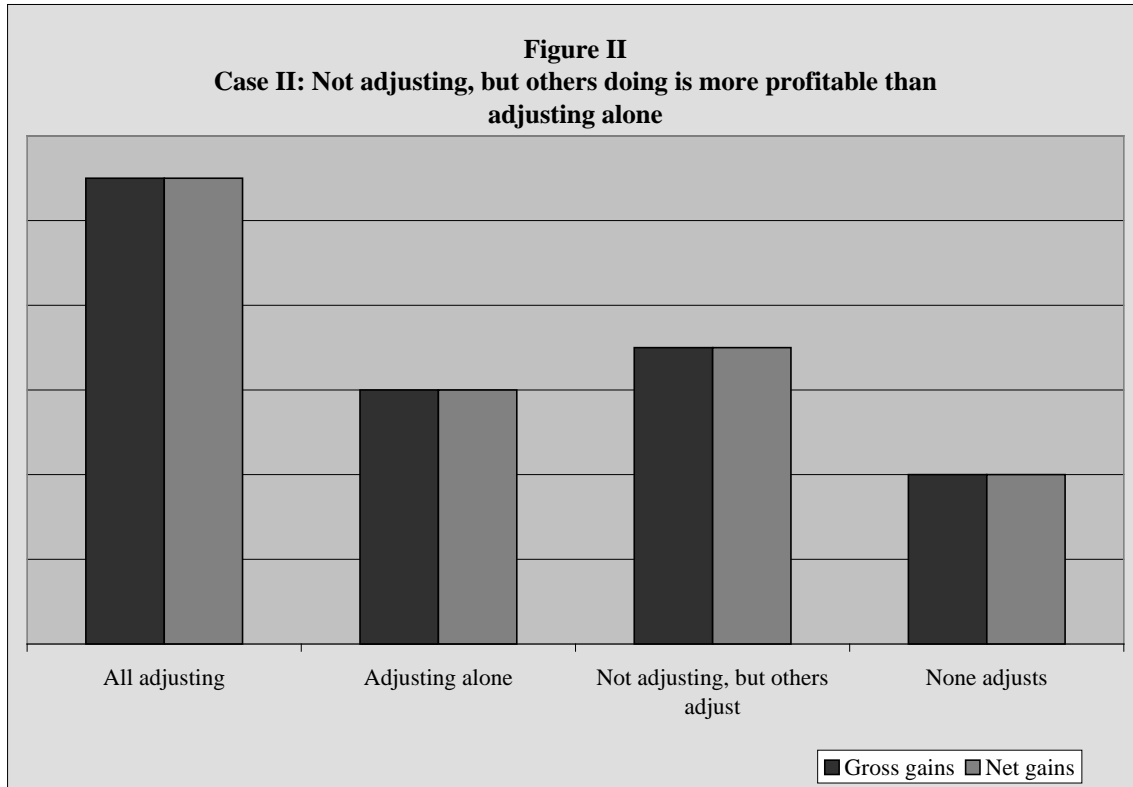
<sup>6</sup> As a simplifying assumption the arguments above does not takes into account the possibility of only part of the other producers bearing the costs of adjustment. This complicates a little bit the argument, but its essence is not affected. For a analysis of coordination failure, which take this intermediaries cases in account on a price adjustment context, see Ball and Romer (1991).

possible that all producers will end up not adjusting because of failure to anyone to give the first step. This is the strong case of co-ordination failure.

To show these results using the model of previous section, it is first necessary to show that profits in the four situation specified above are not equal. Recall assumption 6 introduced in section 2 and redefine the profit function accordingly as:

$$\pi = y_i^{\frac{\eta-1}{\eta}} \mu_i^{\frac{\beta}{\eta}} \mu^{\frac{\gamma}{\eta}} - \omega(1 + \mu_i)y_i - C \quad (4'')$$

In this equation, C is a cost, which does not depend on the quantity or quality of goods produced by the representative firm. Therefore, its introduction does not change any of the previous results. It is worth noting that  $C=C_0$  if firm has to adjust its quality after any change in the equilibrium situation it was. Nevertheless, if firm does not change its quality  $C=0$ .



From the outcome of the maximisation process, represented in equations (5) and (6), it is possible to obtain the equilibrium values for  $\mu_i$  and  $y_i$  as a function of parameters and exogenous variables only. They are:

$$\mu_i^* = \frac{\beta}{\eta-1-\beta} \quad (13)$$

$$y_i^* = \left( \frac{\beta}{\eta\omega} \right)^\eta \left( \frac{\beta}{\eta-1-\beta} \right)^{\beta-\eta} \mu^\gamma \quad (14)$$

Equation (13) shows that the equilibrium quality is a positive function of the demand for quality of its own product. In other words, if  $\beta$  increases,  $\mu_i^*$  also increases. This means that whenever the demand for quality of its own output increases, the supply of quality will also increase. This equation does not include any dependence of one producer's optimal quality on other producers' optimal quality.

Equation (14) indicates that the equilibrium output is a positive function of the demand for quality of ones own output and the equilibrium average quality of other producers in the same region. This same equation may be substituted back in equation (4'') to yield the profit of firm i as a function of exogenous variables, parameters, the equilibrium average quality and the individual producer own quality:

$$\left(\frac{\beta}{\eta\omega}\right)^{\eta-1} \mu_i^{\beta-\eta+1} \mu^\gamma - \omega(1 + \mu_i) \left(\frac{\beta}{\eta\omega}\right)^\eta \mu_i^{\beta-\eta} \mu^\gamma - C$$

where the star which identified the equilibrium  $\mu_i$  was omitted for notational convenience.

Let us now assume that a region has all its firms in equilibrium, when an exogenous change in the demand for quality is introduced. This change will be captured by the model as a change in  $\beta$  and  $\gamma$ . Let us say that  $\beta$  and  $\gamma$  are both multiplied by a constant coefficient  $\phi$ , where  $\phi > 1$ . Furthermore, let us also assume that all firms are equal and that  $\omega = 1$ .<sup>7</sup>

Therefore, the profit of each firm, if all them adjust their qualities to the new optimal level is:

$$\pi_0 = (\phi\beta)^{\phi(\beta+\gamma)} \beta^\eta \eta^{-\eta} (\eta - 1 - \phi\beta)^{n-\phi(\beta+\gamma)+1} (1 - \beta(\phi - 1)) - C_0 \quad i)$$

If instead of having full adjustment by all agents, a specific firm i does not adjust its quality, but all the others do, its profit will become:

$$\pi_1 = \beta^{\phi\beta-\eta} \eta^{-\eta} \phi^{-1} (\phi\beta)^{\eta+\phi\gamma} (\eta - 1 - \phi\beta)^{-\phi\gamma} (\eta - 1 - \beta)^{\eta-1-\beta\phi} [\eta(1-\phi) + \phi] \quad ')$$

Comparing  $\pi_0$  with  $\pi_1$  is apparently a hard task. Nevertheless, this exercise may be divided into two parts. Firstly, comparing  $\pi_1$  to  $(\pi_0 + C_0)$ . In this case, as  $\pi_0$  is a profit maximising equilibrium, while  $\pi_1$  is not and output and quality increases when  $\beta$  and  $\gamma$  are multiplied by  $\phi > 1$ ,  $(\pi_0 + C_0)$  will necessarily be larger than  $\pi_1$ . It means that if  $C_0$  is sufficiently small,  $\pi_0 > \pi_1$ .

If differently from the first change in the full equilibrium, the specific agent of interest adjusts its quality, but the others do not, its profit becomes:

$$\pi_2 = \phi^{\phi\beta} \beta^{\phi(\beta+\gamma)} \eta^{-\eta} (n - 1 - \phi\beta)^{\eta-\phi\beta-1} (\eta - 1 - \beta)^{-\phi\gamma} [\eta(\phi - 1) + 1]$$

<sup>7</sup> This assumption may force profit to be always negative, as the production function already imposed some unit restrictions on the relationship between  $y_i$  and  $L_i$ . Nevertheless, this will not affect the qualitative results of the argument.

This profit may be compared to  $\pi_0$  as  $\pi_1$  was. If the cost of adjustment are set to be zero for a moment, each producer would be better off if he/she adjusts its quality to the new demand context. Nevertheless, whenever one agent adjusts its quality, the equilibrium for all the others would change. As may be seen from equation (14), equilibrium output would increase. This happens because the marginal return of the additional products will be positive. It means that when a specific firm raises its output before the others, it will do in a lower proportion than it would if the others also raise theirs. Suppose, firm  $i$  adjusts its quantity and quality, as specified in equation (13) and (14) when no other adjusts. This is the equilibrium, which produces  $\pi_2$ . If suddenly all others producers adjusts. If producer  $i$  does not change its prices, it will sell more as the demand for its output increases. However, as it is subject to monopolist competition, it may increase both, quantity and price. As its marginal cost is constant, this will necessary implies in more profit. The equilibrium after this second adjustment is the one, which produces  $\pi_0$ . As a consequence,  $\pi_0 > \pi_2$ . If the assumption that producers have rational expectation and adjust automatically to the optimal level,  $C_0$  will be the same and both cases and the relationship between  $\pi_0$  and  $\pi_2$  will persist after its introduction back to the model.

The assumptions behind  $\pi_2$  and  $\pi_1$  are completely different, so that their comparisons are more difficult. Nevertheless, equations (17) and (18) may be combined to yield:

$$\frac{\pi_2}{\pi_1} = \phi^{\phi(\beta-\gamma)+1-\eta} \left[ \frac{\eta-1-\phi\beta}{\eta-1-\beta} \right]^{\eta-1-\phi(\beta-\gamma)} \left[ \frac{\eta(\phi-1)+1}{\eta(1-\phi)+\phi} \right]$$

Depending on the values of  $\eta$ ,  $\beta$ ,  $\gamma$  and  $\phi$ , this relationship may be greater or smaller than one. In other words, both cases, I and II in the definition above, are possible in this model. Under the restrictions imposed to individual coefficients, it is worth noting that

$$0 < \left[ \frac{\eta-1-\phi\beta}{\eta-1-\beta} \right] < 1 \text{ and } \left[ \frac{\eta(\phi-1)+1}{\eta(1-\phi)+\phi} \right] > 1.$$

Additionally, the relationship of  $\phi^{\phi(\beta-\gamma)+1-\eta}$  with one is undefined, so that it is possible to have that  $\pi_2 > \pi_1$  or  $\pi_2 < \pi_1$ .

All these discussions on the relationship between these alternative profits may be gathered on the two possible situations, when  $C_0=0$ :

$$\pi_0 > \pi_1 > \pi_2 > \pi_3$$

Or

$$\pi_0 > \pi_2 > \pi_1 > \pi_3$$

where  $\pi_3$  is the profit when no agent adjusts its quality. Although it is not of particular interest here, it was introduced for completeness of the argument. These results are the first demand to justify the existence of co-ordination failure. The possibility expressed in equation (20) reveals the strong condition for co-ordination, when even if costs of adjustment are nil, there still exist incentives that can generate co-ordination failure.

Whenever a situation like these two cases arises, producers may expect others to adjust first, to make sure he/she will not be locked in by an adjustment that will not produce economic return, what will happen if others do not adjust. In the case represented in equation (20) his/her incentive for not adjusting is even higher and would exist even if costs of adjustment are nil.

These arguments support the second hypothesis of this paper, which is that the lack of adequate incentives to assure the optimal collective behaviour by private agents under the presence of externalities in images may emerge as a consequence of co-ordination failure. Consequently, such circumstance may require a cluster policy to strengthen the market for local goods and services. to assure the optimal collective behaviour by private agents under the presence of externalities in images

## **5. Concluding remarks**

This paper had as its major target to unveil two important possible sources of demands for clustering policies, which were: (i) the existence of externalities arising from regional image and consumers incomplete information; and (ii) allocation inefficiencies emerging from co-ordination failure. These hypothesis have simple underlining arguments, whose intuitions were forwarded in section 2. Such arguments may be incorporated in a simple regional macro model founded in optimal behaviour of representative agents, which appear in sections 3 and 4.

Although the underlining assumptions which justify both sources of demand for clustering policies are similar, at least in the model presented here; their policies implications are completely different. While in the case of externalities governments may act simply rely on tax policies to adjust relative prices to give the right incentives to producers, in the case of co-ordination failure, this would be an excessively expensive strategy. Clustering policies, in which government interacts with agents and assure that they can reduce the individual risks of bearing the involved costs of adjustment is a more appropriate and cheaper strategy in this case.

Such policy framework, whose efficiency may also emerge from other market failures, as pointed out in the introduction, each day is becoming more important and may be an strategic instrument to promote economic efficiency and as such to rise social welfare and the economic development. Economists still have a lot to say on their appropriate strategy, as the professional tradition still direct most of its analytical effort to frame fiscal and monetary policies, or even public investment strategies. Sometimes, simple co-ordination may also play a major role to boost economic development and social welfare.

## 6. References

- Ball, R. and D. Romer, “Sticky Prices as Co-ordination Failure”, *American Economic Review*, 81(3): 539-54.
- Barros, A., “Raízes Históricas das Idéias que Fundamentam as Políticas de Clustering”, manus., PIMES-UFPE, Recife, 20p, 1999.
- Mas-coléll, A., M. Whinston and J. Green, *Microeconomic Theory*, Oxford: Oxford University Press, 1995.
- Porter, M., “Clusters and the New Economics of Competition”, *Harvard Business Review*, (November-December): 77-90, 1998a.
- Porter, M., *On Competition*, Priceton: Princeton University Press, 1998b.

# La pequeña y mediana empresa ante los nuevos retos del milenio

María del Pilar López Vidal\*

## Resumen

Los cambios de todo tipo que se han ido produciendo en los últimos años son cada vez más trascendentes e inciden en el desarrollo de la actividad de las uniones de países, en éstos de forma individual, en las regiones y en las ciudades. Ya no se habla con una dimensión geográfica limitada, sino que los hechos de diversa índole acaecidos en una determinada zona geográfica, repercuten, en muchas ocasiones, de una forma directa en otras zonas geográficas separadas por miles de kilómetros.

Indudablemente la economía y el mundo empresarial no se escapan a esta globalización. Las distancias se han acortado gracias a las mejoras y a las innovaciones en transportes y en comunicaciones que se han producido en los últimos años del siglo XX y las empresas han perdido determinadas ventajas competitivas que les ofrecía la proximidad (al cliente, a los proveedores, etc.).

Estos cambios que se están produciendo y los que se producirán en el futuro nos llevan a preguntarnos:

- \* *¿Los empresarios actuales se han preparado para el futuro?.*
- \* *¿Han actualizado sus conocimientos y preparado su mente?*
- \* *¿Han innovado su empresa en aspectos como la organización, la tecnología, la gestión, ...?*

Si el entorno cambia, indudablemente la empresa no puede seguir aferrada a una situación inexistente. Tiene que conocer los cambios que se van experimentando, valorarlos e introducir las variaciones que le permitan seguir inmersa en el entorno al que pertenece. De no ser así, la empresa está abocada a desaparecer.

A lo largo de este trabajo presentamos un estudio de los cambios más significativos que se han producido y la forma en que los empresarios han reaccionado ante ellos, lo que nos permite elaborar un diagnóstico sobre la situación de estas empresas y obtener conclusiones sobre sus posibilidades de futuro.

---

\* Universidad de Vigo; e-mail: mplopez@uvigo.es.

## 1. Introducción

Podríamos afirmar que las dos palabras más representativas de la economía mundial en la última década son la *globalización* y la *competitividad* que unidas describen una nueva realidad *la competencia globalizada*. Con esta nueva expresión se pretende poner de manifiesto que la empresa tiene que realizar un análisis de su posición competitiva y, consecuentemente, redefinir su estrategia. Ello conlleva a profundizar en una adecuada dirección estratégica, de análisis, de evaluación y de toma de decisiones para afrontar los problemas empresariales actuales.

La transformación de la estructura competitiva de los mercados a nivel mundial ha afectado en estos últimos años a los mercados nacionales y a los locales, obligando a revisar la teoría de la competencia internacional. Las direcciones de las empresas, han pasado de pensar en base a una competencia internacional a hacerlo en función de una competencia global, de razonar sobre la forma de conocer y mantener las ventajas competitivas en los mercados de carácter local a tener que realizar un análisis de las ventajas competitivas con una visión global.

Indudablemente no todos los mercados pueden ser globales, y por lo tanto tampoco las empresas, sin embargo las grandes empresas, algunos fenómenos contemporáneos y la presión que están ejerciendo ciertos algunos factores determinados, tienden hacia la globalización de la economía. Ello no es óbice para que se puedan establecer algunos grados o diferencias en los niveles de competencia empresarial.

En cierto modo esta globalización de la economía se ha generado como consecuencia de las innovaciones que se han ido produciendo en todos los campos de la sociedad. Estos cambios obligan a una constante información y actualización de conocimientos a nivel individual o, en caso contrario, a quedar relegados a vivir en el pasado.

La empresa no puede ser una excepción a esta situación ya que se encuentra inmersa en esa sociedad y una buena parte de las innovaciones que se producen, inciden directamente sobre la propia empresa: sobre la forma de dirigirla, sobre la forma de producir, sobre la organización interna, sobre la tecnología a utilizar, sobre la gestión, sobre las relaciones con los clientes, sobre las relaciones con los proveedores, etc. Por ello, si la empresa quiere ser competitiva y mantenerse en el mercado es necesario piense en estar actualizada y por lo tanto innovar de acuerdo con las pautas de competencia globalizada.

## 2. Cambios en el entorno

En los últimos años se han ido produciendo cambios de todo tipo que inciden en el desarrollo de la actividad de las uniones de países, en éstos de forma individual, en las regiones y en las ciudades.

Ya no se habla con una dimensión geográfica limitada, sino que los hechos de diversa índole acaecidos en una determinada zona geográfica, repercuten de una forma directa en zonas geográficas separadas por muchos kilómetros. Sin ánimo de presentar una relación exhaustiva, exponemos algunos de los cambios que se han producido en el entorno y que tienen una repercusión muy amplia.



**A)** El orden político establecido durante décadas ha sufrido unos cambios muy profundos. La caída del muro de Berlín ha marcado un hito que supuso el desmembramiento del sistema comunista y, por lo tanto, la desaparición de uno de los dos grandes bloques en que se basaba la política y, lo que es más importante para nosotros, la economía mundial.

Los denominados países del Este representaban un amplio mercado de difícil acceso y de interés muy limitado. Sin embargo, la nueva situación cambia radicalmente el mapa económico y surgen nuevos mercados en una triple vertiente:

- Aparición de nuevos mercados de productos y servicios: aunque no existe un nivel adquisitivo interesante en la población, es de esperar que la situación vaya evolucionando favorablemente, lo que supondrá un incremento notable de potenciales clientes y consumidores.
- Oferta de mano de obra disponible a bajo coste: si bien en muchos casos con un nivel de formación poco actualizado y escasamente motivado.
- Demanda de profesionales cualificados para hacerse cargo de las empresas existentes en estos países y que tienen deseos de innovación y de alcanzar los niveles de las empresas de los países occidentales.

**B)** Los avances en los medios de comunicación, en el sentido más amplio del término y la difusión en su utilización.

- En los medios de transporte: con las mejoras en las vías de comunicación y en los medios de transporte, así como la generalización en su utilización, lo que supone que las distancias no representan para las empresas una defensa de los mercados más próximos, al mismo tiempo que acercan los mercados más alejados para aquellas empresas con un espíritu abierto.
- En las comunicaciones telefónicas, informáticas, etc. mayor variedad de servicios de todo tipo, de fácil acceso y utilización por parte de los usuarios.

**C)** Cambios en la forma de vida, en las costumbres, en las aficiones, etc.: produciéndose una mayor generalización. No se observan unas diferencias marcadas entre los países occidentales a este respecto y se observa que, paulatinamente, otros países también se van incorporando a esta globalización de forma de vida con todo lo que ello conlleva.

### **3. Cambios necesarios en las empresas**

Los cambios que se han ido produciendo y los que se producirán en el futuro inmediato, tienen una repercusión en el mundo empresarial. Si el entorno cambia, indudablemente la empresa no puede seguir aferrada a una situación que ya no existe. Tiene que conocer los cambios que se van experimentando, valorarlos e introducir las variaciones que le permitan seguir inmersa en el entorno al que pertenece. De no ser así, la empresa estaría abocada a desaparecer.

Una de las características de las pequeñas y medianas empresas es la escasez o disponibilidad limitada de recursos tangibles, por lo que se puede afirmar que la creación de valor en la empresa no puede alcanzarlo por la vía del capital tangible. Como es bien sabido, la única alternativa posible es a través de las fuentes de capital intangible. Su valor principal procede de las ideas, de la imaginación, del talento y de la innovación, que se apoyan fundamentalmente en un sistema de información acorde con sus necesidades y la utilización de las tecnologías adecuadas. Se trata en definitiva de utilizar y rentabilizar al máximo los conocimientos y las capacidades que se poseen: Personas y equipos, Tecnología, Organización y Entorno.

Lógicamente estos conocimientos y capacidades fundamentales en las pequeñas y medianas empresas tienen que estar liderados por el empresario que, sin lugar a dudas, tiene que ser la persona que lleve la iniciativa, que incentive al personal para que se produzca la colaboración necesaria para introducir cualquier cambio o innovación en la organización.

Por ello nos formulamos unas preguntas encaminadas a conocer si los empresarios de las pequeñas y medianas empresas han reflexionado sobre estos temas y han tomado las medidas oportunas para colocar a su empresa en el tren de la modernidad y, de esta forma, mantener al menos, y si es posible, mejorar su posición en el mercado. Estas preguntas las podemos resumir en las siguientes:

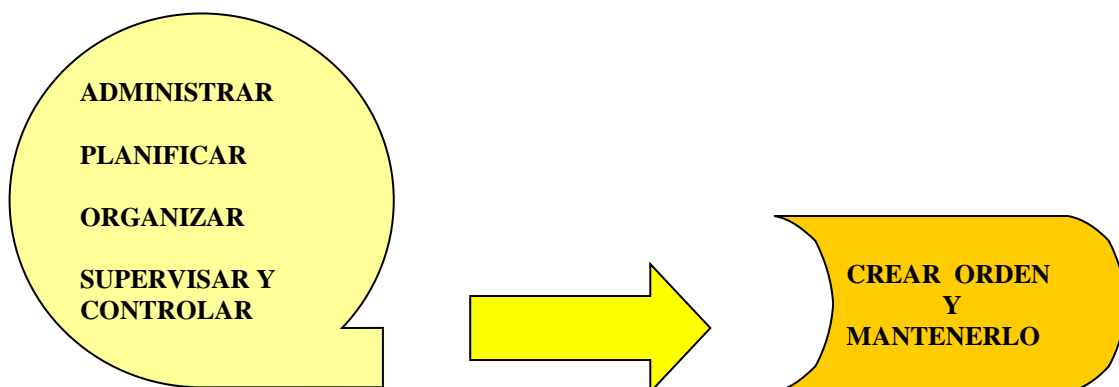
*¿Los empresarios actuales se han preparado para el futuro?*

*¿Han actualizado sus conocimientos y preparado su mente?*

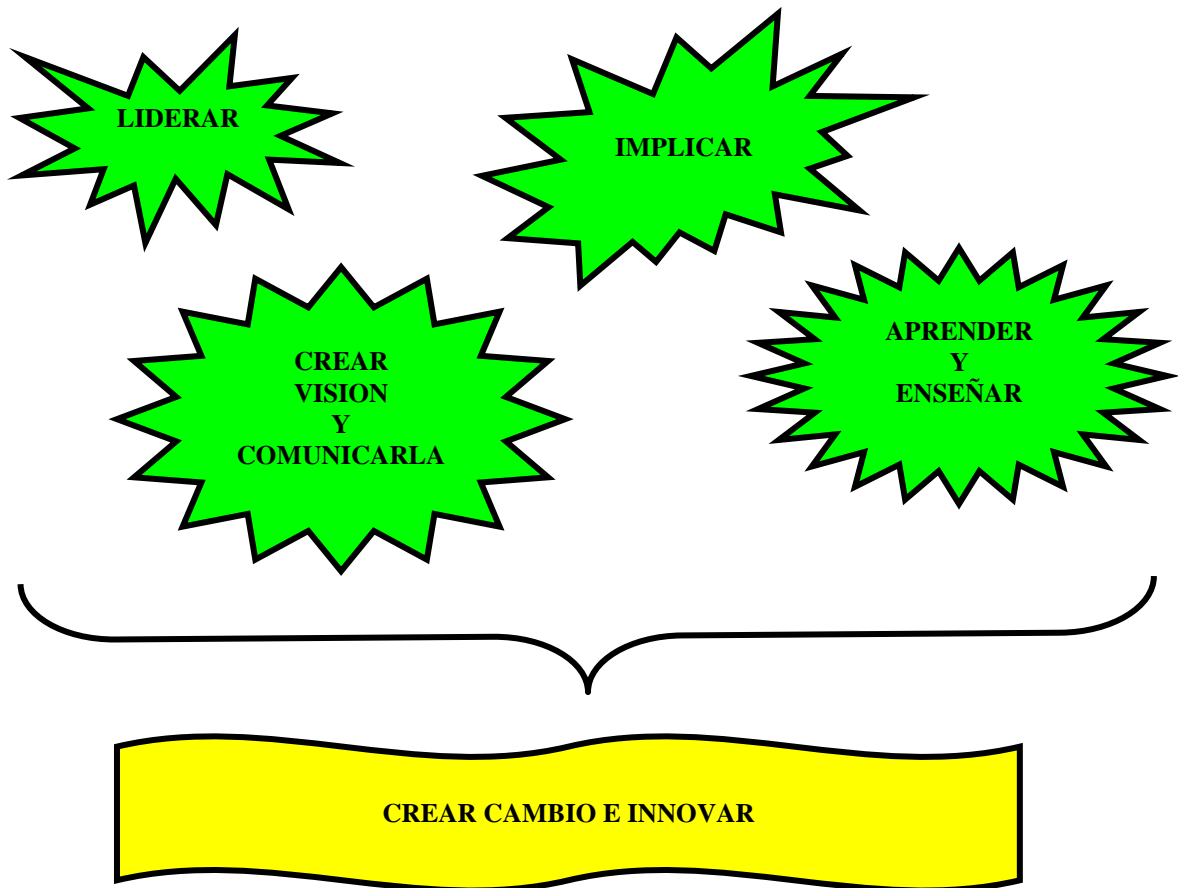
*¿Han innovado su empresa en aspectos como la organización, gestión, tecnología, ...?*

En caso de obtener una respuesta favorable a estas tres cuestiones, los empresarios pueden afirmar que han puesto todos los medios a su alcance para que sus empresas sean competitivas con las condiciones actuales. Ello no quiere decir que el riesgo que conlleva toda actividad empresarial vaya a desaparecer, simplemente estarán minimizándolo.

Tradicionalmente las cualidades que se requerían para dirigir una pequeña o mediana empresa se podían resumir en las siguientes:



Sin embargo el nuevo orden lleva a la necesidad de que el empresario del próximo siglo tenga otras cualidades y capacidades diferentes que le permitan también anticiparse al futuro, como la de ser capaz de liderar su empresa, crear una visión de futuro y comunicarla a los restantes miembros de la empresa, implicar, no sólo al personal de la empresa sino también a clientes, proveedores, etc. y finalmente, adoptar una actitud de aprendizaje continuo y de transmisión de los conocimientos que ha adquirido, todo ello unido a las cualidades anteriormente mencionadas. En definitiva se trata de una concepción más dinámica del empresario que le lleva indudablemente, no como en el caso anterior a crear un orden y mantenerlo, sino a *crear el cambio y la innovación*.



Ello implica la necesidad de una formación continuada, de disponer de información fiable y actualizada que sirva de ayuda a la toma de decisiones, adaptar su mente a un pensamiento interdisciplinar:

- La formación es necesario que se realice de forma continuada. No se puede pensar que unos buenos estudios realizados en un determinado período de tiempo son los adecuados a lo largo de toda la vida profesional de una persona.
- Han variado las formas de producir, de organizar las empresas, los medios de comunicación, etc. Por lo tanto, es conveniente actualizar los conocimientos con cierta regularidad, aunque ello suponga un coste, no sólo en dinero, sino también, y en algunos casos más importante, en tiempo.

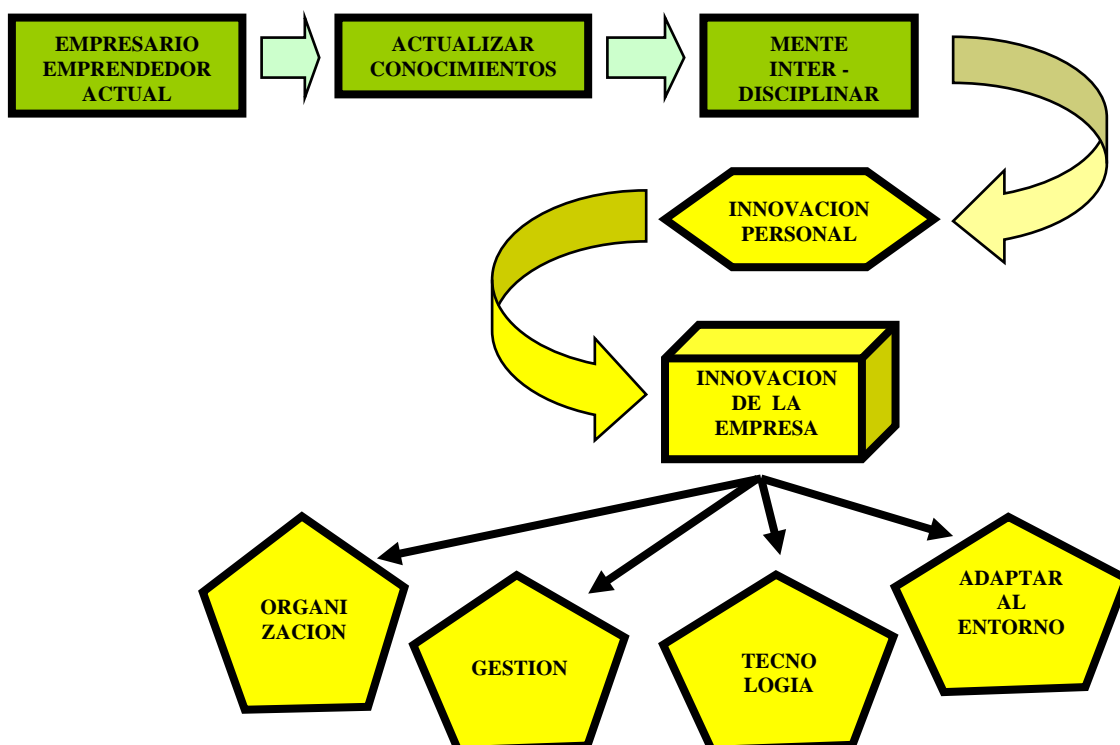
- El pensamiento interdisciplinar es cada día más necesario ya que, el empresario precisa tomar decisiones en diferentes campos de su organización y para ello precisa fundamentarse en información.
- La información si no es comprendida correctamente y en profundidad puede ser una herramienta peligrosa ya que puede llevar a conclusiones erróneas que desemboquen en decisiones peligrosas para la empresa. Además, una información amplia, y su comprensión ofrecen una visión de conjunto de mayor fiabilidad.

El empresario de la pequeña y mediana empresa sólo de esta forma podrá introducir los cambios necesarios en su empresa que le permitan mantener, al menos, o mejorar, si ello es posible y siempre deseable, su competitividad.

El futuro de la pequeña y mediana empresa únicamente es factible si es competitiva en cada momento y para ello es imprescindible que el empresario esté dispuesto a que ello se produzca creando el cambio e innovando su empresa constantemente.

La innovación debe producirse en diferentes facetas empresariales: en la organización interna de la empresa, en la gestión dinámica y utilizando los medios más actualizados que van surgiendo en cada momento en el mercado, renovando la tecnología cuando ésta ya no responda a las necesidades de una empresa dinámica y, por supuesto, evitando quedar desfasada con respecto a la tecnología que utilizan las empresas de la competencia.

Finalmente, y no por ello menos importante, adaptándose a los cambios que se van produciendo en el entorno en cada momento y que la empresa debe tener un seguimiento para responder inmediatamente a cualquier variación. Ello requiere la necesidad de disponer de una organización dinámica con facilidad de cambio. Como se puede comprobar, estos cuatro factores están estrechamente relacionado y si el empresario quiere que su empresa sea competitiva a lo largo del tiempo debe ser capaz de coordinar perfectamente estos cuatro componentes fundamentales.



#### 4. Situación real: diagnóstico

En el epígrafe anterior hemos planteado tres preguntas que consideramos interesantes para determinar si los empresarios están preparados o bien preparándose para afrontar los nuevos retos del futuro. Para tratar de dar respuesta a estas cuestiones y poder emitir un diagnóstico respecto a la innovación del empresario y, consecuentemente, la innovación de la pequeña y mediana empresa, hemos realizado un estudio empírico entre empresarios de este tipo de empresas.

El estudio se ha efectuado entre los empresarios emprendedores, menores de 40 años, que tienen una empresa de menos de 15 años desde la fecha de su creación y que está ubicada en la Comunidad Autónoma de Galicia. El estudio se basa en una encuesta realizada entre 96 empresarios de micro, pequeña y medianas empresas a través de una encuesta enviada por correo y recogida personalmente, lo que nos ha facilitado la posibilidad de ampliar o aclarar los datos aportados por el cuestionario.

Los resultados obtenidos están agrupados de forma que faciliten el análisis de las tres cuestiones planteadas en el epígrafe anterior y que a continuación los presentamos de forma resumida.

##### 4.1 *¿Los empresarios actuales se han preparado para el futuro?*

La respuesta a esta cuestión ha sido unánime, todos han respondido afirmativamente. Profundizando más en este tema hemos preguntado en qué ha consistido esa preparación y se han obtenido (cuadro 1) las siguientes respuestas (Cada empresario podía responder a varias preguntas):

**Cuadro 1**

Preparación para el futuro	Porcentaje
Conocimiento de los competidores	86%
Gustos de los consumidores y variaciones	73%
Adaptación a los gustos de los consumidores	51%
Ofertar productos / servicios innovadores	25%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la encuesta

A la primera cuestión “conocimiento actualizado de los competidores de la empresa en cada momento” han respondido afirmativamente la mayoría de los empresarios. Los que no se preocupan por la competencia es porque consideran que no existe o es poco significativa en los mercados a los que concurren. Se trata de empresas que ofrecen productos y/o servicios peculiares.

La segunda cuestión relativa “investigación de los gustos de los consumidores y de las variaciones que se han experimentado a lo largo del tiempo”, también es un tema que les preocupa a estos pequeños y medianos empresarios, por lo que responden afirmativamente el 73%, que coincide con la práctica totalidad de los empresarios preocupados por “ofertar productos y/o servicios innovadores para los mercados de la empresa y con los que se plantean la “adaptación del tipo de productos y/o servicios a los gustos de los consumidores.

Sólo un 2% de estos empresarios ofrecen productos o servicios innovados sin realizar un estudio previo sobre los gustos de los consumidores. Se trata de empresarios que han observado algún productos y/o servicio diferente en otra zona geográfica (como consecuencia de un viaje de negocios o de vacaciones) y consideran que va a tener aceptación en los mercados a los que concurre, basándose en la globalización de los gustos de los consumidores.

#### **4.2 *¿Han actualizado sus conocimientos y preparado su mente?***

Esta cuestión ha sido respondida afirmativamente por la mayoría de los encuestados (93,6%). Sin embargo, cuando profundizamos un poco más obtenemos resultados que no confirman tan rotundamente la primera afirmación.

Los medios de actualización de conocimientos empleados por estos empresarios son los que presentamos en el cuadro 2 (la respuesta podía ser múltiple):

**Cuadro2**

Medios para la actualización	Porcentaje
Lectura páginas económicas de la prensa	81%
Lectura de publicaciones especializadas	14%
Asistencia a ferias y exposiciones	20%
Realización de cursos de actualización	33%
Otros medios	2%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la encuesta

Como se puede observar, la mayoría de los empresarios utiliza como medio para estar al día la lectura de los periódicos en lo que concierne a la información económica. Las publicaciones especializadas en temas económico-empresariales son utilizadas por un porcentaje muy reducido de empresarios.

Respecto a su asistencia a ferias y exposiciones, se ha profundizado más a este respecto y los resultados obtenidos nos indican que sólo el 12% de los empresarios asiste como expositor y el 88% restante como visitante. Nos interesaba conocer cuantas veces al año acudían a las ferias y exposiciones (Cuadro 3) y las respuestas obtenidas son las siguientes:

**Cuadro 3**

Lugar de celebración	Como visitante	Como expositor
Galicia	43%	40%
España	39%	43%
Portugal	24%	12%
Resto Unión Europea	6%	10%
América	1%	5%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la encuesta

La mayoría de los empresarios realiza una o dos visitas a las ferias y exposiciones relacionadas con la actividad de su empresa, siendo muy pocos los que llegan a realizar tres visitas. Como expositores los porcentajes varían significativamente, ya que la inmensa mayoría participa en una sola actividad al año y en ningún caso alcanzan las tres ferias.

También consideramos interesante conocer el lugar donde se celebraban las exposiciones y ferias, por lo que preguntamos el lugar de celebración de estos eventos, obteniendo los siguientes resultados (Cuadro 4) en ambos casos, tanto como visitantes como en el caso su asistencia en calidad de expositores:

**Cuadro 4**

Nº visitas al año	Como visitante	Como expositor
1	61%	91%
2	35%	9%
3	4%	0%

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la encuesta

Como se puede observar Galicia en particular y España en general, son los lugares de asistencia preferidos de los empresarios gallegos objeto de estudio, seguidos por Portugal. Consideramos que era una consecuencia lógica de la proximidad geográfica en todos estos casos ya que, incluso en el caso de Portugal, la proximidad geográfica es favorable para estos empresarios ubicados en Galicia. El desplazamiento a otros países de la Unión Europea es poco significativa entre los empresarios visitantes y, aún menos cuando se trata de países de América. Este descenso no es tan pronunciado cuando se trata de participar como expositor, ya que acude en un porcentaje próximo al de Portugal, en el caso de los restantes países de la Unión Europea. Respecto a su participación en ferias en países americanos, no es muy importante pero es significativa.

Relacionado con la salida de los empresarios al exterior, hemos planteado la posible limitación que puede suponer el conocimiento de otros idiomas. Para ello hemos formulado algunas preguntas a este respecto que resumimos a continuación. En primer lugar se preguntaba si conocían algún idioma a lo que respondieron afirmativamente el 41% de los empresarios encuestados.

A continuación nos interesaba conocer cuales eran estos idiomas y su nivel de conocimiento. Los resultados obtenidos entre los empresarios que habían respondido afirmativamente (Cuadro 5) arroja los siguientes resultados:

**Cuadro 5**

Idioma	Total	Dominio del idioma		
		Bien	Regular	Mal
Inglés	46%	31%	11%	4%
Portugués	80%	9%	68%	3%
Francés	11%	8%	3%	0%
Alemán	10%	6%	5%	0%
Italiano	3%	0%	3%	0%
Otros	2%	0%	2%	0%

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la encuesta

Finalmente hemos profundizado un poco más en la cuestión de la realización de cursos. La respuesta relativa al porcentaje de empresarios que había realizado algún cursos de actualización de conocimientos resulta totalmente insuficiente y es poco esclarecedora de su preocupación por mantenerse al día. Por ello, formulamos algunas preguntas que nos permitieran emitir algún diagnóstico. Los resultados los presentamos en los siguientes cuadros.

**Cuadro 6**

Duración del curso	Asistencia
Máximo 10 horas	70%
Entre 11 y 25 horas	23%
Entre 26 y 99 horas	6%
Más de 100 horas	1%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la encuesta

Como se puede observar la mayor parte de los empresarios que han realizado cursos han sido de corta duración, previsiblemente se trata de cursos de fin de semana o bien a últimas horas de la tarde que les permite compaginar sus tareas dentro de la empresa y la actualización de conocimientos.



**Cuadro 7**

Número de cursos realizados	Asistencia
1	54%
Entre 2 y 3	44%
Más de 3	2%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la encuesta

Entre los empresarios que han realizado cursos para la actualización de conocimientos, podemos constatar que más de la mitad solo han asistido a un curso, y prácticamente los restantes han realizado un máximo de tres. Un porcentaje muy reducido, un 2 por ciento, ha tenido una asistencia a 4 o más cursos. Ello pone de manifiesto que el empresario de la pequeña y mediana empresa no dedica mucho tiempo a la formación continua.

También tiene un alto interés en nuestro estudio conocer las materias por las que estos empresarios se interesan, es decir, las materias que ellos consideran que necesitan mayor actualización. Las respuestas que se han obtenido sobre los cursos que han realizado las expresamos en el cuadro 8.

Indudablemente los cursos relativos a temas relacionados con la fiscalidad son los más demandados considerando que anualmente van surgiendo variaciones que los empresarios consideran deben conocer en cada momento. Sin embargo podríamos preguntarnos si este interés no está generalizado entre todos los empresarios, no olvidemos que un buen porcentaje no asiste a ningún curso. Ello se justifica por el hecho de que un buen número de empresas externalizan determinadas actividades y entre ellas en habitual que se encuentre la relativa a la fiscalidad.

**Cuadro 8**

Materia del curso	Asistencia
Fiscal	32%
Contable	16%
Logística	12%
Marketing	10%
Organización	31%
Laboral y Recursos Humanos	8%
Varios	1%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la encuesta

Los temas de organización también tienen interés para estos empresarios, en buena medida porque son conscientes de que su empresa, cuando adquiere una mayor dimensión, precisa una organización diferente que le permita que ese crecimiento se realice de forma ordenada y lógica. Los temas de carácter “Contable” son tradicionalmente demandados y, en los últimos años existe un interés creciente por incrementar los conocimientos de logística, en el sentido amplio de la palabra y no limitado solo a la producción, y temas de “Marketing”, entendidos también en todas las facetas que este término comprende y no únicamente en el aspecto de las ventas.

Se han reflejado conjuntamente los cursos de “Laboral” y de “Recursos Humanos” y, aunque algunos de ellos tienen un carácter conjunto, hay que hacer la distinción entre lo que supone actualización de conocimientos en temas laborales (nómicas, contratos, etc.) que en muchas empresas, al igual que ocurre con los temas fiscales, están externalizados, y los relativos propiamente a recursos humanos que están cobrando cada vez un mayor interés. En este caso se trata de actualizar o adquirir conocimientos sobre incentivación de plantillas, promoción interna, contratación de personal, etc.

No se trata solo de realizar cursos que le permitan al empresario actualizar sus conocimientos, sino que es importante saber qué le ha aportado realmente el curso al que ha asistido. Por ello consideramos las cuestiones relativas a la realización de cursos tenía que completarse con una pregunta en la que los empresarios pudieran poner de manifiesto los beneficios obtenidos como consecuencia de la inversión de tiempo realizada. Los resultados obtenidos quedan recogidos en el cuadro 9.

Podemos observar que la mayoría de los empresarios ha supuesto un recordatorio actualizado de los conocimientos que ya poseían, complementado en cierto modo por la adquisición de nuevos conocimientos. Solo un 2 por ciento indica que el curso realizado no le ha aportado nada nuevo. En este caso habría que determinar si la materia del curso no era la adecuada y por lo tanto se equivocó en la elección o si, por el contrario, el curso no estuvo al nivel esperado.

**Cuadro 9**

Aportación del curso	Opinión
Nuevos conocimientos	57%
Actualizar conocimientos	66%
Recordar conocimientos	40%
Tiempo de reflexión	78%
Ninguna aportación	2%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la encuesta

Es de destacar que un 78 por ciento afirma que la asistencia a los cursos le ha permitido dedicar un tiempo de reflexión sobre los temas empresariales, alejados de la empresa y, por lo tanto, sin interferencias por el desempeño de la actividad cotidiana. Ello pone de manifiesto que el empresario de las pequeñas y medianas empresas se ve absorbido por la realización de las actividades diarias y que no suele dedicar tiempo a la planificación a largo plazo y a la reflexión sobre el futuro de su empresa

En definitiva se puede decir que los empresarios se están preparando para afrontar los nuevos retos pero de una forma muy discreta. Los medios que utilizan para su actualización de la información necesaria y de sus conocimientos deben ser mejorados en cuanto a calidad e intensidad.

#### **4.3 ¿Ha innovado su empresa en aspectos como la organización, la gestión, la tecnología, etc.?**

Nos interesaba conocer si se había producido una innovación dentro de la empresa, como consecuencia de las cuestiones que habían ido manifestando los empresarios en las preguntas formuladas anteriormente. A esta cuestión la respuesta, una vez más, fue afirmativa mayoritariamente, con un 78%. Profundizamos nuevamente con el fin de conocer el tipo de innovación que se había producido y los resultados obtenidos (cuadro 10) se pueden resumir en los siguientes:

**Cuadro 10**

Innovaciones	Porcentaje
En la tecnología	43%
En la gestión	27%
En la organización	21%
En los productos / servicios	42%
En la logística	24%
En el marketing	18%
Otras	6%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la encuesta

Las principales innovaciones se han producido en la tecnología que utilizan las empresas y en los productos, o bien en los servicios que ofrecen, que son los dos aspectos que tradicionalmente cuidan más por la repercusión directa que tiene sobre los resultados. Es de destacar que también manifiestan que han introducido innovaciones en la gestión, la organización y en la logística de la empresa, coincidiendo mayoritariamente con aquellas empresas que han experimentado un crecimiento en el tamaño de la empresa, en los mercados a los que acude, en la gama de productos que ofrece, etc. Las innovaciones en marketing son también de destacar, si bien en este caso se trata en muchos casos, no de una innovación propiamente dicha, sino de considerar esta función con la importancia que tiene para la empresa.

Como consecuencia de estas innovaciones se han producido unos resultados positivos en todos los casos y que se han plasmado en los aspectos que ponemos de manifiesto a través del siguiente cuadro 11.

**Cuadro 11**

Resultados obtenidos	Porcentaje
Incremento de la cifra de ventas	73%
Menores costes de producción	31%
Mayor satisfacción de consumidores	44%
Ahorro de tiempo en la empresa	17%
Mayor satisfacción del personal	23%
Otros	11%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la encuesta

El incremento en la cifra de ventas es el resultado positivo que indican la mayoría de las empresas como consecuencia de la introducción de alguna de las innovaciones indicadas anteriormente. También es de destacar la mayor satisfacción que han experimentado los consumidores por los productos o bien por los servicios ofertados por la empresa y que han experimentado algún tipo de variación o de mejora. Los menores costes de producción y el ahorro de tiempo son dos consecuencias de las innovaciones en tecnología, en organización y logística .

Es de destacar que un 23 por ciento indica que se ha experimentado un mayor grado de satisfacción entre el personal de la empresa como consecuencia de las innovaciones de todo tipo, pero fundamentalmente por las innovaciones organizativas. Ello es muy positivo puesto que denota un interés creciente por la incentivación y motivación de la plantilla, aspectos que anteriormente no se cuidaban en las empresas, especialmente cuando estas eran de reducidas dimensiones.

Aunque los resultados son positivos y ello anima a los empresarios a introducir innovaciones, éstas todavía están muy centradas en aspectos que redundan en resultados cuantitativos inmediatos, como por ejemplo “innovaciones en tecnología suponen menores costes de producción”. No deben olvidar que existen otro tipo de innovaciones que tardan más en producirse los beneficios pero estos son más duraderos, como puede ser una plantilla satisfecha, una reorganización interna, etc. En cualquier caso, los resultados positivos obtenidos a corto plazo son siempre un aliciente para el empresario.

## 5. Conclusiones

Como consecuencia del estudio realizado entre los empresarios de pequeñas y medianas empresas ubicadas en Galicia y considerando lo anteriormente expuesto hemos llegado a la obtención de algunas conclusiones que resumimos a continuación:

- ✓ El empresario objeto de estudio es consciente de que se está produciendo una situación de globalización de la economía y que se han experimentado cambios significativos en el entorno.
- ✓ También asume que ante esta situación precisa que su empresa sea competitiva y para ello es necesario que el propio empresario sea consciente de sus limitaciones y asuma las acciones encaminadas a su propia competitividad que redundará en la competitividad de la empresa.
- ✓ El empresario de la pequeña y mediana empresa precisa una mayor adaptación a los gustos y preferencias de los consumidores. También es necesario que realice un esfuerzo por ser innovador en los productos y servicios que ofrece a sus clientes. Ello les aportaría una importante ventaja frente a las empresas de la competencia.
- ✓ Se observa que los medios para disponer información actualizada son muy elementales y poco especializados en general. Hay poca participación en la asistencia a ferias y exposiciones tanto como visitante como participante más allá de la Península Ibérica que es necesario incrementar.
- ✓ El punto anterior puede ser consecuencia de un moderado conocimiento de otros idiomas. Respecto al Portugués es de destacar que la mayoría de los empresarios afirman que su conocimiento de este idioma se basa en su dominio del gallego y la práctica por la proximidad geográfica. Sería muy conveniente que el empresario tuviera un dominio más amplio de otros idiomas.
- ✓ Respecto a la realización de cursos de actualización, también deber de ser una práctica más habitual, si bien los temas de los cursos realizados son de gran interés y están valorados muy positivamente por estos empresario. Es muy significativo el que un porcentaje muy elevado de empresarios ponga de manifiesto que también le sirvió como un tiempo dedicado a la reflexión, tiempo que no le dedica en el día a día de la actividad empresarial.
- ✓ Las innovaciones mayores en la empresa se han experimentado en los productos y servicios ofertados y en la tecnología empleada. Sin embargo, sería conveniente que también se produjeran en otros aspectos de la empresa que pueden aportar ventajas importantes en la obtención de resultados.

En resumen, se puede afirmar que el empresario gallego de las pequeñas y medianas empresas se preocupar por adaptarse a los cambios que se van produciendo y los que surgirán en el futuro, pero lo hace tímidamente. Necesita dedicar más tiempo a la “dirección” de la empresa y delegar las actividades en las que no sea imprescindible su actuación. En definitiva, precisa disponer de más tiempo para prepararse para ser un empresario innovador y así hacer que su empresa sea innovadora y competitiva.

## Bibliografía

- BUENO CAMPOS, E. (1996): *Organización de empresas. Estructura, procesos y modelos*. Ed. Pirámide. Madrid.
- CABANELAS OMIL, J. (1997): *Dirección de empresas. Bases en un entorno abierto y dinámico*. Ed. Pirámide. Madrid
- GOMEZ-PALLETE, F. (1995): *La evolución de las organizaciones*. Noesis. Madrid.
- JARILLO, J.C. y MARTINEZ ECHEZARRAGA, J. (1991): *Estrategia internacional*. McGraw-Hill, Madrid.
- LOPEZ VIDAL, M.P. (1997): *Creación de empresas. La necesidad del proyecto de empresa*. Servicio de Publicaciones de la Universidade de Vigo.
- MAQUEDA LAFUENTE, F.J. (1991) *Creación y dirección de empresas*. Ed. Ariel Economía. Barcelona.
- SAEZ DE VITERI, D. y CABANELAS OMIL, J. (1997): *Cooperar para competir con éxito*. Ed. Pirámide. Madrid.

## **Capítulo 4**

### **Turismo, Património e Desenvolvimento**

# **Tourism life cycle - an application to the Algarve**

Antónia Correia\*

## **Abstract**

The product life cycle has been described as a conceptual tool that provides indicative elements for the strategic marketing management.

This article challenges a methodology to make the product life cycle concept operational, based on time series analysis.

The article highlights the tourist area life cycle as a tool for planning and managing the Algarve Tourism, in order to provide a versatile organisation framework for product planning and strategy.

Starting with a conceptual framework in which we describe the concept, all its content, stages and related strategies, we conclude with an application to the Algarve where the main concern is to identify and test the different stages of the area life cycle. The related strategies and the identification of the actions already carried out by the tourism sector end up the article.

---

\* Assistente UCEE - Universidade do Algarve; e-mail: [acorreia@ualg.pt](mailto:acorreia@ualg.pt).



## Introduction

The product life cycle describes the evolution of a product as it goes through the stages of introduction, growth, maturity and decline.

It is a simple concept describing the evolution of adoption of a new product by consumers. The hypothesis is that a product has a limited life. Profits rise and fall at different stages and at each stage products require different marketing strategies.

Different authors use the life cycle concept to forecast the best strategies to his products.

Sometimes, this concept would be criticised because the products do not have the same periodical stages and of course one of the biggest difficulties could be to operate and to recognise the different stages on the life cycle of each product.

Despite criticisms life cycle concept is a useful tool. It is quite indicative, that is, a sign of the evolutive process of the product. As any other model, life cycle is just a simplified way of characterising a complex and dynamic reality. From this point of view it can be a good instrument if used with care.

The object of this article is to suggest some ways of using the concept effectively and of turning the knowledge of its existence into an instrument of competitive strategy applied to the tourism industry.

We start with a conceptual framework around the concept followed by its application to the tourism market, and then we will apply the methodology to the Algarve tourism. We will end with some suggestions for marketing strategies.

The methodology was supported on time series analysis based on overnights and average rates of growth of the same variable.

## General concept

We can identify four stages in a product life cycle accepted by many authors that work with this concept: introduction, growth, maturity and decline.

Each stage of the product life cycle is characterised by assumptions about the consumer behaviour, profits and sales, as described in the following table:

**Assumptions about the consumer behaviour**

	<i>Introduction</i>	<i>Growth</i>	<i>Maturity</i>	<i>Decline</i>
<i>Consumer behaviour</i>	Inertia	Repeated purchases	Tastes change Low interest	No longer interested in the product
<i>Profits</i>	Low	Growing	Declining	Almost disappearing
<i>Sales</i>	Low	Growing	Declining	Declining

Source: Correia, 2000

### Stage 1 – Introduction

This stage begins when a new product is brought into market. However, before this stage there has been a proved demand for it, and it is often launched before it has been fully tested out technically in all aspects.

Generally demand has to be created during the product's introduction. The length of time required for this will depend on the product's complexity, its degree of newness, whether it fits consumer needs, and the presence of competitive substitutes of one form or another.

At this stage sales grow slowly because of the need to create awareness of the product benefits and to overcome buyer inertia. Marketing tries to stimulate word of mouth promotion.

### Stage 2 – Market Growth

Demand begins to accelerate and the size of the total market expands rapidly. The usual characteristic of a successful new product is a gradual rise in its sales curve during the market development stage. At some point in this rise a marked increase in consumer demand occurs and sales take off. The customer recognition and acceptance and some repeated purchases explain the rise on sales. At this stage competitors begin to difference the products. The presence of competitors dictates the limits of price and of distribution channels.

### Stage 3 - Maturity

Demand grows and then levels off, because of consumers' loss of interest on the product. Most of this can only be prevented by the replacement and a new family formation rate. Price competition now becomes intense. Competitive attempts to achieve and hold brand preference now involve making a truly definite difference in the product, in promotion and in after-sales services.

### Stage 4 – Decline

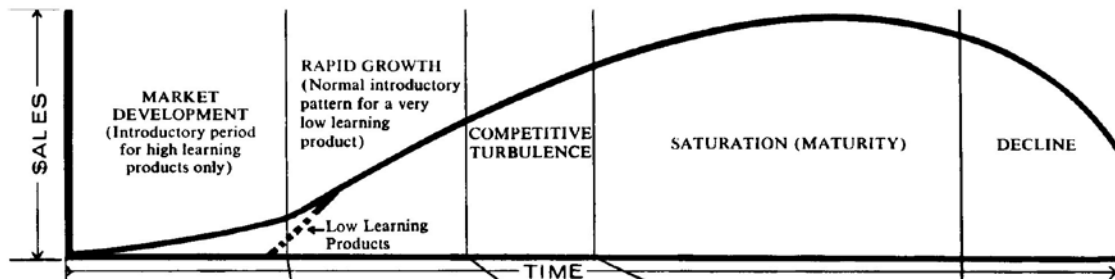
The product begins to lose consumer's attraction and sales drift downward. Only few companies manage to survive to constant sales decrease. Prices and margins get depressed. Consumers no longer show any interest on the product.

## **The relationship between the life cycle product and the strategy**

According to Levitt the stage of the product life cycle must be carefully considered in strategic decision-making. Wasson and Fox further extended Levitt's analysis of the influence of the product life cycle on business strategy by expanding their focus to cover all marketing policies and all functional areas respectively, as described below.

Graph n°1

### Dynamic Competitive Strategy and the Market Life Cycle



Source: Wasson (1974)

#### *Stage 1 – Market Development*

At this stage the recommended strategy intends to minimise consumer's learning requirements, as well as to identify and to improve problems that have to do with product's sale.

Considering the demand the objective is to create widespread awareness and understanding by benefits offer.

About competition no one is likely to be attracted in the early, unprofitable stages.

There is a need to identify and to develop information systems between the consumer and the product so as to detect any product's weaknesses.

#### *Stage 2 – Rapid Growth*

The strategic objective is to establish, as quickly as possible, a strong brand market and a distribution niche.

Competitors begin to enter the market. Therefore, an aggressive promotional pricing policy is required, that is, prices are cut down as fast as costs decline thanks to accumulated production experience.

As for demand the objective is to create and strengthen brand preference among traders and final users.

It is advisable to keep a detailed attention to brand position, to gaps in the model and market coverage, and to opportunities for market segmentation.

#### *Stage 3 – Competitive Turbulence*

The objective is to maintain and strengthen the achieved market niche through dealer and consumer loyalty. Price and distribution squeeze on the industry, shaking out the weaker incomers.

In reference to demand the intend is to maintain consumer franchise and to strengthen dealer ties.

There is no need to maintain attention to product improvement requirements, or to market broadening chances and neither to possible fresh promotion themes.

#### *Stage 4 – Maturity*

The main objective is to defend brand position from competing brands and product quality against other potential products.

Competition stabilises, with few or new incomers and market shares are not subject to substantial change in the absence of a substantial perceived improvement in some brands.

As far as demand is concerned the objective is to maintain consumer and traders loyalty, with a strong emphasis on dealers and distributors.

It is useful to intensify attention to possible product improvements.

#### *Stage 5 – Decline*

The main objective is to catch the offer of all possible profit.

The competition is declining and it is dropping out because of a decrease in consumer interest.

There is no use to make any kind of promotion.

It is advisable to get information that may help to identify the point at which the product should be phased out.

Further to the analysis of the stages of the product life cycle and the appropriate strategies for the product life cycle, as per Wasson's hypotheses, we would like to relate this concept to tourism.

### **Tourism product life cycle**

Tourism is a dynamic and not a static phenomenon. This element of change in tourism is a crucial factor to define the different stages in the tourism product. It is necessary to identify which elements of tourism are subject to change, and to determine if there are consistent aspects within this change.

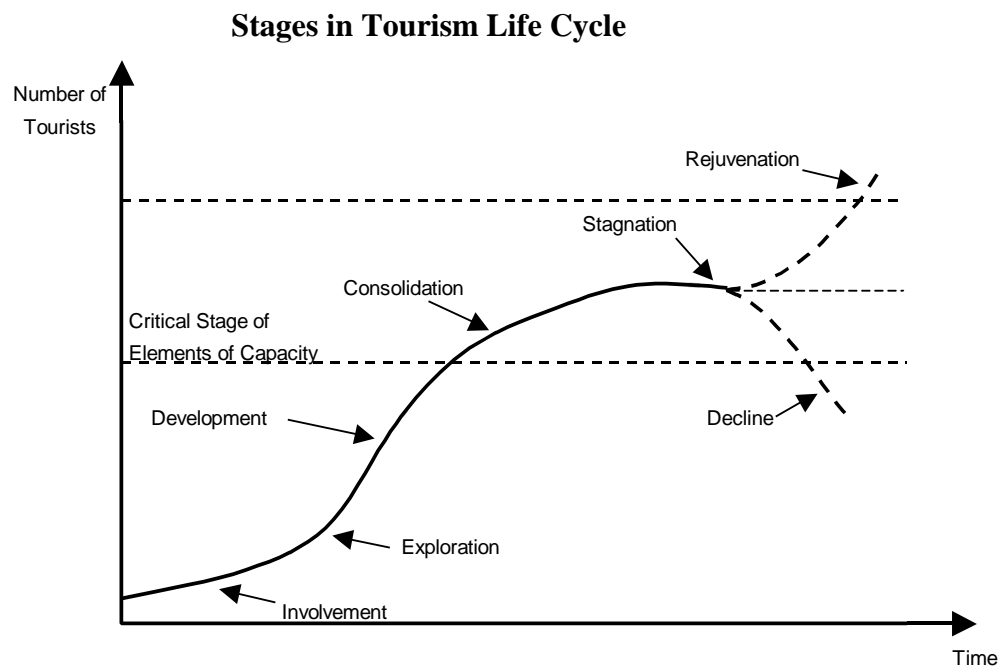
If we consider tourism like a state of change we can assume that the resources that first attracted visitors may no longer be prime attractions for tourists nowadays.

As the use of the existing resources increase to the point at which these begin to be exhausted, it is time to replace the primary attractions. Once resources are used above their capacity limits tourists may cease to come to a location.

Considering that resources dictate the evolution of tourism, we applied the product life cycle concept to the development of the Algarve, and we point out some indicative strategies based on available resources.

Following the work of Butler, 1980, the general evolution of change could be characterised by 5 stages – Exploratory stage; - Involvement stage; - Stagnation stage; - Decline stage or a Rejuvenation stage; as described in the chart below.

Graph n° 2



Source: Butler, 1980

#### *Involvement and Development Stages*

These represent the initial stages of discovery, exploration and development. The area's facilities are only appropriate to local needs at this stage of development and access is geared to the purposes of local trade.

This makes travelling to the area quite expensive and it restricts tourism to independent tourists who put a high value on novelty, isolation or cultural facilities and can afford either the time or the money required to travel there.

#### *Consolidation Stage*

This covers the period of consolidation, once the area becomes part of standard tourism market. Tourism is still increasing but the rate of growth slows down, and it may eventually cease.

#### *Stagnation and Decline Stages*

The resort enters a period of stagnation and eventual decline as tourists move on to other areas. The majority of visitors to the area come from a smaller proportion of its former markets. This segment is also declining because of natural ageing. The general range of facilities continues to decline inequality because of the unpredictability of further investment.

At this stage there is a need to develop attractions that respond to the changing patterns of leisure, such as activity holidays or conference or other business usage.

## Methodology

In order to apply the tourism life cycle concept we have to make the unit of analysis and the stages of the life cycle operable.

### *a) The unit of analysis*

We used the overnights in hotels and similar establishments to define the tourist demand for the Algarve region.

Although we know that tourism development in the Algarve starts in the middle of the 60's, with the building of the airport, from then up to the 70's tourism development was scarce. We could consider those five years as the beginning of the *involvement* stage. So, our analysis will cover the period from 1971 up to 1998.

### *b) The stages of the life cycle*

In order to operate with the stages of tourism life cycle two key questions have to be made:

- a) How can we consider that a tourist region moves from one stage to the other?
- b) How can we determine the stage in the life cycle of the tourist region?

A possible approach could be based on the change in the number of tourists/ overnights from one period to the other.

Variations on overnights numbers are not just explained by product evolution, actually many of these have to do with various conjunctural factors, such as wars, instability, politics, economical crisis, decrease in purchasing power, etc. Once expurgated these variations factors from the overnights numbers, we may consider that the remaining variations are related to the region development as a tourist product. Hence, these will determine the stepping from one stage to another in the tourist product life cycle.

Bearing in mind the representation of the time series related to the 28 years of tourist development in the Algarve includes aleatory changes, which are not linked to the product evolution, we used the analysis of time series.

From the original database we used the Smoothing procedure to smoothen out irregular components of time series data. The smoother used starts with a running median of four, which is centred by a running median of two. It then re-smoothes these values by applying a running median of 5, a running median of 3, and hanning (running weighted averages). Residuals are computed by subtracting the smoothed series from the original series. Finally, the smoothed residuals are computed by subtracting the smoothed values obtained the first time through the process.

Considering the new series obtained from the original one without irregular components we adjust a polynomial tendency line that assumes the mean value of the series increases or decreases with time, but the rate of the change declines.

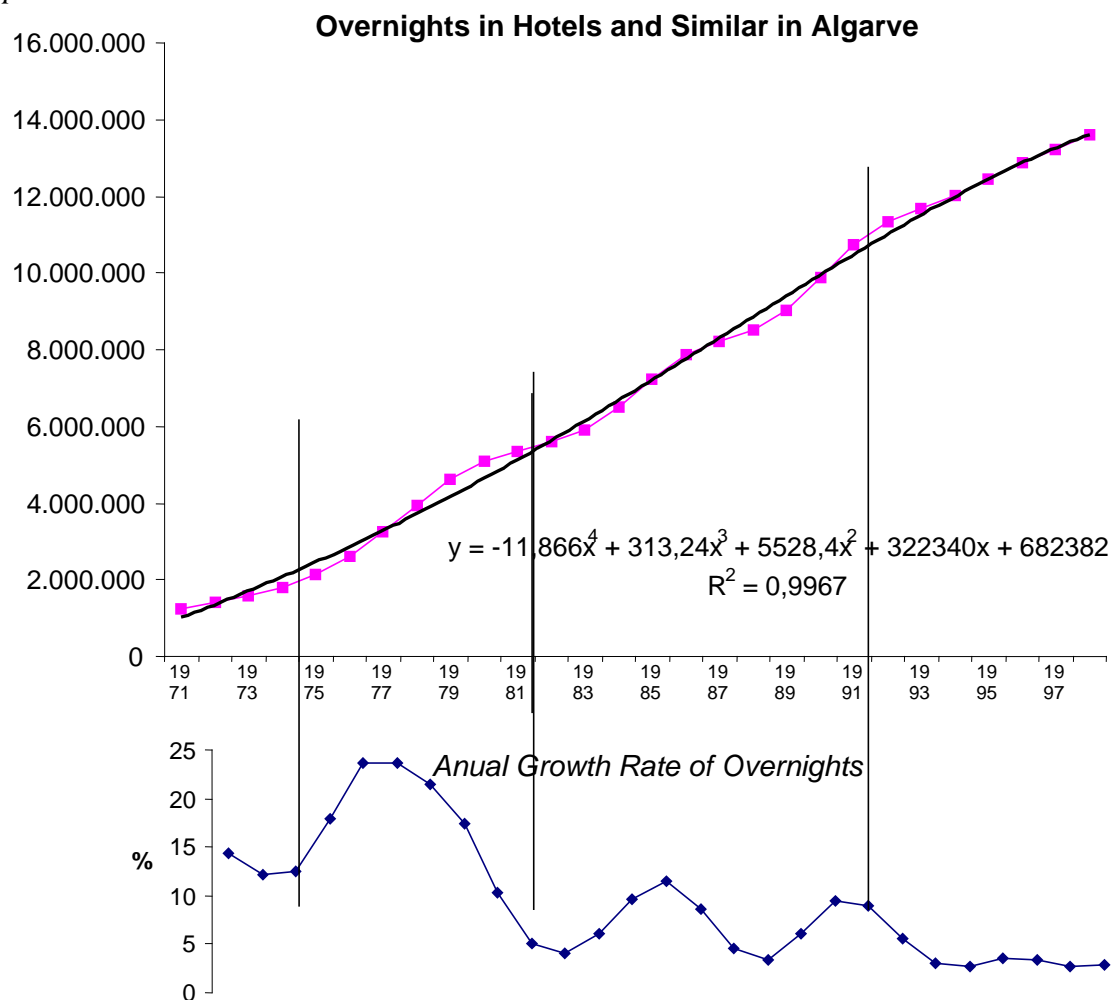
The polynomial tendency line was adjusted by the ordinary least squares to adjust the curve to the database. The number of maximum and minimum we expected to find out determined the order of the polynomial tendency line.

## The tourism life cycle in the Algarve

Considering the smooth series we adjust a tendency polynomial function of four orders. That function presents a determination coefficient of 99,6% ( $R^2 = 0,9967$ ), which can be considered a very good adjustment.

Once identified the tendency curve and the different stages of tourism life cycle we related this to the average annual rate of growth of the overnights, as we can see in graph n°1.

Graph n° 3



Source: Correia, 2000

Analysing the graph we can clearly identify four stages of the tourism cycle in the Algarve.

The first one starts in 60's and it goes up to 1975, it corresponds to the phase of involvement.

The period from 1975 to 1982 corresponds to the phase of exploration and development with rates of growth that change from 23,6% to 4%.



Between 1987 and 1988 a rejuvenation of the tourism product seems to have occurred after a short period of decline.

The years from 1982 to 1992 correspond to the Consolidation Phase, when the growth rate changes between 11% and 2%, during this period the number of overnights decrease to a lower level.

From 1992 to 1998 we witness a stagnation phase where the growth rate was kept to nearly 3% per year.

Further to the identification of the different stages of the product we would now like to propose some strategies that could improve the development of the tourism cycle in the Algarve.

### **The product life cycle as a guideline for strategy**

Butler (1980) emphasised that “tourist attractions are not infinite and timeless but should be viewed and treated as finite and possibly non-renewable resources the development of the tourist region could be kept within predetermined capacity limits, and its potential competitiveness maintained over a long period”.

Murphy (1983) complemented this idea saying that only a major overhaul of older attractions and facilities, often together with the development of new combinations, can bring the area back to a new cycle of growth.

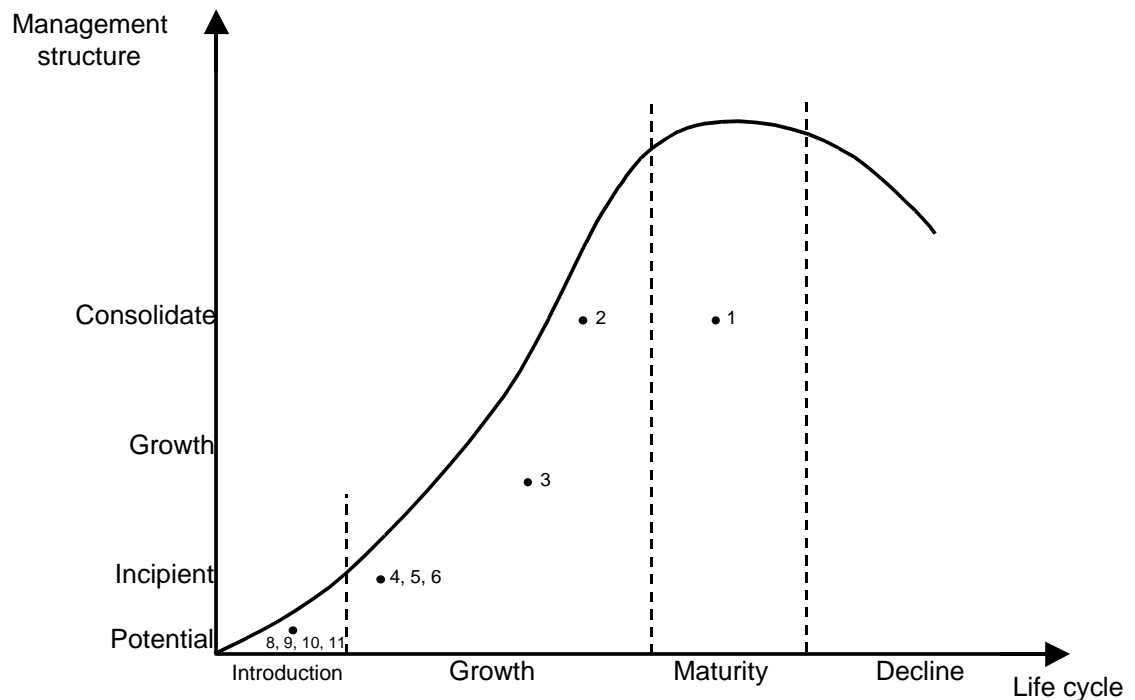
The Algarve has a multitude of resources that enables the appearing of a wide range of tourist products, thus allowing exploration and valuation of its available potentialities. This may also generate a potential demand by market segments, some of which may become large enough to implement sales and to prevent tourism decline.

Algarve’s tourism development began with the product Sun and Sea. The coast outline, the quality of sea-water, the fine white sands, the climate amenity gave to the Algarve the natural conditions required to claim itself as one of the best destinations of Europe and the Mediterranean Basin.

However, as shown on graph nº3, this product’s development goes through an advanced maturity phase. Local authorities are aware of this fact. Actually, there are many attempts to develop new products, such as Golf, Sports Tourism, Congresses Tourism, Tourist Circuits, Health Tourism, Sociocultural Tourism, Cynegetic Tourism, NatureTourism and Special Events Tourism. These products present different stages of development. If we consider a direct relationship between sales and the development stage of the enterprises of the sector, we can identify the development stages of the various tourist products as shown on graph nº4.

Graph n°4

### Tourism Life Cycle in Algarve



Source: adapted from Silva (1994)

#### Legend:

- 1 – Sun and Sea
- 2 – Golf
- 3 – Sports Tourism
- 4 – Congresses and Incentives Tourism
- 5 – Tourist Circuits
- 6 – Health Tourism
- 7 – Sociocultural Tourism
- 8 – Cynegetic Tourism
- 9 – Nature Tourism
- 10 – Special Events Tourism

Insufficient tourist products definition together with a sustainable offer in a global market leads to a tourist development pattern, which does not take into account the consumer basic motivations.

Considering this situation and the structure of the existing offer, we believe the concern should not be with a change but mainly with the identification of target markets and sales strategies directed to each market niche, in order to make the tourist aware of the real attributes of the Algarve product.

Some of the main strategies that must be followed up to extend the life cycle of Algarve are:

- a) To promote a more frequent use of tourism offers in the region among current tourists: to improve the length of their stay; to encourage repeated visits;

- b) To develop a large variety of uses among current tourists. Algarve has developed a singular or popular image that initially attracts tourists, however, once attracted, the tourist should be made aware of other satisfying opportunities and pursuits;
- c) To create new uses;
- d) To find new tourists by expanding the market (new tourism products);
- e) To guide into services rendering as well as into the need to focus on quality and on human resources development;
- f) To technologically innovate the product so as to maintain the competitiveness;

We can set up strategic priorities into two main areas of performance:

*Demand area* – Definition of target markets. The differentiation demand strategy may be achieved by the differences set up on prices and on promotion, as well as the communication to different market segments.

The variety and the excessive accommodation capacity enable the entrance into an emerging market segment made of a “medium/high” social pattern population.

*Supply area* - **Erro! Marcador não definido.** Improvement of the global product that has been offered. An effort into variety in the different market segment will only have positive results if there is a valuation of the image of the “Algarve product”. This can be achieved by various correcting measures for the main weak points, namely: an overhaul of infrastructures; tourist communication and animation; sorting out of environmental problems; regularisation of the problem of non-classified lodging; valuation and training of human resources; quality and productivity improvement; diversification of the tourist products so as to prevent seasonal phenomenon.

Due to the complexity of the tourist system, we cannot just elect a single competitive strategy. Thus, we would suggest three directions combined and linked strategy.

- 1- Global strategy of leadership on the product "Sun-Sea", mainly through its valuation;
- 2- Variety strategy in different segments of the product "Sun-Sea", where the Algarve may achieve reasonable market quotas without having to be forced to deal with costs leadership;
- 3- Specialisation strategy on the emerging products towards which concurrence and menace of alternative products is low.

In order to strengthen the competitive position of the Algarve in a medium and long term and so as to improve tourism economical and social balance we have to set up development strategy that may effectively be used.

Hence, development strategies can be summarised as follows:

- a) Growth in existing products-markets.

This is an adequate strategy for the “Sun-Sea” product in order to increase its market quota in the usual countries that consider this a destination.

- b) Products development for usual markets.

This is a valid strategy for the “Sun-Sea” market segments that are better informed, much more exigent and that look for new forms of Beach Tourism.

c) Markets development using existing products.

This is a good strategy for new sending markets or for new segments. The concern should be to offer a product to fit any demand.

d) New products and markets diversification

This strategy is the one that presents better conditions to strengthen the tourism development in a medium/long term if carried out in agreement with the new tourist demand motivational tendencies.

This fits various products-markets, less developed but with high potential such as:

- Golf,
- Other sports Tourism,
- Congresses Tourism,
- Tourist Circuits,
- Health Tourism,
- Social and Cultural Tourism,
- Cynegetic Tourism,
- Nature Tourism
- Special Events Tourism.

The variety of products-markets must be combined as well as possible in order to promote required synergy to the Algarvian tourist development.

## **Conclusions**

This study is an introductory one and it does not produce definite answers. It helps to support the hypotheses that the life cycle concept is useful to prescribe the right strategy for the market considering the different stages of the tourist product in a dynamic context.

Much more work needs to be done before reliable comments can be made on making operational the concept of the life cycle product and its application to the tourism industry.

Considering the number of studies and the frequent use of this concept, it is surprising that no research has yet been undertaken in order to set up a methodology to measure the development stage of tourist products.

In the present work we used a methodology that proved to behave well in predicting the different stages of the life cycle of the region. What remains to be done is to create databases for the different tourist products that will allow the use of the present methodology to predict the stages of the life cycle for each product.

Although much more work has to be done the life cycle concept gives some different point of view to the strategic management of the tourist firms, namely it highlights: - the importance of adopting a long-term planning horizon; - The importance of keeping accurate records of sales or visitors numbers to help identify turning points; - the importance of monitoring actions of competitors and demand changes in the market place; and the need to keep some products at different stages of the cycle.

## **Bibliography**

- Allaway, A.W., Black, C. W. , Mason, J. B., 1988, “Marketing strategies and the business cycle”, *Journal of General Management*, Vol. 13 nº 3 Spring, pp 52 –67.
- Butler, R.W., 1980, ‘The concept of the tourist area cycle of evolution: implications for management resources’, *Canadian Geographer*, vol 24, pp 5-12.
- Correia, A., 1994, A população e mercados turísticos no Algarve – Estratégias de dessazonalização, Tese de mestrado, Universidade Técnica de Lisboa.
- Cullen, P. 1997, *Economics for Hospitality Management*, Series in Tourism and Hospitality Management, International Thomson Business press.
- Dhalla, Nariman K. And Sonia Yuspeh, 1976, “Forget The Product Life Cycle Concept!”, *Harvard Business Review*, January-February, pp. 102 – 112.
- DGT, 1992, *Plano Regional de Turismo do Algarve*, Lisboa.
- Hoffer, C.W. ,1975, “Toward a Contingency Theory of Business Strategy”, *Academy of Management Journal*, Vol. 18, nº 4, December.
- Heath, E., Wall, G., 1991, *Marketing Tourism Destinations – A Strategic Planning Approach*, John Wiley & Sons.
- Butler, R., Nelson, J.G., Wall, G. 1993, *Tourism and Sustainable Development: Monitoring, Planning, Managing*, Department of Geography Publication Series Number 37, University of Waterloo.
- Levitt, Theodore, 1965, “Exploit the Product life cycle”, *Harvard Business Review*, pp. 81-94.
- Murphy, P.E. 1983, “Tourism in Canada: Selected issues and options”. *Western Geographical Series* 21. Victoria, B.C.
- Silva, João Albino, 1994, “O turismo na década de 1990, tendências e desafios”, seminários de formação – região de turismo do Algarve.
- Wasson, Chester R. ,1974, *Dynamic Competitive Strategy and Product life cycles* ( St. Charles, Challenge Books.



# **Turistas na cidade – algumas proposições do debate acerca da "redescoberta" do Centro**

Luís Saldanha Martins\*

## **Resumo**

Pretende-se, com esta comunicação, apresentar alguns tópicos de discussão sobre as justificações e as consequências das intervenções de requalificação e de revitalização, levadas a cabo em alguns centros urbanos do Norte de Portugal, especialmente ao longo da última década.

Os exemplos são muito díspares e representativos das filosofias mais recentes de intervenção, corporizando as etapas subsequentes à criação de infra-estruturas básicas que ocuparam os agentes públicos nas décadas anteriores, e constituindo uma das principais sedes de intervenção municipal, arquétipo urbanístico por excelência da obra acabada, em oposição ao estaleiro perene com que se tem convivido em tantos lugares.

As intervenções tem sido tão significativas nas principais cidades como nos pequenos aglomerados, constituindo, independentemente da dimensão, um factor incontornável no reanimar das centralidades. A recuperação dos centros urbanos é também a expressão acabada das profundas preocupações actuais com o património, constituindo o centro urbano, um dos vértices fundamentais de suporte das políticas cultural e de animação implementadas à escala local.

---

\* Instituto de Geografia da Faculdade de Letras da Universidade do Porto.

O turismo e a cidade atravessam uma fase de forte interdependência e interpenetração tanto conceptual como operativa, que simultaneamente permite focalizar o interesse em algumas novas áreas de investigação e enquadrar procedimentos para a requalificação e revitalização das áreas centrais da cidade.

Este binário temático, de qualquer forma, encontra-se em momentos distintos da respectiva evolução e tem contributos, também desiguais, para o processo de desenvolvimento. O turismo, atravessa uma fase de continuado crescimento, quase sem sobressaltos, caracterizado pelo aumento da segmentação da oferta, à medida que se alargam os mercados e o universo dos potenciais turistas, com o incremento de alternativas que se destacam essencialmente dos tipos de oferta massificada – ainda que, por princípio, deles se aproxime –, e onde a componente cultural, tanto em lógicas de produção como de consumo, se destaca claramente, constituindo um importante vector de atractividade do centro. A área central da cidade, por seu lado, tem congregado uma parte importante da desqualificação do urbano, acrescentando às perdas populacionais que permitiram o desenho de “crateras” centrais, essencialmente a partir dos anos cinquenta e sessenta, vazios funcionais que têm alterado profundamente o significado da centralidade que caracteriza, por essência, o centro da cidade.

É, assim, no encontro entre o crescimento do turismo e na procura da satisfação de novos mercados e na implementação de medidas de requalificação das áreas centrais, que tem lugar o cruzamento temático abordado. O turismo – e, em sentido mais amplo, algumas das formas de lazer urbano –, participa activamente da requalificação que se pretende para a área central, encontrando novas actividades, novos empregos, novos motivos de atracção e novas vertentes da centralidade urbana, em alternativa às ofertas periféricas que acompanharam em Portugal, o crescimento do aumento do poder de compra e, subsequentemente, da motorização automóvel.

## **1. A redescoberta do turismo urbano**

Há alguns anos a esta parte, alguns dos investigadores em turismo descobriram na cidade um importante destino e em franca expansão. Trata-se de uma descoberta curiosa tanto mais que uma parte substancial dos movimentos gerados pelo turismo tem como destino a cidade – em termos europeus cerca de 25%, em 1997 – e a maioria dos eventos que suscitam movimentos de visitantes, têm lugar na cidade.

Os turistas estão de volta à cidade, sem no entanto dela terem desaparecido. Se na actualidade são imprescindíveis à implementação de algumas das estratégias definidas, os movimentos de visitantes, pelo menos desde o século passado, são decisivos na difusão da modernidade e da inovação, inclusivamente na difusão de um modelo civilizacional, que tem arrastado e implicado formas características de modelos de desenvolvimento.

A importância atribuída, no pós-guerra, ao turismo balnear, a expansão mais recente do turismo de neve ou o interesse pelo campo, seguramente, acabaram por conferir ao turismo urbano uma menor visibilidade que é recuperada numa altura em que os problemas da cidade se agudizam ou, por outras palavras, quando a desintegração territorial – acompanhando o social, o económico ou o cultural – é não só significativa como bem mais preocupante do que aquela que afecta outras áreas, tradicionalmente tidas por mais periféricas. Simultaneamente, o negócio e o processo de desenvolvimento, continuam a constituir atributos de referência à tomada de decisão e à



acção, bem como a condicionar as soluções implementadas como forma de ultrapassar condicionalismos de percurso.

Não devem ser escamoteados, por isso, os antecedentes de formas precursoras do turismo contemporâneo, manifestamente de carácter urbano, desde o “tour” setecentista, às excursões organizadas pelo reverendo Thomas Cook, a partir de 1841 – com o sucesso da deslocação entre Leicester e Loughborough, tendo como motivo uma reunião de uma associação anti-alcoólica –, ou às Exposições Universais que se sucederam à de Londres de 1851, referências incontornáveis de um percurso firme, em constante expansão. Sobretudo as exposições universais, no arranque dos “mega-eventos”, ajudaram a lançar as bases do cosmopolitismo e projectaram cidades como Londres, Nova York, Paris, Viena ou Filadélfia, entre outras, no imaginário de tantos potenciais visitantes.

As cidades, pelos acontecimentos especiais que promovem, pelo carácter monumental que exibem ou pelos ambientes culturais que geram, adquirem renovada capacidade atractiva sobre os visitantes, tanto de origem nacional como estrangeira, conseguindo, actualmente, quer por alterações na procura quer na oferta, disputar com outros destinos o interesse pela deslocação, numa altura em que o nível de exigência do consumidor tem aumentado de forma acentuada.

O turismo urbano ou os turistas na cidade, não constituem, assim, temas novos. Podem, todavia, encerrar novidade naquilo que se espera seja o contributo do turismo para o recuperar ou para o desenvolver da urbanidade.

## **2. A redescoberta da cidade**

Depois de um período marcado por formas de planeamento assentes num paradigma neo-positivista, que privilegiaram a distribuição das actividades produtivas e a estruturação da rede de equipamentos sociais, perspectivadas à escala regional numa lógica “christalliana” de organização do território, o papel das cidades volta a ser eleito como referência primacial de acção e, essencialmente, os problemas urbanos de resolução prioritária.

As mudanças que justificam esta alteração nas perspectivas de abordagem, resultam, em grande medida, das características da evolução da cidade – nomeadamente pela alteração da importância e dos atributos das áreas da cidade – e do avolumar dos problemas tanto em número como em dimensão: a importância, dependendo da escala, tem sido alterada, quer no papel que cada cidade desempenha na rede urbana em que se inscreve, quer no relacionamento com a respectiva área de influência; o desempenho e os atributos das áreas da cidade, têm sido condicionados pelos investimentos públicos e privados realizados, pelas alterações do poder de compra, do comportamento dos consumidores ou das expectativas criadas às populações; o avolumar dos problemas em número e em dimensão – novos e maiores problemas – colocam-se ao nível do ambiente urbano – pela degradação do espaço construído, da poluição sonora, do ar, visual, até estética –, da segurança, da circulação e do congestionamento rodo-ferroviário, da disponibilidade em espaços verdes, na captação e adução de água, no escoamento e tratamento de resíduos sólidos e líquidos, entre os mais significativos. Este conjunto de problemas têm, sobretudo, dado lugar a processos de intervenção reactivos, que colocam a acção como resultante do avolumar das questões, enquanto as intervenções

prospectivas de definição e implementação de medidas estratégicas são menos frequentes e de menor eficácia.

O centro, uma das áreas com mais longo precipitado vivencial, está particularmente exposto ao avolumar de alguns dos principais problemas urbanos, de uma forma geral, como reflexo das tendências para a desqualificação dos espaços. As alterações nos usos do solo, nos tecidos social ou económico, na centralidade, porventura uma das razões que maior capacidade explicativa terá nas recentes perdas da área central, são associáveis às saídas da população do centro, que conduziram à formação de uma designada "cratera" central, e, mais recentemente, ao esvaziamento funcional, à medida que o comércio e os serviços optam por localizações alternativas ao centro, contribuindo para desqualificar de forma preocupante – para os residentes, visitantes e para as administrações tutelares – e, sob algumas perspectivas, até irreversível, a área, tradicionalmente, com maior significado da cidade.

A requalificação do centro da cidade é, assim, um objectivo obrigatório, não passando apenas pelas preocupações com o território urbano, mas também pela promoção da cidade nas suas múltiplas vertentes, tentando em essência definir estratégias claras de penetração e posicionamento nas redes urbanas, tanto nacional como internacional, tentando criar oportunidades de negócio e, também, ensaiando a articulação das múltiplas componentes de promoção urbana. A formalização de uma imagem da cidade, através da identificação de elementos de referência e a implementação de acções de promoção urbana, constituem vectores externos incontornáveis na resolução das principais questões interiores à cidade, ou seja a resolução de algumas das questões fundamentais da cidade não são resolúveis apenas nos limites da cidade, mas passam pela capacidade de afirmação exterior dessa cidade. O turismo constitui uma das vertentes que participa activamente deste processo.

Assegurar da viabilidade territorial de todas as áreas da cidade e, por maioria de razão, das mais importantes, é uma das condições da urbanidade, entendida aqui numa perspectiva restrita. A sua existência, nomeadamente numa perspectiva funcional, tem sido posta em causa pelo desinvestimento no centro e pelos empreendimentos implementados em áreas peri-centrais ou periféricas, tirando partido, nomeadamente, das profundas alterações nas acessibilidades, decorrentes da construção recente de vias rápidas e que permitiram o despontar de novas centralidades, alternativas e condicionantes do centro tradicional.

Nesta perspectiva, a noção de centro, é reequacionada tanto enquanto território integrante da cidade como enquanto conceito, forçando a encontrar vocações e afectações alternativas. Se, em períodos anteriores, o crescimento da cidade poderia inclusivamente significar o reforço e a extensão do centro, com "afinações" funcionais que não o permitiam questionar, hoje, o problema põe-se de forma radicalmente diferente e o centro tradicional – cultural, social ou económico – foi fortemente abalado no formato que o caracterizou, entre nós, até aos anos oitenta. É este centro que está em causa, e discute-se se poderá existir sem o comércio e sem os serviços, sem estabelecimentos especializados e de estatuto mais elevado, que lhe conferiram um papel primacial. Numa analogia "howardiana" as áreas centrais poderiam recuperar o estatuto perdido, estendendo a fórmula "centro comercial", sintetizando na linha dos "imanes" de Ebenezer Howard, aquilo que o centro deveria apresentar de melhor: facilidade em chegar (estaciona-se na proximidade imediata da loja ou do serviço); segurança (apesar da aglomeração de utentes e das ocorrências que vão tendo lugar, a segurança não constitui aí uma preocupação central); conforto (implementando as

fórmulas mais eficazes de organização do espaço público); oferta diversificada e, quanto possível, ajustada à procura, com recurso a lojas "âncora" e à profusão de "marcas".

Numa outra perspectiva, aceita-se, hoje, que o centro "é para as pessoas", ou seja, a dimensão humanizada do peão constitui a melhor forma de fruir o espaço central, nomeadamente através da profusão de vias pedestrenizadas e do reforço dos transportes colectivos. Cumprir este desígnio é, todavia, problemático na medida em que o estímulo e o reforço do estatuto do peão entra em rotura com as políticas implementadas, desde os anos oitenta, fazendo assentar no automóvel uma fonte de financiamento do estado e uma importante área de negócio e emprego. Também, não é possível esquecer que estes produtos de consumo, numa perspectiva de mobilidade social ou como forma de assumir níveis mais elevados de qualidade de vida, constituem claramente sinais exteriores de riqueza de que será difícil prescindir no imediato e, só à medida que se for encerrando este ciclo de equipamento da família, fará maior sentido estimular outras formas de comportamento dos consumidores, levando eventualmente a assumir outras dimensões da participação cidadã.

Uma outra vertente de abordagem, deve ser aqui chamada à discussão. Trata-se das fórmulas em que assentam as principais intervenções implementadas em anos mais recentes e que colocam em plano de grande evidência os consumos culturais, tanto ao nível da promoção de espectáculos como da gestão do património, ou a ambiência urbana através da implementação de "projectos-âncora", em torno de edifícios ou de operações mais extensas. Centra-se nesta componente uma parte significativa das acções de requalificação do centro da cidade, passando pelo aumento da capacidade de atracção de visitantes, baseada, nomeadamente, na oferta de novos bens e serviços culturais, tantas vezes transferindo o interesse dos visitantes do "conteúdo para o contentor". Neste domínio, apesar da diversidade de iniciativas e de promotores, as tendências têm apontado também para uma crescente homogeneização que não chegando à afinação estética que caracterizou alguns dos períodos do Estado Novo – ao ponto de se poder falar de uma imagem de regime – indicia alguns padrões dominantes que asseguram formas estandardizadas de consumo, mesmo para além do estatuto de exclusividade das clientelas envolvidas.

A integração territorial afigura-se também como um objectivo a perseguir, assente, para além dos consumos culturais, especialmente associáveis ao turismo, nos consumos de lazer, em sentido lato, responsáveis pela requalificação de áreas da cidade particularmente sujeitas a processos de desqualificação, mas também nucleares no lançamento de novas áreas da cidade ou na viabilização de novos empreendimentos, centrais, peri-centrais ou periféricos.

### **3. O encontro do turista com a cidade**

A atracção que a cidade exerce sobre os visitantes tem dependido com frequência das manifestações de carácter cíclico ou esporádico que aí tem lugar, constituindo também para a cidade um significativo argumento para promover o respectivo desenvolvimento, a expansão física – isto desde, pelo menos, o século passado – e, mais recentemente, para revitalizar algumas das áreas mais desqualificadas e degradadas da cidade.

O turismo urbano tem-se apresentado, em anos recentes, como um dos importantes destinos de férias – com cerca de 25% de escolhas em 1997 –, próximo dos destinos montanha (25%) e campo (23%), sendo o turismo balnear a principal opção dos turistas.

Parte das deslocações para destinos urbanos tem lugar durante o período de férias estivais, contribuindo para o encurtar dos períodos de deslocação e estimulando a opção por uma maior diversidade de destinos. Cresce, simultaneamente, um outro figurino de deslocação, assente nos fins-de-semana, por isso, por períodos mais curtos, que têm expressão tanto em termos nacionais, ainda que aqui as áreas rurais ou de montanha sejam particularmente apelativas, como em termos internacionais, representando, nesse caso, os destinos urbanos, essencialmente as principais cidades europeias, e o avião como meio de transporte, um papel de crescente destaque de acordo com os mais recentes registos.

A facilidade das deslocações e o maior poder de compra não parecem ser, de qualquer forma, as únicas razões que justificam o reforço do urbano, nas suas múltiplas opções, bem como de outros destinos. Se a moda e a procura da novidade constituem uma vertente em constante renovação, o aumento da incerteza que atravessa o pensar europeu, reduzindo a amplitude das expectativas e da capacidade de acreditar no futuro, nos médio e longo prazos, sustenta, por excelência, o quadro de frenesi que anima algumas formas de comportamento de turistas e potenciais turistas, de uma forma geral dos consumidores.

Justifica-se, igualmente, apontar duas outras vertentes que contribuem para enquadrar a relação entre o turismo e a cidade: a promoção dos localismos e do património. Antes de mais, numa reacção aos avanços da globalização, trata-se de encontrar factores que permitam, por um lado, valorizar as qualidades dos lugares e, por outro, opor à homogeneização de formas e conteúdos e à hegemonização dos focos de poder – do político ao económico – reacções alicerçadas nas qualidades irrepetíveis de cada lugar. Estas qualidades são baseadas tanto nas características do património arquitectónico como cultural, abrindo frentes de promoção da cidade, em especial do centro e, em particular, na sua dimensão dita "histórica".

A passagem do argumento que justifica a intervenção na requalificação dos centros, à exploração económica do recurso susceptível de gerar emprego e riqueza, traduz também ao nível dos turistas evoluções significativas que vão do turista-"explorador", que procura novos motivos de interesse e se "dissolve" nos ambientes urbanos de recepção, à massificação turística, ostentadora de "troféus", num coleccionismo turístico descaracterizador e volátil, que consome melhor produtos padronizados, crescentemente formal e que se move, necessariamente, num quadro altamente profissionalizado. O primeiro grupo de turistas, vagueia ao sabor da espontaneidade ou de um aturado trabalho preparatório e confundem-se nos cenários de requalificação, os segundos, formam uma turba mais ou menos ordeira que segue os roteiros, os guias ou os fluxos dominantes, permitindo evidenciar um patamar comercial a todos os títulos consolidado nas principais cidades europeias e mundiais, e em crescimento em muitas cidades portuguesas.

Entre os muitos exemplos de difusão do formal cabe destacar a importância de iniciativas de expressão internacional, tanto esporádicas estando inscritas em calendários de eventos, como a fórmula "capital europeia da cultura", como a candidatura a classificações outorgadas por instituições supranacionais, como a inscrição na lista do património mundial. O aparecimento de documentos normativos, a exemplo do relatório "Pour un tourisme urbain de qualité", constitui outra das faces da questão. Quer uma perspectiva quer a outra, traduzem o ultrapassar do limiar da massificação, com tudo o que possa encerrar, ou seja, a grande maioria dos sintomas do turismo urbano apontam claramente para a assunção de formas massificadas de consumo.

O turismo representa, neste processo de requalificação do centro, uma vertente susceptível de agregar os esforços e as políticas, cultural ou de animação, implementadas à escala local por agentes públicos e privados. Independentemente desta capacidade, começa a ser frequente, para inverter as tendências de desqualificação de importantes áreas da cidade, o recurso à componente lazer e turismo como forma de justificar as intervenções, de atrair visitantes, de animar áreas urbanas em perda e, de requalificação em requalificação, depois do centro, talvez se assista, num futuro próximo, a operações similares, nas que hoje são periferias pujantes.

#### **4. Acções e padrões de requalificação urbana no Norte de Portugal**

Diversos centros urbanos do Norte de Portugal foram objecto, desde os anos oitenta e em especial ao longo da última década, de profundas intervenções de requalificação e revitalização urbanas. As dinâmicas despertadas, desencadearam significativas alterações que os projectos em curso ou anunciados são susceptíveis de prolongar e aprofundar pelo menos nos anos mais próximos.

Os exemplos que é possível referenciar são muito díspares, e alguns mesmo paradigmáticos das filosofias mais recentes de intervenção, que nomeadamente apelam à capacidade de envolvimento das populações. As acções levadas a cabo, representam tanto as etapas subsequentes à criação de infra-estruturas básicas, que ocuparam os agentes públicos nas décadas anteriores, como constituem uma das principais sedes de intervenção municipal, eventualmente de maior visibilidade, transformando-se no arquétipo urbanístico por excelência da obra acabada, em oposição ao estaleiro perene com que se tem convivido em tantos locais do país.

As intervenções tem sido tão significativas nas principais cidades como em pequenos aglomerados, constituindo, independentemente da dimensão, um factor incontornável no reanimar das centralidades. Numa altura em que, nos maiores aglomerados, se acentuam os sinais e os sintomas de um esvaziamento central estendido às componentes funcionais, vincando os efeitos do esvaziamento populacional antes registado, os mais pequenos, frequentemente sedes de concelho, serão dos lugares mais periféricos, aqueles que conseguem contrariar as tendências para a diminuição da população.

Os diferentes tipos e a profundidade das intervenções levadas a cabo no Norte de Portugal, passam por múltiplas componentes, contando-se entre as mais significativas, a arquitectónica e monumental, funcional, a da produção cultural e de animação e, ainda, a da promoção.

A componente arquitectónica e monumental é, porventura, aquela com maior visibilidade e que maiores volumes de investimento tem absorvido. Na sequência do fortalecimento do poder autárquico, e em nítido contraste com as intervenções lançadas no decurso do Estado Novo, foi aberta uma fase de intervenção focalizada essencialmente nos centros, tornando-os áreas particularmente atraentes das cidades. Foram tanto intervenções nos espaços públicos como nos edifícios, pugnando por alguma harmonia de cores, de materiais e até de formas construtivas.

Para além da forma, a função, através de alterações funcionais em alguns casos profundas, mostrou-se particularmente susceptível de contribuir para os processos encetados. Com a criação de equipamentos culturais, ocupando com frequência localizações centrais, por vezes em imóveis reconstruídos, surgiram novas bibliotecas, auditórios, centros culturais ou museus com o propósito bem definido de estruturar a

nova orgânica desses centros. As funções "tradicionais" sobretudo ligadas ao comércio foram também, em alguns centros, objecto de investimento canalizado através do Procom, que tem vindo a contribuir para a modernização de muitas actividades, que de outra forma estariam condenadas a uma lenta agonia, que não parece de todo afastada.

A produção cultural e de animação tem sido outra vertente especialmente em foco. A sofisticação do calendário de acontecimentos através da criação de eventos, da realização de feiras de produtos regionais e tradicionais ou de difusão técnica, tecnológica ou comercial, de espectáculos de cultura erudita ou popular, de eventos desportivos, permitiram, duma forma geral identificar e valorizar as referências mais significativas dos lugares.

Por último, merece referência, a promoção de todas as acções desenvolvidas na cidade, como a partir dela, e de uma forma geral da própria localidade, entendida a promoção como uma atitude incontornável perante a competitividade que se estabelece entre lugares e face ao domínio hegemónico dos meios de comunicação na acreditação nacional e internacional da cidade.

## **5. Expectativas e orientações para o futuro**

Acredita-se, hoje, na capacidade de orientar o futuro através das acções implementadas no presente, mas, neste momento, também se acredita numa grande margem de indefinição e incerteza. De qualquer forma, é em nome desse futuro que as intervenções encontram justificação, é em nome desse futuro que se justifica equacionar e tentar obviar aos problemas actuais. O turismo, ao integrar com enorme frequência a visão optimista desse futuro, constitui parte daquela que actualmente se julga poder constituir a solução, ainda que faça todo o sentido, o que por vezes é escamoteado, pôr em evidência que o turismo também contribui para o número e dimensão dos problemas.

Nesta linha, talvez se justifique perguntar se neste momento não estarão alimentadas excessivas expectativa sobre a capacidade de resposta do turismo a tantas dificuldades que são identificáveis, não se estará a pedir ou a exigir demasiado do turismo? Repare-se que na perspectiva das grandes cidades, se espera um forte contributo para a respectiva projecção internacional, e um forte contributo para a animação social, cultural ou económica, essencialmente das áreas da cidade mais expostas à desqualificação urbana. Mas, do turismo, espera-se, também, significativos contributos para a dinamização dos pequenos centros urbanos, nomeadamente com valor patrimonial, das áreas rurais, nomeadamente as mais sujeitas ao esvaziamento populacional, das termas, das economias insulares, etc. etc.. As expectativas não serão excessivas? Nesta óptica, a conjuntura económica, representada pelo aumento do consumo das famílias, traduzindo em princípio maior capacidade económica, reflecte-se no peso das parcelas destinadas ao lazer, desporto e turismo, talvez permitindo caucionar, pelo menos no curto prazo, estas possibilidades de desenvolvimento. Mas as expectativas são também de outra natureza, quando perspectivadas na óptica do consumidor. O consumidor com capacidade de compra e com acesso à informação, é mais exigente à medida que as referências de comparação de que dispõe ultrapassam o âmbito local. Por isso, para além das expectativas criadas por campanhas promocionais, pela difusão orientada de informação, as expectativas criadas pela procura de informação podem elevar a níveis muito altos aquilo que se espera da cidade e daquilo que tenha para oferecer aos seus visitantes.

## Referências bibliográficas:

- «Annals of tourism research», Pergamon.
- CAMAGNI, Roberto P. (1996) - *Città in Europa : Globalizzazione, coesione e sviluppo sostenibile*, Ministerila Meeting on Regional Policy and Spatial Planning.
- CAVACO, Carminda (coord.) - *Desenvolvimento rural, desafio e utopia*, Lisboa, CEG, 1999, p. 455.
- CAZES, Georges; Potier, Françoise (eds.) - *Le tourisme et la ville: expériences européennes*, Paris, L'Harmattan, 1998, p. 198.
- DEPREST, Florence - *Enquête sur le tourisme de masse, L'écologie face au territoire*, Paris, Belin, 1997, p. 207.
- Documentos, XIII Summer Institute of the European Regional Science Association, «Tourism Sustainability and Territorial Organisation», Faro, 1999.
- DUBOIS-TAINE, G. ; CHALAS, Yves (1997) - *La ville émergente*, Paris, Éd. de L'Aube.
- EUROPEAN COMMISSION, DIRECTORATE GENERAL XXIII – *Facts and figures on the Europeans on Holidays, 1997-1998*, <http://europa.eu.int/comm/dg23>, pp. 17.
- FERNANDES, A. T. (1988-1989) - *A mudança cultural na sociedade moderna*, "Revista da Faculdade de Letras-Filosofia", Porto, n°s 5-6, 2ª série, pp. 1-17.
- FORTUNA, CARLOS (org.) (1997) - *Cidade, Cultura e Globalização*, Oeiras, Celta Ed..
- GASPAR, Jorge - *Guimarães, town e urbanity*, in «Guimarães World Heritage City a strategic Goal», CMG, 1998.
- GREGORY, Derek (1994) - *Geographical Imaginations*, Massachusetts, Blackwell Publishers.
- GUILLAUME, Marc (1990) - *Inventions et startégies du patrimoine*, in JEUDY, Henri Pierre (direc) - *Patrimoines en folie*, "Conférences du séminaires "Patrimoines" 1987/89 - Collège International de philosophie", Éd. de la Maison des Sciences de l'homme, pp. 13-20.
- JANSEN-VERBEKE, Myriam (promotor) - *Cultuur-Toerisme: Toverformule?*, Toerisme Vlaanderen, Mechelen, 1999, p. 105.
- Livro Branco da Arquitectura e do Ambiente Urbano em Portugal*. (1996), Lisboa, Associação dos Arquitectos Portugueses.
- MARQUES, Helder – *Da perspectiva racional-compreensiva ao planeamento estratégico: tópicos de reflexão*, "Revista da Faculdade de Letras – Geografia", Porto, I Série, Vol. X/XI, 1994/95, pp. 141-149.
- MARQUES, Helder; MARTINS, Luís (1998) - *Memória, herança, património e paisagem*, "Cadernos de Geografia", Coimbra, n° 17.
- MILLER, Daniel et al (1998) - *Shopping, place and identity*, London, Routledge.
- Reunião de Ministros Responsáveis pelo Ordenamento do Território dos Estados - Membros da União Europeia (1997) - *Esquema de Desenvolvimento do Espaço Comunitário*, Noordwijk, (EDEC).

- PRENTICE, Richard (1993) - *Tourism and heritage attractions*, London, Routledge.
- ROMAN, J. (dir.) (1993) - *Ville, Exclusion et Citoyenneté*, Paris, Éd.. Esprit.
- WAGNER, Fripd W. et al (1995) - *Urban revitalisation policies and programs*, London, FAGE.



# **Aplicação da metodologia de Box-Jenkins à série temporal de turismo: dormidas mensais na Região Norte de Portugal**

Paula Odete Fernandes\*

Francisco José Terroso Cepeda\*\*

## **Resumo**

Com o objectivo de aprofundar o conhecimento do sector turístico do Norte de Portugal e contribuir para o enriquecimento de estudos econométricos sobre este tema, efectuou-se este trabalho em que se aplicou a metodologia de *Box-Jenkins* ao tratamento e análise da série temporal de turismo: Dormidas Mensais na Região Norte de Portugal, correspondente ao período de Janeiro de 1987 a Dezembro de 1997, tendo sido a mesma construída com base na informação publicada pelo Instituto Nacional de Estatística (INE).

O modelo ajustado ARIMA, resultante da metodologia aplicada, apresentou qualidades estatística e de ajustamento aceitáveis, pelo que se procedeu à sua utilização para efeitos previsionais. Procedeu-se ainda, neste contexto, a uma comparação dos resultados obtidos com os realmente apurados pelo INE, para o período de 1998, concluindo-se que o modelo ajustado modeliza convenientemente a série de referência, dado que os valores observados são próximos dos resultados obtidos através do modelo estimado.

**Palavras-Chave:** Estacionaridade, Sazonalidade, Estimação, Função de Autocorrelação, Função de Autocorrelação Parcial, Modelos ARIMA e Previsão.

---

\* Professora Adjunta do Departamento de Economia e Gestão da Escola Superior de Tecnologia e de Gestão/Instituto Politécnico de Bragança; e-mail: pof@ipb.pt.

\*\* Professor Coordenador com Agregação do Departamento de Economia e Gestão da Escola Superior de Tecnologia e de Gestão/Instituto Politécnico de Bragança; e-mail: cepeda@ipb.pt.

## 1. Introdução

A actividade turística devido ao elevado número de bens e serviços que engloba, tem um peso significativo na economia de qualquer país, não só pelo elevado número de empregos que envolve, mas também pela capacidade de captação de divisas nos vários sectores da actividade económica a que está ligada.

Consequentemente, é fundamental a compreensão do fenómeno turístico em Portugal, para que as entidades envolvidas em cada sector de actividade possam efectivar medidas estratégicas capazes de tirar o máximo partido de situações emergentes. Daí o interesse de conhecer previsões da procura turística do Norte de Portugal. Para tal, aplicou-se a metodologia de *Box-Jenkins* tendo-se elegido a série temporal: Dormidas<sup>1</sup> Mensais da Região Norte de Portugal, dada que é uma das variáveis que melhor traduz a procura efectiva. Através do modelo *Box-Jenkins* univariado será feita a análise (com respectivas previsões) da série de referência com recurso ao conhecimento dos seus valores passados. Ao longo do presente trabalho esta série de referência passará a designar-se por  $DN_t$ .

## 2. Modelização de Box-Jenkins para a série $DN_t$

A metodologia de Box-Jenkins, permite efectuar uma análise ao comportamento das séries temporais, com base num duplo estudo e conjunto: por um lado uma componente autorregressiva que se estabelece em função da história estatística passada das variáveis consideradas e, por outro lado, um tratamento dos factores aleatórios ou estocásticos, especificado por processos de médias móveis. Estes modelos, devido ao seu esquema de delineamento e resolução operativa, permitem a incorporação de análises de carácter sazonal, o isolamento da componente tendência e, inclusivé aprofundar as inter-relações entre estas componentes que se integram na evolução das séries em estudo. (Parra & Domingo, 1987; Chu, 1998)

Talaya e Palomo (1984), referem que a flexibilidade desta técnica permite introduzir, dentro dos modelos, variáveis artificiais que representem movimentos atípicos dentro das séries produzidos por elementos ou factores externos, podendo-se optar por utilizar funções de transferências que incluam como “*inputs*” diversas variáveis explicativas reais ou fictícias.

Assim, a metodologia proposta por G. Box e G. Jenkins, em 1970, para o estudo das séries temporais, pressupõe as fases (Murteira, Müller & Turkman; 1993):

- Identificação do modelo, através de um número suficientemente grande de dados relativamente recentes;
- Estimação dos seus parâmetros após o modelo estar identificado;
- Avaliação do ajustamento atrás referido e, caso necessário, tentativa de encontrar um novo modelo que melhor descreva o fenómeno em causa;

---

<sup>1</sup> Entende-se por dormidas a permanência num estabelecimento que fornece alojamento, considerada em relação a cada indivíduo, e por um período compreendido entre as 12 horas de um dia e as 12 horas do dia seguinte.

como etapas primordiais precedentes à fase de previsão.

Este modelo permite escolher, de entre uma vasta classe de modelos algébricos, aquele que melhor se ajusta à série de valores que se possui. Trata-se dos chamados modelos ARIMA (*Autoregressive Integrated Moving Average*), bastante adequados para previsões de curto prazo e no caso de séries que contenham variações sazonais. (Witt & Witt; 1992) No entanto, os modelos introduzidos por *Box* e *Jenkins* descrevem exclusivamente séries estacionárias, ou seja, com média e variância constantes no tempo e autocovariância dependente apenas do grau de defasamento entre as variáveis, devendo começar-se por verificar ou provocar a estacionaridade da série. (Pulido; 1989)

### 3. Modelização univariante da série DNt

#### 3.1. Apresentação da série

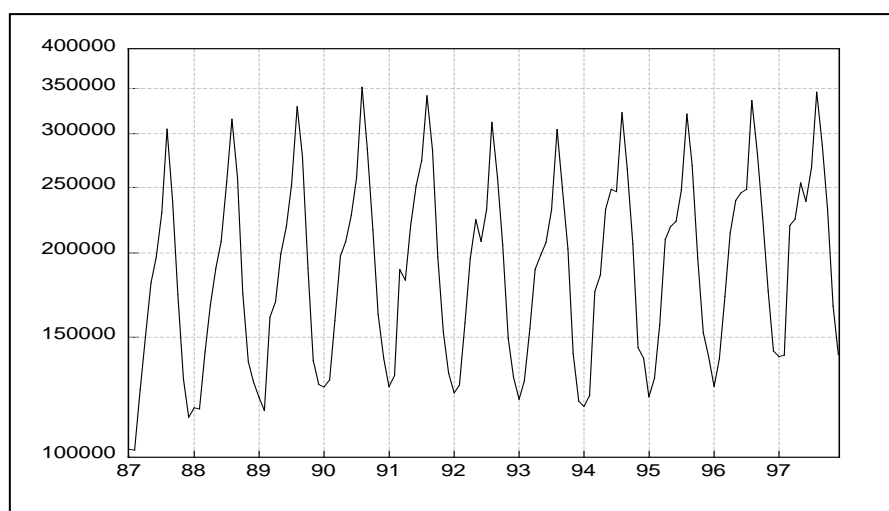
A série  $DN_t$ , cujos dados disponíveis, recolhidos pelo INE, respeitam ao período compreendido entre Janeiro de 1987 e Dezembro de 1997, correspondendo a 132 dados mensais ao longo de 11 anos (ver Anexo I – Quadro 1). Esta série é considerada como significativa da actividade turística, devido às suas características, apenas contempla visitantes que pretendam usufruir das capacidades turísticas da região Norte de Portugal.

#### 3.2. Estacionarização da série

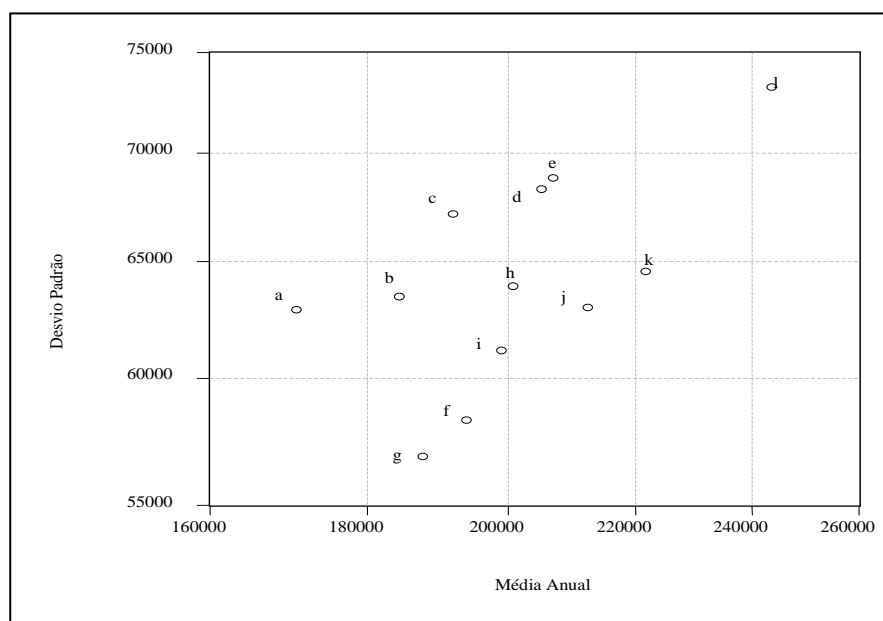
A análise da estacionaridade da série começa por ser intuitiva, resultante do conhecimento que se tem sobre a natureza do fenómeno em análise e da observação do cronograma da série.

Observando as figuras 1 e 2, verifica-se, facilmente, a existência de oscilações pouco irregulares, mas sugerem a não estabilização da média e a presença de sazonalidade (“picos” regularmente espaçados no tempo, máximos nos meses de Verão e mínimos nos meses de Inverno), ou seja, os valores das dormidas são em função da altura do ano.

**Figura 1** – Cronograma da série  $DN_t$ , para o período de 1987:01 a 1997:12.

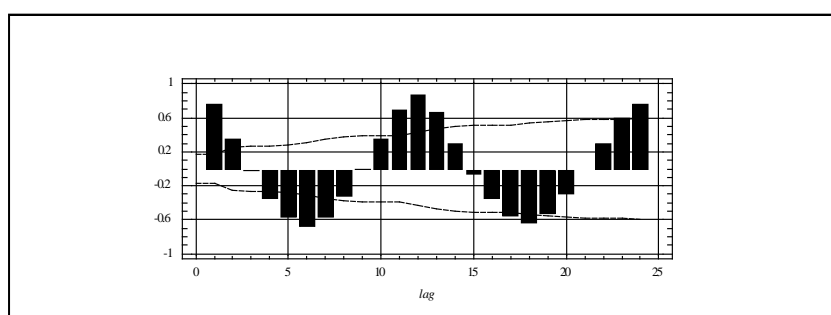


**Figura 2** – Dispersão dos valores de  $DN_t$ .

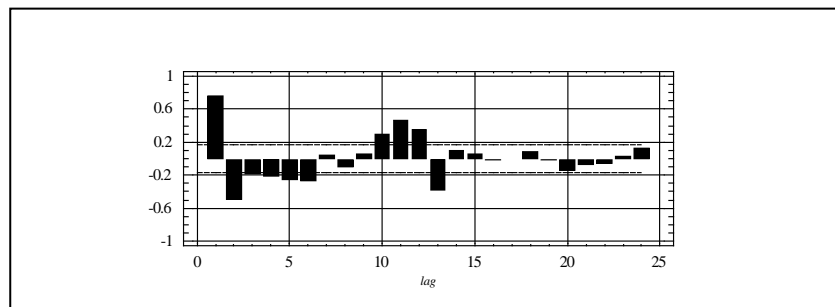


Após a análise das FAC e FACP (funções autocorrelação e autocorrelação parcial) estimadas da série, chega-se a conclusões semelhantes à anterior. A FAC (figura 3) toma a forma de uma sinusóide amortecida, não decrescendo para zero à medida que  $k$  aumenta, o que confirma estar-se perante um processo não estacionário. A sazonalidade também é evidente da observação da FAC, que apresenta autocorrelações positivas elevadas para valores de  $k$  múltiplos de 12. Os picos ocorrem todos os anos nos meses de Agosto, sugerindo uma sazonalidade de período 12, dado estar-se a trabalhar com valores mensais. A FACP (figura 4) apresenta valores significativos para os dois primeiros *lags*, caindo em seguida para zero, evidenciando mais tarde alguns picos.

**Figura 3** – FAC estimada da série  $DN_t$ .



**Figura 4** – FACP estimada da série  $DN_t$ .

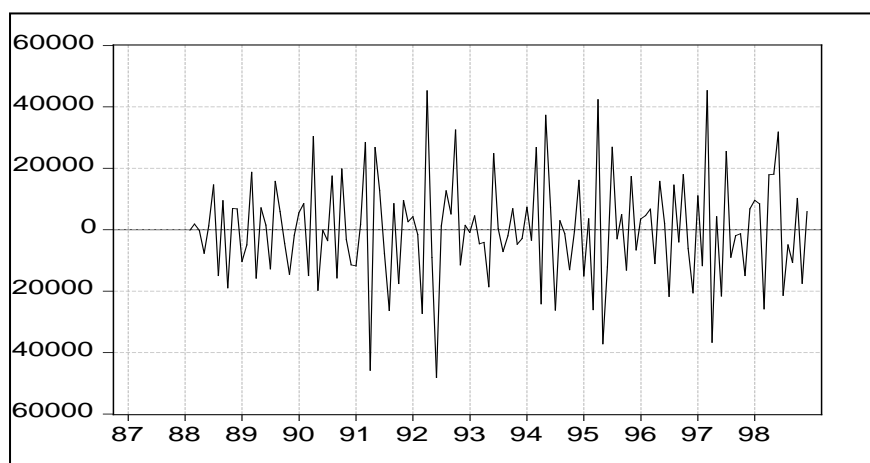


Para se aplicar a metodologia de *Box-Jenkins* é necessário em primeiro lugar identificar a série e remover a não estacionaridade. Assim, deve aplicar-se uma ou mais transformações sobre os valores da série de modo a obter uma outra série (transformada dos valores originais) estacionária. Tais transformações, apesar de conservarem a estrutura geral da série, exercem efeitos consideráveis sobre o conjunto de dados que podem tornar o seu estudo mais cómodo, alterando a sua escala (eventualmente diminuindo a sua amplitude), atenuando assimetrias, eliminando possíveis *outliers*, diminuindo resíduos e atingindo finalmente os objectivos em causa: estabilizando variâncias e linearizando tendências. (Otero; 1993)

A estacionarização (figura 5) da série em estudo, foi conseguida após a aplicação de uma diferenciação simples [ $\nabla X_t = X_t - X_{t-1} = (1 - B) X_t$ ] e uma diferença sazonal

[ $\nabla_s X_t = X_t - X_{t-s} = (1 - B^s) X_t$ ], à série inicial. É conveniente minimizar as diferenciações dos dados (para evitar a sobre-diferenciação ou *overdifferencing*), pois diferenciar origina aumento da variância do erro da previsão. (Murteira, Müller & Turkman, 1993; González, 1999)

**Figura 5** – Cronograma da série, após diferenciações simples e sazonal.

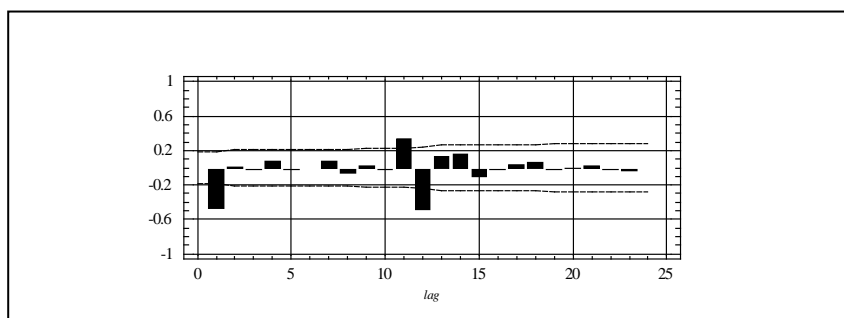


Assim, sendo  $DN_t$  a série inicial, a série que servirá de base ao estudo da identificação tem a forma:  $[(1-B) (1-B^{12})DN_t]$ , e o seus correlogramas (FAC e FACP) (figuras 6 e7).

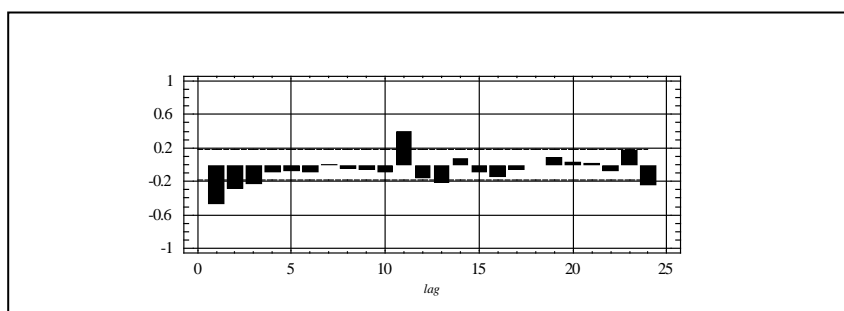
### 3.3. Identificação do modelo

Como instrumento básico de identificação do processo ARMA em causa, deverão ser consideradas as FAC e FACP estimadas da série estacionarizada, que podem ser observadas nas figuras que se seguem (considerando as bandas de significância  $\pm 1.96 \sigma$ ).

**Figura 6** – FAC estimada da série após diferenciações simples e sazonal.



**Figura 7** – FACP estimada da série após diferenciações simples e sazonal.



A identificação das componentes sazonal e não sazonal é feita separadamente recorrendo aos figurinos teóricos. (Otero; 1993)

A análise das FAC e FACP, estimadas após diferenciações simples e sazonal, parecem sugerir apenas um processo, para a componente não sazonal, ARMA (0,1) visto que a primeira estimativa da FAC é significativa decaindo bruscamente para zero a partir do primeiro *lag* e os valores iniciais da FACP são significativos e a decair de uma forma exponencial. Relativamente, à componente sazonal, as FAC e FACP estimadas sugerem igualmente um processo ARMA (0,1) atendendo aos valores da FAC estimada no *lag* 12 e 24 (o primeiro é significativo, enquanto o segundo é sem qualquer expressão) e aos valores da FACP para os mesmos *lags*, ambos significativos.

Identificados todos os parâmetros do modelo, poder-se-á concluir que se trata de um modelo ARIMA (0,1,1) $\times$ (0,1,1)<sub>12</sub> sobre a série,

ou seja,  $(1-B)(1-B^{12})DN_t = (1-\theta B)(1-\Theta B^{12})\varepsilon_t$ .

### 3.4. Estimação e validação do Modelo

Através do programa *Statgraphics Plus*, foram obtidos os seguintes resultados:

**Quadro 1** – Estimativas obtidas para os coeficientes.

Factor	Lag	Coefficiente	Rácio t	P-Value
Médias Móveis	1	0.692241	10.1299	0.000000
Médias Móveis	12	0.744521	12.2922	0.000000

Assim, o modelo estimado vem dado pela expressão:

$$(1-B)(1-B^{12})DN_t = (1 - 0.692241B)(1 - 0.744521B^{12})\varepsilon_t.$$

A análise da significância estatística dos coeficientes estimados do modelo, revela que os mesmos são, significativamente, diferentes de zero, ao nível de significância de 5%, ou seja, os rácios t para os parâmetros estimados, levam a concluir que ambos os coeficientes são estatisticamente significativos.

Quanto à invertibilidade, a das duas componentes (não sazonal e sazonal), verificam as condições de invertibilidade, uma vez que as estimativas dos parâmetros das componentes de médias móveis são, em módulo, inferiores à unidade.

A análise da matriz das correlações pode dar indicações sobre a necessidade da rejeição do mesmo. Com efeito, ainda que os parâmetros sejam significativos, eles serão inadequados se existir forte correlação entre eles, o que afecta a estabilidade do modelo, tornando-o inadequado para a previsão. (Murteira, Müller & Turkman; 1993)

Observando a matriz de correlações (quadro 2) entre os parâmetros conclui-se que existe muita fraca correlação entre eles, já que apenas correlações superiores, em valor absoluto, a 0.7 assinalam parâmetros fortemente correlacionados.

**Quadro 2** – Matriz de correlações entre os parâmetros.

	MA (1)	MA (12)
MA (1)	1	-0.0648947
MA (12)	-0.0648947	1

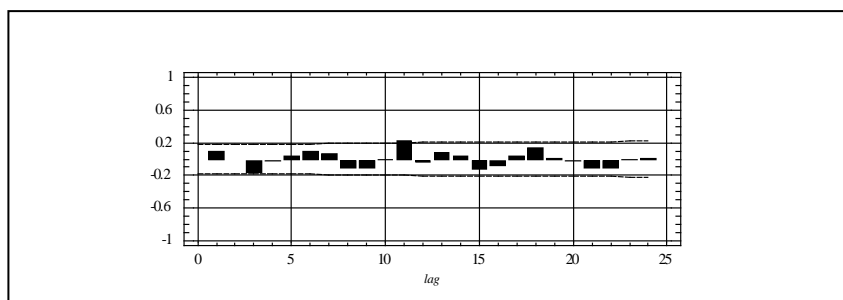
A hipótese da existência de redundância, não se coloca neste modelo. Pela análise ao teste de correlação (afasta a hipótese de os parâmetros assumirem o valor 1) e análise dos coeficientes estimados (valores não muito próximos de 1), afastam, simultaneamente, a hipótese da existência de redundâncias. Modelos com redundâncias ou quase redundâncias são instáveis, dando origem a estimativas com pouca qualidade (Almargo; 1979).

Uma vez avaliada a qualidade estatística do modelo, interessa avaliar a qualidade do ajustamento, o que é feito com base na análise dos respectivos resíduos. Com efeito, se este explica correctamente a série em causa, os resíduos estimados deverão ter um

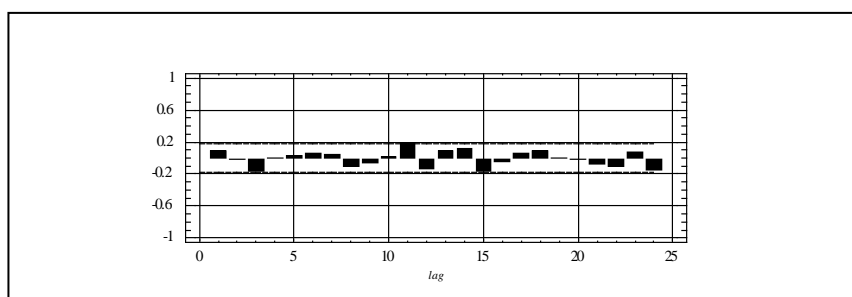
comportamento análogo ao de um ruído branco (*white noise*), nomeadamente, em termos de FAC e FACP estimadas, isto é, sem valores significativos.

Observando as FAC e FACP estimadas residuais do modelo em causa (figuras 8 e 9), verifica-se a ausência de qualquer *lag* com valor significativo ao nível dos 5%.

**Figura 8** – FAC estimada residual do modelo.



**Figura 9** – FACP estimada residual do modelo.



A estatística de *Ljung-Box*, apresenta, para o *lag* 12, o valor de  $Q=12.459$  e um *P-value* de 0.44, para o *lag* 24, o valor de  $Q=21.066$  e *P-value*=0.635 e para o *lag* 36, o valor de  $Q=27.642$  e um *P-value* de 0.84, pelo que se aceita a ideia de que os resíduos do modelo estimado se comportam como um ruído branco.

### 3.5. Previsão

A previsão de valores futuros de uma série, representa um dos objectivos mais importantes da sua análise. A mesma pode realizar-se através de diferentes metodologias, tendo em conta o tipo de utilização, a extensão (longo, médio e curto termo) e, principalmente a disponibilidade de dados. (Harvey & Todd, 1983; Talaya, 1993; Talaya, 1996)

Encontrado o modelo que, aparentemente, melhor adere à evolução das Dormidas mensais no Norte de Portugal, registadas no período de 1987 a 1997, procura-se avaliar a sua capacidade preditiva, efectuando previsões para 1998 e 1999, dado que a metodologia de *Box-Jenkins* presta-se a previsões de curto prazo.

A função de previsão, que para cada *lag*  $t+m$  introduz o preditor  $X_{t+m}$ , é dada por:

$$X_t(m) = E\{ X_{t+m} \mid X_t, X_{t-1}, X_{t-2}, \dots \}.$$

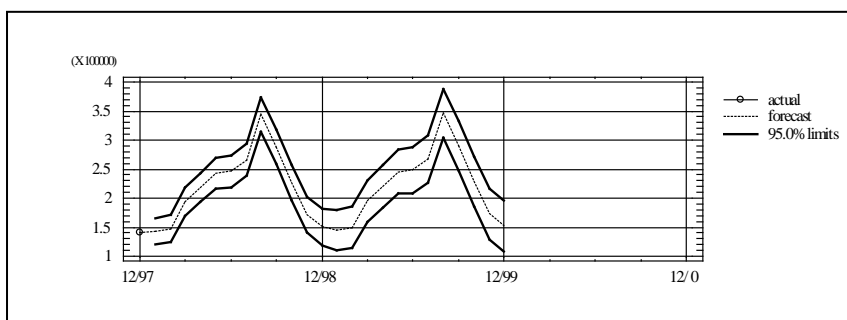


No quadro 3, apresentam-se as previsões e os respectivos limites inferior e superior do intervalo de confiança a 95%. Na figura 10 apresenta-se a evolução gráfica das previsões e dos limites a partir das observações mais recentes da série.

**Quadro 3** – Previsões da série  $DN_t$ .

Período	Limite Inferior	Previsões	Limite Superior	Período	Limite Inferior	Previsões	Limite Superior
<b>Jan-98</b>	119,274	141,899	164,524	<b>Jan-99</b>	106,797	144,726	182,656
<b>Fev-98</b>	123,420	147,198	170,975	<b>Fev-99</b>	110,499	149,974	189,450
<b>Mar-98</b>	172,059	196,962	221,864	<b>Mar-99</b>	158,695	199,688	240,681
<b>Abr-98</b>	195,490	221,495	247,500	<b>Abr-99</b>	181,686	224,171	266,656
<b>Mai-98</b>	219,912	246,998	274,084	<b>Mai-99</b>	205,669	249,623	293,577
<b>Jun-98</b>	218,316	246,465	274,614	<b>Jun-99</b>	203,637	249,039	294,441
<b>Jul-98</b>	236,117	265,313	294,509	<b>Jul-99</b>	221,006	267,837	314,668
<b>Ago-98</b>	314,112	344,340	374,568	<b>Ago-99</b>	298,570	346,813	395,056
<b>Set-98</b>	257,247	288,495	319,742	<b>Set-99</b>	241,277	290,917	340,557
<b>Out-98</b>	196,295	228,549	260,804	<b>Out-99</b>	179,899	230,921	281,943
<b>Nov-98</b>	138,767	172,018	205,269	<b>Nov-99</b>	121,949	174,339	226,730
<b>Dez-98</b>	115,710	149,948	184,186	<b>Dez-99</b>	107,471	152,219	205,966

**Figura 10** – Evolução das Previsões da série  $DN_t$ , para o período de 1998:01 a 1999:12.



Apreciando, agora em termos comparativos (Quadro 4) as previsões e as observações mensais para o ano de 1998, verifica-se que as previsões obtidas são próximas dos valores reais.

**Quadro 4** – Erro da Previsão efectuada para a série DN<sub>t</sub>.

Período	Observações <sup>a)</sup>	Previsões	Erro da Previsão	% Erro
<b>Jan-98</b>	148,218	141,899	6,319	4.26
<b>Fev-98</b>	157,415	147,198	10,217	6.49
<b>Mar-98</b>	209,929	196,962	12,967	6.18
<b>Abr-98</b>	232,767	221,495	11,272	4.84
<b>Mai-98</b>	280,326	246,998	33,328	11.89
<b>Jun-98</b>	296,612	246,465	50,147	16.91
<b>Jul-98</b>	303,866	265,313	38,553	12.69
<b>Ago-98</b>	377,645	344,340	33,305	8.82
<b>Set-98</b>	309,700	288,495	21,205	6.85
<b>Out-98</b>	263,522	228,549	34,973	13.27
<b>Nov-98</b>	180,796	172,018	8,778	4.86
<b>Dez-98</b>	161,273	149,948	11,325	7.02

<sup>a)</sup> dados fornecidos pelo INE

Repare-se que os valores previstos para o ano de 1998, revelam-se “subavaliados” quando comparados com os valores das dormidas realmente apuradas no mesmo período, sendo de destacar o período de Maio a Outubro, o que sugerem que, na realidade, o ano de 1998 tenha ultrapassado as expectativas, revelando-se assim um bom ano no domínio do turismo. A plausibilidade desta hipótese poderá ser sustentada pelo facto de, em 1998, Portugal ter sido palco da exposição mundial, EXPO’98, o que sem dúvida, terá constituído um pólo adicional de atracção e promoção turística.

#### **4. Considerações finais**

Este trabalho teve como objectivo aprofundar o conhecimento do sector turístico do Norte de Portugal e contribuir para o enriquecimento de estudos econométricos sobre este tema. Utilizou-se para isso a modelização de *Box-Jenkins* à série Dormidas mensais na Região Norte de Portugal, com a pretensão de comparar as suas previsões obtidas com as observadas.

O modelo que se estimou tem validade para o conjunto de dados que lhe serviu de suporte. Descreve uma realidade, transmitida pela série anteriormente referida, no período de Janeiro de 1987 a Dezembro de 1997, fornecida pelo INE, tendo permitido efectuar previsões das dormidas mensais para os anos de 1998 e 1999. Os valores observados, para o período de 1998, são próximos dos obtidos pelo modelo estimado, para o mesmo período. Terá todo interesse verificar se acontece o mesmo para o período de 1999, aquando da publicação oficial dos dados pelo INE.

Como apreciação final, resta salientar que sempre que se trate de efectuar previsões, torna-se necessário dispor de informações estatísticas, atempadamente, ou corre-se o

risco de não se poder utilizar os resultados das previsões antes da ocorrência dos fenómenos. Esta é uma questão que se coloca com particular aquidade na gestão ou na economia, pois quem investiga está sempre dependente do sistema oficial de recolha e publicação dos dados estatísticos.

## 5. Bibliografia

ALMARGO, José; (1979); “Aplicaciones del enfoque Box-Jenkins a series del Turismo Español”; *Cuadernos Economicos de Información Comercial Española*; nº 11/12, pp. 53/107.

CHU, Fong-Lin; (1998); “Forecasting Tourist Arrivals: nonlinear sine wave or ARIMA?”; *Journal of Travel Research*; Vol. 36; pp. 79/84.

GONZÁLEZ, Carlos Sánchez; (1999); “*Métodos Econometricos*”; Editorial Ariel; Barcelona.

HARVEY, A.C. and Todd, P.H.J.; (1983); “Forecasting Economic Time Series with structural and Box-Jenkins Models: a case study”; *Journal of Business y Economic Statistics*; Vol. 1, nº 4 ; pp. 299/307.

MURTEIRA, Bento J.F., Müller, Daniel A. e Turkman, K. Feridun; (1993); “*Análise de sucessões cronológicas*”; McGraw-Hill; Lisboa.

OTERO, José M<sup>a</sup>; (1993); “*Econometría – series temporales y predicción*”; Editorial AC; Madrid.

PARRA, S. B. y Domingo, J. U.; (1987); “Analise de series temporales de turismo de la Comunidad Valenciana”; *Estadística Española*; nº 114; pp. 111/132.

PULIDO, Antonio; (1989); “*Predicción Económica y Empresarial*”; Ediciones Pirámide; Madrid.

TALAYA, A.E. y Palomo, M.F.; (1984); “Técnicas de previsión y análisis de comportamiento de la demanda”; *Estudios Turisticos*; nº84; pp.3/16.

TALAYA, Agueda Esteban; (1993); “Previsiones Turisticas: Metodologia y Resultados”; *Estudios Turisticos*; nº118; pp.57/71.

TALAYA, Agueda Esteban; (1996); “Previsiones de la demanda turistica”; *Revista de Economía-Información Comercial Española*; nº749; pp.89/97.

WITT, Stephen F. and Witt, Christine A.; (1995); “Forecasting tourism demand: a review of empirical research”; *International Journal of Forecasting*; nº 11; pp. 447/475.

## ANEXO I

**Quadro 1** – Dormidas mensais na Região Norte de Portugal, para o período de 1987:01 a 1997:12.

Mês	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
<b>Jan</b>	102,447	118,011	122,217	126,671	126,826	124,194	121,469	118,606	122,480	126,910	140,430
<b>Fev</b>	102,123	117,547	116,837	129,802	131,653	127,474	129,284	122,988	130,393	139,403	141,183
<b>Mar</b>	125,401	142,687	160,658	158,701	188,999	157,536	154,734	175,261	156,645	172,393	219,465
<b>Abr</b>	150,042	167,118	169,326	197,757	182,290	196,087	189,142	185,525	209,263	213,973	224,382
<b>Mai</b>	180,430	189,823	199,158	207,876	219,187	223,918	198,402	232,075	218,666	239,142	253,833
<b>Jun</b>	197,113	207,729	218,595	227,159	251,295	207,907	207,216	248,237	222,720	245,264	238,334
<b>Jul</b>	229,293	254,523	252,634	257,633	273,927	231,801	231,453	246,274	247,589	248,398	266,993
<b>Ago</b>	304,847	315,113	329,014	351,500	341,490	312,026	304,576	322,366	320,750	336,086	345,672
<b>Set</b>	238,542	258,287	278,074	284,867	283,378	259,023	249,583	266,094	269,433	280,769	288,409
<b>Out</b>	173,503	174,359	189,664	216,286	197,241	205,400	202,792	206,256	196,466	225,734	232,052
<b>Nov</b>	130,187	137,933	138,683	162,062	152,554	149,289	141,976	144,803	152,340	175,438	166,835
<b>Dez</b>	114,229	128,774	127,730	139,683	132,802	130,963	120,748	139,706	140,643	143,163	141,349
<b>Total</b>	<b>2,048,157</b>	<b>2,211,904</b>	<b>2,302,590</b>	<b>2,459,997</b>	<b>2,481,642</b>	<b>2,325,618</b>	<b>2,251,375</b>	<b>2,408,191</b>	<b>2,387,388</b>	<b>2,546,673</b>	<b>2,658,937</b>

**Fonte:** Elaboração própria, com base nos dados fornecidos pelo INE.

# **How security and crime perceptions affect the image of tourist destinations: the case of Mexico City**

Patricia Domínguez Silva\*

Alicia Bernard Menna\*

Esteban Burguete Hernández\*

## **Abstract**

Mexico City, as any other major city, faces several problems. Lack of security, high crime rates, air pollution, and lack of hygiene in food preparation might discourage tourists from considering the city as a destination. This paper presents the results of the study carried out in regard with the Tourism Perception of Crime and Security and its relation with the Image before visiting Mexico City. The results show that a positive correlation exists between Security Perceptions and Cleanliness, Transportation, and People Attitude, and negative significant correlations between Crime Perception and Transportation and Price.

**Keywords:** Tourist safety, Crime Perception, Image Destination, Mexico City.

---

\* Universidad de las Américas-Puebla, Department of Hotel and Restaurant Management, A.P. 100 Santa Catarina Mártir Cholula C.P. 72820 Puebla, México; Phone: (52-2) 229-24-91; e-mail: patydom@mail.udlap.mx.

## **Introduction**

Nowadays security has a prime role as an essential condition for tourism. Several investigations about tourist safety show that violent incidents and crimes against tourists affect the industry in an unfavorable way. Tourists select a destination based not only on price and image, but also in personal safety (Pizam, Tarlow & Bloom, 1997). With a population around 20 million inhabitants, Mexico City is considered as the most populated city in the world. As in any other great city it becomes present an indescribable wave of crimes that has had as consequence that embassies of diverse countries, mainly United States and Canada, emit serious official statements alerting people who seek to visit this metropolis, with topics about the insecurity that prevails in this city.

The facts show that soon after the devaluation of the Mexican “peso “ in December 1994, the crime rate indices increased considerably in the whole country, but mainly in Mexico City, not only affecting their inhabitants, but also the people who visit it. For many years, Mexico City was considered as one of the safest cities in Latin America, but due to the violence that has loosened in the last years, that image has been deteriorating.

This study has as objective to determine the concept that they have of Mexico City, the national tourists and foreigners regarding the tourist security, particularly for the crime rate index, and to investigate if this has a positive or negative impact in the image of Mexico City as a tourist destination.

## **Literature review**

Assael, Crompton and Gartner, mentioned by Mackay and Fesenmaier (1997), point out that the image is the group of beliefs and impressions based on certain obtained information of diverse sources by the time, giving as a result a mental perception internally accepted. The image of a destination is a primordial factor for the tourists at the moment a decision has to be taken to visit a place in particular (Lubbe, 1998). Nevertheless, as Jenkins indicates (1999), it is truly complicated to establish a precise meaning of the term “tourist image of a destination.” The definition widely used has been Crompton’s (1979, mentioned by Jenkins, 1999) who points out that the tourist image of a destination is the sum of beliefs, ideas and impressions that a person has. However, this definition only makes allusion to the individual as a person, being that the images can be shared by groups of people. For this study Lawson and Baud Boy’s definition has been selected... “ the image of a tourist destination is the group of knowledge, impressions, imaginations and emotions that an individual or group can have of a place in particular ” (Jenkins, 1999 p. 2).

For the formation of a concept, Fakeye and Crompton (1991), mentioned by Mackay and Fesenmaier (1997), describe a process the image is formed by, based on Gunn’s seven stages theory, which seeks to demonstrate that the formation of the image suffers several changes during the process. The above-mentioned is demonstrated by Fakeye and Crompton’s point of view when they consider that the image or the concept crosses three stages: organic, induced and complex. The organic image is the one formed with the knowledge of the destination, once the tourist promotions of the place are presented.

The induced images are formed when these promotions are revised and are evaluated based on the organic image formed previously. Finally, the complex image is the result of the contact with the destination and the experience derived from it. Fakeye and Crompton relate these three kinds of concepts with the three functions of the promotion, which are: to inform, to persuade and to remind. Based on the above-mentioned, Chon (mentioned by Lubbe, 1998) points out that, starting from the moment a person is motivated to travel, a primary image of the destination is built based on two types of factors: the push factors and the pull factors.

### **Tourist image - crime rate**

The apparent relationship between Tourism and Crime has been studied by a great number of investigators, attracted mainly by the negative impacts of the tourists presence in the societies they visit (Kelly, 1993), causing that their inhabitants frequently have different points of view regarding Tourism. In 1982 Pizam (mentioned by Lankford, 1998) affirmed that between crime and tourism there is very little relationship. However, further studies realized in Florida and in Nadi, Fiji (Pizam et al. 1994, mentioned by Lankford, 1998) reveal that tourism contributes to the impulse of organized crime (crimes made by organizations or groups of people) and individual crime (planned crimes and directed by one person).

There are diverse factors that favor a good atmosphere for crime growth, but the most important are the image of the place and the marketing that it is used to promote it, because depending on the image adopted to be sold, it will attract different groups of different societies; so if a place is characterized by its night life, young people will be attracted to it and this will cause an increase in alcohol and drugs consumption.

Prideaux distinguishes two types of tourist destinations: the Hedonistic destination and the Family Values destination. The first one is promoted with adventure images, romance, escapism and sex, while the second one, to be promoted doesn't make emphasis in the sex or the romance, but in the family. The relationship that exists between the kind of destination and the levels of crime rate that exist in each of them is illustrated with the pattern of the Cycle of the Tourist Crime, described by Priedux.

The Cycle of the Tourist Crime distinguishes four stages in the development of the tourist destinations: Local Tourism, Inter-regional Tourism, National Tourism and Massive Tourism. The increase in the crime rate indices will depend on the kind of marketing adopted for the place and the stage it is on. In the first stage, the Local Tourism, excursionists or people who use motels, economic hotels and, even wheeled houses, visits the destination. The infrastructure is poor and they lack air transport. Local tourist operators make the works of advertisements for the place. In the Inter-regional Tourism Stage the destination restates its marketing at a regional level. The biggest companies there begin to promote themselves and force the public sector to improve the infrastructure, especially the Roads transport, because the development of the roads access contributes to the growth of investments, national and international. It is in this stage that the kind of destination, which will be developed, is selected: Hedonistic or Family Values. In the stage of National Tourism, the promotion of the destination is made at a national level. If it is a Hedonistic kind of destination, the violence will increase quickly and it will surpass the indices at a state level. Because the industry has grown too much, young people will arrive to the destination in search of jobs; their presence will favor the development of nightclubs, with the consequent

alcohol and drugs consumption. For Family Values destination, a different reaction is expected. In the final stage, the Massive Tourism, the promotion of the place is made at an international level and the destination attracts worldwide events. The crime rate indices will increase, giving as a result a generalized fear. In this stage, the community should be alert to avoid that the levels of violence grow to such a degree that they damage Tourism severely.

### **Tourism-related crime and tourist-oriented crime**

Cohen (1998) states clear differences among tourism-related crime and tourist-oriented crime, being the first one all the types of crimes committed in a tourist context: local against tourists, tourists against local, tourists against tourists and local against local; the second refers specifically to the crime committed against a tourist, by an inhabitant of the place. The tourist-oriented crime doesn't only affect the number of tourists who arrive to a destination, but also to those business that depend on the tourism to subsist; in fact, the tourist-oriented crime is the main factor responsible for the decrease of the tourist activity in a destination (Mynhard, 1992, mentioned by Bloom, 1998). In Mexico City, the crimes that have been reported frequently are the armed assaults, wallets and handbags robberies and assaults in taxis (Domínguez and Bernard, 1997; Reynolds, 1998; Stevenson, 1998). These last ones are the most common, because, according to Michael White (1998), during the first four months of 1998, 128 foreign tourists and 536 Mexicans were victims of an assault when approaching a taxi. It has happened in some cases that the criminals pretend to be the vehicle drivers and in other cases, the assailants and the drivers act together (Anonymous, 1996). The general pattern that the assailants follow consists in attacking the vehicles that have stopped before the red light, and to snatch from the passengers their objects of value (Anonymous, 1998). In a same way, in different occasions it has been reported that the policemen are the ones who committed the crimes, assaulting taxis or tourists in the streets (Reynolds, 1998) and, as Edward Wright comments (1995), the perpetrators sometimes act like policemen.

### **Method**

The study was made in two phases. The first of them, the qualitative phase had as purpose to find the data used by the population studied in their cognition of a destination. The method used was the "Free election".

94 Hotel Management students was requested to respond to the following questions:

1. Which are the three words that better describe Mexico City like a tourist destination?
2. Which are the five words that better describe Mexico City, as a safe place?

From this phase, important data that form the quantitative phase was obtained; the objective was to measure the concept of the tourist destination according to the data. A questionnaire (see Appendix 1) was developed as an instrument to gather data. The scale used was Likert's and semantic differential. The questionnaires were applied to 104 tourists who visited Mexico City in the month of February 2000.



The data was analyzed using the Statistical Analysis System (SAS) package. To analyze differences of opinion before and after visiting Mexico City, Public Security, Price, Cultural Attractives, and Historical Attractives, a regular t-test for paired observations was used. Chi-squares and Kolmogorov's normality test for such differences were conducted; both tests were unable to reject the null hypotheses of normality.

In order to produce the profile of Security Perception, the means of each question (security, delinquency, danger and personal safety) was calculated in SAS using MEANS procedure. Normality tests were performed with same results as the ones obtained above. This same method was used in the profile before- after visiting Mexico.

With respect to the study of the correlation analysis of security of the correlation analysis of security perception and the image after visiting Mexico City, the mean of the questions related to security perception was taken and correlated to each question of image after visiting Mexico. In this case the Pearson's correlation coefficient was calculated. Same procedures were used for the correlation study of criminality perception and image after their visit to the city.

## Results

104 questionnaires were obtained. 64% of the respondents were male, and the age oscillates between 30 and 45 years. The main purpose of the visit was Vacation (46%), and the average length of the stay was 4 days. 42% of the respondents stayed at hotel.

### Image destination: before and after

As shown in the Table 1, there is significant evidence (p-value <0.05) to conclude that the means of image of public security before and after visiting Mexico City are different. By noting that such difference is smaller than zero, it is possible to affirm that such image improves once the city is visited.

With respect to the images of the price, cultural attractives and historical attractives no significant differences were found.

**Table 1. Image before and after**

	T: Mean = 0	Prob > T
Public Security	-2.345	0.0214
Price	0.134	0.8941
Cultural Attractives	-0.303	0.1959
Historical Attractives	-0.926	0.3568

### General perception

In correlation with the general perception of Mexico City before and after having visited it, the means shows that to exception of the attribute price and night entertainment, the perception improves after having visited it.

**Table 2. Perception after before**

Attribute	Mean After	Mean Before
Cleanliness	2.2	2.4
Public transportation	2.3	2.9
Public security	1.8	2.4
Night entertainment	4.7	4.7
Cultural attractives	4.6	4.7
Historical attractives	4.5	4.5
Amusing atractives (theatres, malls, restaurants)	4.6	4.7
Price	3.2	3.1
Resident's attitude towards tourist	3.6	3.8

### Security and crime perception vs. attributes

Positive significant correlations were found between Security Perception and Cleanliness, Security Perception and Transportation, Security Perception and Security, Security Perception and People Attitude; and Negative significant correlations between Crime Perception and Transportation, Crime Perception and Price. Results are shown in the Table 3.

**Table 3. Pearson's correlation coefficient**

	Security Perception	Crime Perception
Cleanliness	0.26 <sup>a</sup> 0.0086 <sup>b</sup>	-0.15 0.1471
Transportation	0.34 0.0010 *	-0.28 0.00701 *
Public Security	0.74 0.0001 *	-0.07 0.4656
Entertainment	0.02 0.8935	-0.01 0.9057
Cultural	0.14 0.1757	0.10 0.3480
Historical	0.01 0.9062	0.06 0.5596
Amusing	0.16 0.1146	-0.11 0.2947
Price	0.14 0.1483	-0.43 0.0001 *
People Attitude	0.43 0.0001 *	0.10 0.3312

Pearson's Correlation Coefficient of means Security and Criminality Perception, and Image after visiting Mexico City. a) Coefficient b) p-value \* Significant correlations.

## Conclusions

Several conclusions can be drawn about the relationship between safety, crime and image of a destination, based on this research.

When perceptions about safety in Mexico City were analyzed independently, scores were very low. The same resulted when the tourist's safety feelings were analyzed. This indicated that tourist's feeling spreader more toward the negative side than the positive. However, when perceptions and feelings of safety were correlated with image, it indicated that after visiting the city, the image reduced feelings and perceptions of Mexico City as an unsafe destination. Perhaps this happened because Mexico City' tourists have an erroneous image of the destination, probably generated by Consulates and embassies official statements and the negative publicity in the media. However, after the visit these perceptions and feelings were positively modified, thus Mexico City was perceived with a better image as a safer tourist destination.

Results indicated that tourists have an unfavorable perception of Mexico City's safety, since the average obtained was 2 out of 10. Perceptions' analysis revealed that 38 % of tourists considered Mexico City as a very unsafe destination, 45% that it has a high level of crime and 42% of those interviewed indicated that Mexico City is a highly dangerous destination. 55% of the sample said that they felt safe when walking in the city during the day, however 82% felt unsafe walking at night.

The results showed that Mexico City's image improved after the visit. The perception of safety has a positive correlation with the image that the tourist has, after visiting the city in relation to the following attributes: cleanliness, public transportation, public safety, and peoples' attitudes. On the other hand, when people become knowledgeable about the level of crime, the correlation about crime and image became negative in relation to the following attributes: public transportation and price. The correlation is probably due to the great number of robberies against tourists perpetrated in illegal taxis, called pirates taxis.

It could be observed that people that had a good image of the city in terms of cleanliness; public transportation and historical monuments changed their perceptions after visiting the city. However when tourist had a previous poor image, this improved a little after the visit.

In terms of price, the favorable as well the unfavorable opinion was affected when tourists visited Mexico City. When tourists thought that Mexico City had low prices before the visit, after it their opinion was just the opposite. When they believed that prices were high, they maintained their perception after the visit.

In terms of the attitude that Mexico City' citizens have toward tourists, those who had a positive opinion before, exceeded their expectations when they visited the city. However, when the previous opinion was negative, the contact with Mexico City's inhabitants was not able to improve it.

The same results were obtained in terms of safety, when tourist had a positive opinion before the visit; this perception was reinforced and even improved after the visit, while the negative perception deteriorated even more after the visit.

## References

- Anonymous. (1998, May 3). Mexico City tourists warned of crime. *Dialog Web* [Online]. Available: <http://www.dialogweb.com> [1999, September 5]
- Anonymous. (1998, May 2). Mexico City Crime at Critical Levels, US Officials warn. *Dialog Web* [Online]. Available: <http://www.dialogweb.com> [1999, May 8]
- Bloom, Jonathan. "A South African Perspective of the Effects of Crime and Violence on the Tourism Industry". *Tourism, Crime and International Security Issues*. Eds. A. Pizam and Y. Mansfeld. Chichester, Nueva York: John Wiley & Sons Ltd., 1996: 91-102.
- Cohen, Eric. "Touting tourists in Thailand: Tourist-orientes Crime and Social Structure". *Tourism, Crime and International Security Issues*. Eds. A. Pizam and Y. Mansfeld. Chichester, Nueva York: John Wiley & Sons Ltd., 1996: 77-90
- Domínguez, Patricia y Alicia Bernard. "Safety and Security at Tourism Destinations: The Case of Mexico City". 1999. Proceeding of the Convention/Expo Summitt VII (pp-1-8). Las Vegas Nevada: William F. Harrah College of Hotel Administration, University of Nevada, Las Vegas
- Jenkins, Olivia H. "Understanding and Measuring Tourist Destination Images". *International Journal of Tourism research*. Vol 1. No. 1. 1999. 1-15
- Kelly, Ian. "Tourist Destination Crime Rates: An Examination Of Cairns And The Gold Coast, Australia". *Journal of Tourism Studies*. Vol. 4. No.2. December 1995.
- Lubbe, Berendien. "Primary Image as a Dimension of Destination Image: an Empirical Assessment". *Journal of Travel and Tourism Marketing*. Vol. 7. No. 4. 1998: 21-26
- Mackey y Fesenmaier. "Image Formation". *Annals of Tourism Research*. Vol. 24. No. 3. 1997: 538-540.
- Pizam. Abraham; Tarlow, Peter E; Bloom Jonathan (1997). Making tourist feel safe: whose responsibility is it?. *Journal of Travel Research*. p.23-8
- Prideaux, Bruce. "The Tourism Crime Cycle: A Beach Destination Case Study". ". *Tourism, Crime and International Security Issues*. Eds. A. Pizam and Y. Mansfeld. Chichester, New York: John Wiley & Sons Ltd., 1996: 59-75.
- Reynolds, Christopher (1998, May 23). Tourists should be wary in Mexico City. *Dialog Web* [Online]. Available: <http://www.dialogweb.com> [1999, May 8]
- Stevenson, Mark (1998, April 29). Foreigners under attack in Mexican crime wave. *Dialog Web* [Online]. Available: <http://www.dialogweb.com> [1999, May 8]
- Wright, Edward (1995, April 23). Taxi crimes in Mexico City. *Dialog Web* [Online]. Available: <http://www.dialogweb.com> [1999, September 5]

# The spatial impacts of tourism in maritime regions: the case of Thessaloniki

Maria Voultsaki\*

## Abstract

The *Spatial* Impacts of *Tourism* in *Maritime Regions*: the case of *Thessaloniki*:

**Why tourism?** The “pleasure consumption”, which embraces recreation, rest, escape of everyday reality and enrichment of social and cultural experiences, had equivalents in the ancient times – e.g. the journeys of Herodotus in the Mediterranean, the Mesopotamia and the Black Sea, which are characterized by a quest spirit and an ethnographic and simultaneously political interest – and has currently evolved into one of the most important economic activities.

**Why spatial development?** Recently we see more and more often:

- Extensive land-use conflicts and productive resources
- Anarchic and excessive concentration of tourist activities
- Aesthetic degradation of the natural landscape and historic sites
- Intensive concentration of tertiary activities in the center of metropolitan areas

So the interest of this paper focuses on the fact that:

1. *Tourism* dominates the space where it takes place, displacing or excluding the distribution of other activities considered being environmentally incompatible or economically disadvantageous, results in tourism becoming the main downgrading factor of the natural and anthropogenic environment in certain geographical regions or settlement units and also that,

2. *The spatial dimension* constitutes a determinative factor, since there is a connection between the type and impact of tourism and the size and kind of infrastructure available in each area for tourist reception, does raise the need for a new understanding of the relation between spatial development of tourism and the quality of life, based upon the promotion of sustainable urban tourism.

The challenge for further research results from the fact that all these take place in a maritime region, and this, on the one hand constitutes an advantage, while on the other increases the amount of attention required to handle the issue of an integrated management approach of spatial planning and development of tourist activities in maritime areas.

---

\* Aristotle University of Thessaloniki, Department of Urban and Regional Planning and Development, Thessaloniki, Greece; tel: 00.30 31995418; fax: 00.30.31995592; e-mail: mariav@estia.arch.auth.gr.

## General features of Thessaloniki

Thessaloniki has always been a port and maritime region. The development and strength of the city was a result of its proximity to the sea and its natural bay. The interference of activities and important traffic axes between the city and the sea impeded this characteristic (coastal-city, city-port). In the past, the “old coast”, from the commercial port to the White Tower, accumulated all the city activities apart from port activities. This part of the waterfront, even after World War Two, was full of life. Fishing boats, rowboats, yachts and coastal vessels used for transportation between the city and the villages on the opposite side of the peninsula (Baxe, Perea, Agia Triada) all docked in this section of the coast. Today the dense traffic on Nikis Avenue and the narrow wharf between the road and the sea led the elimination of all such activities from the Old Coast, while on the opposite pedestrian walkway young people and residents crowd between the road and the buildings to enjoy the sea, where the last decade it has been noticed a “linear” development of recreation facilities along all the coast.<sup>1</sup> (International Architectural Competition “Redesigning the waterfront of Thessaloniki”).

In the region of present day new waterfront, within the municipality of Thessaloniki and until the 60's, the sea stretched all the way to the gardens of the old houses and villas. The residents swam along its entire length. The fishing pier existed near the Salaminos Square where there were well-known seafood taverns and entertainment centers. Today the construction of the wharf, the widespread construction of high-rise buildings, the backfill of the area between the wharf and the shore, the construction of both the 3km paved pedestrian walkway along the wharf and the new, parallel to the coast, heavy traffic avenue has totally change the character of the area. Within the section from Karabournaki to the circular ditch in the south-east area of Thessaloniki, a few interventions have been made by the Tourism Organization of Greece (T.O.G) and the Municipality of Kalamaria: the small marina, the second large marina and the T.O.G Beach. From the above description it is obvious that a large number of tourist activities especially seaside seafood taverns and entertainment centers along the coastal zone sustain the development one of the strongest entertainment zone of Thessaloniki's city.

Thessaloniki is endowed with a waterfront that renders exceptional opportunities for its development. The geo-political changes in the last decade have given a particular importance to the city of Thessaloniki as both a “gateway” of Europe and a central development pole at metropolitan level in the new Balkan space. They create a new framework of possibilities for the development of the city's relations with an area that had always been its traditional hinterland and a basis for its intense activity. Thessaloniki, the second largest urban center in the country with a long history and a dynamic present, no doubt holds an essential, symbolic and functional role in Greece, the Balkans and Europe. The new, constantly evolving political and economic geography of Europe assigns new importance to the city, its enterprises and its economic activity as their initiatives and dynamism reflects to the hinterland and defines the exchanges and relations between the cities and the regions of the Balkan peninsula. The course of Thessaloniki strongly influences the development and the prospects of integration at a geographical, political and economic level. Thessaloniki was often the framework for planned or even “spontaneous” innovations in many fields of the country's economic, political and cultural life. It's certain that, being a field for

---

<sup>1</sup> *International Architectural Competition “Redesigning the waterfront of Thessaloniki”*, Organization for the Cultural Capital Of Europe “Thessaloniki 1997”, Thessaloniki - March 1997.

urban experiments and interventions throughout the quasi-totality of the 20<sup>th</sup> century, it can claim the title of a city “bearing” the signs of its culture as well as the wounds of past and present adventures.

Thessaloniki capital of the ancient Greek Macedonian State was founded in 315BC by Cassander and named after his wife, the sister of Alexander the Great. Over 2,300 years of uninterrupted history, it has been the Capital of the Roman province of Macedonia (in 148 BC) and later, after the founding of Constantinople by Constantine the Great in 330 AD, the Capital City of the Byzantine Empire. Standing at an intersection of major trade routes (the Via Egnatia, which linked Asia with Europe, and the route from the central Balkans to the Mediterranean) and endowed with an excellent natural port and a wide zone of influence, Thessaloniki was able to develop into an important economic center. In the Byzantine era, it was the second-largest city in Europe (after Constantinople) and its population passed the threshold of one million. As a place where geographical units and cultures met, it attracted people from many different national groups (Greeks, Turks, Slavs, Jews). In the early fifteen century it came under Turkish occupation, and was not liberated until 1912. Runn the last half of the 20<sup>th</sup> century, Thessaloniki grew to become the second –largest urban center in Greece – 750,000 inhabitants- and an important manufacturing and commercial center. The incorporation, after the Second World War, of neighboring Albania, Bulgaria, Yugoslavia into the Eastern Bloc and the imposition of border restriction on economic relations with these countries (and with Turkey), deprived Thessaloniki of the greater part of its historic zone of influence.

Entry to the city from the rest of Greece was via the west side of the city because the steep slopes on the north side, extending parallel to the coast for many kilometers, made access to the north and east sides of the city difficult. The growth of the historic center of the city was constrained by both natural and manmade limits. To the north the gradient becomes too steep, to the east are the walls, with the University and the Trade Fair, to the south is the sea (with the harbour to the south-west) and to the west is the wholesale market area followed by the industrial zone. All these obstacles impede the expansion of the functions of the center.

After the second world war, the city- with its given properties and terrain- was the scene of a population explosion which followed rapid development. Between 1950 and 1980, the population grew at a rate of 60% per decade. Naturally enough, the expansion of the city found outlets to the west and east. To the east the high-income residential zone developed, where the clerical workers, shopkeepers and professionals lived. Within these the eastern areas developed an intensive residential zone in an urban environment, with the coastal zone for use by the residents and proximity to the natural parkland to the north as its points of reference. The working class and low-income citizens lived in the north-west suburbs, which were already downgraded by their proximity to the harbour and the wholesale and manufacturing areas.

Specifically the population of the Administration District Thessaloniki and of the wider territory presented an increase during the decade 1981-1991. Among the various areas significant changes occur. The most important side of this differentiation is the extremely big size of the area and of the population as well. The administration district of Thessaloniki has an area of 3.682.736 and a total population 981.616 of which the 749.048 are gathered by the T.U.A and the 348.000 the Municipality of Thessaloniki. We observe that the Municipality of Thessaloniki collects in 1991 almost the half

population of the total of the Greater Area of Thessaloniki and the T.U.A the 85%. More detailed:

- 50% of the new population headed towards the east city quarters
- Almost 1/4 of the new population headed towards the west city quarters
- The periurban zone concentrates the 1/10 of the population

In the remaining area of the Greater Area of Thessaloniki the population headed towards the east area.

The nature of the terrain and the way the city has expanded has also determined the development of its networks. Communication between the east and west of the city takes place along four streets parallel to the sea while the recent construction of the Ring Road, cutting through the forest to the north has relieved the center of much passing traffic. Public transport moves parallel to the sea before branching out towards the eastern and western suburbs.

The rapid development raised land and construction prices without, however, making it possible to improve the quality of construction or of the urban environment. It created uses in space instead of land use zones-with shops on the ground floor and housing above- extensive and uniform zones of housing and population density rather than places where population and densities were distributed on the basis of isochrones or the attraction of centers, open free space instead of green belts and landscaped urban areas. On the other hand housing conditions in the suburbs are good –in terms of habitability and adequacy of surface area- as these areas are impressively vigorous, dynamic and crime-free, providing their inhabitants with a sense of security.<sup>2</sup>

## **Spatial planning and development**

It is an undisputed fact, that different kind of factors influence and determine the development of cities, from country to country. Factors like the distribution of administration operations, the demographic profile, territorial features, or the stage of economic development contribute positively or negatively to the development of each country. In Greece, the unplanned territorial distribution of land uses, since the 60's, was the main cause for the creation of problems, in the urban as well as in the periurban centers. The general framework of land uses does not compose a policy of land use with directive aims, but allows the possibility of imposition of a more profitable use, determined by the market competition. Another factor, which affects the stability of the settlements framework, is the existence of multiple monitoring agencies (Ministries, Organizations, Chambers), which during the various coordination and complementation procedures contribute to the creation of a positive climate in secondary pressures and resistances of individual interests. The initial efforts to settle the case, by undertaking some reformatory spatial and city planning attempts, have taken place as mentioned in the 80's. The initial attempts are based on the principles of delimitation and evolution of operations and land uses in zones, on the distinction of operations and on standards of

---

<sup>2</sup> *International Architectural Competition "Redesigning the waterfront of Thessaloniki"*, Organization for the Cultural Capital Of Europe "Thessaloniki 1997", Thessaloniki - March 1997.



minimum distances among the troubling land uses. In general, during the decade 70'-80', within the new constitutional frame for spatial planning and urban development, the policy for land uses is based on the development logic and on more flexible measures of motives policy as well (in general city planning, zones of settlement control, zones of special supports and motives, translocation motives, etc.). The reformatory attempts, especially in the 80's seek the integrated planning policy in various levels (administration district - Prefecture, urban centers-settlements, city planning entity), the promotion of new ways of settlement development and of modern intervention means in private property and enactment of new decentralized participational procedures with the upgrading of the role of Local-Self Government.

Respectively the recent enactments for land uses in urban districts allow a wide spectrum of operations and spatial plannings, which are crystallized in the distribution of land uses through the market mechanisms. "The land uses refer to the imprinting of activities and operations exercised on land, the natural features of the area, the cover as well as of the qualification, ability and capacity for various uses. Concerning the status of land ownership, it has been established a framework for the outside of the plan building, according to which building is possible, with a few exceptions of the total non-urban area. Concerning the protected uses, absolute protection, safeguarded by the Constitution, is attributed to woods, wood areas and archaeological sites. By widening the legislation there are included the aesthetic woods, the nature monuments, historical sites and wetlands. The other territories, providing non-urban uses and which do not enjoy the protection status, according to the Constitution, can become an object of uncontrolled urban exploitation. Here we find agricultural land, independent of its capacity, which is not completely protected. Beyond the residential use, the outside of plan building foresees special settlements for a series of other uses, in their majority urban: agricultural cattle buildings, industrial activities, offices, stores, education institutions- charitable institutions, hospitals-clinics, tourist installations, public utility buildings. For some of that uses, like for the tourist activities and industry, the building factor and the deviations approach the urban densities up to 20% for hotels, 90% for industry and with a capability of increasing up to 120%. From all the uses foreseen by the legislation for the out of plan building, the greatest application had the residential uses- especially the summer residence- and the tourist activities. Two further procedures must be added to the constitutions of out of plan building, which lead to the urbanization of the urban area: the first refers to the arbitrary building, which is not enacted of course, but more or less tolerable and hardly controllable and the second which refers to the enacted procedure of creation of new residence uses within the frames of a wider planning, like the decree for the determination of borders of settlements existing prior to 1923, of the summer settlements, of association and of plans of private city planning.

Thus the main tool of exercising today the spatial planning policy are the Zones of Settlement Control of the city planning legislation- an extremely restricted tool. Despite 20 years have elapsed from the first spatial planning law, there are only few cases where integrated planning has been applied. More recently there are intensified attempts for an extended application of plans of land uses through the drawing up of special spatial planning studies, which lead to the determination of Zones of Settlement Control with the restrictions this has as result. Despite that this procedure is supported as well by community financial sources- ENVIREG - it is especially slow and strenuous, given

that the local reactions are strong, in order to safeguard the highest possible factor of urban development<sup>3</sup>

More analytically the spatial and city planning design started in a panhellenic scale in 1982 with the Enterprise of City Planning Reconstruction (E.C.P.R), which was foreseeing the systematic study, the revision and expansion of plans, as well as the program of development of cities, country-towns and settlements. At the same time the new settlement law was enacted, of which the application was effected at the same time with the (E.C.P.R), The required course of the spatial and city planning design, includes the following basic categories of studies:

- \* *Regulatory Plans*
- \* *Zones of Settlement Control*
- \* *General Urban Plans*
- \* *Cadastral and topographic plans*
- \* *Urban Plans*
- \* *Application Acts*, (see appendix)

In the case of Thessaloniki Urban Agglomeration formed by 15 Municipalities and Communities, this framework is governed by the following major statutory plans

1. The Regulatory Plan of Thessaloniki (06/09/85)
2. The General Urban Plans of the Municipalities (Thessaloniki 31/3/93-05/05/95 and Kalamaria 14/10/87)
3. The Urban Expansion and Revision Plans

All these statutory regulations of the Thessaloniki Urban Agglomeration form today the adding up of partial units which to date have been looking for the possibility to be completed, linked and combined so that the city acquires a true guide-program. This program will have to express a wide consensus of citizens and administration and local authorities agencies bringing the city into the next century. The Regulatory plan divides the wider area of Thessaloniki (W.A.T) in three big areas:

- \* The Thessaloniki Urban Agglomeration (T.U.A)
- \* The periurban zone of Thessaloniki
- \* The remaining wider territory of Thessaloniki

We see that the economic and habitational development of Thessaloniki connected first of all with the development of its productive activities: mostly of its industry – small industry, but also of the significant presence of the tertiary sector.

In the decade of 1970 a ruling tendency was for the development of the tertiary sector: rendered services, social equipment- health, education, research, athletics, culture, tourism, recreation, commerce to be considered as the primary strategically aim in order to boost the role of the city, in contradiction to the secondary sector, which was considered to be a factor of problems instigation for the city and the wider region.

---

<sup>3</sup> *Final Report of the research program “Codification and control mechanisms of land uses in the peri-urban area- Comparative research of other countries’ experience. Proposal for Greece”, University of Thessalia, Department of Spatial Planning and Regional Development, Beriatos I., Economou D., Pyrgiotis G., Ministry of Environment, Physical Planning and Public Works, February 1994.*

Therefore in the last years there has been paid special attention to the development of the tertiary activities – which play a significant role by the development of a region and in general by the economy of a country but unprogrammed around a unique center – Thessaloniki- so that it reached a saturation point and the entire city obtained an identity with the features of a monocentric structure.<sup>4</sup>

In Thessaloniki Urban Agglomeration the tertiary sector covers over the half of the active population and almost 2/3 in 1991, a percentage much higher than the total of the country, but yet lower than the Urban Agglomeration of Athens. The increase of the tertiary sector in the region of Thessaloniki was much higher than that of Athens. If we examine the relation of the tertiary sector to the population, we see that the tertiary sector follows its own internal logic - to a point independent - from the change of population in some areas and more specifically there was observed a significant increase of the population in some areas without the equivalent increase of the tertiary sector mostly in the periphery of the city and significant increase of the tertiary sector in the par excellence central areas of the city. The city seems therefore to preserve in the decade of 1980 in general a central orientation as far as it concerns the deployment of the tertiary sector, the stores and the services – regardless of the tendencies of the habitational expansion. This increase of the tertiary sector in the central areas of the city doesn't necessarily mean the increase of the monocentricity of the city: the facts speak for the contrary as long as there are evidence that a more multicentral structure of the tertiary sector is being formed and secondary centers appear in many city areas. More specific:

- East Region , we observe an intense concentration of activities that specialize in the recreation-restaurants, restaurants with music and recreation services – addressing to the inhabitants of the entire P and at the same time a decentralization tendency from the Urban Agglomeration of Thessaloniki
- West Region, is a region with significant specialization in different sectors, yet the increase of the population and of the tertiary sector is much lower.

Concerning the peripheral zone Thessaloniki in general there is an intense tendency of habitational increase mostly east and less in some other regions west, while on the Urban Agglomeration level we see:

- Concentration of the central functions in the traditional center of the city from the Exhibition to the harbour and from the seafront to Egnatia – Ag. Dimitriou.
- Decentralization of central functions in local centers-cores in several areas of the city.
- Linear increase of the tertiary activities parallel to the two main road axes that drive through the area, and also in the ground floors of the block of flats.<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> Voultsaki M., (1998), *Diploma Thesis “Residential Development and Tertiary Activities in the Suburban Area of Thessaloniki”*, Aristotle University of Thessaloniki, Faculty of Technology, Department of Spatial and Regional Planning.

<sup>5</sup> Kafkalas G., (1997) *Final Report of Research Program “Concentration of Tertiary Activities in the Thessaloniki Agglomeration”* , Aristotle University of Thessaloniki, Faculty of Technology, Department of Spatial and Regional Planning, Ministry of Environment, Physical Planning and Public Works - Organization of the Master Plan and Environmental Protection Of Thessaloniki, Thessaloniki.

## Spatial distribution of tourism activities in Thessaloniki

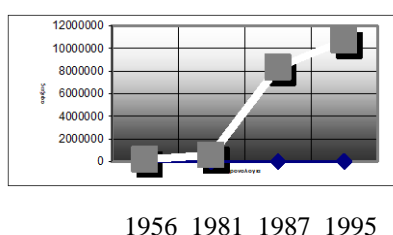
In the tourist literature there is an intense controversy between researchers of the positive or negative contribution of tourism to the development of a country or a region. The discordant opinions present tourism either “as a passport for the development”<sup>6</sup> (de Kadt, 1979), or as “blessing or blight” (Young, 1973, Turner-Ash, 1957). The conclusions from the upper opinions depend on three main factors:

1. Nature of the tourist destination
2. Form of tourism
3. Presence or not of a tourist policy<sup>7</sup> (Lagos, 1997)

Before we proceed to the analysis of the features of the region under study, we should define tourism. According to UN tourism is defined as the sum of the appearances and the relations that occur from the interaction of tourists, businessmen that render services, governments, the reception places and communities of the reception places during attracting and the hosting tourists and visitors (Council of Europe, 1995). It is an appearance that expresses the human need for entertainment, relaxation, escape from everyday life, enrichment with social and cultural experiences and is connected to new values that have been accepted from the modern societies<sup>8</sup> (Coccossis X, 1995).

Tourism is for Greece of great significance to the maintenance of the economic stability. In our country the tourist increase has began just after the end of the II World War, the tourist arrivals from 210.000 in 1965 reached 5.577.109 in 1981 and 8.351.000 in 1988. 85% of the tourist activity takes place in Mai-October, while peak months – where 50% of the tourists visit our country – are July, August and September. The specific facts concern coastal regions, islands, which either have a specialization in foreign tourism and big hotel units, or they specialize in inland tourism mainly in the form of residence for spending the summer.

### Diagramme 1: Touristic Arrivals in Greece 1



The region under study concentrates all the features of a metropolitical center with a harbour. Tourism that grows in such a region is of an entirely form from the one that grows in island – offshore, in mountain or regions with ecological interest. That kind of

<sup>6</sup> De Kadt Em., (1979), “Tourisme: passeport pour le development?”, Paris, Banque Mondiale – UNESCO.

<sup>7</sup> Lagos D., (1995) “*Tourist development and building environment*”, Scientific Conference: Regional development, spatial planning and environment within the framework of the united Europe, Review of Urban and Regional Studies-TOPOS, Vol. III, 12/95.

<sup>8</sup> Coccossis H., Mexa A., (1997), “Tourism and Environment: the search of the balance”.

tourism (cultural tourism) doesn't concern solely sightseeing tours, acquaintance with the cultural heritage of the region, but also contact with the modern world of art. The tourist-visitor has great experiences, because he/she has the chance to visit and get to know from near monuments and works of art, whose creation he/she has been taught in the past. At the same time the contact with the modern creation helps the understanding and deeper knowledge of the habits, tendencies, mentalities of the natives, contributes to the intellectual uplift and at the end to the awareness that the world isn't confined only to our personal ground of activity (Comite Economique et Social, 1990).

Apart from the cultural tourism that we find in the region under study, there is also another kind of tourism developing during the last years: the congressional tourism. This indicates the existence of an intense business and scientific activity, but also the existence of the relevant infrastructures with installations – mainly in central and east Thessaloniki-. The fact that Thessaloniki is a maritime region adds the advantage of the “intermediary” of many tourist destinations that are located in great distance from around it (Halkidiki, Skopelos, Skiathos, Thasos, etc.)

One of the most significant features of maritime regions is the fact that, while the harbours are in movement and the cities, being urban, there is a continuous try of reconnection of the new harbour facilities and functions with the urban net that is developing slower. Reorganizing the link between urban spaces and harbour spaces, is the issue to be addressed by maritime cities on the grounds of developments relevant to sector sometimes different but often convergent. When the harbour constitutes as urban places, permits to cultivate an international technological and dynamic image of the city. That is the one special point for the maritime regions: when the harbours are connected normally with the urban net of the city, -either when we are talking about the new harbour facilities, or about the reconnection of the “old harbour” with the new one- they are a function of vital importance for the development of the region. The organizing or reorganizing of an coastal urban region is an issue that has concerned also in the past, but mostly now that multifunctionality is the main feature of the large urban centers. They are becoming more and more like airports, logistical platforms, and large distribution centers, wholesale markets and hypermarkets and even other territorial establishments managing the flow of people, vehicles, information and values such as leisure equipment, technopoles, as well as scientific sites. This fact adds more importance to the contribution to the development of the local tourism. Unlike air passengers transferring to town through the highway or the railway, and concerned with rapidity and comfort, the sea passenger during the time of approaching land and embarking develops a more immediate, semiotic relationship with the city, a relationship that influences his/her tourist behavior of signs, belongings and sociability. On the other hand, the development of tourism, has provoked the multiplication of tourist activities as museums, hotels, cultural installations, sailing and marine sports clubs, centers of leisure, café-restaurants along the waterfront, that incorporate the port into the tourists circuits of the city. The above activities and installations in this section of the waterfront are surrounded by areas of configured green. A characteristic feature is the fact that mainly tourist activities-recreation and sports- are developed over the entire length of coastal zone, while residents consider the whole area as the par excellence strolling area of the city.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> International Architectural Competition “Redesigning the waterfront of Thessaloniki”, Organization for the Cultural Capital Of Europe “Thessaloniki 1997”, Thessaloniki - March 1997.

In Thessaloniki, according to the needs and the demands of the city, we observe the forming of the following state during the last years:

- intense bipolarity of low and high quality hotel residencies
- lack of installation space for large hotel units in the center of the town
- unequal space distribution of tourists' functions: concentration of hotels and tourists services in certain regions, resulting to the formation of excess in some regions and a deficiency in others. Usually we find a mix of uses in the waterfront as, cafes, restaurants, museums, as far as recreational activities are concerned, offices, conference halls and the necessary luxury hotel units as to services.
- gradual development of tertiary activities – in specific large hotel units, casinos, entertainment centers that function mainly during the summer months and change the entire image of the region- in the peripheral zone mainly east, with direct consequences on the organizing of the urban and the peripheral spaces.

The organizing of activities in the peripheral zone is not anticipated in any urban planning. The arrangements “Zones of Settlement Control” are –as mentioned before- a passive control instrument of the development in the region and not means of incitement or scheduled intervention.

### **Spatial impact of tourist activities upon maritime areas**

As it has already been mentioned, the appearance of tourism presents a peculiarity concerning its form of structure and function that has particular importance for the so-called impacts. Tourism as a significant worldwide activity is characterized by a diffusion of the economic dept between the reception place and the broader system: travel agents, airlines and advertising companies, multinational firms, etc. At the same time yet a concentration of the impacts upon the social net and the natural receiver appears solely in the place of tourists destination. Two are the components that intensify the pressures on the environment – abiotic and biotic-: firstly the increased visitor concentration in a region and secondly the seasonal concentration. That means that for a very small period of time a relatively large amount of visitors are concentrated in a small area. This temporal and local over-concentration of people and activities overcomes many times the ends of endurance of the system itself.<sup>10</sup> (Lozato-Giotart, 1992). Though the visitors choosing to visit the large urban centers are in their majority known for their environmental sensitivity, the appearance of environmental degradation is often in these areas. The over-concentration of visitors constitutes a threat to the cultural means-monuments because of the frequent use of spaces and the subsequent pollution. Other important problems of these areas are those of traffic congestion, noise, parking - the lack of appropriate spaces intensifies the problem of traffic jams-increased waste production, etc. Another usual phenomenon, as already mentioned, is that of the intense urbanization, which extends to the whole of a region's periphery, in order for the demand for hotel accommodation, recreation centers, restaurants etc. to be satisfied. This subsequently results in: scarcity of spaces for activities extension, increase of transport coast and time, mingling of incompatible land uses, as well as

---

<sup>10</sup> Lozato Giotart, J.P.,( 1990), *Mediterranee et Tourisme*, Masson, Paris.

pollution problems. The consequences on the local society are similarly particularly significant, as it is required to confront simultaneously an increased cost of living due to the significant increase in the region's attractiveness. Similarly important are the pressures on infrastructure, on services (e.g. museums, public transports etc.). It's quite typical that during the last years the central arteries of the Thessaloniki city present phenomena of saturation during peak hours, as the capacity of the basic axes has reached the limits of traffic with traffic lanes being used for parking purposes. All the road axes perpendicular to the front are of lesser importance and operate mainly as inlets to the axis running parallel to the waterfront and very little as outlets relieving the traffic load. As no new perpendicular road infrastructure is planned to be built, the problem of the traffic load in the road axis parallel to the front is expected to grow. This, in combination with the fact that Thessaloniki faces an acute problem due to the lack of parking spaces, further intensifies the pressures. The explanation on the intensified problems can and should be looked for in the absence of an applicable policy based on the sustainability principles, in direct relation to an equivalent policy for an environmental, spatial and urban planning reconstruction of the area. The side effects of the toleration of an unorganized spatial distribution of installations and the weakness to elaborate a more regionally balanced and environmentally friendly policy might prove particularly harmful, limited in the long-term the international competitiveness of the tourism resources of the area. The more important impacts are briefly summarized further down:

- Gradual distortion of the physiognomy of the historical regions, such as the historical center – traditional core of the city.
- Acute expansion of the traffic problem.
- Gradual degradation of the limited infrastructures.
- Gradual degradation of one of the main tourism resources – the sea – by wastes, lack of biological cleansing infrastructure.

It should be said that, the effort to decentralize the functions of the central business district to the local centers-cores in the periphery, as well as the installation of activities such as trade-representation agencies-shopping centers in the peri-urban zone, helps the decongestion of the center and subsequently the provision of better services not only to the permanent population but to the city's visitors too, though not in the long-term. The fact that there are no special regulations in the existing urban and spatial planning legislation concerning particularly the spatial distribution of tertiary activities, and that this is regulated within the framework of the special clauses of the urban and spatial planning legislation concerning either the designation of land uses or the spatial distribution and building licenses issuing processes, might offer an apparent provisional flexibility, but hinders the long-term rational development of the city.<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> Kafkalas G., *Final Report of Research Programm "Concentration of Tertiary Activities in the Thessaloniki Agglomeration"*, Aristotle University of Thessaloniki, Faculty of Technology, Department of Spatial and Regional Planning, Ministry of Environment, Physical Planning and Public Works - Organization of the Master Plan and Environmental Protection Of Thessaloniki, Thessaloniki 1997.

## The prospects for sustainable urban tourism

The new and constantly evolving political and economic geography of Europe adds a further significance to the case-study region. The development of Thessaloniki significantly influences the integration prospects at geographical, political and economic level of the broader Balkan area. Simultaneously, its geographical location, in combination with the interconnection potential through telecommunications and transport networks, renders Thessaloniki one of the cities-gates of the broader area.

For these reasons this kind of areas must have a strong interest in international connections and new infrastructures so that they become the main goal of an effective intervention: the connection of the port with the city's urban web and its functions, the modernization of the airport, the establishment of traffic connections and junctions and the creation of new railway and road infrastructure adjusted to the demands but most of all to the tolerances limits of the city. Generally, if the infrastructures are among the most significant pre-conditions for tourist development, the maritime regions -as Thessaloniki- which already has the advantage of the connection with the sea, must pay attention to the development planning, enhancement-recreation and incorporation of the port with the city greater area.

To develop sustainable tourism, and especially the cultural tourism in the historic cities, we must pay attention to the cultural identity of the city, which consists of the monuments of the past, the uses and activities of the present but also of the planning actions for the future.<sup>12</sup> Next to the cultural tourism, the type of tourism which is connected with congresses-which undergoes a rapid growth in last years in this region and demonstrates the dynamic of the city-demands an appropriate planning of the communication connections and the tourist infrastructure. These particular priorities agree with the framework of the 5<sup>th</sup> Environmental Action Plan and the Sustainable Cities Project, expressing the complex relation between tourism factor and environment. Also its aims are to keep priorities, except coastal areas, rural-mountain areas, also to the urban areas keeping key priority to the management of *tourist flow* and the *sound pollution*.

Thessaloniki, as a case study, *is neither a saturated, nor an unexploited area*. From the above analysis we find out that the development of tourism in such phase is determinative: *the not timely decisions and corresponding actions, related to tourism issues and impacts, automatic it will be conclude it in the "emergency areas" with radical interventions, something that it should rather be avoided it*.

Therefore, according to the principles of sustainable development, the spatial planning of tourist areas and particularly urban tourist regions has to accord with the tolerance limits of entire system. These priorities are:

- **To avoid the one-way tourism development**

---

<sup>12</sup> Kafkalas G., *Final Report of Research Programm "Concentration of Tertiary Activities in the Thessaloniki Agglomeration"*, Aristotle University of Thessaloniki, Faculty of Technology, Department of Spatial and Regional Planning, Ministry of Environment, Physical Planning and Public Works - Organization of the Master Plan and Environmental Protection Of Thessaloniki, Thessaloniki 1997.



- To “promote” tourist types development according to the topical character of the area taking in to consideration the limitations (ecological, social, cultural)
- Delimitation of the areas with tourist development: application of technique for the flow management of the tourists, adoption of various combinations, which they will develop the cultural heritage variety.
- Actions of measures for the historical monuments protection, as the creation of mechanism supervision of them,
- Infrastructures updating and creation of an integrated network of transport and transit junctions, with specialized intersections at the main points of concentration of the productive activity and with application on the trans-European and trans-regional transports network (formation of route or railway axes from Thessaloniki to the broader Balkan space).
- Support of the contemporary culture and life of the area

According to these priorities and also to the principles of long-term urban tourism, in my view, the most significant points for the rational tourism development in maritime areas in its spatial dimension are the follows:

1. Registration and impression of the area general profile, *cause its region has a different identity with respectively different needs*. Much more when we have to do with maritime regions, which are “fragile” and dynamic areas at the same time: it depends from the way that we approach them
2. *Incorporation of the tourist sector to a comprehensive spatial planning* of the region and not individually,
3. *Active participation of the private-public-NGO partnerships*, with significant involvement of the local governance. Local government should work closely with communities and the private sector to ensure that available funding for tourism development is used effectively and efficiently.

## Bibliography

- Coccossis H., Mexa A.**, (1997), “*Tourism and Environment: the search of the balance*”
- De Kadt Em.**, (1979), “*Tourisme: passeport pour le development?*”, Paris, Banque Mondiale – UNESCO,
- Kalokardou R.**,(1995) “*Environment’s role for tourism in tourist policy, spatial distribution and regional development: the Greek experience, 1975-1995*”, Scientific Conference: Regional development, spatial planning and environment within the framework of the united Europe, Review of Urban and Regional Studies-TOPOS, Vol. III, 12/95.
- Kafkalas G.**, (1997) *Final Report of Research Programm “Concentration of Tertiary Activities in the Thessaloniki Agglomeration”* , Aristotle University of Thessaloniki, Faculty of Technology, Department of Spatial and Regional Planning, Ministry of

Environment, Physical Planning and Public Works - Organization of the Master Plan and Environmental Protection Of Thessaloniki, Thessaloniki

**Lagos D.**, (1995) “*Tourist development and building environment*”, Scientific Conference: Regional development, spatial planning and environment within the framework of the united Europe, Review of Urban and Regional Studies-TOPOS, Vol. III, 12/95.

**Lozato Giotart, J.P.**, (1990), *Mediterranee et Tourisme*, Masson, Paris

**Voultsaki M.**, (1998), *Diploma Thesis “Residential Development and Tertiary Activities in the Suburban Area of Thessaloniki”*, Aristotle University of Thessaloniki, Faculty of Technology, Department of Spatial and Regional Planning.

**International Architectural Competition “Redesigning the waterfront of Thessaloniki”**, Organization for the Cultural Capital Of Europe “Thessaloniki 1997”, Thessaloniki - March 1997

**Final Report of the research programme “Codification and control mechanisms of land uses in the peri-urban area- Comparative research of other countries’ experience. Proposal for Greece”**, University of Thessalia, Department of Spatial Planning and Regional Development, Beriatos I., Economou D., Pyrgiotis G., Ministry of Environment, Physical Planning and Public Works, February 1994.

## Appendix

\* *Regulatory Plans*: the highest planning stage for the confrontation of urban areas with peculiarities due to climate-big metropolitan centers- and complexity of cases. It is a frame-plan of which the basic dimension is programmatic.

\* *Zones of Settlement Control*: It is a proposal of spatial planning organization of the periurban area, aiming to the control of activities, developed in the wider periurban area and especially of its unrulid urbanization, in the safeguarding of the future development of the city, the safeguarding of land resources for the application of programs as well as the protection of sensitive areas- agricultural land, woods, beaches, wetlands, etc.

\* *General Urban Plans*: They form the orientation frame for the reconstruction of the urban web, the revival of the underdeveloped areas, the exercising of residential and political land as well as the organization of the productive activities of the settlement.

\* *Cadastral and topographic plans*: They form the background for the support and the development of the program of E.C.P.R, picturing the existing situation concerning the property status and the building

\* *Urban Plans*: They form the planning of settlements in a smaller scale and express in a detailed way the orientating settlements of the General City Planning Designs (G.C.P.D) mirroring the way the common use, common benefit and private areas in the expansion areas of the cities and where the existing plan must change in order to be adopted by the demands of the G.C.P.D.

\* *Application Acts*: They form the last stage of city planning studies and refer to the application of the design on the ground and consequently the liberation of the social areas.

# **Patrimoine culturel et tourisme rural: l'exemple de la France**

Luc Mazuel\*

---

\* Docteur en Géographie de l'Université de Clermont-Ferrand, Membre du Centre National de Ressources du Tourisme en Espace Rural, Maître de Conférences, ENITA de Clermont-Ferrand, Département "Territoire et Société", 63370 LEMPDES FRANCE; Tél: 33 (0) 4.73.98.13.31; Fax: 33 (0) 4.73.98.70.20; e.mail: mazuel@gentiane.enitac.fr.

## Introduction

Le patrimoine, dans la conception élargie qui est la sienne aujourd'hui, est un atout majeur du développement touristique en milieu rural. Cependant, un tableau complexe dans lequel domine l'omniprésence des collectivités publiques et le manque de professionnalisme des acteurs privés laisse un peu sceptique.

Les évolutions du tourisme patrimonial rural tiennent aux modifications du concept de patrimoine, à l'état démographique, socio-économique et culturel préoccupant des campagnes, aux engagements récents et parfois désordonnés des décideurs, à l'engouement de clientèles très différentes, aux pratiques culturelles en pleine mutation, à la professionnalisation lente du tourisme rural.

La valorisation du patrimoine pour le tourisme a des répercussions favorables en matière de développement local : un site touristique est aussi un lieu d'accueil pour d'autres activités économiques ; le patrimoine réel et non supposé devient un emblème.

Par contre, les dangers sont réels, corollaires : une "disneylandisation" du patrimoine ; une surfréquentation ; une atteinte aux bâtis, aux paysages, aux cultures ; le danger de priver les populations locales de leur propre développement.

Gérer au mieux ces atouts et ces dangers c'est aller dans le sens de la durabilité, notion fondamentale pour le couple patrimoine – tourisme rural.

La valorisation du patrimoine dans le tourisme rural se heurte à l'omnipotence du secteur public. Indispensable pour la connaissance et la sauvegarde du patrimoine rural, sa place reste trop prépondérante et inadaptée dans les domaines suivants : la conception des produits, la gestion des sites, la communication touristique, l'organisation des événements, la mise en réseau.

L'initiative privée doit donc s'affirmer, selon des principes simples : création de produits modulables, approche commerciale mais non "dévoyée", communication professionnelle adaptée, vente et communication au sein d'agences spécialisées, liens clarifiés avec les pouvoirs politiques locaux.

On connaissait les potentialités de la France en matière de tourisme culturel, elles étaient et sont encore extrêmement liées à des grands sites, connus dans le monde entier (Le Louvre, Versailles, Les Châteaux de la Loire) et à des clichés (la cuisine, la haute-couture, un sens du raffinement).

Mais la France touristique ne peut se résumer à ces quelques exemples prestigieux. Il existe une France rurale, très préservée, authentique. Elle met en avant, parfois maladroitement, les atouts qui sont les siens : le petit patrimoine bâti, les sites naturels, les pratiques anciennes du monde agricole, un savoir-vivre et un savoir-faire propres à la campagne.

Notre exposé sera consacré au cadre français mais nous ferons allusion à des exemples dans d'autres pays européens qui connaissent exactement la même évolution conditionnée par la demande du client européen désireux de "vie campagnarde". A ce titre, les anglais et les scandinaves ont été bien plus précoces que les français.

Cependant, la France a ceci de particulier qu'elle a un patrimoine rural extraordinairement riche et préservé, des politiques publiques de protection et de valorisation du patrimoine complétées par les aides de l'Union Européenne qui lui

donnent des atouts de poids. Malgré cela elle accumule des handicaps qui tiennent surtout à la mauvaise appréhension des marchés, des pratiques du marketing et de la communication.

Un des premiers obstacles est que l'on n'ose pas toucher à la culture quel que soit l'objet parce que ce pays a une tendance à sacraliser le culturel, à lui mettre un grand "C", ce qui rend difficile une approche purement économique qui conviendrait aujourd'hui au tourisme, activité économique à part entière.

Si l'on devait s'en tenir aux simples chiffres, on pourrait douter de l'impact du patrimoine et de la culture dans le tourisme rural français. En effet, si l'on observe les motifs du choix des lieux de vacances des français<sup>1</sup> sur tout le territoire, la motivation culturelle et patrimoniale ne compte que pour 12,6 %, la proportion tombe même à 9 % pour le milieu rural seul. Nous sommes bien loin des motivations liées au climat (25 %) ou à la famille (23 %).

Malgré tout, ce choix culturel apparaît tout de même à la troisième place et, surtout, ces chiffres ne montrent pas l'impact réel, capital, du patrimoine culturel dans le tourisme rural, car le touriste du milieu rural a évolué et sa demande de culture est énorme, elle couvre des aspects qui vont très au-delà des monuments bâtis ou des grands sites, elle englobe des aspects différents et parfois intangibles comme la gastronomie, les traditions agricoles, les coutumes linguistiques des éléments qui se prêtent très mal à la quantification et qui rejoignent le domaine parfois abstrait des aménités.

Au-delà du patrimoine bâti, du patrimoine naturel, il faudra parler d'un patrimoine ethnologique. On devine alors l'extrême complexité de la "mise en tourisme" du patrimoine culturel. Nous sommes confronté au difficile croisement de l'évolution des pratiques culturelles des occidentaux, au croisement des perceptions des locaux et des touristes, au croisement du développement local et du tourisme. Se posent des problèmes de déontologie où transparaît l'idée majeure de la durabilité, des problèmes également de marketing et de communication sur un thème difficile à vendre.

Nous serons donc conduit, tout d'abord, à rappeler l'évolution de la notion de patrimoine culturel en milieu rural.

Puis il conviendra de rappeler l'évolution et les liens actuels du couple culture – tourisme.

Nous nous intéresserons alors à la situation du tourisme culturel en milieu rural pour comprendre les aspects positifs, en matière de développement local par exemple, mais aussi négatifs, en matière environnementale ou éthique entre autres.

Enfin, nous essaierons de mettre à jour les difficultés spécifiques du tourisme culturel rural à travers la confrontation des secteurs privé et public, un aspect assez particulier à la France, mais aussi de la mise sur le marché, de la médiation et de la communication.

## **Une notion de patrimoine culturel rural revisitée**

La notion de patrimoine culturel rural est récente et, à plus forte raison, la mise en tourisme de celui-ci. C'est donc un fait qu'il y a encore bien des difficultés à le définir, à le connaître, le préserver, le faire connaître et encore plus le vendre. De plus, la notion est totalement évolutive, le champ du patrimoine rural s'élargit. Il y a six ans, le rapport Chiva<sup>2</sup> a posé, en France, les bases de toutes les réflexions sur le sujet.

La définition que l'on pourrait donner recouvre des éléments concrets comme le patrimoine architectural dont certains éléments prestigieux (églises, châteaux, certains éléments industriels) sont protégés par les lois<sup>3</sup> et d'autres comme le petit patrimoine rural (fermes anciennes, fours, fontaines, croix...) sont plus inégalement pris en compte. Le bâti reste un point central mais depuis quelques années on a compris qu'on ne pouvait considérer un bâti rural sans son environnement paysager et même animal, d'où la création des ZPPAUP<sup>4</sup> et les politiques importantes des Parcs Naturels et des structures en charge de l'environnement. Enfin, depuis peu, alors que les anglais, les allemands, les suédois, les danois, en avaient acquis la certitude depuis le XIX<sup>e</sup> siècle<sup>5</sup>, on s'intéresse à un patrimoine rural plus immatériel, les usages et les représentations qui génèrent les produits agricoles de terroir, les objets, les rites, les danses, les langues locales, les contes et légendes, etc...

Les services de l'Etat, en plus du bâti et de l'environnement, ont aujourd'hui des missions ethnologiques pour récolter les savoirs, les mémoires.

De manière extrêmement transversale et transdisciplinaire on s'intéresse au patrimoine culturel rural. Une complémentarité, parfois une superposition hélas, des politiques de connaissance et de sauvegarde se réalisent à différents niveaux territoriaux parfois sur les mêmes objets. Cette notion très élargie du patrimoine culturel rural nous vaut une floraison de nouveaux écomusées, de fêtes traditionnelles, de rénovations de bâti modeste, d'actions de sauvetage de sites et d'espèces naturelles.

Cette nouvelle situation explique l'engouement du touriste mais également ce nouveau regard du touriste renforce le mouvement. C'est un phénomène de balancier important entre une préoccupation collective et une préoccupation individuelle, toutes deux centrées sur la peur de perdre ses repères dans le contexte de la mondialisation. Autant que les anglais, parfois avec plus d'excès et un esprit nationaliste très gênant, les français du milieu rural ont fait du patrimoine une valeur d'identification qui peut, à certains égards, être dangereuse. Le régime fasciste de Vichy pendant la 2<sup>ème</sup> guerre mondiale mettait en avant les valeurs du patrimoine campagnard et avait renforcé la sauvegarde des bâtis et traditions régionaux.

Malgré ces évolutions favorables, le patrimoine culturel rural disparaît vite : désertification des campagnes après l'exode rural, abandon des bâtiments agricoles inadaptés, friches sur les paysages non-exploités, modernisation, perte des savoir-faire, manque de repères et de sensibilité des jeunes et moins jeunes, etc...

Tous ces problèmes rendent inévitable la forte place de l'investissement public palliant aux insuffisances du privé. Ce sont donc organisés des actions autour de trois axes :

- l'expérimentation de méthodes de prise en compte globale du patrimoine culturel rural,
- l'organisation de réseaux de partenaires, par exemple autour des techniques d'entretien ou de la valorisation des savoir-faire...,
- la diffusion, la connaissance pour une prise de conscience des habitants et des citoyens.

Autant d'actions présidant à la durabilité des cultures, nécessité impérieuse de la durabilité du tourisme rural.

## **Le couple culture – tourisme**

Il faut bien considérer que le tourisme rural ne peut, de manière monolithique, être “ tout culturel ”. Le séjour en milieu rural, à un moment ou un autre, peut se charger ou s’enrichir d’un élément culturel qui n’est pas l’essentiel du séjour. D’ailleurs, le tourisme par lui-même ne peut pas cultiver mais il suscite un éveil, un déclic, une émotion. Cependant, il existe bien, en parallèle et spécifiquement, un tourisme culturel rural exclusif, correspondant à un segment de clientèle très motivé, très précis et qui représente un marché en extension.

Plus qu’un couple tourisme – culture, il faut envisager un “ ménage à trois ” entre culture, tourisme et développement local durable du territoire. Ce troisième est indispensable car les actions menées sur le plan culturel et touristique doivent se répercuter sur la vie des habitants, sur les conditions économiques et sociales, sur l’avenir des territoires dans le respect des composantes naturelles et humaines. En ce sens, des formes de tourisme culturel de masse, en Egypte, par exemple, ont nié cette dimension de la durabilité voulant engranger trop rapidement des dividendes en conduisant à une menace directe sur les sites et les populations.

La première condition pour unir de manière durable culture et tourisme rural c’est de s’attacher à valoriser des atouts intrinsèques du territoire et non parachutés. Bien sûr, un complexe touristique du type parc à thème, comme le Futuroscope de Poitiers dans l’ouest de la France, complètement créé de toutes pièces sur le thème de l’avenir et des technologies de pointe, peut rencontrer un énorme succès, avoir des retombées économiques importantes pour une région rurale. Cependant, l’exemple n’est pas reproductible à l’infini. Il suppose d’abord de formidables investissements y compris sur des infrastructures lourdes (routes, voies ferrées, hôtellerie...). On peut choisir ce concept autour de qualités propres à l’espace : c’est le cas du projet du parc Vulcania à côté de Clermont-Ferrand qui escompte 500 000 visiteurs par an sur le thème du volcanisme dans une région de volcans et de grande richesse géologique, l’association de techniques de pointe en salles et de sites naturels réels est ici logique.

Malgré tout, le tourisme culturel rural est un tourisme diffus, qui repose sur des petites structures, sur des sites privilégiés, très préservés, “ authentiques ”. On veillera à offrir aux visiteurs un produit qui corresponde aux réalités historiques, sociales, culturelles de la petite région et de sa population : un village de caractère, une tradition agricole, un savoir-faire. On n’en fera pas pour autant un supermarché de la culture. On associera plusieurs de ces éléments à destination de clientèles motivées. Il ne s’agit pas nécessairement d’élitisme mais de respect, d’adéquation entre l’échelle des micro-territoires et celle des capacités d’absorption des clientèles dans le souci de la durabilité; en un mot, de la quête de l’équilibre pour ne priver personne mais ne pas tuer les éléments constitutifs de la culture.

La mise en place d’une telle démarche peut réussir à condition de respecter trois aspects:

➤ La valorisation des ressources culturelles dans le cadre de partenariats et de mise en réseau (ex: les routes thématiques, les coopératives, les associations). Nous pouvons citer l’excellent exemple des Musées des techniques et cultures comtoises dans la région Franche-Comté, un regroupement de musées et d’industries qui font découvrir à travers un seul produit et un seul passeport de découverte plusieurs sites sur le thème de l’histoire industrielle de la région.

➤ La démythification culturelle pour éviter l'élitisme, pour rendre le patrimoine accessible à des touristes de niveaux socio-culturels et économiques différents. C'est ouvrir la culture, en modulant les tarifs et les programmes, avec des approches et des techniques de médiation et d'interprétation différentes. On peut tout aussi bien faire découvrir une abbaye cistercienne à la journée avec un groupe de jeunes en randonnée à partir d'une visite simple et de l'outil informatique, à un prix raisonnable, et, sur le même site, programmer une semaine avec des conférenciers de renom, une recherche personnelle, des concerts classiques...pour des clientèles aisées et à la recherche d'un produit 100% culturel.

➤ Le troisième aspect est l'attention particulière à porter à la gestion des projets, ne pas se reposer sur les seuls financements publics mais envisager une pérennité au produit dans l'initiative privée. A titre d'exemple, l'Etat, la Région d'Auvergne et le Département du Puy-de-Dôme viennent d'acheter le superbe domaine royal de Randan pour 6 millions de francs (parcs et bâtiments) et 12 millions de francs (les collections d'art). Pour l'heure, aucune action privée pouvant rentabiliser ce formidable outil culturel et touristique n'est envisagée et la rénovation risque de coûter à la collectivité un minimum de 60 millions de francs dans un premier temps !

Il conviendrait d'ajouter à ces trois aspects des corollaires. Ils supposeront en effet que les structures de gestion publiques ou privées soient attentives aux innovations (technologiques entre autres) qui changent la vision que l'on peut avoir du bien culturel, aux formations nécessaires car émergent de nouveaux métiers du tourisme culturel rural (dans le guidage en particulier), aux coopérations, à un niveau international notamment, car le patrimoine culturel s'enrichit et s'entretient dans l'échange.

Il faut rappeler que le tourisme culturel rural évolue vite car les comportements des clientèles de l'Europe de l'ouest se modifient parallèlement très vite dans le domaine de la consommation culturelle. Les dépenses culturelles des français, les dix dernières années, ont été multipliées par 5,5 ! Elles l'ont fait de 3,3 pour l'ensemble de la consommation dans le même temps. Il n'y a que le domaine de la santé qui ait connu une telle progression. Les ménages français dépensent en moyenne plus de 6000 francs par an ces dernières années pour la consommation culturelle.

Sur le plan de l'évolution qualitative, la forme de comportement culturel influe sur la forme du produit touristique. On distingue aujourd'hui chez l'europpéen de l'ouest trois formes de comportements :

- la culture d'appartement
- la culture de sortie
- la culture identitaire

Nous pouvons avancer que le tourisme culturel est un mélange des trois y compris dans le milieu rural. La culture d'appartement qui inclut la télévision et l'ordinateur implique qu'il est difficile de créer un site culturel sans faire appel à des mises en scènes qui s'inspirent de ces outils ou qui en justifient l'intrusion. Nous voyons, nous jugeons, nous pensons de plus en plus par le prisme de ces médias. Nos référents culturels naissent de la "pré-digestion" qu'ils effectuent pour nous et qui nous devient nécessaire pour appréhender un objet culturel quelque'il soit y compris un paysage par exemple.

La culture de sortie a bien sûr une influence. Beaucoup de produits touristiques ruraux français, à proximité immédiate de tous les centres urbains du pays peuvent se dérouler



sur une ou deux journées un peu comme lorsqu'on va au cinéma pour un soir. C'est une consommation limitée mais festive, souvent vécue à deux et dans des catégories socio-professionnelles plutôt élevées. La valeur ajoutée de ces produits peut être forte car ils intègrent des prestations de grande qualité y compris pour les aspects classiques de l'hébergement et de la restauration.

Mais c'est bien le modèle de la culture identitaire qui est déterminant. D'une part, de manière collective, nos sociétés occidentales tentent de retrouver dans le milieu rural des bases identitaires propres pour "affronter" l'américanisation de la culture dans le contexte de mondialisation et, de manière individuelle, on retrouve le phénomène de la "construction de soi", d'affirmation de sa créativité et de sa personnalité. Après les années 80 qui ont, dans le tourisme et dans la culture, porté des valeurs de réussite professionnelle, de culte du corps et de la technologie, les années 90 ont consacré l'épanouissement personnel, le retour à des valeurs de simplicité, à la nature, à la tradition.

Dans le tourisme culturel en milieu rural, le client cherche autant un statut d'héritier, celui d'une tradition, que de créateur, d'un avenir où l'individu et la créativité sont les moteurs de la société des loisirs. Ces utopies construisent les approches menées aujourd'hui où l'on cherche à rendre le touriste heureux autant qu'intelligent. Le mythe d'Antée, celui de la source, sont omniprésents dans les images symboles choisies par les communicants.

### **Un impact favorable sur le développement local**

Malgré de trop nombreux cas dans lesquels l'utilisation du patrimoine à des fins touristiques sert plus de faire valoir à des élus politiques gaspillant les finances publiques ou encore à faire fructifier les intérêts particuliers d'une agence privée déconnectée du contexte local, on peut dire, qu'à bien des égards, l'impact sur le développement local durable est positif. Un patrimoine valorisé donne à une population rurale une fierté et le sentiment d'appartenir à une communauté dont le patrimoine devient l'emblème. De plus, ce patrimoine valorisé agit bien au-delà du simple objectif touristique; par exemple, un beau village rénové est aussi attractif pour l'implantation de nouveaux venus comme par le biais du télétravail ou pour des retraités ou des artisans d'art.

Tout cela suppose trois préalables :

- la capacité d'investissement personnel et collectif des populations locales (ouverture d'esprit, conscience des objets patrimoniaux, possibilités économiques et culturelles de s'investir...),
- des qualités patrimoniales réelles et non supposées du territoire (car il n'y a rien de pire que la désillusion du touriste si l'on veut aller dans le sens de la durabilité),
- les capacités à organiser, à structurer et à gérer des acteurs qu'ils soient publics ou privés.

Nous souhaitons, plutôt que de théoriser, livrer ici l'exemple d'un petit village de notre région du Massif Central français. Il n'est pas nécessairement reproductible mais il montre le mécanisme qui a conduit une communauté d'habitants de la situation dramatique d'abandon du village à sa renaissance complète par le biais exclusif du

tourisme patrimonial.

Lavaudieu est un petit village typique aux vieilles maisons de pierre entourant une abbaye romane du XI<sup>e</sup> siècle possédant un ensemble de peintures murales du XIII<sup>e</sup> siècle. En 1980, il n'y avait plus un seul commerce, l'école était menacée de fermeture avec seulement 6 élèves et le nombre d'habitants était de 220. En 1969, une association (Vallis Dei) avait été créée et avec la municipalité elle a mené un long combat pour restaurer l'ensemble exceptionnel de fresques (un des plus importants de France) qui fut découvert progressivement après enlèvement d'un enduit dans l'église et dans tous les bâtiments abbatiaux. Rien n'aurait été possible si l'ensemble n'avait pas été classé Monument Historique, l'Etat prenant en charge 50 % des travaux (le reste provenant de la région, du département et de la commune pour 5 %, ce qui représente un gros sacrifice pour une commune sans moyens financiers). Persuader les habitants (surtout des paysans) que cet argent était utilement dépensé a été un travail très difficile et permanent. La restauration exemplaire a conduit à une augmentation spectaculaire du nombre de visiteurs (35 000 payants en 1997, et 70 000 estimés pour le passage dans le village chaque année).

Il a donc fallu qu'au-delà du monument, le village soit aménagé : enterrement des réseaux électriques, illuminations nocturnes, pavages à l'ancienne, fleurissement de fleurs locales vivaces, création d'un point information en été, visites guidées, festival musical de quelques soirées en été, expositions d'art, aménagement d'un parking à l'entrée du village, nettoyage des rives, aire de pique-nique, signalétique... Sans l'aide de l'Etat (fonds FIDAR, Monuments Historiques...) de l'Europe (Objectif 5 b, LEADER, FEOGA, FEDER) de la région (Programme des cités de caractère...) et d'autres partenaires comme des mécènes grandes entreprises (EDF, industries pharmaceutiques), le village ne serait pas ce point touristique important qui, grâce à l'activité culturelle touristique a vu la création de deux restaurants, d'un café, d'une chambre d'hôtes, d'une miellerie, d'un atelier de mosaïste, d'un atelier de fleurs séchées et d'un atelier-musée de renommée : le carrefour européen du vitrail. Des familles nouvelles se sont installées. Le village a gagné une trentaine d'habitants, l'école compte maintenant 12 élèves.

On a même associé les habitants à la création d'un musée des arts et traditions populaires où chacun a déposé un ou plusieurs objets pour constituer un lieu de mémoire collective, créateur de solidarité et de fierté locale.

Les prestataires jouent le partenariat avec l'association qui gère l'Abbaye et le musée. On aborde le tourisme avec professionnalisme et en évitant de ne vivre que par l'accumulation opportune des financements publics. Le grand projet est aujourd'hui la création d'un centre culturel de la peinture murale pour retenir le touriste plusieurs jours (stages, conférences, ateliers...). Il faut signaler aussi que le site est maintenant classé ZPPAUP (zone de protection du patrimoine architectural urbain et paysager), procédure certes très contraignante mais qui garantit le respect total du bâti dans ses moindres caractéristiques et même du paysage dans un système de co-visibilité à partir de l'Abbaye. Enfin, Lavaudieu a obtenu le Label " Un des plus beaux villages de France " (2 seulement dans ce département). Tous les villages n'ont pas les atouts esthétiques et historiques de Lavaudieu mais l'exemple montre que l'on peut créer ce type d'activité en milieu très rural même si l'autre avantage de Lavaudieu est d'être à 20 minutes d'un axe autoroutier majeur et à 50 minutes d'une métropole régionale de 300 000 habitants. Si le produit est basé sur des qualités réelles (capacités humaines ou patrimoniales), l'éloignement, le manque relatif de services n'est plus autant un obstacle.

A travers cet exemple, on voit comment la conjonction d'une mobilisation de la population, pourtant peu réceptive au départ, avec l'atout des financements publics et heureusement la professionnalisation des prestataires a conduit à la sauvegarde du village, l'augmentation de sa population (phénomène exceptionnel dans cette région) et à la diversification économique dans une zone d'agriculture monolithique en déclin.

## **Les dangers**

Si le tourisme valorise le patrimoine culturel rural, il peut aussi contribuer à son altération voire à sa disparition.

En effet, la surfréquentation d'un site, l'exploitation outrancière ou une "disneylandisation" peuvent y conduire.

### ***Disneylandisation et artificialisation***

Parce que la culture américaine et les modes de consommation particuliers qu'elle génère a, malgré tout, considérablement influencé nos manières de vivre et donc de consommer de la culture et du tourisme, la France n'a pas échappé à des phénomènes comme le parc à thème ou certaines aseptisations des traditions.

Ces pratiques ne sont bien sûr pas condamnables et elles rencontrent un vif succès permettant un développement économique. Malgré tout, elles vont à l'encontre des principes de durabilité que l'on s'efforce de mettre en place en Europe autour de pratiques respectueuses des sites, des sociétés locales entre autres.

A l'Ecomusée d'Alsace, un ordinateur, à l'entrée du village, crache un listing indiquant que le troupeau de vaches passera à 16 h 34 et que le charpentier travaillera dans son atelier de 14 à 16 heures. A la boutique, on découvre une multitude d'objets pseudo-traditionnels dont beaucoup sont fabriqués en Asie. Les maisons, certes magnifiques, ont été démontées puis remontées loin de leur site d'origine.

On ne peut certes pas tout conserver in situ et faire vivre les villageois comme au XIX<sup>e</sup> siècle pour faire plaisir au touriste car la tradition contient éthymologiquement la notion de transmission donc de déformation. L'authentique ça n'existe pas. Cependant, le danger est réel d'une aseptisation qui crée un lieu indifférencié et banal correspondant à notre idée préconçue de la campagne, une image de spot publicitaire. Au Québec, les Hurons font une exploitation peu regardante et peu sérieuse de leurs traditions dans des parcs à touristes. En réponse contradictoire, des villages de tribus Micmacs ont proposé des produits touristiques ambitieux, destinés à instruire des touristes en petits groupes. On leur parle de tout, y compris du présent, on évite la folklorisation dangereuse des films de cow-boys.

Le tourisme dans des milieux fragiles, ce qui est autant le cas du milieu rural en pays développé que dans un pays en voie de développement, peut devenir dérégulateur et destructeur. Nombre de pays ou régions récepteurs sont privés des bénéfices empochés par les pays émetteurs. La culture peut être pillée (au propre comme au figuré), colonisée. C'est le cas des pays de l'Indochine par rapport à l'Europe ou aux Etats-Unis, mais c'est le cas de notre région d'Auvergne par rapport aux clientèles citadines. Les maux sont les mêmes et de plusieurs ordres :

- atteintes à l'environnement surtout à cause de la surfréquentation (exemple des parcours de randonneurs décapant la couche végétale en montagne)
- atteintes à la culture locale (exemple extrême de l'omniprésence de Coca-cola)
- effet de la saisonnalité (en particulier cause de la précarité de l'emploi).

## **Des réponses**

Pour éviter ces méfaits, on peut avancer plusieurs réponses. Ce sont les musées et les sites naturels qui ont donné l'exemple en France.

### ***Règlementation et information***

Les mesures d'abord plus attachées à la forme qu'au fond ont été sévères pour "imposer" aux visiteurs des "codes de bonne conduite". Les premières consistent à contrôler les cheminements, à les canaliser. Dans de nombreux sites, on a aménagé les dates et horaires de visite en introduisant plus de flexibilité (exemple des visites nocturnes dans les châteaux). On a également modulé les tarifs pour inciter à étaler les visites. On a aussi multiplié les points d'entrée pour éviter les attentes ou pour mieux casser les flux sur certains sites naturels.

Par exemple, au Puy Mary, une montagne classée Grand Site National, on aménage au bout des 4 vallées qui y conduisent, 4 lieux de présentations et de points de départs de circuits sur 4 thématiques différentes : la géologie, la faune, la flore, les traditions. On y a enfin établi des chemins balisés et aménagés pour éviter les cheminements individuels portant atteinte aux sols.

Evidemment le touriste peut ne pas se plier à ce système. C'est pourquoi, en plus des mesures de ce type, il est impératif d'informer et même de former le visiteur, en lui donnant des brochures, en multipliant les panneaux explicatifs intégrés, les "points propres", etc...

Sur ce point, il reste beaucoup à faire car il est difficile de responsabiliser le visiteur sur place sans l'infantiliser. En fait, nous touchons là à un problème fondamental des rapports entre culture et tourisme, il s'agit de l'éducation culturelle et citoyenne des hommes qui dépasse très largement le cadre du tourisme, une éducation permettant, dès l'enfance, de respecter la nature, d'appréhender des cultures rurales fragilisées par la modernité... Les pays scandinaves y parviennent bien mieux que les pays du sud de l'Europe. En France, l'éducation artistique et culturelle des enfants est ultra-minoritaire, dans un pays qui se vante pourtant toujours de sa richesse culturelle. C'est un vrai problème de société qui renvoie à ce constat : celui qui voyage représente l'expression la plus forte de la société dont il est issu et celui qui accueille l'expression la plus faible de la société à laquelle il appartient.

Ajoutons que les mesures pouvant être prises sur place tiennent aussi à la qualité des prestations offertes. Une vision caricaturale du patrimoine, vendu en "petits morceaux bien calibrés" n'encourage pas le visiteur à faire des efforts. Si ce dernier ressent une qualité dans l'accueil, dans les commentaires, dans la gestion optimale du nombre d'un groupe (20 est un maximum) son comportement s'adapte, se civilise, se sociabilise.

Les agriculteurs pratiquant l'accueil à la ferme, trouvent des types de réponses adaptées.

Pour éviter la folklorisation passéiste, ils créent une pièce musée où ils évoquent avec des vieux documents, des outils anciens, des reconstitutions vidéos, les pratiques paysannes d'hier, puis ils dirigent le petit groupe de touristes sur l'exploitation moderne, montrant l'évolution, la vie et les contraintes d'un agriculteur aujourd'hui. On prend le touriste pour un adulte, capable de discernement. On ne cherche pas à lui vendre à tout prix une image désuète de la campagne. Certains spectacles historiques comme celui du Puy-du-Fou en Vendée (ouest de la France) reconstituent des épisodes de la Révolution Française avec costumes et décors d'époque. Malgré tout, la qualité de la constitution, le sérieux de la recherche historique rendent très vivant et professionnel ce qui pourrait apparaître comme du cinéma.

### **Du rôle incontournable des pouvoirs publics à une démarche marketing**

Nous l'avons déjà mentionné, le problème de la France aujourd'hui dans ce domaine c'est que les pouvoirs publics à toutes les échelles sont les grands gestionnaires et décideurs à la fois de la valorisation du patrimoine rural (surtout par le biais des systèmes de protection et de subvention des sauvegardes) et du tourisme rural (main mise sur la promotion et sur les grands aménagements comme les abords de monuments ou de sites par exemple).

Il est très difficile de passer de cette situation d'acteur principal et incontournable à une logique d'économie privée basée sur les principes du marketing.

Le résultat est que beaucoup de sites, de manifestations touristiques, d'animation sont déficitaires et ne vivent que par la subvention. La situation évolue par le biais de plus fréquentes sociétés d'économie mixte (public – privé) dans ce domaine et par le fait que la concertation public – privé autour d'un même site ou événement est mieux coordonnée, plus efficace. Il faudrait cependant accélérer le mouvement d'implication et de reconnaissance plus forte des prestataires privés tout en conservant le système de l'intervention publique qui reste garant d'un partage financier entre les sites "pauvres" et les sites "riches" et qui permet une meilleure sauvegarde du patrimoine que dans bien des pays d'Europe. Comment cependant ne pas penser à l'excellent exemple du "National Trust" anglais, incarnation de la capacité collective privée à gérer le patrimoine national. En France, la "Fondation du Patrimoine", son équivalent, ne parvient pas à grossir depuis ces cinq ans de vie.

S'inscrire dans une démarche marketing n'est pas simple, à la différence d'autres pays, du nord de l'Europe essentiellement, la France et les pays du sud européen ont de grandes difficultés.

Au-delà d'un sérieux problème de formation des acteurs privés et de l'omniprésence de l'Etat et des collectivités publiques locales et régionales, il s'avère qu'on ne sait pas donner une dimension "produit" au patrimoine. Il n'existe en France que quelques sites comme l'Ecomusée d'Alsace, le Château de Villandry et quelques autres qui ont osé. Même pour ceux-là, subsiste une grande ambiguïté. L'Ecomusée d'Alsace a obtenu depuis sa création plusieurs centaines de millions de francs de subventions publiques. Aujourd'hui, c'est vrai qu'il accueille près de 400 000 visiteurs par an et propose de 60 à 250 emplois selon la saison pour une recette de 70 millions de francs par an. Le parcours-spectacle "Voyage au temps des impressionnistes" à Auvers s/Oise, le village de Van Gogh, a accueilli 550 000 visiteurs en 4 ans et atteint 65 % d'auto-financement, ce qui permet de penser que l'argent public a servi à quelque chose. Il est rare que ces

structures vivent sans le soutien des pouvoirs publics, de la commune à l'Union Européenne (programme LEADER entre autres).

Jean-Michel Puydebat, conseiller en management des structures culturelles et touristiques nous le dit : “ Il faut mettre en œuvre une politique de tarification différenciée comportant un forfait famille, optimiser le rendement commercial des activités dérivées (boutique, restaurant, séminaires...), créer une offre groupes, éventuellement monter son propre tour-opérateur. Il faut mener de vraies campagnes de communication produit, avec des messages forts, dans des médias ciblés ”.

Une difficulté essentielle réside dans le fait que les français ont trop sacralisé la culture et qu'ils considèrent comme méprisable la mise en marché de la culture rurale. On raisonne trop sur le marketing de l'offre et non celui de la demande. On pense qu'il suffit de créer un équipement culturel pour que le touriste vienne. Il est évident qu'il faudrait commencer à répondre aux aspirations du client. L'Irlande fait, en Europe, figure de modèle et particulièrement dans l'approche des marchés étrangers. On cherche à comprendre les attentes des clients par rapport à une certaine idée de la campagne irlandaise et, ensuite, on élabore des produits portés par des campagnes de communication ciblées, le tout correspondant aux imaginaires des touristes potentiels. Il est symptomatique de constater qu'en France, les sites patrimoniaux, excepté les centres d'interprétation et les parcs thématiques, n'ont pas de responsable marketing ou de chargés de communication. On s'en remet au seul conservateur, le “ gardien du temple ”. Le marketing est une réponse logique autant à la demande qu'à la baisse des subventions publiques. La gestion mixte reste malgré tout indispensable. L'autofinancement peut difficilement atteindre les 30 %. Il convient d'utiliser les subventions publiques pour la conservation des sites très coûteux parfois (ex : monuments historiques), pour l'organisation de manifestations (ex : LEADER II européen pour des fêtes thématiques) et d'utiliser les moyens de communication touristique des communes (Offices du tourisme) des départements (comités départementaux du tourisme), des régions (comités régionaux), de l'Etat (Maison de la France).

Les nouveaux moyens de communication et en particulier l'internet doivent permettre davantage de dialogue et de négociation commerciale directs entre l'acheteur et le vendeur. Il conviendrait de ne plus s'adresser aux seulement 3 % de forts pratiquants culturels que l'on juge seuls susceptibles d'être intéressés.

Ce sont de nouvelles présentations, de nouveaux outils, de nouvelles conceptions qui permettent d'assurer un avenir au tourisme culturel rural car le public est d'une exigence terrible et les modes de consommation très évolutifs obligent à des changements rapides à la pointe des technologies. Le muséographe et le metteur en scène sont les maîtres du jeu pour relancer des produits toujours concurrencés ou menacés.

Nous pouvons résumer les points, forcément incomplets, qui synthétisent la démarche marketing appliquée à la forme particulière du tourisme culturel rural :

- bien connaître et fidéliser sa clientèle (souvent elle revient et sert à son tour de prescripteur vers d'autres clients). On connaît bien les moyens: questionnaires de satisfaction, cartes de vœux, suivi, articles dans la presse spécialisée...,
- établir un partenariat étroit avec les institutions publiques qui, en France, ont en charge la communication touristique des territoires (figurer dans les brochures officielles, participer aux salons, aux accueils organisés de journalistes...),

- faire une communication adaptée (utiliser des matériaux nobles et originaux sur le plan graphique pour les documents papiers, constituer des sites internet, soigner particulièrement la communication presse capitale dans le tourisme culturel),
- passer d'un amateurisme du produit touristique à une logique de producteur-concepteur-vendeur.

Si l'on ne peut monter une offre de produits suffisante quantitativement ou qualitativement, il faut s'associer à d'autres ou passer par des agences spécialisées même si, au départ, on semble y perdre de l'argent. Il existe, dans le sud de la France, une agence "Provence Grandeur Nature" qui sert de plateforme de vente pour des produits uniquement axés sur le patrimoine culturel rural. Elle propose, par exemple, des week-ends d'initiation à la recherche de truffes (un champignon rarissime et très cher) ou des promenades contées avec des bergers, une preuve que tout peut se vendre si la présentation et l'aspect professionnel et éthique sont rigoureux.

Le rapport client-producteur dans ce type de tourisme est un rapport d'extrême exigence et de rigueur plus que dans n'importe quel autre domaine touristique.

Pour lier plus encore tourisme rural et patrimoine culturel, on aura compris qu'il est fondamental de mener une politique de protection et de valorisation à l'échelle d'un pays correspondant à un espace historique, géographique, culturel vécu et authentique qui n'est pas forcément la petite région administrative et politique. Cet espace touristique et culturel correspond à un type de paysage, à un type de bâti, à des pratiques culturelles des habitants d'hier et d'aujourd'hui qui sont précises, uniques. Il correspond aussi à la capacité à créer et mettre en scène des produits touristiques obéissant aux règles du marketing, capables de générer une véritable activité économique et non simplement une animation. En Europe du nord-ouest, ce produit correspond bien au court séjour, dans un contexte de tourisme de proximité des grands pôles urbains, dans un contexte d'accompagnement adaptable du touriste qui recherche une médiation et une sécurité tout en gardant une relative liberté.. Il faut prendre garde à ne pas créer des parcs d'attraction de la vie et de l'histoire campagnarde. Ce n'est pas exactement ce que le touriste européen recherche.

Un hébergement de qualité dans du bâti ancien, une nourriture du terroir, un soupçon d'activité sportive pour découvrir un site, un accompagnement par un guide de pays connaissant à la fois l'histoire et la vie actuelle de la région, en petits groupes, des éléments du bâti, du paysage et de la culture locale entretenus et préservés in situ, l'utilisation de techniques modernes d'interprétation, des prix et des formules modulables, tel est, rapidement tracé, le "portrait-robot" du produit de tourisme culturel durable qui peut satisfaire un client et faire vivre un prestataire.

Une telle densité de conditions et d'interactions de paramètres montre les grandes difficultés pour parvenir à un développement adéquat. C'est bien cependant les lois de l'offre et de la demande - que le tourisme rural français a longtemps ignoré - dont on doit tenir compte comme dans toute activité marchande même si celle-ci est assez spécifique car on ne vend pas son passé et sa culture comme un paquet de lessive. Certains le font en Amérique du Nord et en Europe, ils y perdent ce qui est essentiel: la mémoire pour mieux préparer l'avenir.

---

## NOTES

<sup>1</sup> “ Chiffres-clés, statistiques de la Culture, 1998 ”, Ministère de la Culture, La Documentation française, Paris, 1998.

<sup>2</sup> “ Une politique pour le patrimoine culturel rural ”, Ministère de la Culture, Paris, 1994.

<sup>3</sup> Il existe en France une législation très complexe et très favorable au patrimoine bâti.

- depuis 1913, la loi sur les monuments historiques classés ou inscrits qui donne droit à de gros avantages financiers sur les travaux et les impôts (environ 50 000 monuments en France)
- depuis 1992, les ZPPAUP, zones de protection du patrimoine architectural urbain et paysager proposent une protection maximale à un ensemble cohérent parfois sur un grand périmètre (plus de 200 ZPPAUP)
- il faut ajouter les protections internationales du type UNESCO et une multitude d'actions de soutien aux niveaux local (communes), départemental, régional, des parcs naturels, des Pays d'Art et d'Histoire, etc...

<sup>4</sup> Sur le patrimoine paysager, les lois nationales et européennes se superposent : grands sites classés, ZNIEFF (zones naturelles d'intérêt écologique floristique et faunistique), Natura 2000 pour l'U.E., Parcs Naturels régionaux et nationaux et une multitude de zones protégées aux niveaux locaux.

<sup>5</sup> Les grands écomusées et musées de traditions existent dans ces pays depuis le milieu du XIX<sup>e</sup> siècle, c'est le cas de Skansen, à Stockholm, en Suède.

## BIBLIOGRAPHIE SOMMAIRE

- Josquin BARRE: “ Vendre le tourisme culturel ”, IESA/ECONOMICA, Paris, 1995.
- Pierre-Laurent FRIER: “ Droit du patrimoine culturel ”, PUF, Paris, 526P., 1997.
- Claude ORIGET DU CLUZEAU : “ Le tourisme culturel ”, PUF, Paris, 126P., 1998.
- Valéry PATIN : “ Tourisme et patrimoine en France et en Europe ”, La Documentation Française, Paris, 173P., 1997.
- Fabrice THURIOT : “ Culture et territoires : les voies de la coopération ”, Lharmattan, 334P., 1999.
- Maurice WOLKONITSCH : “ Tourisme et milieux ”, CTHS, Paris, 165P., 1997.

ouvrages collectifs:

- “ Quand le patrimoine fait vivre les territoires ”, FNNR, Ministère de la culture, CNFPT, Paris, 1997.
- “ Economie touristique et patrimoine culturel ”, CNT, Paris, 1995.
- “ Patrimoine culturel, patrimoine naturel ”, Ecole Nationale du Patrimoine, Documentation Française, Paris, 1995.
- “ Le tourisme culturel ”, Ministère de la Culture, Paris, 1994.
- “ Forum sur la mise en tourisme de la culture et du patrimoine ”, ATOLS-IREST, 66P., Paris, 1997.
- “ Tourisme et culture ”, Les Cahiers d'Espace, 256P., Paris, 1994.
- “ Interprétation du patrimoine ”, Les Cahiers d'Espace, 176P., Paris, 1997.



---

ouvrages collectifs dont Luc MAZUEL :

- “ *Tourisme rural : la voie du tourisme durable* ”, *Les Cahiers d'Espace*, 203P., Paris, 1995.
- “ *Actes des Universités d'été du tourisme rural, 1997, 1998, 1999* ”, CNRTER, Clermont-Ferrand.

ARTICLES:

- “ *A la redécouverte de notre patrimoine rural* ”, 36000 COMMUNES, P.169, 7/1999.
- “ *Culture et management* ”, DECISION TOURISME, N°25, P.31, 12/1997
- “ *Comprendre le patrimoine culturel rural pour mieux intervenir* ”, SOURCE, N°42, P5, 4/1999.
- “ *Des sites culturels de plus en plus touristiques* ”, LETTRE DE L'AFIT, N°13, P.1.2, 4/1999.
- “ *Faciliter l'accès au patrimoine* ”, Lettre d'Information du Ministère de la Culture, N°54, P.7.10, 9/1999.
- “ *Gestion déléguée et mise en tourisme du patrimoine culturel* ”, DECISION TOURISME, N°35, P19, 11/1998.
- “ *Ingénierie touristique et culturelle* ”, ESPACES, N°154, 11/1998.
- “ *L'interprétation au service de la valorisation du patrimoine* ”, LETTRE DE L'AFIT, N°13, P 4, 4/1999.
- “ *Le patrimoine, vecteur du développement local* ” GAZETTE OFFICIELLE DU TOURISME, N°1410, P4.6, 12/1997.
- “ *Le tourisme culturel en mal de communication* ”, DECISION TOURISME, N°33, P.24.25, 0/1998.
- “ *Les week-ends culturels entrent dans les agences* ”, TOUR HEBDO, N°896, P.46.49, 5/1999.
- “ *Quel marketing pour les musées et le patrimoine?* ”, GAZETTE OFFICIELLE DU TOURISME, N°1483, P 2.3, 5/1999.
- “ *Tourisme culturel, un partenariat FNCDT/CNMHS* ”, GAZETTE OFFICIELLE DU TOURISME, N°1508, 10/1999.
- “ *Tourisme culturel et nouvelles technologies* ”, “ *Tourisme et culture* ”, GAZETTE OFFICIELLE DU TOURISME, N°1473, P.29.31, P.18.22, 2/1999.

# Cultural heritage and tourism: the case of Turkey

Sevgin Akis-Roney\*

## Abstract

Parallel with the globalization of tourism, different countries or different places within a country started to specialize in different sectors of the holiday market: some for cheap package holidays, some for exotic holidays, some for skiing holidays, and so on. Within this context, some places became centers of a heritage-based tourist development. Academic discussions about heritage tourism can be analyzed into two groups: Postmodernist discussions have often evaluated heritage tourism as a distortion, since it is presented as a commodified package of a surreal history in which a whole variety of social experiences are deliberately ignored. From the perspective of sustainable development, some researchers believe that heritage tourism is potentially destructive of the places visited, while others oppose this viewpoint, saying that heritage tourism is an important stimulus to the conservation of historical sites.

Turkey is one of the few countries, which is very rich in terms of historical sites and archeological ruins. Unfortunately, Turkey's potential for heritage tourism is not fully used. The goal of this paper is to show the reasons why Turkey's historical resources are grossly under-utilized and mismanaged, and what should be done to develop a symbiotic relationship between tourism and historical tourist attractions.

---

\* Isik University, Department of Management, Büyükdere Caddesi, 80670 Maslak, Istanbul, Turkey;  
e-mail: sakis@isikun.edu.tr.

## **Definition of cultural heritage**

To quote Oxford, heritage means “anything that is or may be inherited”. More specifically, it can be defined as things of value, which have been passed from one generation to the next. In tourism cultural heritage can be interpreted in a broad or narrow way. Generally, it means the interrelationship of history, culture, and the land on which people live. It includes historic buildings and monuments, the sites of important past events like battles, traditional landscapes and indigenous wildlife, language, literature, music and art, traditional events and folklore practices, traditional lifestyles including food, drinks and sports (Swarbrooke 1994: 222).

## **Development of cultural tourism**

Tourism based on history and culture is not new. However, in the past it was limited to the small elite sections of society. For instance the “Grand Tour” of the 18<sup>th</sup> century was seen as part of the education for the sons of the aristocracy. During the end of the 19<sup>th</sup> and the first half of the 20<sup>th</sup> century cultural tourism continued to develop, as historic places like the ancient monuments of Egypt and Renaissance cities of Italy became part of package holidays of mass tourism. Even though cultural heritage has always been an important element of the European tourism product, the widespread development of cultural tourism gained momentum in the 1980s.

Today cultural tourism is considered to play a key role within the wider “new” tourism industry. Based on the argument that we have now reached a critical stage in the growth of tourism, the concept of “new tourism” presents the need for new resources, new forms of tourism and even new tourists. This contemporary tourism is characterized by flexibility, segmentation and diagonal integration, in contrast to the mass market and the standardized and rigidly packaged “old” tourism (Poon 1993). In other words, the mass market is splitting into diverse market segments and new products are being developed to meet the different demands of these markets. Cultural heritage as a tourism product is one such development.

The growth in cultural tourism has also been linked to the development of a single, monolithic culture reflected in global consumerism based primarily on western lifestyles. As national communities continue to lose their distinct character, the search for local and regional identities have begun to emerge as a reaction to this increasing homogenization. Similarly, as the tourism industry becomes increasingly globalized and homogenous in terms of its services, tourist destinations have to rely more on elements of local culture to differentiate their products in the global market.

In the recent years, European tourism demand has shifted away from the beach-related products of the Mediterranean towards more city-based and rural tourism products, both of which promote the development of cultural tourism. Indeed, a large number of tourism studies reveal that cultural tourism is a major area of future growth both in Europe and the rest of the world (Zeppel and Hall 1992: 45-60). Some of the reasons of this development are the same ones that caused the growth of tourism in general: increased leisure time, more disposable income, and greater personal mobility. There are also more specific reasons for the growth of the cultural tourism like the following (Swarbrooke 1994: 223-224):

- higher levels of education and consequently the growing awareness of cultural heritage
- media representations (particularly television) of cultural heritage themes
- the status which is attached to cultural tourism by individuals and society
- a growing desire among the tourists to learn something new when travelling

### **The cultural tourism market**

Cultural tourism as a product is heterogeneous. It can be natural or man-made and may be a destination area or a whole country. It refers to institutions, lifestyle/heritage opportunities and events. In his typology, Prentice has identified twenty-three different types of cultural heritage attractions such as natural history, socio-cultural, and religious attractions, art galleries, regions, etc. (Prentice 1994: 314-315).

The ability of the cultural products to attract tourists depends on the following (Silberbeg 1995: 362):

- perceived quality of the product;
- awareness of the tourist;
- extent to which product is perceived to be unique or special;
- customer service attitude;
- convenience;
- community support and involvement;
- management commitment and capability.

Although the profile of the cultural tourist may differ depending on the type of the cultural product, the data from different countries generally indicate a very common pattern in which the cultural tourist (Silberbeg: 363):

- earns more money and spends more money while on vacation;
- spends more time in an area while on vacation;
- is more likely to stay at hotels or motels;
- is far more likely to shop;
- is more highly educated than the general public;
- includes more women than men;
- tends to be in the older age categories.

### **Major debates in cultural tourism**

One of the major debates in cultural tourism concerns the representation of history (Hollinshead: 170-193). Under the transformations in the era of post-modernity cultural hierarchies in western societies have collapsed and cultural and historical values,

practices and institutions have become increasingly plural. In other words, there are no high (elite) and low (popular) cultures, but different heritage identifications. With the increased availability of techniques of simulation, the post-modern presentation of heritage offers not a single social history, but multiple historical accounts. Some critics like Hewison claim that growing number of museums and promoted historical sites in western countries offer a selective and nostalgic view of history, rather than the truth (Hewison 1987). That is to say, the presentations of history and heritage are presentations of choice and bias. They also assert that nostalgic presentations of the past divert attention from the present and its problems.

The commoditization of cultures is another criticism of the heritage industry within the context of post-modernity. Local cultures are principal examples of such commoditization. As interest in cultural heritage has grown, local costumes and customs, rituals and ceremonies, and folk and ethnic arts become tourist products. In other words, the growth of tourism has often forced the local heritage to change in order to meet the tastes of tourists in such a way that it trivializes its meaning or value. For instance, when traditional dances are shortened to meet the schedules of tour groups, they become a performance for money and lose their meaning. Fake “airport art” which is sold to tourists as if it were a genuine cultural product is another example of commoditization of culture (Cohen 1988: 372). Mac Cannell argues that all tourists are looking for authenticity in other “times” and “places” away from their everyday lives. Since such “real lives” can only be found backstage, tourist entrepreneurs construct these back-stages in an artificial manner. “Staged authenticity” therefore creates a false image of cultures (MacCannell 1973: 589-603).

Cultural tourism is also the subject of sustainable development discussions, since it can effect the local cultures and historical sites in destinations. Opinions on the effects of cultural tourism appears divided. Some researchers believe that cultural tourism and sustainable tourism are complementary because of the image that cultural tourists are educated people. They argue that heritage tourism can help preserve cultural traditions and stimulate the conservation of historical sites, provided that control is retained locally. However, others believe that cultural tourism is potentially destructive of the places visited, both through the commoditization of culture and overuse of the sites.

### **Cultural heritage and tourism development in Turkey**

Turkey’s geographical location forms a bridge between Europe and Asia, giving it the role of a transitional culture between East and West. It has a coastline of 8,333 kilometers extending on three sides. Even though the natural landscape of Turkey encompasses a vast variety of zones, its historic landscape is far richer. Indeed, no place in the world has the historical and cultural richness of Anatolia. Since Neolithic age more than 20 civilizations left their mark on this land. Assyrians, Hittites, Urartians, Phrygians, Greeks, Persians, Romans, Seljuks and Ottomans are the major ones among them. Therefore, Turkey’s archeological sites provide the major attraction within the heterogeneous product of heritage tourism: Remains from prehistoric sites like the Neolithic Çatalhöyük, the Bronze age Alacahöyük and Troy; remains of the capital of the Hittite Empire (Bogazköy); Urartian remains at eastern Turkey; Phrygian remains, including the capital Gordion; Greek and Roman cities, sanctuaries, cemeteries like those at Pergamum, Dydima, Ephesus and Perge; early Christian and Byzantine monuments in Cappadocia and Istanbul; very many caravanserais from the Seljuks, and

Ottoman palaces and mosques like Topkapi Palace and the Blue Mosque in Istanbul are the examples of these different civilizations. Figure 1 points out only a few out of thousands.

FIGURE 1  
TURKEY: THE CROSSROADS OF CIVILIZATIONS



Source: The Ministry of Tourism

Despite its natural and historical attractions, tourism in Turkey had begun to develop only at the beginning of 1980s when Turkish government started to give generous incentives to the tourism industry by enacting the Tourism Incentives Act No. 2634. Since tourism was seen an engine for economic development, the growth of tourism revenues and investments was considered as a success. In order to make Turkey a “heaven of sea, sun and sand”, large-scale holiday villages and big hotels have been built on the coastlines. Statistical data published by the State Institute of Statistics indicate that the number of tourist arrivals increased from 1,057,364 in 1980 to 9,752,000 in 1998. Similar growth trends have also been observed in bed capacity and tourism revenues. While the number of registered beds was 56,044 in 1980, it has reached 314,215 in 1998. The tourism revenues increased from 326.7 million US \$ in 1980 to 8088.5 in 1997. However, the sudden increase in the physical capacity without proper area and infrastructure plans, coupled with the abuse of political power and get-rich-quick mentality, caused considerable economic, social and environmental problems. Large-scale tourism developments in the form of hotel and holiday villages on the coastlines are built with no proper research, planning and regulations and therefore ignore ecological and architectural characteristics of the region (Alipour 1992: 377-386). Consequently, the popularity of tourist destinations started to decline, which resulted in fierce competition among tourism investors over accommodation prices.

At the beginning of 1990s, diversification of the tourism product as a new marketing strategy was adopted in order to balance regional differences in tourism development. Winter-sports tourism, thermal and health tourism, nature tourism, religious and cultural tourism are the different alternatives proposed. For instance, the project, which intends to revive the ancient Silk Road, is a major one within cultural tourism. It includes the

restoration of ancient khans, caravanserais and inns for the use of tourists. Even though the major claim of these alternative forms is to provide for development of tourism in a sustainable manner, making it compatible with the natural and human-made environment by spreading the tourist load in both a seasonal and a spatial sense, many have criticized it as nothing more than a marketing gimmick to increase cash flow by generating more tourists.

### **Basic problems of tourism development in Turkey**

First of all, the underlying aim for Turkey to choose tourism as a development strategy is to create opportunities for economic improvement, because tourism is an important source of foreign exchange to help with the balance of payments, as well as a source of employment. Therefore, to obtain immediate economic benefits at the expense of long-term sustainable tourism development is the major objectives of all tourism development plans since the 1960s. As Wheeler indicates, developing countries, which are in need of foreign currency, cannot impose strict controls on the scale and form of tourism development (Wheeler 1991: 229-249). Turkey as a developing country is no exception to this.

The state public administration system is highly centralized in Turkey. National development plans prepared by the central government determine the principles of tourism development both at the regional and local levels. In a large country like Turkey, a national approach to tourism planning cannot even meet the basic requirements of tourism development in different regions. Indeed, the plans are largely normative, too rigid and not comprehensive enough, and therefore it is not possible to implement them effectively. Within the system, excessive bureaucratic procedures inhibit the flow of information among organizations.

Political instability in the country is also an important factor, which makes tourism plans difficult to implement. In the 76 year history of Turkish Republic 57 governments have been in power. The number of the ministers of tourism appointed to this position since the construction of the Ministry of Tourism in 1963 is 34. Since a change in government causes a political hiatus and reordering of priorities, changes in policies and personnel, it hinders the development of long-term plans and the ability to implement them (Akis- Roney 2000: 387-388).

### **Obstacles for utilizing Turkey's cultural heritage**

Because Anatolia is very rich in terms of historical sites and archeological ruins, marketing of archeological sites as a part of the tourist product is important for the development of tourism. However, since tourism can also threaten their authenticity and preservation, it is essential to establish a management plan for conservation, and to create financial resources for putting the plan into practice. Unfortunately, within the existing administrative and economic structure, Turkey's historical resources are under-utilized and not managed properly.

Establishing an effective management plan requires involvement of local people and openness to ideas and possibilities that will allow for flexibility. However, the central

administrative system in Turkey prevents the development of destination- specific planning and management approaches. As mentioned above, the central government does not delegate any authority in spite of the fact that local authorities can have an important role in implementing the management plans. Unfortunately, most regional offices of the central authority in Turkey help only to augment state bureaucracy and create more opportunities for nepotism.

Today there is not even a proper inventory of the over 500 archeological sites in Turkey. It is up to the “special interest tourist” to discover these unknown or neglected sites. The majority of them do not have proper information service, and protection of the sites is irregular. They suffer from souvenir collectors who remove pieces of the historical fabric as mementos. Restorations are hasty, because often times they are done to please the sponsors. On the other hand, since there is no proper visitor management plan to determine the optimum number of people who can visit the famous archeological sites like Ephesus or Aspendos, those places suffer from repeated trampling by visitors. Concerts, which are held at the ancient amphitheatres, are the striking examples of the damage caused by the crowds.

At present, archeological excavations in Turkey are sponsored by the Ministry of Culture, whose share of the state treasury is a meager sum of 0.3 % of the total budget. The income earned from archeological sites cannot be used by the site itself: 40 % of the money goes to the municipality and the rest back to the state budget. Foreign countries through some private companies support excavations, and even though their contributions are not modest, not every archeological site can be internationally recognized and supported. Some Turkish banks and corporations also sponsor excavations, but these are usually due to personal relationships and cannot be generalized (Abbasoglu 1998: 17-18).

Museums are also important in marketing the cultural heritage. Since 1980s there has been a spectacular growth in the number of museums in western societies. There has also been a marked change in the nature of museums. Today museums display not only great works of art or artefacts from distant historical periods, but also mundane works. In comparison with many of the new western museums in which everything which is meant to be authentic, but often is not, Turkey has a significant potential to display authentic examples of different civilizations, especially through archeological and ethnographic museums.

Most of the museums in Turkey are state-owned as part of the Ministry of Culture. Publications of State Institute of Statistics indicate that the number of national museums has increased from 58 in 1963 to 166 in 1997. However, these figures are disputable. Other sources claim that there are around 250 museums in Turkey (Atagök 1999: 219). In spite of the increase in numbers, museums face monetary and hence personnel problems. According to the law, museums (with the exception of a very few private ones) cannot use self-generated revenues. Like the archeological sites, the income of the museums goes to the municipality and to the state budget. Their needs are financed within the limited budget of the Ministry of Culture. One of the important results of this financial dependency is the inability to hire qualified personnel and staff. For instance, the Archeological Museum in Istanbul (which won the prize of best museum in Europe in 1993 given by the European Council) cannot open its different sections because of insufficient number of staff (Rehber Dünyası 1999). The world famous Topkapi Palace also suffers from the same problem. Because of the insufficient number of personnel, museums also suffer from robbery.



## Conclusion and recommendations

Cultural tourism is one of the niches within the global market of “new tourism” where Turkey may have an advantageous position because of its exceptionally rich cultural heritage. Yet at the same time, it should be remembered that tourism is not a miracle solution to all problems and that inadequate plans and policies can destroy the cultural and natural resources it hopes to promote. For long-term, sustainable tourism development, the economic benefits of tourism should be promoted with a parallel investment in a conservation policy. Sustainable tourism development within a country requires the support of a number of different parties, including residents, the government and private sectors. Moreover, each party must be aware of the need for interactive, careful planning which tries to minimize the negative impacts of tourism on the natural and historical environment.

The strong need to generate income for the economic growth is an important reason for the short-sighted tourism practices in Turkey. All parties in the tourism sector, including the government, are trying to maximize their economic benefit in the shortest possible time. In other words, tourism is being promoted before conservation, because there are too many other matters higher up on the national (and personal) agenda, and there is not enough money for the protection of the cultural heritage.

The existing public administration system, which is highly centralized, constitutes another reason for inadequate and inappropriate tourism development. The lack of central planning, inconsistencies in the planning criteria and procedures, ineffective control, the lack of participation by local people, the abuse of political power, and the get-rich-quick mentality result in missed opportunities and mismanagement in tourism. Naturally, it is very difficult, if not impossible, to develop a proper cultural tourism policy within this structure.

If Turkey wants to get her share from the increasing trend in cultural heritage tourism market, first of all, it should change its image of a cheap sun and sea destination and emphasize its unique multi-cultural history as a trade mark. Promotion increases consumer (tourist) motivation in cultural activities. For instance, travelling museum exhibitions around the world on Ottoman art and Anatolian civilizations -which are quite common nowadays- definitely help to build up such an image. Although moving artwork always involves a risk, and according to the post-modernists, when artefacts are moved from their original geographical and cultural context to another are not really authentic any more (Boniface and Fowler 1993: 121), such exhibitions are very prestigious.

In general, more efforts and collaboration are required between the Ministries of Tourism and Culture to promote our cultural heritage at the international level. For example, when you look at the world heritage list developed by the International Council on Monuments and Sites (ICOMOS), the number of cultural and natural sites in Turkey which are on the list is limited only with eight (WTO 1993: 82). This number can easily be increased with the cooperative efforts among these ministries, and can be applied for long-term loans and grants, as well as expert consultations, staff training for the conservation and rehabilitation of more sites. At the national level, part of the tourism income should be transferred to the Ministry of Culture for the protection of cultural heritage.

Successful collaboration and partnership between the Ministries of Tourism and Culture requires a change in mentality that is no longer based solely on the attitude of “what can you do for me?”, but also “what can I do for you?”. Reorganization of museum management must be the first step, and their income should be shared in a proper way between the ministries, rather than the state getting the lion’s share.

## Acknowledgement

The author would like to thank Mr. Ahmet Sensilay for sharing his experience as a professional tourist guide and the head of the Tourist Guides’ Association.

## References

- Abbasoglu, H., and Delemen, İ., “Archeology – cultural tourism relationship in Turkey” Proceedings of the conference on *Archeology and Management of Cultural Tourism*, Istanbul University Press, Istanbul, 1998, pp. 15-20.
- Akis- Roney, S., “Tourism and sustainability: a case study in Turkey”, Proceedings of the workshop on *Tourism Sustainability and Territorial Organization*, APDR, Coimbra, Portugal, 2000, pp. 383-398.
- Alipour, H., “Tourism development within planning paradigms: the case of Turkey”, *Tourism Management*, Vol. 13, No. 4, 1992, pp. 377-386.
- Atagök, T., “Türkiye’de müzecilik”, Cumhuriyet’in Renkleri, Biçimleri, Tarih Vakfı Yayinlari, Istanbul, 1999, pp. 212-221.
- Boniface, P. and Fowler, P. J., *Heritage and Tourism in the Global Village*, Routledge, London, 1993.
- Cohen, E., “Authenticity and commoditization in tourism”, *Annals of Tourism Research*, Vol. 15, 1988, pp. 371-386.
- Hewison, R., *The Heritage Industry: Britain in a Climate of Decline*, Methuen, London, 1987.
- Hollinshead, K., “Heritage tourism under post-modernity: truth and the past”, in Ryan, C. (ed), *The Tourist Experience: A New Introduction*, Cassell, London, 1997, pp. 170-193.
- MacCannell, D., “Staged authenticity: arrangements of social space in tourist settings”, *American Journal of Sociology*, Vol. 79, No. 3, 1973, pp.589-603.
- Poon, A., *Tourism, Technology and Competitive Strategies*, CAB, Wallingford, 1993.
- Prentice, R., “Heritage: a key sector of the ‘new’ tourism”, in Cooper, C.P. and Lockwood, A. (eds), *Progress in Tourism Recreation and Hospitality Management*, Vol. 5, John Wiley & Sons, UK, 1994, pp.309-324.
- Rehber Dünyası, (Publication of the Tourist Guides’ Association), No: 17, May 1999.

- Silberbeg, T., "Cultural tourism and business opportunities for museums and heritage sites", *Tourism Management*, Vol. 16, No. 5, 1995, pp. 361-365.
- Swarbrooke, J., "The future of the past: heritage tourism into the 21<sup>st</sup> century", in Seaton, A.V. (ed), *Tourism - The State of Art*, John Wiley & Sons, London, 1994, pp. 222-229.
- Wheeler, B., "Tourism's troubled times: responsible tourism is not the answer", *Tourism Management*, Vol. 14, No. 2, 1991, pp. 229-249.
- WTO, *Tourism at World Heritage Cultural Sites: The Site Manager's Handbook*, Madrid, 1993.
- Zeppel, H. and Hall, C. M., "Arts and heritage tourism" in Weiler, B. and Hall, C. M. (eds), *Special Interest Tourism*, Belhaven, London, 1992, pp. 45-60.

# **La calidad como factor de competitividad en las empresas de alojamiento turístico**

Juan Antonio Campos Soria\*

José Luis Sánchez Ollero\*\*

## **Resumen**

Este trabajo de investigación pone de manifiesto la relación existente entre la calidad de los servicios turísticos y la competitividad de las empresas del sector. En este contexto, se justificará el papel clave que la calidad del servicio puede jugar como fuente de ventajas competitivas, para garantizar el desarrollo sostenible de la actividad turística en las distintas regiones. Para ello, tras un breve análisis de las distintas corrientes de investigación sobre la calidad a nivel internacional, y de los distintos enfoques teóricos de la competitividad en la empresa turística; se especificará un modelo de ecuaciones simultáneas para captar las relaciones directas e indirectas existentes entre ambas variables. La contrastación empírica de dicho modelo está supeditada a la existencia de fuentes estadísticas de carácter microeconómico adecuadas para tal fin. A partir de este análisis se podrá obtener un conjunto de conclusiones que pueden ser de gran interés desde un punto de vista empresarial y para la planificación de la política turística por parte de la Administración.

---

\* Universidad de Málaga; e-mail: jacampos@uma.es.

\*\* Universidad de Málaga; e-mail: jlsanchez@uma.es.

## 1.- Introducción

El creciente interés por el sector turístico en los últimos años se fundamenta en el hecho de que en multitud de países y regiones se ha ido revelando como un motor importante de desarrollo económico y origen de transformaciones sociales profundas. En el caso español, más de cuarenta años de crecimiento acelerado ha propiciado la necesidad de profundizar en el conocimiento del mismo, para ayudarnos a precisar en los diagnósticos y a diseñar políticas sectoriales más efectivas. Este es el motivo por el que recientemente se está produciendo una mayor apertura a nuevas ideas, por parte de agentes públicos y privados, en un intento de salvaguardar el dinamismo de un sector que hasta la actualidad se conforma como una de las actividades prioritarias en nuestra economía.

En este sentido, las políticas turísticas y estrategias empresariales, deben perseguir un crecimiento más selectivo y segmentado de la actividad turística, dando prioridad a los criterios de rentabilidad económica, sociocultural y medioambiental; utilizando los recursos disponibles de forma responsable y racional. El proceso de integración europea implica, en el caso español, una revalorización de la actividad turística en el ámbito regional y local, tanto en el litoral como en el espacio interior y en el urbano. Asimismo, es recomendable elaborar una política de internacionalización selectiva de las empresas turísticas españolas, que junto con las políticas de promoción y comercialización, sirvan de base para mejorar su competitividad, (Martínez y Pardo, 1996). *En este contexto, el incremento en la calidad del servicio, debe ser la clave para mejorar la relación calidad-precio del producto turístico español, convirtiéndose en la fuente de ventajas competitivas necesaria para el desarrollo sostenible de la actividad turística (Camisón, 1996; Camisón y Monfort, 1996; Casielles y Martín, 1995).*

El proceso de implantación de los sistemas de calidad en la empresa turística se ha llevado a cabo de forma muy lenta y escalonada, quizás debido al gran escepticismo mostrado por parte de los agentes implicados en este sector. En el epígrafe segundo, analizaremos el conjunto de corrientes de investigación sobre la calidad que se han sucedido a lo largo del tiempo, fiel reflejo de las necesidades imperantes en los sistemas de gestión empresarial. En el caso de las empresas turísticas, la calidad del servicio como sinónimo de *excelencia empresarial* y de eficiencia económica, se ha convertido en estrategia básica para la competitividad turística en los últimos años. Paralelamente al desarrollo de concepto de excelencia empresarial nacen los sistemas de *Gestión de Calidad Total* cuyos objetivos básicos son la satisfacción de los clientes y el conocimiento exhaustivo de la competencia, como ejes centrales para el establecimiento y desarrollo de estrategias y planes operativos de la empresa.

En el tercer epígrafe se desarrolla el eje central de este trabajo de investigación, a través de la modelización del impacto de la calidad sobre la competitividad del sector. Según Martín (1993), el interés creciente por la competitividad en el mundo académico y empresarial se debe a que esta variable económica se encuentra en el epicentro de los cambios que recientemente se vienen produciendo en importantes ramas del análisis económico. En particular, en las numerosas aportaciones que se suelen designar bajo las denominaciones de *nueva organización industrial*, *nuevos modelos de comercio internacional* o *nuevos enfoques en la economía de la empresa*, surgen revisiones y ampliaciones tanto del propio concepto de competitividad como de los enfoques para abordar su medición y el análisis de los factores determinantes.

En el ámbito de la economía industrial, cabe resaltar un conjunto de investigaciones que han puesto de relieve los beneficios estratégicos de la calidad por su contribución a la mejora de algunos indicadores de competitividad como la cuota de mercado y el rendimiento de la inversión (Anderson y Zeithaml, 1984; Phillips, Chang y Buzzell, 1983). Sin embargo, el propósito de nuestro estudio va aun más lejos; la complejidad de la materia que nos ocupa, nos obliga a no conformarnos con la realización de un análisis parcial del impacto de la calidad sobre alguna de las variables anteriores. Es necesario por ello cubrir estas deficiencias metodológicas mediante la especificación de un modelo que recoja de forma adecuada las interacciones directas e indirectas existentes entre las variables objeto de estudio y que sea capaz de captar de forma global los efectos de la competitividad empresarial.

La estimación de las relaciones causales de este modelo, se realiza mediante técnicas econométricas adecuadas. El valor y el signo de los parámetros estimados nos va a permitir obtener una serie de conclusiones de sumo interés desde un punto de vista empresarial. Estos resultados nos van a ayudar a formular políticas empresariales, poner en marcha planes de acción óptimos para la empresa, así como cuantificar la rentabilidad que obtienen los establecimientos al utilizar sistemas de gestión basados en la calidad.

## **2.- La Calidad en los Servicios Turísticos: Sistemas de Gestión de Calidad Total**

Los sistemas de calidad en las empresas de servicios han evolucionado de forma muy lenta y escalonada. En el sector turístico, ha sido en la última década cuando se han empezado a implantar estos métodos de gestión empresarial, quizás debido a las propias características de esta actividad, que dificultan muy seriamente su puesta en marcha. La heterogeneidad, la intangibilidad y la inseparabilidad entre la producción y consumo, hacen necesario una mayor comprensión de la calidad en los servicios turísticos.

En este sentido, el conjunto de corrientes de investigación internacional sobre la calidad, que se ha sucedido a lo largo del tiempo, fiel reflejo de las necesidades imperantes en los sistemas de gestión empresarial, han tenido una incidencia muy desigual en el sector que nos ocupa. En el caso de las empresas turísticas, la calidad de servicios como sinónimo de satisfacción del cliente y de eficiencia económica, se ha convertido en estrategia básica para la competitividad en los últimos años. Efectivamente, el *enfoque estratégico* de la calidad, enmarcado en corrientes como la Calidad de Servicio y posteriormente con los Sistemas de Gestión de Calidad Total, ha tenido un especial calado en la empresa turística.

La dimensión estratégica de la calidad ha sido fruto de la evolución seguida por diferentes corrientes de investigación, que han centrado sus esfuerzos en la conceptualización de la calidad y en los sistemas de implantación y evaluación de la misma. En los años treinta, el *enfoque técnico* se aplicó de forma generalizada en las empresas industriales (Shewart, 1931). Se basa en la utilización de herramientas de control estadístico de los procesos, con la finalidad de alcanzar el cumplimiento de ciertos estándares. En los años sesenta, este enfoque dio lugar a la denominada Teoría General de Sistemas, que supuso un avance en la concepción de la calidad, al generalizarse ésta a todas las áreas de la empresa; no sólo a las internas, sino también a aquellas otras que relacionan a la empresa con el exterior, como la financiación, comercialización del producto, ventas, etc. (Juran, 1964).

Posteriormente, con la llegada del *enfoque humano* se empieza a tener conciencia de la importancia de los recursos humanos en la prestación del servicio. Las destrezas, las habilidades, la cortesía y la capacidad para conocer las necesidades del consumidor, son algunos de los factores que afectan a su percepción final sobre la calidad del servicio. La corriente de Control Total de Calidad (Ishikawa, 1976) dentro de la escuela de pensamiento japonesa, une los pilares básicos del enfoque humano, sustentado en la introducción de innovaciones organizativas y en la potenciación del papel de los empleados; con las propuestas del enfoque técnico.

Sin embargo, no es hasta la llegada del *enfoque estratégico*, cuando el desarrollo de los sistemas de calidad ponen de relieve su papel estratégico, al convertirse en la variable clave por la que apuestan la mayoría de las empresas líderes en los mercados, para diferenciar su producto frente a la competencia. Por primera vez, la satisfacción del cliente se convierte en eje prioritario en la prestación del servicio, con la corriente denominada Calidad de Servicio (Carman, 1990). Sin lugar a dudas, como apunta (Middleton, 1994) la investigación turística actual y futura deben prestarse a la evaluación y control de la satisfacción del consumidor por las implicaciones que ello tiene. En este sentido, los beneficios estratégicos originados por la satisfacción del cliente son muy diversos, al aumentar la lealtad del consumidor frente al producto recibido y su disponibilidad de pago.

No obstante, las implicaciones estratégicas de la calidad<sup>1</sup>, enmarcadas en el desarrollo de los Sistemas de Gestión de Calidad Total, ponen de relieve la dificultad para ponerlos en práctica; ya que para alcanzar la excelencia empresarial en el ámbito interno y externo de la empresa, se deben alcanzar un conjunto de compromisos: con los consumidores, los empleados, los proveedores, y apostar firmemente por los procesos de mejora continua, optimizando los canales de comunicación y las técnicas de resolución de problemas; todo ello sustentado por un incremento en la rentabilidad empresarial, (Oakland, 1989). Ello requiere de una serie de programas específicos en todas las áreas de la empresa, que tengan como objetivo básico prestar servicios que satisfagan plenamente los requerimientos y expectativas de los clientes, elevando los niveles de calidad en todos los departamentos de la misma. En este sentido, la Gestión de la Calidad Total es un enfoque más ambicioso que las corrientes de investigación anteriores, al utilizar aspectos tanto del enfoque técnico, del enfoque humano, así como del enfoque estratégico. Según Witt y Moutinho (1994) la implantación de sistemas de Gestión de Calidad Total se basa en tres pilares fundamentales: el conocimiento exhaustivo del mercado, la introducción de cambios organizativos y de planificación necesarios para ponerlos en marcha; y por último, acciones de evaluación y el control, para la mejora.

Estas acciones de evaluación y control deben sustentarse en una adecuada medición de la calidad del servicio, que sea objetiva y periódica. La dificultad que entraña la medida de la calidad de los servicios está directamente relacionada con las propias características de éstos. La *intangibilidad* de la mayoría de ellos, así como la *inseparabilidad entre la producción y su consumo* hace que no puedan ser verificadas sus características hasta después de la compra, impidiendo su almacenabilidad y estandarización (Zeithaml, 1981) (Booms y Bitner, 1981). En función de las dimensiones consideradas para evaluar la calidad del servicio Bolton y Drew (1994)

---

<sup>1</sup> Trabajos como los de Fridolín (1993), Camisón y Monfort (1993), Fayós-Solá (1994), entre otros, destacan la importancia estratégica de la calidad sobre la competitividad de las empresas turísticas españolas.

distinguen dos tipos de medidas: las *medidas internas*<sup>2</sup> y las *medidas externas*. Además de estos dos grupos, se puede citar los *Costes Totales de la Calidad*<sup>3</sup>, que pueden considerarse medidas mixtas.

A pesar de lo numerosas que son las medidas internas de calidad, resulta más interesante para el objetivo de nuestro trabajo de investigación analizar las medidas externas. Nos referimos a medidas de calidad cuyo soporte básico es la satisfacción y la lealtad de los consumidores a un determinado establecimiento hotelero. Tradicionalmente se han utilizado las *deserciones de los clientes*; así como el *análisis de las quejas y de las reclamaciones* presentadas por los mismos. Sin embargo, en las dos últimas décadas se han desarrollado un conjunto de modelos cuyo soporte empírico se basa en la realización de investigaciones de mercado.

En este último grupo podemos destacar, en primer lugar, el *modelo de la imagen*, perteneciente a la Escuela Nórdica (Gronroos, 1982). Este modelo establece que la calidad percibida por el cliente es el resultado de tres componentes: la calidad técnica, la calidad funcional y la imagen corporativa. Por otro lado, en la Escuela Norteamericana se propone el *modelo no confirmatorio sustractivo de expectativas* (Cadotte, Woodruff y Jenkins, 1987), que define la calidad del servicio como el grado de ajuste entre las expectativas del servicio y la percepción final del mismo por parte del cliente. La herramienta biescala más utilizada al respecto, es el modelo SERVQUAL, (Parasuraman, et al., 1985 y 1988), según el cual la calidad del servicio será mayor, en la medida en que las percepciones de los consumidores superen a las expectativas.

Sin lugar a dudas, como apunta Middleton (1994) la investigación turística actual y futura debe prestarse a la evaluación y control de la satisfacción del consumidor por las implicaciones y beneficios estratégicos que conlleva. En este sentido, la selección y la naturaleza de los atributos a incluir en la escala de un modelo de medición de la calidad, así como la importancia relativa concedida por el cliente a cada posible atributo constituye un aspecto crucial para su efectividad. Witt y Witt (1989) afirman que en muchas ocasiones los métodos de medición son bastante pobres, no sólo desde un punto de vista académico sino también desde un punto de vista empresarial. Podemos destacar dos razones: en primer lugar, por una inadecuada, arbitraria y subjetiva elección de los atributos relevantes del servicio; y en segundo lugar por la utilización de técnicas estadísticas limitadas e inoperantes para el fin propuesto. Se prevé que paulatinamente las empresas hoteleras (cadenas principalmente) adopten métodos de evaluación de la satisfacción más refinados, reconociendo los cambios del mercado y la tendencia de sus competidores a aplicar técnicas más sofisticadas.

---

<sup>2</sup> Entre las medidas internas, cabe mencionar un grupo de técnicas de control estadístico, como el diagrama de flujo de servicio (Wyckoff, 1988); los gráficos de control de proceso (Ozeki y Asaka, 1992); el diagrama causa-efecto (Wyckoff, 1988); y por último el diagrama de Pareto (Ozeki y Asaka, 1992).

<sup>3</sup> Es un arma de gestión poderosa si se utiliza con el objetivo de detectar áreas de mejora y emprender las acciones correctoras oportunas. A pesar de su escaso calado en las empresas del sector turístico, los costes de la calidad utilizados en esta actividad suelen agruparse en costes de conformidad y costes de no conformidad. Los primeros están formados por los costes de prevención y evaluación necesarios para dar un servicio de calidad; los segundos están compuestos por los gastos para cubrir los servicios defectuosos y la disminución de ingresos futuros por la pérdida de clientes potenciales como consecuencia de prestar un servicio defectuoso. Camisón y Roca (1997) realizan un estudio detallado sobre su aplicación a un grupo de empresas hoteleras españolas.



### 3.- Impacto de la Calidad del Servicio sobre la Competitividad de la Empresas de Alojamiento Turístico

La transición por los distintos enfoques teóricos en el estudio de la competitividad de la empresa turística resulta de especial interés en un epígrafe dedicado al impacto que la calidad tiene sobre esta variable. Es por ello, que en este apartado realizaremos, en primer lugar, un análisis de los distintos enfoques teóricos de la competitividad en el turismo; y en segundo lugar, plantearemos un modelo teórico capaz de recoger globalmente las relaciones directas e indirectas existentes entre las distintas variables objeto de estudio, y su impacto final sobre la competitividad empresarial.

El tratamiento teórico de la competitividad empresarial ha sido llevado a cabo por distintas corrientes de investigación. La Teoría Neoclásica constituye el punto de partida de estos enfoques. Esta teoría presenta grandes limitaciones, entre otros motivos porque aborda el fenómeno de la competitividad desde una óptica puramente macroeconómica. Dentro de este enfoque, la *teoría de las ventajas comparativas* pone de relieve que son las ventajas en costes relativos entre países las que provocan las diferencias de competitividad entre los mismos (Ricardo, 1817). Posteriormente, el *modelo de Heckscher-Ohlin* (Heckscher, 1919; Ohlin, 1933) profundiza en las causas que subyacen a las ventajas en costes, haciendo referencia a las dotaciones factoriales existentes en cada uno de ellos. Así, los activos históricos, culturales, infraestructuras, clima, recursos naturales, etc. de una zona concreta, pueden ser el origen de la competitividad de las empresas turísticas que operan en la misma.

Sin embargo, el diagnóstico de la pérdida de competitividad de nuestros productos turísticos, no puede soslayar la responsabilidad de las propias empresas. En este contexto, la Economía Industrial ha aportado el marco teórico necesario para estudiar la competitividad, basándose en el propio funcionamiento de los mercados y en el tipo de competencia que las empresas llevan a cabo entre sí. La diferenciación del producto se convierte en la variable fundamental en la que basar la competitividad empresarial. La Teoría de la Ventaja Competitiva propuesta por Porter (1985) recoge a través del denominado *diamante de la competitividad* los cuatro pilares básicos en los que se fundamenta la obtención de ventajas competitivas por parte de la empresa: las dotaciones factoriales, las condiciones de la demanda, la presencia de industria auxiliar de apoyo, y por último, la estructura y rivalidad de las empresas pertenecientes a dicha industria.

Desde este punto de vista, las condiciones que determinan la competitividad de un destino turístico, encuentran su significado en un ámbito geográfico, delimitado por el conjunto de interrelaciones entre las empresas que conforman la oferta de carácter multisectorial, las infraestructuras públicas (de comunicación, transporte, acondicionamiento), las actividades complementarias (comercios, actividades recreativas, ferias, tradiciones, etc.), los servicios de apoyo (formación, información), los recursos naturales y las políticas institucionales.

Sin embargo, considerar el mercado turístico en su conjunto, ignorando una serie de variables económicas estrictamente internas a la empresa turística, limitan seriamente las conclusiones obtenidas. En este sentido las aportaciones recientes, pertenecientes a distintas ópticas, como el marketing, (Carman, 1990; Zeithaml, 1988); la dirección estratégica, (Denton, 1989); la teoría de la organización, (Kast y Rosenzweig, 1987); o

la teoría de recursos y capacidades, (Prahalad y Hamel, 1990); hacen hincapié en las causas reales internas que subyacen en la competitividad de las empresas.

La evidencia empírica para abordar todo este conjunto de cuestiones, si bien es muy abundante a nivel internacional<sup>4</sup>; no lo es tanto a escala nacional<sup>5</sup>; quizá por la lenta incorporación del turismo como disciplina científica en los foros académicos de este país. Nuestra intención con este trabajo de investigación es profundizar en este tipo de estudios, tratando de contrastar el papel que la calidad del servicio puede jugar en la mejora de la competitividad de la empresa turística.

Basándonos en el tratamiento teórico de los *precios hedónicos*, (Rosen, 1974) y en los fundamentos de la *economía industrial* se ha procedido a la modelización de un conjunto de relaciones causales entre la calidad (Z) y la rentabilidad empresarial (R) (utilizada como variable proxy de la competitividad), con la finalidad de analizar el efecto directo existente entre estas dos variables, así como las interrelaciones indirectas existentes entre las mismas, a través de los costes directos de producción (C), la cuota de mercado (S) y los precios del servicio (P) (Figura 1).

El tratamiento de precios hedónicos se sustenta en la teoría del consumidor propuesta por (Lancaster, 1966). Según esta teoría, la satisfacción que obtienen los consumidores al demandar un conjunto de bienes no depende de la cantidad consumida de los mismos, sino de la cantidad de atributos o características que incorpora ( $Z_i$ ). En este contexto, la calidad del servicio, Z, va a estar condicionada por ese conjunto de características;  $Z = f(Z_i)$ . Por este motivo, tanto el precio que están dispuestos a pagar los consumidores como el que están dispuestos a fijar los vendedores por el servicio, están condicionados por el nivel de calidad en su prestación. Esta relación directa existente entre calidad y precio de mercado viene recogida por el parámetro,  $\alpha_P$ , en la Figura 1.

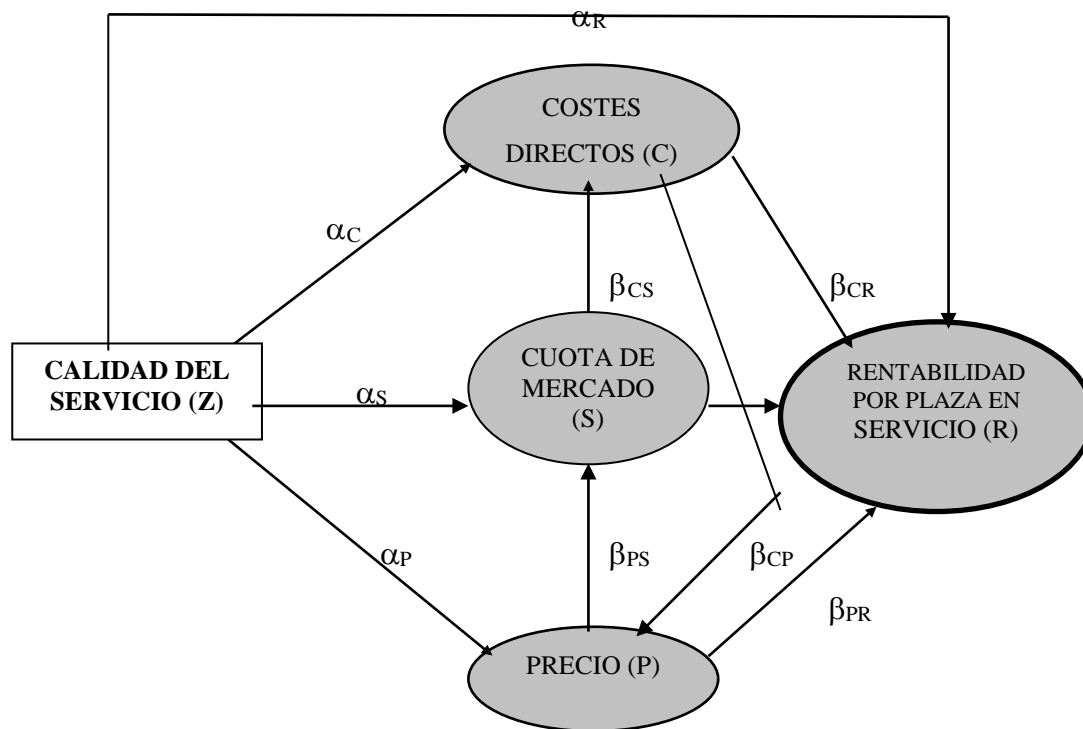
---

<sup>4</sup> (Lilja, 1989) lo acredita en compañías aéreas como SAS; (Simmons y Teare, 1993) en las cadenas hoteleras Scott's Hotels Limited; (Schlesinger y Heskett, 1993) sobre la empresa turística Fairfield Inn.; (Wisner y Eakins, 1994) con estudios realizados con el hotel Ritz-Carlton; entre otros.

<sup>5</sup> (Bigné y Miquel, 1992) (Fridolín, 1993) en empresas hoteleras; (Camisón y Monfort, 1993) en la empresa turística valenciana; (Fayós-Solá, 1994) explicita las variables relevantes que influyen sobre la competitividad turística; (Camisón, 1996) propone un modelo global sobre la competitividad turística; entre otros.

**Figura 1**

**Modelo de Impacto de la Calidad sobre la Competitividad Empresarial**



Sin embargo, en la fijación del precio por parte de las empresas también intervienen otros factores. En este sentido, las empresas tienen muy en cuenta su estructura de costes,  $C(Z, Y_2)$ ; la cual no sólo está influenciada por el nivel de calidad,  $Z$ ; sino también por un conjunto de características tecnológicas específicas de cada empresa, así como por los precios de los factores productivos a los que la empresa se enfrenta, recogidos ambos en el vector,  $Y_2$ . En el modelo planteado en la figura 1, el parámetro  $\beta_{CP}$  recoge el efecto que un incremento en los costes directos de producción va a tener sobre los precios de mercado. Cabe pensar que un incremento en los primeros, forzosamente va a generar, un incremento en el precio del servicio; por lo que dicho parámetro debería tomar un valor positivo.

No existe una postura teórica claramente definida en la relación existente entre la calidad del servicio,  $Z$ , y su efecto sobre los costes de producción,  $C(Z, Y_2)$ . El parámetro,  $\alpha_C$ , en la figura 1, recoge el efecto directo entre ambas variables, es decir,  $\alpha_C = \partial C(Z, Y_2) / \partial Z$ . Si este parámetro toma un valor positivo, indica que es costoso para la empresa elevar el nivel de calidad de su servicio. Sin embargo, algunos estudios como los realizados por (Fine, 1983; Wheelwright, 1981), sostienen que es posible elevar el nivel de calidad del servicio y conseguir reducir los costes directos de producción<sup>6</sup>. En estos casos, el parámetro  $\alpha_C$  debería tomar un valor negativo.

<sup>6</sup> Algunos de estos estudios se basan en la denominada *curva de aprendizaje en la calidad*, según la cual a medida que aumenta la experiencia por parte de los trabajadores y mejoran los sistemas de

Por su parte los parámetros  $\alpha_R$  y  $\alpha_S$ , recogen el efecto directo de la calidad sobre la rentabilidad de la empresa y sobre su posición relativa en el mercado, respectivamente. El valor teórico del primero de ellos debería ser positivo, indicando que la calidad va a generar mayores tasas de retorno de la inversión. Por su parte, el segundo de ellos, también debería tener un signo positivo, debido a que un incremento de la calidad debería servir para aumentar la fidelidad de la clientela actual, aumentando el número de visitas al establecimiento; así como a través de la diferenciación y diversificación de nuestra oferta, que nos permita captar segmentos de mercado nuevos. Por ambos motivos, el volumen de ventas de nuestra empresa debería verse incrementado, por lo que también debería hacerlo nuestra cuota relativa en el mercado. Si este último aspecto se cumpliera en nuestro modelo,  $\alpha_S$  debería tomar un valor positivo.

En la mayoría de los parámetros analizados hasta el momento, existe incertidumbre teórica respecto a su signo y su interpretación económica. En otros casos, como por ejemplo, el efecto de la cuota de mercado sobre los costes de producción,  $\beta_{SC}$ ; y el impacto de esta misma variable sobre la rentabilidad empresarial,  $\beta_{SR}$ , existe una base teórica más consolidada. Uno de los trabajos pioneros al respecto es el realizado por (Buzzell, Gale y Sultan, 1975). Según estos autores, un aumento en la cuota de mercado de la empresa como consecuencia del mayor peso de la misma en el sector, provoca una reducción en los costes de producción debido a las economías de escala,  $\beta_{SC} < 0$ . Por otro lado, el aumento de la posición en el mercado va a repercutir positivamente en la rentabilidad empresarial,  $\beta_{SR} > 0$ ; dado que normalmente las empresas líderes en los mercados, es decir, las empresas con elevadas cuotas de mercado, tienen métodos de gestión empresarial más eficientes. Además, también habría que tener en cuenta el efecto indirecto de la cuota de mercado sobre la rentabilidad empresarial, a través de los costes de producción; si éstos se ven reducidos a medida que aumenta la cuota de mercado, la rentabilidad empresarial se verá incrementada, por lo que  $\beta_{CR}$  debería ser negativo.

Ni que decir tiene que la política de precios de la empresa va a jugar un papel muy importante en su posición de mercado.  $\beta_{PS}$  recoge el efecto directo entre estas dos variables. Teóricamente cabría esperar un signo negativo, dado que un aumento del precio va a provocar una contracción de las ventas, si el resto de variables que afectan a la demanda permanecen inalteradas; entre ellas, el nivel de calidad del servicio. Por último, sería interesante mencionar el signo positivo de  $\beta_{PR}$ , que recoge la relación existente entre el precio del servicio y la rentabilidad empresarial. Un aumento en el precio provoca un incremento de ingresos totales, aunque la cantidad vendida permanezca inalterada; por lo que la rentabilidad se verá afectada de forma positiva.

Un modelo de este tipo, si bien no está libre de limitaciones, nos va a permitir obtener un conjunto de conclusiones que son relevantes desde el punto de vista de la política empresarial y de la política pública. Así mismo, nos va a ayudar a contrastar empíricamente un conjunto de hipótesis teóricas sobre las relaciones existentes entre las variables que lo determinan, con el objetivo de analizar los efectos directos e indirectos existentes entre la calidad y la competitividad empresarial.

---

gestión, ofrecer un servicio de calidad es cada vez menos costoso. Este planteamiento es totalmente compatible, con la reducción de los *costes de no conformidad* y los *costes de evaluación*, a medida que aumenta la calidad del servicio, en la que se basan los sistemas de gestión de Costes Totales de Calidad.

⇒ *Hipótesis 1*: Efecto directo de la calidad del servicio sobre la tasa interna de retorno ( $\alpha_R$ ).

⇒ *Hipótesis 2*: Efecto directo de la calidad sobre los costes directos ( $\alpha_C$ ), la cuota de mercado ( $\alpha_S$ ) y los precios relativos ( $\alpha_P$ ).

⇒ *Hipótesis 3*: Efecto de los costes directos sobre el precio del servicio ( $\beta_{CP}$ ) y el efecto de éste último sobre la rentabilidad de la empresa ( $\beta_{PR}$ ).

⇒ *Hipótesis 4*: Efecto directo de la cuota de mercado sobre la tasa interna de retorno ( $\beta_{SR}$ ) y efecto indirecto entre estas dos variables a través de los costes directos ( $\beta_{SC}$  y  $\beta_{CR}$ ).

Para alcanzar estas hipótesis, será necesario obtener y procesar información sobre las variables que intervienen en el modelo, referida a un conjunto de empresas utilizadas como muestra representativa. La información requerida para cada establecimiento debe permitirnos obtener un indicador de calidad del servicio, así como indicadores para el resto de variables estructurales y contables de nuestro modelo.

La construcción del *indicador de calidad del servicio*,  $Z$ , se va a llevar a cabo a través del procedimiento seguido por The Strategic Planning Institute (SPI), en el Programa PIMS (Buzzell y Gale, 1987). Este método permite obtener un indicador interno de calidad a partir de tres etapas. En primer lugar, se elabora una encuesta que se remite a todos los establecimientos seleccionados, en la que se identifican los atributos más relevantes del servicio, valorados con una escala likert, de cero a siete puntos; en segundo lugar, se procede a ponderar la importancia relativa de cada atributo por parte del personal responsable del departamento comercial de cada establecimiento, según su conocimiento de las necesidades y gustos de los clientes. Y en tercer lugar, se procede a procesar la información obtenida para concretar el indicador buscado.

El resto de variables utilizadas en el estudio se obtienen a partir de información suministrada por los estados contables de los establecimientos seleccionados, correspondientes al periodo de referencia. Los costes de producción se separan entre *costes directos*,  $C_0$ , (mano de obra y materiales) y el resto de partidas. La *cuota de mercado*,  $S$ , ante la dificultad de definir las “ventas del mercado”, se puede calcular tomando como referencia a una de las empresas de la muestra “ $k$ ”, como referencia; de forma que  $S_{JK}$ , es igual a los ingresos por ventas de la empresa “ $j$ ” entre los ingresos por ventas de la empresa “ $k$ ”. El *precio del servicio*,  $P$ , se ha calculado a partir de los ingresos por ventas anuales, el grado de ocupación y el número de habitaciones del establecimiento, siguiendo el procedimiento propuesto por Smith (1989). Por último, la variable proxy que vamos a considerar para estimar la *competitividad empresarial*,  $R$ , va a ser la rentabilidad por plaza en servicio.

La estimación empírica de este modelo se lleva a cabo mediante técnicas econométricas. Se trata de un modelo de ecuaciones simultáneas en el que aparecen variables endógenas como regresores. En este tipo de modelos no es aconsejable utilizar MCO ordinarios o generalizados (en función de cuál sea la estructura de la matriz de varianzas y covarianzas del término de error) puesto que el estimador resultante es sesgado (incluso para grandes muestras) e inconsistente. Por este motivo se va a realizar la estimación mediante MC3E, bajo información completa<sup>7</sup>. La estimación simultánea del

---

<sup>7</sup> La estimación de la matriz de covarianzas,  $\Sigma$ , se obtiene a partir de los residuos de la estimación de cada una de las ecuaciones del modelo por MC2E. Esta matriz se utiliza finalmente para estimar el

modelo se lleva a cabo como un problema de *regresiones aparentemente no relacionadas*, pero con la diferencia de que en este caso alguna de las variables explicativas en las distintas ecuaciones del modelo pueden ser endógenas.

## Bibliografía

- ANDERSON, E.W., ZEITHAML, C.P. y BERRY, L. (1984): “*Stage of the product life cycle. Business strategy and business performance*”, *Academy of Management Journal*, 27, march, pp. 5-24.
- BIGNÉ, E. y MIQUEL, S. (1992): “*La empresa hotelera española: Factores de desarrollo*” *Papers de Turisme*, nº. 10, pp. 63-77.
- BOLTON, R.N. y DREW, J.H. (1994): “Linking customer satisfaction to service operations and outcomes”, en Rust, R.T. y Oliver, R.L. (eds.): *Service quality: new directions in theory and practice*. Sage, California.
- BOOMS, B.H. y BITNER, M.J. (1981): “Marketing strategies and organization structures for services firms”, en Donnelly, J. y George, W. (eds.): *Marketing of services*. Chicago: American Marketing, pp. 47-51.
- BUZZELL, R.D., GALE, B.T. y SULTAN, R.G. (1975): “*Market share: a key to profitability*”. *Harvard Business Review*, nº. 59, january-february, pp. 97-106.
- BUZZELL, R.D. y GALE, B.T. (1987): *The PIMS principles. Linking strategy to performance*. The Free Press. New York.
- CADOTTE, E.R., WOODRUFF, R.B. y JENKINS, R.L. (1987): “*Expectations and norms in models of consumer satisfaction*”, *Journal of Marketing*, pp. 305-314.
- CAMISÓN, C. (1996): “*La calidad como factor de competitividad en turismo: análisis del caso español*”, *Información Comercial Española*, nº 749, pp. 99-121.
- CAMISÓN, C. y MONFORT, V.M. (1993): “*La empresa turística valenciana: diagnóstico estratégico y posicionamiento competitivo*”, *Papers de Turisme*, vol. 5, nº. 12, pp. 11-25.
- CAMISÓN, C. y MONFORT, V.M. (1996): “*La empresa turística valenciana: diagnóstico estratégico y posicionamiento competitivo*”, *Estudios Turísticos*, nº 128, pp. 129-161.
- CAMISÓN, C. y ROCA, V. (1997): *Los costes totales de la calidad: un estudio de la empresa hotelera*. Editorial Civitas. caps. 1, 4 y 5.
- CARMAN, J.M. (1990): “*Consumer perceptions of service quality: a assessment of the SERVQUAL dimensions*”, *Journal of Retailing*, vol. 66, nº 1, primavera, pp. 33-55.
- CASIELLES, R.V. y MARTÍN, A.M. (1995): “*Calidad de servicio en el turismo rural*”. *Economía de los Servicio*. V Congreso Nacional de Economía, diciembre, Las Palmas de Gran Canaria, vol 6, área “Economía del Turismo”, pp. 357-367.

---

modelo de ecuaciones simultáneas mediante MCG. Dado que se utiliza más información que el estimador MC2E, la estimación trietápica da lugar a estimadores más eficientes (Theil, 1971).

- DENTON, D.K. (1989): *Quality service. How America's top companies are competing and how you can too*. Houston, Gulf Publishing Co.
- FAYÓS-SOLÁ, E. (1994): “*Competitividad y calidad en la nueva era del turismo*”, Estudios Turísticos, nº 123, pp. 5-10.
- FINE, C.G. (1983): *Quality control and learning in productive system*. Stanford University, Graduate School of Business.
- FRIDOLÍN, X.M. (1993): “*Factores claves del éxito en la prestación del servicio hotelero*”. Estudios Turísticos, nº 117, pp. 61-71.
- GRONROOS, C. (1982): *Strategic management and marketing in the service sector*. Helsingfors: Swedish School of Economics and Business Administration.
- HECKSCHER, E. (1919): “*The effect of foreign trade on the distribution of income*”, Ekonomist. Tidskrift, vol. 21, pp. 497-512.
- ISHIKAWA, K. (1976): *Guide to Quality Control*. Asian Productivity Organization/UNIPUB, Nueva York.
- JURAN, J.M. (1964): *Managerial Breakthrough*. McGraw-Hill, Nueva York.
- KAST, F.E. y ROSENZWEIG, J.E. (1987): *Administración en las organizaciones. Enfoque de sistemas y de contingencias*, McGraw-Hill, 2ª edición, México, pp. 117-121.
- LANCASTER, K. (1966): “*A new approach to consumer theory*”, Journal of Political Economy, nº. 74, pp. 132-157.
- LILJA, O. (1989): “*The SAS approach to quality*”, TQM Management, vol. 1, nº. 3, pp. 173-176.
- MARTIN, C. (1993): “*Principales enfoques en el análisis de la competitividad*”, Papeles de Economía Española, nº 56, pp. 2-13.
- MARTÍNEZ, C. y PARDO, G. (1996): “*La internacionalización de la empresa hotelera: Inversiones extranjeras en España y españolas en el exterior*”. ICE. Economía del Sector Turístico, nº. 749, enero, pp. 47-62.
- MIDDLETON, C.T.C. (1994): “*The marketing and management of tourism destinations: research directions for the next decade*”, en *Tourism Research: Achievements, failures and unresolved puzzles*. Editions Aiest, St. Gallen, pp. 115-141.
- OHLIN, B. (1933): *Interregional and international trade*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- OAKLAND, J. (1989): *Total quality management*. Londres, Butterworth-Heinemann.
- OZEKI, K. y ASAKA, T. (1992): *Manual de herramientas de calidad*, Tecnologías de Gerencia y Producción, Madrid.
- PARASURAMAN, A., ZEITHAML, V.A. y BERRY, L. (1985): “*A conceptual model of service quality and its implications for future research*”, Journal of Marketing, vol. 49, pp. 41-50.
- PARASURAMAN, A., ZEITHAML, V.A. y BERRY, L. (1988): “*A multiple-item scale for measuring consumer perceptions of service quality*”, Journal of Retailing, vol. 64, nº. 1, pp. 12-40.

- PHILLIPS, L.W., CHANG, D.R. y BUZZELL, R.D. (1983): "*Product quality, cost position and business performance: A test of some key hypotheses*", Journal of Marketing, vol. 47, spring, pp. 26-43.
- PORTER, M. (1985): *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*. New York, Free Press.
- PRAHALAD, C.K. y HAMEL, G. (1990): "*The core competences of the corporation*", Harvard Business Review, vol. 68, mayo-junio, pp. 79-91.
- RICARDO, D. (1817): *On the principles of political economy and taxation*, 3ª edición, Jonh Murray, London.
- ROSEN, S. (1974): "*Hedonic prices and implicit market: product differenciation in pure competition*", Journal of Political Economy, vol. 82, nº. 1, pp. 34-55.
- SCHLESINGER, L.A. y HESKETT, J.L. (1993): "*Servicio: nunca un no por respuesta*", Harvard-Deusto Business Review, nº. 56, pp. 85-95.
- SHEWHART, W.A. (1931): *Economic control of quality of manufactured product*. Nueva York, Van Nostrand.
- SIMMONS, P. y TEARE, R. (1993): "*Evolving a total quality culture*", International Journal of Contemporary Hospitality Management, vol. 5, nº. 3, pp. 5-8.
- THEIL, H. (1971): *Principles of econometrics*. Nueva York, John Wiley.
- VICHAS, R.P. (1992): "Club Med Inc.", en Wright, P., Pringle, C.D. y Kroll, M.J. (1992): *Strategic management. Text and cases*. Allyn & Bacon, Boston.
- WHEELWRIGHT, S.C. (1981): "*Japan- Where operations really are strategic*", Harvard Business Review, nº. 59, july-august, pp. 67-74.
- WISNER, J.D. y EAKINS, S.G. (1994): "*A performance assessment of the US Baldrige Quality Award Winners*", International Journal of Quality & Reliability Management, vol. 11, nº. 2, pp. 8-25.
- WITT, S.F. y MOUTHINO, L. (1994): *Tourism marketing and management handbook*, Prentice Hall, Londres, pp.XIII; pp. 258-265; 275-277.
- WITT, C.A. y WITT, S.F. (1989): "*Why productivity in the hotel sector is so low?*", Contemporary Journal of Hospitality Management, vol. 1, nº 2, pp. 28-34.
- WYCKOFF, D.D. (1988): "New tools for achieving service queality", en Lovelock, C.H. (eds.): *Managing Services*. Prentice-Hall, Nueva Jersey.
- ZEITHAML, V.A. (1981): "How consumer evaluation processes differ between goods and services", en *Marketing of Services*, Donnelly, J. & George, W., Chicago: American Marketing, pp. 186-190.
- ZEITHAML, V.A. (1988): "*Customer perceptions of price, quality, and value: A means-end model and synthesis of evidence*", Journal of Marketing, vol. 52, nº 3, julio, pp. 2-22.



# **A religiosidade no processo de desenvolvimento. O caso da Região Autónoma dos Açores**

Mário da Rocha Ávila\*

## **Resumo**

Actualmente todos temos a consciência da interacção entre diversos factores, nomeadamente estruturais e culturais, entre estes a religiosidade, para a explicação do desenvolvimento.

Há duas figuras incontornáveis no que concerne à discussão da influência da religiosidade nas sociedades: Karl Marx, numa visão determinista, e Max Weber, com uma visão possibilista. Marx considerou a religião como um instrumento ideológico da estrutura económica e enquanto factor impeditivo da sua evolução, do capitalismo para um estágio superior. Weber tentou demonstrar que a religião podia ser um factor dinâmico na mudança económica.

Com base no pensamento de Max Weber, a religiosidade açoreana não foi, por si só, um obstáculo ao progresso social. No entanto, o espírito do catolicismo – oposto, por natureza, ao espírito capitalista –, associado à falta de informação, de conhecimento do povo e à submissão aos violentos fenómenos naturais a que as ilhas estão sujeitas, condicionaram inequivocamente a mentalidade e postura dos açoreanos perante a vida.

---

\* e-mail: Rochaavila@hotmail.com.

## Introdução

A problemática do desenvolvimento é um assunto sobre o qual muito se tem opinado e defendido. Tornou-se um conceito qualitativo, o que o faz abranger um vasto leque de considerações.

Para Schumpeter “*o desenvolvimento é a transformação espontânea e descontínua das artérias de fluxo, distúrbio de equilíbrio que altera e desloca para sempre o estado de equilíbrio pré-existente*”<sup>1</sup>. Para F. Perroux “*o desenvolvimento é a combinação das mudanças mentais e sociais de uma população que permite o crescimento cumulativo e durável do seu produto real*”<sup>2</sup>.

No Ocidente, e durante muitos anos, desenvolvimento era sinónimo de ocidentalização. No entanto, toda a discussão em torno do conceito e da problemática do desenvolvimento trouxe dados acrescidos. Na década de 70, Peter Berger afirma que: “*o desenvolvimento não é uma coisa a ser decidida por especialistas, simplesmente porque não há especialistas naquilo que constitui as metas desejáveis da vida humana. Todo o desenvolvimento material é, afinal, uma coisa fútil, a menos que sirva para ampliar os propósitos pelos quais os seres humanos vivem. É por isso que é importante que se tenha cuidado no que tange a menosprezar valores e instituições tradicionais*”<sup>3</sup>.

Temos hoje a consciência que o desenvolvimento “começa em casa”, com a definição de metas e propósitos económicos, sociais e culturais que permitam um aperfeiçoamento das condições de vida das populações. O desenvolvimento não é mais do que o empregar do talento e das energias do homem na melhoria da condição humana.

No início da década de 80, um documento da ONU esclarece: “*É certo que desenvolvimento tem de significar a melhoria das condições de vida, para a qual são essenciais o crescimento económico e a industrialização. Se não se der, porém, atenção à qualidade do crescimento e à mudança social, não se poderá falar em desenvolvimento (...). Desenvolvimento é mais do que a passagem da condição de pobre para a de rico, de uma economia rural tradicional para uma sofisticada: carrega ele consigo não apenas a ideia da melhor condição económica, mas também a de maior dignidade humana, mais segurança, justiça e equidade*”<sup>4</sup>.

Assim, o desenvolvimento está relacionado com o crescimento económico, afinal, “*sem desenvolvimento não há lucro e sem lucro não há desenvolvimento*”<sup>5</sup>. Mas o conceito não se finda no crescimento, porque ele é um processo social e cultural que assenta na alteração dos mercados, processos produtivos, bens e, em suma, na organização da produção e da sociedade.

Em 1987, a Comissão Mundial do Ambiente e Desenvolvimento (WCED), elaborou um documento designado por “Relatório Brundtland”, o qual introduziu formalmente na comunidade científica o conceito de desenvolvimento sustentável, definindo-o como o

---

<sup>1</sup> Schumpeter (1935).

<sup>2</sup> In Salvador (1997).

<sup>3</sup> Berger (1974).

<sup>4</sup> Brandt Commission (1980).

<sup>5</sup> Schumpeter (1987).

desenvolvimento que satisfaz as necessidades do presente sem comprometer a capacidade das gerações futuras em satisfazer as suas próprias necessidades. Este relatório reflecte as preocupações gerais com o ambiente, introduzindo princípios que relacionam a eficácia económica, a manutenção da biodiversidade natural e a equidade social.

Estas considerações conduzem então a um aspecto fundamental do desenvolvimento: a interacção entre diversos factores, nomeadamente estruturais (estrutura edafo-climática - clima, relevo, recursos naturais, tipo de solo, etc. -, estrutura económica, formação de classes sociais, desenvolvimento urbano e tecnológico, atitude perante a inovação, protecção ambiental, etc.) e culturais (religião, ética, moral, etc.), para a explicação do desenvolvimento.

É sobre o papel da religiosidade no processo de desenvolvimento que nos vamos debruçar.

### Breve enquadramento teórico

Há duas figuras incontornáveis no que concerne à discussão da influência da religiosidade nas sociedades: Karl Marx, numa visão mais determinista, e Max Weber, com uma visão mais possibilista.

Karl Marx (1818-1883), político e filósofo de origem alemã, foi a par de Friedrich Engels fundador do “Socialismo Científico”, vulgarmente designado por “Comunismo”.

Em 1848, foi publicado o “Manifesto do Partido Comunista”, o qual estabelece um conjunto de princípios que constitui a base da moderna doutrina socialista, e que é suporte para que, em 1859, fosse elaborada e publicada a “Crítica à Economia Política”, na qual Marx deu forma a uma teoria denominada por “concepção materialista da História”, ou “materialismo histórico”.

A preposição central desta teoria, é que *“a história de todas as sociedades que existiram até aos nossos dias tem sido a história da luta de classes. Homem livre e escravo, patrício e plebeu, senhor e servo, mestre e oficial, numa palavra, opressores e oprimidos”*<sup>6</sup>. Desta premissa, Marx concluiu que o mundo capitalista e a opressora classe capitalista seriam derrubados pela oprimida classe operária, sendo o então actual sistema económico e social substituído por uma sociedade sem distinção de classes, o que permitiria uma equidade nos níveis de vida da população e no crescimento económico dos diferentes países.

Contudo, Marx não considera um dos factores essenciais para a evolução da economia e da sociedade: a influência do espaço nas actividades do Homem. Desta forma, ignorava as diferentes condicionantes físicas ao crescimento económico e apontava como principais obstáculos à revolução da classe operária a organização capitalista da sociedade e as influências da religiosidade.

*“A religião é o suspiro da criatura acabrunhada, o coração de um mundo sem coração, assim como também o espírito de uma época sem espírito. Ela é o ópio do povo”*<sup>7</sup>.

---

<sup>6</sup> Marx (1848).

<sup>7</sup> Idem.

Numa abordagem diferente, Max Weber escreveu acerca da influência exercida pelos valores religiosos sobre o progresso do capitalismo ocidental, nomeadamente a partir da "ética protestante de inspiração calvinista", e do facto de esta ter servido de catalisador dinâmico para a evolução económica moderna.

*"Para Max Weber o capitalismo é, antes do mais, um "espírito", uma mentalidade que não consiste simplesmente na procura do lucro, da riqueza, e menos ainda do conforto: o desejo de aquisição existiu e existe fora das estruturas capitalistas. O espírito do capitalismo deve antes ser definido como um tipo de comportamento económico particular, caracterizado pela procura de lucros cada vez maiores, graças à utilização racional, calculada e metódica dos meios de produção (recursos, capitais, técnicas, organização do trabalho), assim como das condições do mercado ou da troca."*<sup>8</sup>

Weber, no fundo, tentou explicar, na obra "Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus" (1905), que a religião, só por si, não é um obstáculo ao progresso social e, sobretudo, à racionalidade económica. Pelo contrário, neste caso terá sido um factor determinante no desenvolvimento do capitalismo ocidental.

Assim, mostrou que a sociedade puritana (radicada no Norte da Europa) tinha uma atitude mais receptiva e mais coerente relativamente aos modos de produção e de acumulação do tipo capitalista, a par duma postura mais aberta perante a Ciência do que a sociedade católica (radicada no Sul da Europa).

Embora existissem factores estruturais que favoreciam o progresso do capitalismo ocidental moderno, tornava-se necessário que os indivíduos fossem motivados para a utilização racional desses elementos com vista à produção do tipo capitalista. Era necessário que fossem estimulados por um "espírito", por uma visão do mundo e por valores favoráveis a condutas racionais e práticas. O calvinismo foi essa força.

É o factor cultural que explica que o espírito capitalista tenha vindo a conhecer, no Ocidente, um impulso único e singularmente forte. Guy Rocher conclui que *"a teologia e a doutrina calvinista, simultaneamente pela sua lógica própria e pelas reacções psíquicas que provocaram, geraram uma moral individual e económica favorável a condutas do tipo capitalista"*<sup>9</sup>.

O ascetismo moral desenvolvido no calvinismo comporta várias obrigações, das quais se destaca o Trabalho. Desde logo a ociosidade ou a preguiça são entendidos como pecados maiores, na medida em que obstam à edificação do Reino de Deus. Ao contrário, as sociedades católicas vêem o trabalho como um mal necessário, uma punição por qualquer falta.

Para além disso, para um protestante não é suficiente trabalhar, ele tem de ser bem feito e tem de servir fins úteis (racionalidade do trabalho). Devia também ser contínuo, sem descanso. À atitude do crente estão, assim, inerentes noções de dignidade, de seriedade e honestidade, de autodomínio, noções passadas desde logo às crianças mais novas.

Esta construção de um edifício moral tão puritano e rígido, onde se desconfiava do efeito nocivo e corrupto do dinheiro, acabou por conduzir os fiéis a uma vida de trabalho e de poupança onde, rapidamente e por paradoxo, eram atingidos patamares evidentes de acumulação e riqueza (ricos = Escolhidos por Deus). Assim, a rejeição de qualquer pensamento ou ideografia mágica, o invocar ao autodomínio e a importância

---

<sup>8</sup> Rocher (1981).

<sup>9</sup> Idem

do conhecimento científico e experimental, foram aspectos determinantes na racionalização da vida, do trabalho e, no limite, de todas as práticas e empreendimentos. “A valorização das obras como sinal da graça divina; a imposição da frugalidade por oposição ao consumo desmedido; a substituição do lazer por trabalho intensivo, em suma um constante auto-controle e uma obsessiva consideração sobre as consequências éticas de cada acto da vida diária seriam os traços mais característicos do calvinismo”<sup>10</sup>.

Segundo Weber, uma postura oposta à vida feudal, onde reina a ociosidade e a falta de incentivos à experiência, forma de vida difundida no mundo católico do Sul da Europa. Ou seja, segundo o autor, onde se instala o calvinismo desde muito cedo se irá notar uma actividade económica mais intensa, geralmente do tipo capitalista.

Capitalismo que se coaduna menos com a moral e espírito do catolicismo. “Eu vos garanto: um rico dificilmente entrará no Reino do Céu. E digo mais: é mais fácil um camelo entrar pelo buraco de uma agulha do que um rico entrar no Reino de Deus” (Lc 19, 23-24). As riquezas materiais não aproximam de Deus, pelo contrário. “Não confies nas tuas riquezas, nem digas «elas resolvem tudo». Porque o Senhor castiga, e castigar-te-á. Não tardes em te converter ao Senhor, e não fiques adiando de um dia para o outro, porque a ira do Senhor virá de repente, e perecerás no dia do castigo” (Ecl 5, 1.3.7).

Marx havia considerado a religião como um instrumento ideológico da estrutura económica, sendo um factor impeditivo da sua evolução, do capitalismo para um estágio superior. Weber tentou demonstrar que a religião podia ser um factor dinâmico na mudança económica. Uma leitura possibilista em oposição a outra determinista.

## O desenvolvimento e a Igreja nos Açores

“Neste ambiente natural, ameno e morno, indolente e passivo, não há lugar para rompimentos com a tradição, alterações sociais bruscas, nem é difícil ser-se religioso”<sup>11</sup>. E assim o foi desde os primórdios do povoamento. A componente religiosa marcou presença no dia a dia dos que habitam estas ilhas. “Esta assistência religiosa a gente desgarrada da Mãe-Pátria, reconheceu-a o Infante com a sua providencial clarividência. Se ela não se tivesse feito sentir desde o princípio, muito outro teria sido talvez o destino destas ilhas. Egoísmo, cobiça, prepotência dos mais fortes e poderosos, desalento, inveja, ódio, nos mais fracos e desprotegidos, não poderiam criar ambiente muito propício a fazer destas ilhas o que elas vieram a ser. O clero terá pois representado um papel medianeiro entre uns e outros e mesmo entre indivíduos de cada uma dessas categorias: amansar os mais ferozes e confortar os desprotegidos”<sup>12</sup>.

A 3 de Novembro de 1534, pela bula “*Aequum Reputamus*”, de Paulo III, é criada a diocese de Angra. O clero, padres diocesanos e ordens religiosas, tomaram a si parte do destino dos açorianos; no mínimo, interpretando e apontando caminhos! As justificações para os mais naturais fenómenos induziram um povo, entregue em pleno Atlântico às forças da natureza, a um temor e subserviência extrema a Deus.

---

<sup>10</sup> Weber (1930)

<sup>11</sup> Serpa (1978).

<sup>12</sup> Ten. Cor. José Agostinho in I.A.C. (1963)

Caetano Serpa<sup>13</sup> relata-nos, de forma impressionante, uma interpretação dada pelos monges aos fenómenos sísmicos.

Assim, sendo a ilha de S. Miguel visitada por um tal frei Afonso de Toledo, dominicano, este encontrou alguma luxúria e a ilha a «arder em gula», logo ameaçou as gentes com fortes «castigos do Céu». Certo é, que nessa mesma noite, do ano de 1522, um forte sismo destruiu Vila Franca do Campo, sendo logo apontado como a concretização da profecia do dito monge. Num ambiente de puro isolamento, em que a informação escasseia, é fácil pensar nas consequências das interpretações apocalípticas dos fenómenos sísmicos, por parte da Igreja! Afinal, todos foram habituados “*ao contraste entre a mobilidade da água e a imobilidade da terra. Um poder desconhecido revela-se repentino, mostrando que a calma da natureza era ilusória*”<sup>14</sup>. Apenas a Igreja apresentava as razões!...

*“Era em Abril de 1672, na semana Santa, sob a pregação de frei Simão de Santa Catarina, na vila da Horta, quando os tremores de terra se desencadearam. (...) resolveram ir à Praia do Almoxarife e trazer em procissão a imagem de Santo Cristo para a igreja da Misericórdia da vila. (...) o pregador moveu os fiéis às lágrimas. (...). Mais tarde várias bocas de lume rebentaram e várias pessoas foram devoradas pela lava e algumas freguesias destruídas. A conclusão foi que a penitência não fora suficiente para aplacar a ira divina”*<sup>15</sup>.

No ano de 1873, os Açores passaram por um período de falta de precipitação. O Bispo de Angra, D. João Maria, ordenou: “*atendendo a que a falta de chuvas que geralmente se está sentindo nesta arquipélago é causa de graves prejuízos para a agricultura e para a saúde pública e que devemos considerar este acontecimento como castigo dos nossos pecados (...) e o Senhor expressa e terminantemente nos ameaça de que mandará às nuvens que não lancem água (Is 5, 6), em castigo de nossos pecados; e que este castigo só nos poderá ser levantado pela penitência dos pecados de oração, principalmente pública (...) e o Senhor nos ouvirá e mandará a chuva necessária à terra*”<sup>16</sup>. E assim se realizaram, durante três dias, preces públicas, procissões e missas em todas as ilhas.

Mas o papel interventivo da Igreja não se esgota na análise dos fenómenos naturais, extrapolou-se para os próprios comportamentos sociais. O casamento e a constituição de família são dos princípios básicos de toda a religião. Quem ousa desafiar tais princípios corre o risco da marginalização. Assim aconteceu nos Açores. “*Houve quem acintosamente recusasse as benções do Senhor; e essas benções se afastarão de taes pessoas; preferiram a maldição, e ella as cobrirá como um vestido, introduzir-se-ha como agoa nas soas entranhas, e penetrará como azeite nos seus ossos! É o que nos assegurão as sagradas Letras, que não enganão, nem podem enganar pessoa alguma. Grande desgraça. Horrível escandalo!*

*Houve quem se recusou a receber as graças do Senhor, na união conjugal, preferindo viver em publica e solemne mancebia, e por tanto em continuos peccados de horrivel escandalo, e cynico concubinato; atraindo sobre si d’este modo as maldições do Senhor!*

---

<sup>13</sup> Serpa (1978).

<sup>14</sup> Idem.

<sup>15</sup> Frei Agostinho de Monte Alverne cit. em Serpa (1978).

<sup>16</sup> Boletim Eclesiástico dos Açores, n.º 11 cit. em Lopes (1996).

(...) *Os casados pois não são mais que instrumentos da Divindade para a propagação da Humanidade; e por tanto o matrimónio é de sua natureza um acto religioso. (...) O matrimónio sem a permissão e benção Divinas seria um attentado contra a Divindade, e uma horrível calamidade publica*"; pois que o seu resultado seria unicamente produzir inimigos de Deus, e escravos de Satanaz"<sup>17</sup>.

A atenção fixa-se, pois, nos maus católicos porque eram exemplo de imoralidade e devassidão. Até a formação das crianças fora do lar merecia especial vigilância. *"Quando frequentemente os estudos, vêde bem, indagai com maior escrúpulo, quais as opiniões, e sentimentos, qual a vida, proceder, e conduta dos Mestres e Professores, a quem houverdes de incumbir a instrução literária de vossos filhos... Retirai portanto vossos filhos de funestas lições, e corruptores exemplos, que os últimos lhes ministrarão, tanto em seus costumes, como em suas palavras: inspirando-lhes nestas erros fatais, que talvez nunca mais possam abandonar; e naqueles desregramentos de vida, que só deixam de seguir, e imitar, quando a morte, surpreendendo-os, lhes roube a vida. E nunca de modo algum, consentais que em vossa casa entrem livros ímpios, obras licenciosas (...) as máximas anticatólicas, subversivas ou anárquicas"*<sup>18</sup>. A escola, numa sociedade profundamente agrícola, era um serviço dispensável, ou melhor, um mal a evitar. Os braços eram necessários para o arado que rasgava a terra, ou para o algar da massa que o forno transforma em pão. O restante discurso voltado para a família, baseia-se *"na aceitação dos filhos que Deus quiser dar e quase nada numa paternidade responsável"*<sup>19</sup>.

Apesar do peso da estrutura da Igreja na comunidade açoreana, o povo tem *"uma religiosidade pouco purificada, muito sentimental, pouco consciente, bastante sincera, muito supersticiosa, pouco esclarecida, muito superficial, pouco comprometida. Teme-se um Deus que por vezes abala violentamente os alicerces das ilhas com vulcões e sismos e pede-se a intercessão dos santos para livrar os pobres pecadores da ira e justiça divinas. (...) Aceita e ama, à sua maneira, Jesus Cristo, filho de Deus feito Homem, mas dificilmente distingue o Evangelho dos livros apócrifos e das histórias e tradições populares. (...) Continua a ir à igreja aos domingos, a baptizar os filhos, a casar-se e a celebrar funerais religiosos (...) apazigua a ira de Deus com dádivas pessoais, sacrifícios, penitências, etc."*<sup>20</sup>.

Estamos perante uma religiosidade com forte cariz popular. Embora ignorando a essência da sua fé, é uma religiosidade capaz de assumir um papel central na vida profana do dia a dia. *"Qualquer afastamento da religião tradicional é tido por marginal, sofrendo as reprovações familiar comunitária. Por diversas razões, mas principalmente pela apontada, é que o número de comportamentos marginais não tem qualquer expressão, excepto quanto ao cumprimento dos preceitos religiosos. As percentagens de frequência, assistência e de participação nada significam para além do cumprimento dos preconceitos"*<sup>21</sup>.

Essa componente profana que referíamos, tem o seu auge nas festas do Espírito Santo. Por um lado estão as festas litúrgicas, as denominadas «festas do padre», muitas vezes distantes da população na sua concepção e celebração e, como tal, desprovidas de

<sup>17</sup> Boletim Eclesiástico dos Açores, n.º 103 cit. em Lopes (1996).

<sup>18</sup> D. Fr. Estevão Maria, Carta Pastoral de 1869 cit. em Lopes (1996).

<sup>19</sup> Serpa (1978).

<sup>20</sup> Idem.

<sup>21</sup> Fidalgo (1990).

sentido para esta. Por outro lado, apresentam-se as denominadas «festas do povo», concebidas e vividas no mais solene sentimentalismo, devoção e temor de Deus.

Por esse seu forte carácter popular, as festas do Espírito Santo sempre fugiram à hierarquia da Igreja. *“A festa é pagã, de um ruído e de uma cor que desnor-teiam e deslumbram; mas lá tem o seu fundo de caridade cristã bem entendida para lavar toda a mancha de profanidade desenvol-ta”*<sup>22</sup>.

As proibições, por parte do clero, são imensas mas os resultados foram escassos. *“Em 1600, D. Jerónimo Teixeira proíbe os foliões de bailarem na capela-mor das igrejas, como era hábito durante as coroações. Em 1610, proíbe-se os foliões de cantarem cantigas profanas no interior do templo. Em 1678, proíbe-se a coroação do imperador antes de acabada a missa ou a sua entrada na igreja com a cabeça coberta.*

*Estas proibições levam muito tempo a ser acatadas. Não se sabe ao certo quando se deixou de bailar nas igrejas, mas nos anos cinquenta do nosso século, na ilha Terceira, os foliões nalgumas freguesias ainda cantavam e tocavam dentro da igreja e dirigiam parte da cerimónia da coroação”*<sup>23</sup>. A atitude do clero, aos poucos, tornou-se mais permissiva porque, pela sua vivência e educação, assimilou a própria tradição.

*“A arreigada devoção pagã duma população inteira ao Espírito Santo, tem o seu quê de incompreensível, tão forte é nela, também, o sentimento fanático do catolicismo. A verdade é que naquelas gentes simples e boas os dois sentimentos vivem contentes em seus corações sem se degladiarem. (...) Dança-se, come-se e bebe-se à farta. É a satisfação ruidosa do instinto animal pela saciedade do estômago. (...) Nas casas abastadas – pudera – é o padre que reza o «terço»”*<sup>24</sup>.

No terreno permanecem as marcas do catolicismo: *“a igreja desmedida em relação ao povoado e que mostra bem a religiosidade da população e sentimento de opressão”*<sup>25</sup>, assim como os inúmeros Impérios<sup>26</sup> edificadas em todas as freguesias para as festas do Espírito Santo.

*“A simples curiosidade permitiu conhecer a existência de, pelo menos, 152 povoações e lugares com nomes de santos, santas e Nossa Senhora de... (qualquer coisa), isto é, cerca de um quarto de todas as povoações e lugares existentes”*<sup>27</sup>.

## Em síntese

Para Karl Marx, que defendia uma sociedade sem classes, os condicionantes de ordem física não são minimamente tidos em conta. O grave entrave, para Marx, eram os instrumentos ideológicos da sociedade capitalista, entre os quais a religião. A vida provou o contrário. Isto é, o espaço, com a sua fisionomia e os seus recursos, condicionam o processo de desenvolvimento. Quanto às questões de ideologia, nomeadamente a religião, pode não ser sempre um entrave ao desenvolvimento. Esses

---

<sup>22</sup> Nemésio (1929).

<sup>23</sup> Carlos Enes in Miranda (1996).

<sup>24</sup> Correia (1942).

<sup>25</sup> Brito (1955).

<sup>26</sup> Pequenas capelas onde permanecem as insígnias do Espírito Santo nos dias de festa, muitas vezes localizados junto à igreja paroquial.

<sup>27</sup> Fidalgo (1990).



erros de Marx foram claramente rebatidos, pela Geografia, no que concerne às questões naturais, e pela Sociologia no que respeita às questões sociais. Max Weber é o exemplo pragmático de uma argumentação válida para uma visão do papel da religião no processo de desenvolvimento. Ao comparar o espírito calvinista ao catolicismo, demonstrou como uma ideologia religiosa pode ser compatível com o espírito do capitalismo: o calvinismo.

*“A influência das religiões na geografia do planeta é considerável. (...) a disposição dos compartimentos de uma casa (orientação sagrada, salas reservadas ao culto,...), enquadramento dos túmulos numa certa paisagem, estilos de edifícios religiosos e planta ritual das cidades. (...) são também factores religiosos que estão na origem de movimentos populacionais como os dos refugiados que fogem às perseguições (...). Há ainda a considerar a proibição das práticas anticoncepcionais, proibições que influenciam na economia (...) bem como o apoio e estímulo a certas culturas favorecidas pela religião”<sup>28</sup>.*

Com base no pensamento de Max Weber, a religiosidade açoreana não foi, por si só, um obstáculo ao progresso social. No entanto, o espírito do catolicismo – oposto, por natureza, ao espírito capitalista, associado à falta de informação e de conhecimento do povo e à submissão aos violentos fenómenos naturais a que as ilhas estão sujeitas, condicionaram inequivocamente a mentalidade e postura dos açoreanos perante a vida.

À Diocese de Angra cabe o ónus da opressão, da desinformação, da parcialidade na interpretação dos fenómenos naturais e da manipulação da estrutura familiar e do modo de vida das gentes açoreanas.

Até que os fenómenos vulcânicos, a que as ilhas estão sujeitas, sejam considerados como fenómenos naturais, por toda a população dos Açores, muitos sermões de castigos e iras de Deus vão ter de ser convertidos e evangelizados! Até que o planeamento familiar seja o mandamento que Deus quer, muitas penitências e promessas serão pagas pelas graças de mais um filho que nasce, pelo mais velho que casou ou para que a filha tenha um bom casamento! Até que a certeza que “*Deus é Amor*” (I Jo 4, 8) seja convicção dos que se dizem cristãos, muitos rosários serão rezados pelas almas abandonadas do purgatório e por todo o pecado que originalmente nasce cravado na carne humana.

---

<sup>28</sup> Derruau (1977).

## Referências bibliográficas

- Barreto (1996), António; Tempo de Mudança, Relógio D'Água, Lisboa.
- Bedo (1991), Carlos Manuel Maurício, *Região Autónoma dos Açores – Processo de Desenvolvimento*, in Livro do III Congresso das Comunidades Açorianas, Angra do Heroísmo.
- Berger (1974), Peter; *Pryamids of Sacrifice*, Anchor Books, New York.
- Brandt (1980), Commission North-South; *Program for Survial*, Mit Press, Cambridge.
- Brito (1955), Raquel Soeiro, *A Ilha de São Miguel – Estudo Geográfico*, Centro de Estudos Geográficos, Lisboa.
- Cayden (s.d.), Gerard; *Reconsideração do Conceito de Desenvolvimento*, Educs.
- Correia (1942), Cap. António, *Poucos conhecem os Açores...*, Gráfica Lisbonense, Lisboa.
- Cunha (1963), José Correia, *Determinantes Geográficas do Povoamento Açoriano*, Junta de Colonização Interna, Angra do Heroísmo.
- Derruau (1977), Max, *Geografia Humana I*, Editorial Presença, Lisboa.
- Fidalgo (1990), Manuel, *Açores – Estudos de Sociologia Aplicada*, Instituto Açoriano de Cultura, Angra do Heroísmo.
- Fidalgo (1995), Manuel, *Açores – Ensaio de Sociologia*, Instituto Açoriano de Cultura, Angra do Heroísmo.
- Fukuyama (1996), Francis; *Confiança – Valores Sociais e Criação de Prosperidade*, Lisboa, Ed. Grádiva.
- Furtuna (1988), Mário José Amaral, *Mudanças estruturais da economia açoriana – perspectivas para a mudança do século*, Universidade dos Açores, Ponta Delgada.
- Grémio dos Açores (1938), *Congresso Açoriano – Relatório Geral e votos finais*, Lisboa.
- Grémio dos Açores (1940), *Livro do Primeiro Congresso Açoriano*, Casa dos Açores, Lisboa.
- Hager (1980), Everette, *Economie du Developpment*, Económica, Paris.
- Instituto Açoriano da Cultura (1963), *Livro da II Semana de Estudos dos Açores*, Angra do Heroísmo.
- Lopes (1996), M<sup>a</sup> do Céu, *A mulher açoriana*, UNL – Centro de História e Cultura, dissertação de mestrado, Lisboa.
- Maduro-Dias (1986), F. dos Reis, *Considerações sobre a Açorianidade*, in *Livro do I Congresso das Comunidades Açorianas*, Ponta Delgada.
- Martins (1983), Francisco Ernesto de Oliveira, *Em Louvor do Divino Espírito Santo*, Delegação do Turismo da Ilha Terceira, Angra do Heroísmo.
- Marx (1848), Karl, *Manifesto do Partido Comunista*.
- Marx (1877), Karl, *Das Kapital*, Progress Publishers, Moscow.

- Moderno (1901), Alice de, Açores – Pessoas e coisas, Ponta Delgada.
- Motta, Aristides; Sequeira, Mont'Alverne; (1894), Açores – Notas Instantâneas, Biblioteca da Autonomia dos Açores, Ponta Delgada.
- Mota (1985), Valdemar, Os sismos e os seus prejuízos na história dos Açores, separata de *Problemática da Reconstrução*, I Vol., Ponta Delgada.
- Nemésio (1929), Vitorino, O Açoriano e os Açores, Renascença Portuguesa, Lisboa.
- Nemésio (1932), Vitorino, Açorianidade, in *Insula*, nº 7-8, Ponta Delgada, Julho-Agosto.
- Ribeiro (1964), Luís, Subsídios para um ensaio sobre a Açorianidade, Instituto Açoriano de Cultura, Angra do Heroísmo.
- Ribeiro (1989), Orlando et al, Geografia de Portugal, Edições João Sá da Costa, Lisboa.
- Rocher (1981), Guy; Sociologia Geral, Vol. 4, Editorial Presença, 3ª Edição, Lisboa.
- Salvador (1997), Regina, O Potencial de desenvolvimento dos Açores, in *100 Maiores empresas dos Açores*, BCA, Ponta Delgada.
- Salvador (1997), Regina, As vantagens competitivas dos Açores, in *Liberdade*, Universidade Independente, Lisboa.
- Sequeira (1894), Mont'alverne de, Questões Açorianas, Volume IV, Ponta Delgada.
- Serpa (1978), Caetano Valadão, A Gente dos Açores – Identificação, Emigração e Religiosidade, Prelo, Lisboa.
- Schumpeter (1935), J. A., The analysis of Economic Change, Maio.
- Todaro (1994), Michael, Economic Development, Longman Publishing, New York.
- Weber (1930), Max, The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism, tradução de Talcott Parsons, Nova Iorque.

# **Análise e perspectivas do termalismo em Portugal**

Joaquim Gonçalves Antunes\*

## **Resumo**

O presente artigo tem como objectivo apresentar uma reflexão sobre as perspectivas de desenvolvimento do termalismo em Portugal. Procede-se a uma caracterização dos frequentadores das estâncias termais da Região Centro, define-se o seu perfil e apresentam-se as razões de escolha de determinada estância termal.

Os factores de ordem turística são determinantes na escolha da estância termal, ultrapassando largamente os factores centrados no tratamento. Assim, no sentido de contribuir para a adequação da oferta às características da procura, procedeu-se à segmentação do mercado, identificando quatro grupos em função das motivações de frequência.

O estudo que serve de suporte às conclusões deste trabalho pretende, desta forma, contribuir para o processo de segmentação do mercado termalista, necessária para adequar a oferta dos serviços termais às necessidades e exigências de um mercado em mudança, cada vez mais conhecedor e exigente. Ao mesmo tempo, o conhecimento dos segmentos identificados proporciona a elaboração de estratégias e políticas específicas para cada mercado-alvo, contribuindo, deste modo, para o cumprimento dos objectivos das organizações (in)directamente interessadas no sector.

---

\* Escola Superior de Tecnologia de Viseu; e-mail: jantunes@dgest.estv.ipv.pt.

## **1. Introdução**

O turismo assumiu já um carácter universal e alcançou uma dimensão que o coloca a par das actividades económicas mais relevantes, prevendo-se que, nos próximos anos, se transforme na maior indústria a nível mundial.

Pela dimensão que já atingiu, pelas suas características peculiares, pelos efeitos que provoca e pelas relações que estabelece, o turismo é uma das actividades que melhor pode protagonizar e impulsionar o desenvolvimento económico, quer a nível nacional, quer a nível regional e local. As suas características peculiares definem-no como uma actividade multidimensional com carácter horizontal que influencia e dinamiza um vasto conjunto de outras actividades que com ele se relacionam e, nesse sentido, impulsiona o desenvolvimento económico (Cunha, 1994).

As estâncias termais, permitindo aos seus frequentadores associar motivações de saúde ou lazer, constituem uma das formas mais antigas de turismo. Estas, pela sua localização, podem assumir um papel importante como factor de desenvolvimento do turismo a nível do interior, contribuindo, deste modo, para a atenuação das assimetrias regionais.

Assim, o termalismo é uma importante realidade do turismo português. Surgem indícios claros de recuperação da vocação turística das termas, como ambiente alternativo aos destinos para onde se tem orientado o turismo de massas, em tempo de férias.

Foi neste contexto que surgiu o interesse de estudar o termalismo, dando especial relevo à componente turística das termas. Começa-se com uma breve resenha histórica, incidindo a sua análise nas alterações que mais marcaram a sua evolução. De seguida, especifica-se a metodologia adoptada para a realização de um estudo da procura, através de informação recolhida com trabalho de campo. Por último, e após uma análise dos resultados, apresentam-se algumas reflexões finais, sugerindo uma série de medidas estratégicas para o desenvolvimento do termalismo em Portugal.

## **2. O termalismo em Portugal**

Em meados e finais do Século XVIII as termas despertaram um elevado interesse que se prolongou pelos séculos seguintes. Este fulgor, relativo à frequência da actividade termal, inicia-se com uma ciência fundamentada no êxito das primeiras análises químicas das águas. Assim, a recuperação das termas foi estimulada pelo reconhecimento crescente das virtualidades terapêuticas das águas minerais, processo que se pôs em marcha um pouco por toda a Europa.

Mas, o desgaste da medicina hidrológica face aos avanços da farmacologia de base química e, por outro lado, a alteração nos gostos e nas preferências turísticas, com destaque para as praias, levam ao declínio do termalismo por volta dos anos 40 do presente século. Assim, as termas são atiradas para uma posição periférica e marginal na hierarquia dos espaços de férias.

O nosso país tem o privilégio de possuir uma vasta e variada riqueza hidromineral que, através das suas estâncias termais, grande contributo pode dar ao desenvolvimento das localidades onde se situam.

A actividade termal é reconhecida como pólo de desenvolvimento regional, social e cultural. Esta actividade, geradora de riqueza e factor de atracção de outras, pode ser criadora de novos postos de trabalho e afirmar-se como factor de fixação da população em regiões deprimidas e assumir um papel mais relevante no seu crescimento económico.

A importância destes recursos naturais no nosso país justifica um conjunto de acções, visando não só alterar componentes da sua “imagem”, de forma a atrair novos núcleos de clientela e desenvolver políticas de criação de produtos que sirvam a promoção de (novos) fluxos turísticos.

Assim, em Portugal, a partir de 1986, foram avançadas uma série de medidas estatais com o objectivo de promover o turismo termal. As termas eram então encaradas como importante motor de desenvolvimento turístico regional e, logo, como factor de atenuação das assimetrias regionais. O termalismo foi considerado no âmbito do Programa Nacional de Turismo (PNT) como sector chave do turismo. As linhas de orientação para o relançamento do termalismo, definidas por aquele programa, foram as seguintes:

- a) Reformulação da concepção de termalismo na subordinação aos aspectos médicos;
- b) Renovação do equipamento balnear e turístico;
- c) Desenvolvimento da investigação e intensificação do ensino da medicina hidrológica;
- d) Estudo das condições em que a prescrição da cura termal pode ser adoptada em igualdade com as restantes prescrições médicas;
- e) Estudo das medidas de protecção das nascentes, do ambiente e do equilíbrio biofísico da área das estâncias termais;
- f) Criação de esquemas de financiamento adequados aos investimentos a realizar, tendo em vista o aproveitamento dos financiamentos provenientes de fundos comunitários;
- g) Criação de condições para que as estâncias termais possam alargar o período do seu funcionamento anual;
- h) Inserção, sempre que possível, dos planos de recuperação das estâncias termais em programa de desenvolvimento regional;
- i) Criação de uma nova imagem do termalismo e adopção de novas formas de promoção, quer no país, quer no estrangeiro.

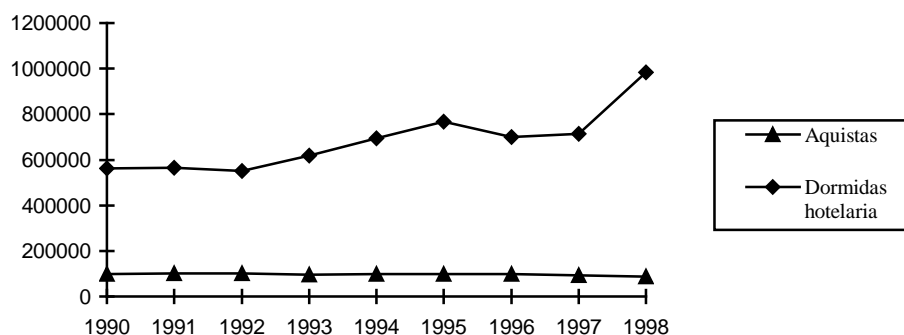
Foram, com base naquelas linhas de orientação, lançadas medidas concertadas tendentes à conversão e ao relançamento do termalismo para atenuação das assimetrias regionais. Estas medidas levaram a uma recuperação das infra-estruturas hoteleiras e lúdicas nas termas.

Mas, no que diz respeito à procura das estâncias termais, apesar de ter havido nos últimos anos um crescimento contínuo, hoje, assiste-se a um decréscimo, verificando-se que as termas continuam a exercer fraca capacidade de atracção sobre as clientelas turísticas nacionais e estrangeiras, que se dirigem preferencialmente para as praias. De acordo com a D.G.T. (1999), apenas 1% da população, maior de 15 anos, que gozaram férias fora da residência habitual, em 1998, o fez em ambiente de termas, sendo as

praias a base das preferências turísticas com 66%, seguido do ambiente de campo com 28% e ambiente de cidade com 25%.

Mas, apesar da recente diminuição do número de aquisistas, a partir do início da década de 90 tem-se sentido uma certa revitalização das termas enquanto centros turísticos. Esta indicação pode ser feita pela análise dos registos da procura dos hotéis das termas que tem crescido acentuadamente, que não pode ser explicado pelo crescimento dos aquisistas. Ao analisarmos o gráfico 1, verifica-se que o grande crescimento da ocupação de estabelecimentos hoteleiros não é acompanhado pelo crescimento de aquisistas que, aliás, até tem diminuído na última metade da década de 90.

**Gráfico 1**  
N.º de aquisistas inscritos para tratamento e  
n.º de dormidas em estabelecimentos hoteleiros



Fonte: DGT (1992 a 1999) e DGMSG, Boletim de Minas (1991 a 1999)

Este incremento da procura de espaços de férias alternativas e menos massificadas tem permitido uma certa revigoração do turismo termal. Para Ferreira (1995), esta revigoração passa, nomeadamente, pela renovação das clientelas e pela emergência de novas formas de apropriação e utilização desses espaços para efeitos lúdicos.

Poderá a recuperação turística das termas, oferecer alternativas à excessiva concentração dos modernos centros turísticos (caso das praias) para onde se desloca a agitação e as tensões dos centros urbanos? A ser afirmativa a resposta, como modernizar o seu equipamento turístico, quer no domínio do alojamento, quer no domínio da ocupação dos tempos livres?

Defende-se, porém, que o desenvolvimento da oferta termal só pode ser bem sucedido após um conhecimento aprofundado da procura termal, conhecendo as suas motivações, atitudes e preferências. Neste sentido justifica-se um estudo do mercado termal cuja metodologia de investigação é apresentada no ponto seguinte.

### **3. Metodologia de investigação**

O processo de investigação foi conduzido tendo por base uma metodologia que envolveu inicialmente consultas bibliográficas seguidas de entrevistas exploratórias em profundidade e inquéritos por sondagem.

#### **3.1. Entrevistas exploratórias**

A realização das entrevistas tiveram como objectivo contactar com a realidade actualmente existente e conhecer melhor o sector do termalismo. Estas, no total de oito, foram realizadas a pessoas conhecedoras dos assuntos e influentes no desenvolvimento do sector. Foi referido, por aqueles especialistas ou peritos, alguns aspectos a ter em consideração no desenvolvimento do Termalismo na Região, em que se salientam os seguintes: sazonalidade da procura elevada, estrutura etária dos frequentadores envelhecida, grande proporção de reformados com baixo poder de compra, falta de animação e de diversões nos espaços termais e insuficiente promoção do produto termal.

Os resultados da análise de conteúdo destas entrevistas, complementado com a revisão de literatura, conduziu à elaboração do questionário.

#### **3.2. O inquérito**

A população alvo foi definida por todos os indivíduos que frequentavam as termas, com motivação terapêutica e/ou lúdica, de ambos os sexos, com idade igual ou superior a 14 anos.

Pretendeu-se, deste modo, conhecer as motivações de frequência dos termalistas em cinco estâncias termais da Região Centro (Alcáçova, Carvalhal, Felgueira, Sangemil e S. Pedro Sul), o que foi feito com base em questionários, precedidos de pré-teste, que foram aplicados aos frequentadores daquelas estâncias termais, na última quinzena de 1996.

A selecção da amostra foi efectuada pelo processo não-aleatório com base na amostragem por quotas, de modo a controlar o enviesamento introduzido, pelo facto de se tratar de um processo de amostragem não-probabilístico. A amostra das pessoas a inquirir foi feita proporcionalmente ao número de frequentadores de cada uma das estâncias.

A amostra que sustenta as conclusões deste trabalho, engloba 218 inquéritos válidos para análise.

### **4. Análise de resultados**

#### **4.1. Caracterização dos termalistas**

A imagem que permanece dos frequentadores das estâncias termais, do país e da região (como aliás foi referido nas entrevistas em profundidade), é a de uma estrutura etária envelhecida, grande proporção de reformados com baixo poder de compra e baixos



níveis de habilitações. Porém, um estudo comparativo dos frequentadores do ambiente de praia na região de Aveiro com os termalistas na região de Viseu, permitiu detectar que os segundos apresentavam maiores níveis de rendimento, mais elevado grau de escolaridade, embora, se tenha de facto confirmado uma população mais envelhecida (Antunes, 1997).

Os indivíduos que integram a amostra dos termalistas, que o presente estudo dá conta, apresentam as seguintes características dominantes: predominância de frequentadores do sexo feminino, 58,7% contra 41,3% do sexo masculino; existência de uma população bastante envelhecida, 51,8% dos inquiridos tinha mais de 55 anos e apenas 5,5% entre os 14 e os 24 anos. No que diz respeito à variável rendimento, 59,9% dos inquiridos indicaram um nível de rendimento do agregado, em termos líquidos, inferior a 200 contos/mês e apenas 19,8% indicaram superior a 300 contos, situando-se os restantes, cerca de 20%, entre os 200 e os 300 contos mensais.

No que se refere às habilitações académicas, verifica-se que 38,9% dos inquiridos possuem o ensino básico, mas em contrapartida, 37,2% possuem o ensino médio/superior. Destaca-se ainda em relação à profissão, que 41,3% da amostra são reformados/donas de casa e 14,2% são quadros superiores.

#### **4.2. Análise factorial de componentes principais**

A Análise Factorial de Componentes Principais (ACP) foi aplicada procurando atingir uma representação mais acessível da informação referente às características ou aspectos considerados mais importantes na escolha de determinada estância termal. Foi pedido aos inquiridos (termalistas) que atribuíssem, numa escala de Likert, o valor de 1 (Nada importante) a 5 (Muito importante) a cada um dos seguintes aspectos: qualidade medicinal das águas; paisagem natural das termas; locais históricos e arquitectónicos; tradição familiar; presença de amigos ou familiares; prestígio como local de lazer; diversões e atracções; proximidade das termas; quantidade de alojamento; qualidade de alojamento; transportes; tranquilidade existente na localidade e localização geográfica.

A validação da ACP foi feita através da estatística Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) e do teste de Bartlett.

A estatística KMO, apresentou um valor de 0,73104, o que significa que o resultado da aplicação da ACP foi interpretado como tendo um valor médio (Reis, 1993).

O teste de Bartlett apresentou, no nosso estudo, um valor de 735,98463 e um nível de significância associado baixo ( $p=0,00000$ ), pelo que se rejeitou a hipótese da matriz de correlação ser uma matriz identidade. Estes resultados validam a aplicação da Análise de Componentes Principais. As variáveis estão relacionadas, pelo que é possível encontrar factores que expliquem as correlações existentes.

Na fase seguinte, extraíram-se as componentes principais e determinou-se o número de componentes necessárias para representar adequadamente os dados iniciais.

O critério usado para determinar o número de factores a extrair foi o de Kaiser, o qual exclui componentes cujos valores próprios sejam inferiores à média, isto é, menores que 1. Foram extraídos quatro factores, ou seja, quatro componentes principais que explicam no seu conjunto, 62,9% da variância total (Quadro 1).

**Quadro 1**  
Estatísticas finais da análise de componentes principais

Variável	Comunalidade	Factor	Valor Próprio	% de Variância	% Acumulada
Qualidade das águas	0,56418	1	3,51382	27,0	27,0
Paisagem natural	0,58217	2	1,95144	15,0	42,0
Locais históricos	0,59089	3	1,51472	11,7	53,7
Tradição familiar	0,51311	4	1,17819	9,1	62,8
Presença de amigos	0,48686				
Prestígio	0,57625				
Diversões e atracções	0,69995				
Proximidade	0,71558				
Quantidade de alojamento	0,69683				
Qualidade de alojamento	0,76991				
Transportes	0,61001				
Tranquilidade	0,69688				
Localização geográfica	0,65556				

Fonte: Inquérito aos termalistas

O valor próprio do factor 1 é 3,51382, que representa 27% do total da variância. Quanto ao valor próprio do segundo factor, é de 1,95144, representando 15% da variância. A soma destes dois factores representam 42% da variância total. Posto isto, foi possível afirmar que 62,8% da variância total pode ser imputada aos 4 factores. Os restantes 9 factores são responsáveis por apenas 37,2% da variância. Por outras palavras, o modelo construído por 4 factores representa, de uma forma adequada, toda a informação.

A fase seguinte consiste na interpretação das componentes, efectuada a partir dos pesos ou contribuições das variáveis. Esta análise estaria simplificada se cada variável tivesse um peso significativamente maior para apenas uma das componentes, e pesos pequenos ou próximos de zero, para todas as outras componentes. Isto pode ser conseguido através da rotação das componentes principais. O método adoptado na nossa análise foi o método Varimax proposto por Kaiser.

Na tentativa de encontrar um significado por cada factor extraído, procurou-se identificar as variáveis com as quais estão mais associados e atribuir uma designação por forma a reflectir a orientação das variáveis no seu conjunto. O quadro 2 apresenta os factores extraídos e a respectiva interpretação.

## Quadro 2

Resultado da aplicação da análise de componentes principais

Factor	Designação	Variáveis	Variância explicada
Factor 1	Importância turística	Paisagem natural Locais históricos Prestígio como local de lazer Diversões e atracções Quantidade de alojamento Qualidade de alojamento	27%
Factor 2	Preocupação centrada no tratamento	Qualidade das águas Proximidade das termas Transportes	15%
Factor 3	Presença de amigos e familiares	Presença de amigos e familiares Tradição familiar	11,7%
Factor 4	Tranquilidade do local turístico	Tranquilidade Localização geográfica	9,1%

Fonte: Inquérito aos termalistas

Os quatro factores distinguem-se com uma certa facilidade. Atendendo às correlações existentes entre os factores extraídos e as variáveis, observou-se que o factor 1, *Importância Turística*, é o que tem mais forte correlação com maior número de características. Estes factores de ordem turística são considerados os mais importantes na escolha da estância termal, seguidos dos factores centrados no tratamento termal.

Com o objectivo de segmentar o mercado, recorreu-se à análise de clusters, tendo como variáveis estes quatro factores obtidos na Análise das Componentes Principais.

### 4.3. Análise de clusters

A análise de clusters é uma técnica estatística multivariada utilizada por várias ciências, e o seu recurso neste estudo justifica-se na medida em que permite dividir os elementos da nossa amostra em grupos homogéneos, procedendo, assim, à segmentação do mercado termalista.

Pretende-se encontrar grupos de inquiridos com base na semelhança entre as características apresentadas. Por outras palavras, tenta-se organizar um conjunto de indivíduos para os quais é conhecida informação detalhada, em grupos relativamente homogéneos, de tal modo que os indivíduos pertencentes a um mesmo grupo, sejam tão semelhantes quanto possível e sempre mais semelhantes aos elementos do mesmo grupo do que a elementos dos restantes grupos (Reis e Moreira, 1993).

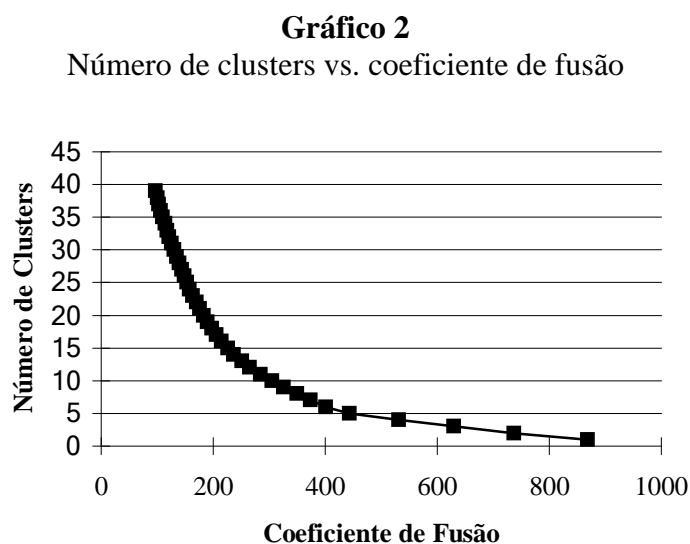
Numa primeira etapa foi seleccionado o método hierárquico que se baseia na estimação de uma matriz de semelhanças ou diferenças em que cada elemento da matriz descreve o grau de semelhança ou diferença entre cada dois casos com base nas variáveis escolhidas.

Na fase seguinte, procedeu-se à escolha do critério de agregação dos indivíduos. Utilizando os métodos hierárquicos aglomerativos e usando o quadrado da distância euclidiana, foi escolhido o critério de Ward pois apresentou resultados mais consistentes, com maiores diferenças significativas entre os diversos grupos formados, comparado com outros critérios.

De seguida, foi necessário obter o número óptimo de grupos. Um dos métodos mais utilizados é o da comparação gráfica do número de clusters com o coeficiente de fusão, isto é, o valor numérico (distância ou semelhança) para o qual vários casos se unem para formar um grupo. Quando a divisão de um novo grupo não introduz alterações significativas no coeficiente de fusão considera-se essa partição como sendo óptima.

Deste modo, construiu-se o gráfico de coeficientes de fusão com o número de clusters (Gráfico 2) e verificou-se que a partir de 5 grupos, a divisão de um novo grupo não introduz alterações significativas naquele indicador.

Foram geradas duas hipóteses de constituição de grupos, posteriormente validadas pela análise de variância simples. A primeira hipótese para 4 grupos, a segunda para 5 grupos.



Fonte: Inquérito aos Termalistas

Foi efectuada a análise de variância simples Oneway e verificou-se que na solução 5 clusters, não existiam diferenças significativas entre o grupo 1 e o grupo 5 em relação ao Factor 1, Factor 2 e Factor 4, existindo apenas em relação ao Factor 3, factor este que explica apenas 11,7% da variância total. Deste modo, considerou-se o estudo da solução 4 clusters pretendendo assim que os grupos se distingam de maneira significativa uns dos outros.

#### 4.4. Análise de variância Oneway

Com o desenvolvimento de uma análise de variância, pretendeu-se testar se existem diferenças entre dois ou mais grupos de uma mesma população ou diferentes populações.

Utilizámos a análise de variância simples Oneway, com o objectivo de testar se existiam diferenças significativas entre os quatro grupos obtidos na análise de clusters, relativamente às quatro componentes principais.

Da análise de resultados (Quadro 3), verificou-se, quanto à igualdade de médias entre os grupos, que a probabilidade de F é sempre inferior à significância de 5%, pelo que se considera existirem diferenças significativas entre os grupos, relativamente aos factores considerados.

**Quadro 3**  
Resultados da análise de variância Oneway

Variável	Teste de Levene	Teste F	Probabilidade de F	Teste de Scheffé
<b>Factor 1:</b> Importância Turística	0,171	152,0607	0,0000	Os grupos são todos significativamente diferentes uns dos outros.
<b>Factor 2:</b> Preocupação centrada no tratamento	0,085	39,7181	0,0000	O grupo 1 difere significativamente dos grupos 2, 3 e 4. O grupo 2 difere significativamente dos grupos 3 e 4.
<b>Factor 3:</b> Presença de amigos e familiares	0,001	21,0750	0,0000	O grupo 2 difere significativamente dos grupos 1, 3 e 4. O grupo 3 difere significativamente dos grupos 1 e 4.
<b>Factor 4:</b> Tranquilidade e localização	0,000	28,1533	0,0000	O grupo 1 difere significativamente dos grupos 2 e 4. O grupo 3 difere significativamente dos grupos 2 e 4.

Fonte: Inquérito aos Termalistas

Seguidamente, efectuou-se o teste de comparação múltipla de médias de Scheffé que é mais rigoroso que o teste F. O teste de Scheffé permite identificar os grupos cujas médias sejam estatisticamente diferentes. As médias dos grupos por factor são apresentadas no Quadro 4 permitindo caracterizar as diferenças significativas entre os grupos.

Observando as médias de cada factor relativamente a cada um dos grupos, verifica-se que os indivíduos que integram o **grupo 1** dão uma maior ênfase à *presença de amigos e familiares* como aspectos motivadores para justificar a opção de escolher determinada estância termal.

Os indivíduos do **grupo 2**, o maior segmento, dão maior importância aos *aspectos turísticos* e *tranquilidade e localização*, dando pouca importância às *características termais* e *presença de amigos e familiares*.

O **grupo 3**, o mais reduzido, dá muita importância aos três primeiros factores, dando pouca importância à *tranquilidade e localização*.

Os indivíduos do **grupo 4**, são os que menos importância dão aos *aspectos turísticos*, dando grande importância aos *aspectos termais, presença de amigos e familiares e tranquilidade e localização*.

**Quadro 4**  
Média dos grupos por factor

Grupo	N.º de indivíduos	Importância turística	Preocupação centrada no tratamento	Presença amigos e familiares	Tranquilidade e localização
Grupo 1	47	-0,2551	-0,9009	0,4063	-0,8587
Grupo 2	104	0,4301	-0,0720	-0,4212	0,3319
Grupo 3	14	1,9976	1,0684	1,2635	-0,8269
Grupo 4	53	-1,1455	0,6580	0,1324	0,3286

Fonte: Inquérito aos termalistas

Para melhor análise e interpretação dos resultados, considerou-se o teste do Qui-Quadrado para o cruzamento entre os grupos encontrados na análise de clusters e as diferentes variáveis caracterizadoras dos termalistas. Vamos analisar se as diferenças verificadas entre as frequências observadas na amostra e as esperadas são estatisticamente significativas ou se devem ser atribuídas a erros amostrais ou pequenas variações de dados.

Foi, assim, efectuado o teste do Qui-Quadrado de Pearson entre os grupos e algumas variáveis caracterizadoras dos Termalistas, tais como: idade, sexo, habilitações, habitat, profissão e rendimento.

Rejeitou-se a hipótese nula ( $H_0$ : As variáveis são independentes entre si) de que não existem diferenças significativas entre os grupos e as variáveis idade, habilitações, habitat, profissão e rendimento, para um nível de significância de 5%. Apenas se verificou não haver qualquer relação entre os grupos e a variável sexo.

Vejamos, então, quais são as conclusões mais pertinentes ao nível da segmentação dos termalistas.

O **grupo 1**, constituído por 21,6% dos inquiridos, dá uma maior importância à presença de amigos e familiares como principal motivação para a escolha de determinada estância termal. Este grupo é constituído, na sua maioria, por pessoas com idade inferior a 45 anos, apresentam o maior grau de instrução (49% tem curso superior) e situam-se num nível de rendimento elevado em relação à amostra total;

O **grupo 2**, o maior dos segmentos, é constituído por 47,7% dos inquiridos. É o grupo que atribui maior importância aos aspectos turísticos e tranquilidade e localização. Este grupo é constituído, na sua maioria (56,7%), por indivíduos com uma idade entre os 45 e 64 anos. Apresentam um grau de instrução alto relativamente à amostra total e como profissão destacaram-se os empresários e trabalhadores por conta própria;

O **grupo 3** é o segmento mais reduzido, constituído por 6,4% dos inquiridos. Este grupo dá importância aos aspectos turísticos, presença de amigos e familiares e às questões do tratamento, não atribuindo qualquer importância à tranquilidade e localização das

termas. É um grupo constituído principalmente por jovens estudantes. O rendimento do seu agregado familiar é relativamente elevado em relação à amostra total;

O **grupo 4** é constituído por 24,3% dos inquiridos. Atribui maior importância aos aspectos centrados no tratamento e não atribui qualquer importância aos aspectos turísticos. É o grupo mais idoso e com baixo grau de instrução. São, em grande parte, pessoas inactivas e apresentam um baixo nível de rendimento mensal do agregado, comparado com a amostra total.

## **5. Reflexões finais**

O conhecimento das motivações da procura e subsequente segmentação do mercado, é de extrema importância para as organizações termais, de modo a estas poderem oferecer produtos específicos a cada segmento-alvo. A segmentação ajuda a identificar melhor as oportunidades de mercado, permitindo que o esforço daquelas organizações vise, com mais precisão, cada segmento, permitindo assim conceber e organizar a oferta de forma conveniente.

Deste modo, e após o estudo realizado, verificou-se existirem diferenças significativas num conjunto de variáveis referente às características ou aspectos considerados mais importantes na escolha de determinada estância termal. Os termalistas consideraram os factores de importância turística os mais importantes na escolha da estância termal, seguidos dos factores ligados ao tratamento termal, presença de amigos e familiares e, por último, a tranquilidade e localização. Estas variáveis deverão ser exploradas nas acções ou estratégias globais do marketing turístico.

Foram identificados quatro segmentos de mercado que constituem a procura efectiva das estâncias termais em estudo. Estes grupos apresentam diferenças significativas num conjunto de variáveis referentes à escolha da estância termal.

Uma vez identificados estes segmentos deverá então decidir-se qual ou quais vão interessar. Tudo depende das orientações estratégicas da organização (Centro Termal, Hotel, Residencial, Restaurantes) para poder concentrar-se eficazmente em apenas um ou dois segmentos, ou três, ou até em todos os segmentos. A empresa deve ser capaz de obter os recursos financeiros, comerciais, humanos e tecnológicos compatíveis com as exigências desses segmentos.

Mas as estâncias termais continuam a exercer fraca capacidade de atracção sobre as clientelas turísticas que se dirigem, preferencialmente, para as praias. Contudo, estamos conscientes que os agentes intervenientes no sector vão despertar e empreender uma visão mais arrojada e dinâmica de forma a aproveitar uma certa tendência do desenvolvimento de um tipo de turismo menos massificado e assente, cada vez mais, na regeneração das forças físicas e psíquicas.

Assim, os desafios que se colocam ao turismo termal são, principalmente, diversificar e desenvolver novas formas de atracção e de criar novos produtos para novos segmentos de mercado.

Neste contexto, é necessário desenvolver acções de comunicação, de modo a dar a conhecer e reforçar a imagem como produto alternativo, detentor de um valioso património paisagístico e arquitectónico. É fundamental dotar as estâncias termais de

infra-estruturas de saúde, hoteleiras, restauração, animação e lazer adequados aos níveis de qualidade já exigidos pelos mercados.

Assim, após uma análise situacional do mercado termalista, e com o intuito de contribuir para o desenvolvimento integrado das localidades onde se situam as estâncias termais, sugerem-se, como orientações estratégicas, a realização das seguintes acções:

- Modernizar e melhorar a qualidade dos balneários termais e das infra-estruturas de alojamento, de saúde, de lazer e animação, quer dos equipamentos relacionados com essas infra-estruturas;
- Promover a qualidade dos serviços prestados adequando-os às necessidades e exigências de um mercado cada vez mais conhecedor e exigente;
- Tomar medidas necessárias para minimizar o carácter sazonal das estâncias termais para que se possa fazer a racionalização do aproveitamento dos recursos e uma melhor utilização dos equipamentos e prestações de serviços;
- Investir na formação profissional. A formação deve-se estender, além do pessoal do estabelecimento termal, à Hotelaria, Restauração e Animação Termal;
- Fomentar a realização de espectáculos e outras actividades culturais susceptíveis de aumentar o tempo médio de estada na estância termal;
- Fomentar o surgimento de equipamentos de animação turística como piscinas, campos de ténis, campos de golf, parques, jardins e espaços verdes;
- Fomentar a construção de infra-estruturas básicas indispensáveis à instalação das actividades turísticas (estradas de acesso, saneamento básico, etc.);
- Desenvolver a animação desportiva - actividades como a pesca, caça, remo e hipismo, como forma de atrair novas clientelas e/ou aumentar o tempo médio de estada;
- Criar produtos e serviços para a prática de turismo de curta duração (tipo fim-de-semana) fora da época alta de modo a permitir também a diminuição da sazonalidade da procura;
- Coordenar actuações dos vários intervenientes interessados no sector, essencialmente ao nível da promoção do produto turístico, dado que é através da comunicação que se transmite a imagem do produto ao consumidor potencial;
- Desenvolver a comunicação com o objectivo de divulgar os produtos e o seu posicionamento pretendido. Esta deve ser dirigida aos potenciais utilizadores e prescritores (médicos de família);
- Orientar a promoção turística no sentido do aumento das receitas, nomeadamente através do incremento da procura, particularmente em épocas baixas e também apostar em novas clientelas, com maior poder de compra.

Estas orientações estratégicas deverão assentar num desenvolvimento integrado, apoiado na realização de uma matriz articulada de medidas e acções, enquadradas por um conjunto de directrizes, na qual deverá integrar-se a participação directa e/ou indirecta dos principais agentes de desenvolvimento do turismo regional e local bem como a participação das próprias autarquias envolvidas.



## Bibliografia

- ANTUNES, J. (1997), *Segmentação do Mercado e Estratégia de Marketing para o Termalismo da Região de Viseu*, Dissertação de Mestrado, Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa, Lisboa.
- CUNHA, L. (1994), "A importância do turismo na economia nacional", *Cadernos de Economia*, Outubro/Dezembro de 1994, Lisboa.
- FERREIRA, C. (1995), "Práticas e Representações Sociais dos Termalistas", *Revista Crítica de Ciências Sociais*, n.º 43, Coimbra.
- REIS, E. (1993), "Análise Factorial das componentes principais: um método de reduzir sem perder informação", *Temas em Métodos Quantitativos para Gestão*, n.º 2, Giesta, ISCTE, 2ª Edição, Lisboa.
- REIS, E. e R. MOREIRA (1993), *Pesquisa de Mercados*, 1ª Edição, Sílabo, Lda, Lisboa.

# **O turismo em espaço rural - uma nova oportunidade de valorização do mundo rural: o Baixo Alentejo**

Ana Paula Figueira\*

## **Resumo**

Este trabalho pretende apresentar o Turismo em Espaço Rural como uma nova oportunidade para valorizar o património, as paisagens e a cultura do mundo rural. Para o efeito, procede-se à identificação das relações entre o meio rural e o Turismo em Espaço Rural no âmbito de um quadro de desenvolvimento sustentável. Neste sentido, entende-se o Turismo em Espaço Rural enquanto uma expressão de Turismo Cultural, enfatizando-se a importância de gerir adequadamente o nosso legado cultural. Por fim e tendo por base os resultados de um estudo a propósito desta temática, circunscrito geograficamente à NUT Baixo Alentejo, enfatiza-se a necessidade de proceder a um planeamento estratégico dos recursos culturais e do turismo.

---

\* Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Beja / IPBeja; e-mail: nop61204@mail.telepac.pt.

## I – Enquadramento temático

*Desenvolvimento sustentável, desenvolvimento turístico sustentável, Turismo em Espaço Rural e turismo cultural* : Face aos diversos problemas ecológicos existentes no mundo de hoje, as empresas na sua qualidade de motores da economia a nível mundial, defrontam-se com o enorme desafio de desenvolverem uma economia global sustentável, ou seja, uma economia global que o planeta possa suportar indefinidamente. Por volta dos anos 80 surge o conceito de desenvolvimento sustentável entendido enquanto o tipo de desenvolvimento que procura resolver as necessidades do presente sem comprometer a possibilidade das gerações futuras resolverem as suas. Neste sentido e para que possa ter lugar, o desenvolvimento sustentável implica a existência de uma visão ou de uma filosofia de forma a incorporar aos princípios económicos de crescimento e desenvolvimento, uma posição mais ecológica, de preservação de recursos e de bem estar social. Por isso deve ser entendido como o meio mais viável para a preservação do mundo.

O interesse do turismo no desenvolvimento sustentável justifica-se pelo facto de se tratar de uma indústria que vende o ambiente, tanto físico como humano, sob a forma de produto. O desenvolvimento turístico sustentável implica a gestão de todos os recursos disponíveis com vista à satisfação das necessidades económicas, sociais e estéticas assim como manter a integridade cultural, os processos ecológicos essenciais, a diversidade biológica e os sistemas de suporte da Vida. Por seu turno, o Turismo em Espaço Rural não deve ser simplesmente entendido enquanto o turismo que tem lugar no meio rural. Lane (1994:9) apresenta diversas razões que justificam a dificuldade em conceber uma definição de Turismo em Espaço Rural passível de ser aplicada em todos os contextos, já que as realidades dos países são distintas, com características rurais diferenciadas, fazendo resultar diversas formas de Turismo em Espaço Rural. Por outro lado, alerta para o facto de que as áreas rurais vivem, actualmente, um complexo processo de mudança condicionado pelos impactos dos mercados globais, das comunicações e telecomunicações, o que provoca variadas alterações no que respeita às orientações e condições dos mercados de produtos tradicionais. O Turismo em Espaço Rural pelo facto de possuir, na sua essência, um elevado potencial para a preservação e sustentabilidade, pode ajudar à melhor integração neste processo de mudança. Assim e neste sentido, Lane (1994:14) apresenta algumas características que identificam o Turismo em Espaço Rural como sejam:

1. Estar localizado numa zona rural.
2. Ser funcionalmente rural, ou seja, ter por base as características do mundo rural ( a pequena empresa, os grandes espaços, o contacto com a natureza, o património e as práticas tradicionais).
3. Desenrolar-se á escala local, o que significa em povoamentos de pequena dimensão.
4. Basear-se e revestir-se de um carácter rural. O crescimento deve ocorrer lentamente, controlado pelas famílias e colectividades locais a fim de responder aos interesses, a longo prazo, da região tal como preservar o carácter rural da mesma.
5. Revestir-se de diferentes formas de acordo com a diversidade do ambiente, da economia e da história do espaço rural.

Numa perspectiva histórica, o meio rural constituiu o local privilegiado para o nascimento dos centros históricos. Estes, de origem geralmente medieval, sofreram ao

longo do tempo, diversas alterações em função da necessidade de adaptação às ameaças do exterior. Contudo, mantiveram sempre a sua traça de origem ou não foram significativamente amputados (Ramos, 1996). "Os centros históricos são micro-universos que traduzem à escala local a posição do homem no mundo, (...) são museus vivos/mortos, como faces da mesma moeda. O turismo cultural parece ser, com as devidas cautelas, o instrumento de revivificação de centros históricos condenados à extinção" (Ramos, 1996:116). Neste sentido, o Turismo em Espaço Rural assume-se como uma expressão de turismo cultural. Aliás, "em perspectiva antropológica, (...) todo o turismo é cultural, por força da natureza do fenómeno" (Ramos, 1996:115). O turismo deve ser entendido enquanto uma forma de conciliação entre a massificação da procura (que pode ser nefasta) e a capacidade da oferta dos locais e das populações receptoras. Ramos (1996) classifica o turismo como um fenómeno de equilíbrio de escala, devendo respeitar o espaço territorial assim como a sua funcionalidade dado serem estes os factores que definem o eixo de sociabilidade na povoação. Desta forma e face a um afluxo turístico, a atitude a tomar dever-se-á basear, por um lado, na integração e, por outro lado, na diversificação. Integrar implica articular, alternar e coordenar os fluxos turísticos no âmbito de um espaço geográfico mais vasto e assim evitar a sua concentração convergente; diversificar significa alargar o leque de opções disponibilizado aos turistas, através da criação de ofertas mais atraentes, resultado de relações de parceria e de complementaridade. Este processo envolve um planeamento, coordenado e articulado, da parte das entidades públicas e privadas com responsabilidades no sector do turismo. Entende-se assim que só ao gerir o nosso legado cultural de forma adequada e respeitosa se estará a contribuir para que o turismo cultural, em todas as suas manifestações, seja um instrumento de revalorização e não de destruição.

*Espaço rural, Turismo em Espaço Rural, desenvolvimento local e rural:* Em Portugal, em várias zonas da Europa e mesmo do mundo, o espaço rural tem vindo a assumir uma expressão cada vez maior em termos de destino turístico. A agricultura que antes sustentava o mundo rural tem sido alvo de diversas recessões. Consequentemente, o número de empregos ligados mais directamente à agricultura diminuiu o que contribuiu para uma crescente desertificação do mundo rural. Por outro lado, a industrialização dos diferentes sectores da economia, em resultado do aproveitamento das novas tecnologias, gerou novos aglomerados populacionais ao juntar aqueles que, não tendo tido possibilidade de florescer financeiramente nas suas terras, optaram por procurar trabalho onde o havia. A constatação desta realidade alertou os órgãos de direito para a necessidade de definir estratégias de reconversão desta situação com vista à fixação das pessoas nas regiões rurais na busca do desenvolvimento rural. Houve que procurar novas valências para a ruralidade, realçando a necessidade tal como a oportunidade de recuperar a plurifuncionalidade do mundo rural.

Nos últimos anos e em particular nos países da Comunidade Europeia (CE) é crescente o debate a propósito do conceito e das formas de desenvolvimento local. Realça-se a necessidade de que o crescimento económico ocorra com base no desenvolvimento das matérias, das energias e dos serviços endógenos do respectivo local. O espaço local, por seu turno, apresenta diversas dimensões, entre elas, a dimensão rural que se caracteriza pela preservação de uma tradição no que respeita aos métodos de produção, assim como por uma relação de valores extremamente ligada ao sector primário da economia. A ruralidade apresenta uma relação directa com grandes espaços de terra, onde a densidade populacional é muito baixa, oscilando entre os 100 e os 15 000 habitantes

(OCDE,1994). As comunidades regem-se por uma estrutura social com base na tradição e, por isso, prevalece uma forte componente do passado.

Pode acontecer que e por razões várias, se inicie, nos espaços rurais, um processo de desenvolvimento específico, caracterizado pela ocorrência de um dado número de fenómenos económicos, sociais e culturais que definem uma nova proposta de desenvolvimento rural. Contudo e se nesta proposta não estiverem contempladas as actividades tradicionais do sector, ou, na eventualidade de o terem sido mas já se encontrem a perder o seu protagonismo, pode-se afirmar que aquela proposta não serve os propósitos do desenvolvimento à escala local pois este deve ser entendido numa óptica de sustentabilidade. Por isso, a oferta de serviços turísticos deve ser competitiva mas simultaneamente, complementar, das actividades consideradas tradicionais. Por esta via é possível atingir um verdadeiro desenvolvimento local e rural.

Todavia, nem todas as áreas rurais apresentam as mesmas possibilidades de exploração turística. Aliás, a noção de espaço rural, em termos turísticos, revela diversas interpretações que variam de acordo com o país de origem: na Alemanha, Bélgica, Holanda, Itália, Luxemburgo e França, a noção de espaço rural corresponde a zonas de povoamento disperso, não sendo abrangidas as cidades, as costas e as montanhas, com excepção de Itália que inclui as zonas de montanha. Na Grã-Bretanha e Irlanda considera-se espaço rural o designado "countryside" e onde não está abrangido qualquer tipo de aglomeração. Em Portugal, Espanha e Grécia, o espaço rural está extremamente ligado ao espaço agrícola, predominando a concepção de rural por oposição ao urbano. Esta diversidade de interpretações contribuiu sobremaneira para que o Turismo em Espaço Rural não adopte uma forma exclusiva mas, pelo contrário, surja de formas diversas de acordo com o país onde tem lugar. De salientar que e de acordo com a definição de Turismo Rural da CE (1986) este surge-nos como um conceito vasto, incluindo não apenas o agroturismo ou o turismo de quintas, ou seja, o alojamento oferecido por um agricultor, mas reporta-se a toda a actividade turística no espaço rural. Este tipo de turismo atrai particularmente o cidadão que procura espaços verdes, apresenta fortes possibilidades para aumentar o rendimento das populações locais, diversificando e complementando as suas actividades e ainda contribui para repartir mais adequadamente os fluxos turísticos no tempo e no espaço, ao reduzir, por exemplo, a sazonalidade. Assim, o desenvolvimento turístico pela via da sustentabilidade pode contribuir para o desenvolvimento local e rural. Este entende-se, actualmente, como uma opção social a variados níveis. Implica a existência de uma forte actuação do sector público ao nível da direcção, estímulo, apoio e, particularmente, financiamento. Só assim as comunidades rurais poderão dispor de um nível de vida superior e funcionar como atracção para outras pessoas. Entende-se que não adianta muito produzir um discurso ideológico acerca do desenvolvimento local e rural quando não se disponibilizam meios materiais e humanos para que o mesmo possa acontecer. Por vezes e face a certas referências que são feitas relativamente ao desenvolvimento local e rural, fica-se com a impressão amarga que aqueles que vivem em zonas rurais contentam-se com soluções baratas para os seus problemas, assim como aceitam, até por força do hábito, viver de forma mais precária que o resto da população. Se assim fosse seria inútil pretender desenvolver o mundo rural: caso não tenham outras oportunidades é bem possível que as pessoas tenham que viver mal no campo. Contudo, logo que possam certamente que o abandonarão!

*Gestão de produtos culturais/rurais/turísticos:* O produto de Turismo em Espaço Rural é um produto com um carácter cultural que se desenvolve num determinado meio rural, respeitando-o e não desvirtuando-o com vista a atingir um desenvolvimento turístico sustentável e, por isso, local e rural. Para o efeito, deverão ser os agentes directamente interessados no mesmo, em particular os naturais e residentes, a definir os limites pretendidos, com recurso se necessário, a opiniões técnicas especializadas. A Câmara Municipal, a Junta de Freguesia, a Região de Turismo, as empresas, os residentes, etc, todos aqueles que contribuem para a definição do produto e que concebem a oferta turística devem envolver-se neste processo. Por seu lado, os rendimentos provenientes da actividade turística devem ser utilizados na melhoria das condições de vida das populações assim como na conservação, restauro e aumento do património cultural. Torna-se, pois, fundamental a existência de um equilíbrio entre a conservação dos recursos e o próprio negócio. Importa salientar que para que um produto cultural adquira uma dimensão turística não basta dispor de património cultural ou organizar algumas actividades culturais. Há que oferecer alojamento e alimentação ao turista adequados ao seu nível de exigência. Há ainda que dispor de acessos, transporte assim como de um sistema de reservas e de vendas/distribuição fiável. Por isso, um destino ou uma rota cultural não constituem, por si só, um destino turístico: há que acrescentar o aspecto empresarial.

Considera-se que uma gestão adequada dos recursos culturais e do turismo passa pela implementação de uma verdadeira política cultural, menosprezando o papel meramente decorativo que alguns atribuem ao património histórico e cultural e, pelo contrário, privilegiando a sua conservação e revalorização subsidiadas em particular, pelas receitas que resultam da prática turística onde a contemplação do recurso, a compreensão da sua finalidade e do seu papel histórico são factores de relevância. Existem alguns factores que se perfilam como fundamentais para que estas ideias possam ser concretizáveis: em primeiro lugar, há que inventariar os recursos culturais existentes na região, proceder à sua caracterização (onde estão localizados, qual a sua capacidade, acessos, etc.), assim como definir indicadores de procura (segmentos e perfis de clientela, etc.); seguidamente, dever-se-á definir claramente o produto turístico, atribuir-lhe um preço, distribuí-lo e promovê-lo de forma a criar uma oferta turística equilibrada, com qualidade e nitidamente orientada. Vulgarmente, constata-se uma forte preocupação dos agentes turísticos no que respeita à promoção. Contudo, importa lembrar que para que a promoção seja eficaz ela deve ser dirigida ao ou aos segmento ou segmentos alvo identificados, o que pressupõe um conhecimento prévio das suas necessidades e desejos e formas de actuação. Estamos nitidamente da área do marketing, ou seja, há que planear estrategicamente, numa óptica de marketing, o desenvolvimento do turismo. A gestão do nosso legado cultural, entendida em termos de aproveitamento turístico, não se pode subordinar à exploração do legado histórico o que levaria exclusivamente à realização de acções de restauro e conservação; há que oferecer "vida" aos vestígios que nos foram deixados, conferir-lhes dinamismo assim como realçar a sua utilidade na altura. Há que levar o público a admirá-los, ensinando-os a compreender a razão pela qual foram criados.

Na realidade, o turismo e, no caso concreto, o Turismo em Espaço Rural entendido enquanto uma expressão do turismo cultural, será aquilo que nós, agentes, queremos que seja, já que o seu desenvolvimento depende de uma acção conjunta de todos os interessados.

## **II - A oferta de alojamento de turismo em espaço rural no Baixo Alentejo**

A dada altura e na realização de um trabalho com fins académicos, pretendeu-se estudar o fenómeno turístico numa perspectiva ecológica, de sustentabilidade e desenvolvimento, constituindo assim um meio para fomentar a discussão em torno dos conceitos entendidos enquanto estruturais no âmbito desta temática e, simultaneamente, alertar para a necessidade de recorrer ao âmbito da Ecologia Humana, enquanto campo de análise, a fim de melhor estruturar e integrar a actividade turística.

Circunscreveu-se geograficamente a área em estudo à NUT (Nomenclatura de Unidades Territoriais para fins estatísticos) do Baixo Alentejo que integra os concelhos de Aljustrel, Almodôvar, Alvão, Barrancos, Beja, Castro Verde, Cuba, Ferreira do Alentejo, Mértola, Moura, Ourique, Serpa e Vidigueira. Tematicamente, privilegiou-se o Turismo em Espaço Rural (TER) e o estudo das Unidades afectas a esta actividade aí existentes.

Pretendeu-se clarificar o que os agentes directamente envolvidos, nomeadamente aqueles que gerem as Unidades de Turismo em Espaço Rural, pensam a propósito da actividade que desenvolvem, equacionando as vantagens/desvantagens que podem advir da sua prática, assim como quais os esforços, individuais ou conjuntos, desenvolvidos e a desenvolver no sentido de prosseguirem os seus objectivos.

Em trabalho de campo pretendeu-se, numa primeira fase, proceder ao levantamento e identificação das Unidades de Turismo em Espaço Rural a funcionar no Baixo Alentejo na tentativa de detectar eventuais especificidades; de seguida, diagnosticar em que medida essas especificidades seriam aproveitadas no sentido de conferir uma identidade e um significado ao produto turístico oferecido, capaz de o posicionar eficazmente no mercado.

O trabalho que agora se apresenta pretende constituir uma súmula da investigação efectuada e das respectivas constatações.

Procede-se, inicialmente, a uma contextualização sumária da problemática e da região em causa, a seguir define-se os objectivos e passa-se ao esclarecimento dos métodos e técnicas utilizados.

### **Contextualização**

Em Portugal constatamos que o grande impulso da industrialização coincide com uma fase em que as pessoas se encontram conscientemente mais alerta para os perigos que advêm de uma industrialização não ecológica, face aos resultados catastróficos observados noutros países da Europa. Este facto confere ao nosso país uma posição privilegiada no sentido de não incorrer no mesmo tipo de erros, de que são exemplo, a destruição de zonas costeiras para a implementação de complexos turísticos e hoteleiros ou o abandono de zonas montanhosas e paisagens aquíferas, à devastação provocada por certos desportos e pelo turismo de massas.

O Turismo em Espaço Rural é, por excelência, uma forma de turismo alternativo (ao turismo de massas), dirigindo-se a turistas que optam pela qualidade do produto/serviço reflectindo uma viragem no que respeita às motivações, ao consistir numa fuga às zonas turísticas tradicionais caracterizadas pelo turismo de massas e onde se permitiu "uma

contaminação sociocultural (...) em excessiva obediência a critérios quantitativos ou a imperativas necessidades de ordem económica e financeira". (Baptista, 1990).

A área geográfica em estudo - a NUT do Baixo Alentejo - apesar de constituir uma extensa área territorial, caracteriza-se pela existência de vários constrangimentos, nomeadamente no que respeita ao envelhecimento da população motivado pela inexistência de emprego para os jovens que, por tal, são obrigados a procurar outras zonas para viver. Por outro lado, a agricultura que antes constituía o sustentáculo económico desta região conhecida pelo "Celeiro de Portugal", debate-se com sérios problemas que põem em causa a sua subsistência nos moldes tradicionais. Neste contexto, o Turismo em Espaço Rural pode constituir um válido factor de diversificação da actividade económica dos agricultores e, simultaneamente, de preservação da homogeneidade ecológica, etnográfica, histórica e cultural existente nos Municípios que integram a região. Na realidade, o Baixo Alentejo apresenta condições excepcionais para a prática do Turismo em Espaço Rural. Do ponto de vista ambiental, usufrui de uma situação invejável quer na riqueza quer na personalidade da sua paisagem, quer ainda no grau de conservação da mesma.

Numa óptica paisagística, o perfil dominante é a planície que convida à contemplação e, simultaneamente, à descoberta, em particular, nas temperaturas amenas de Primavera ou de Outono e assim à fruição de um final de tarde calma de Abril ou à frescura de uma noite límpida do interior. Por outro lado, o Governo Português tem vindo a revelar intenções de incremento da actividade turística. Em Maio de 1997 terminou o Ano Nacional do Turismo e em Abril do mesmo ano foi publicada a Resolução do Conselho de ministros n.º 60/97 que oferece uma nova postura à prática desta actividade. Por seu turno, em Portugal é criada a figura legal "Turismo em Espaço Rural" em 1986 (Decreto - Lei n.º 256/86 de 27 de Agosto), iniciando-se assim a sua regulamentação. São também institucionalizadas as três modalidades que o Turismo em Espaço Rural pode assumir - turismo de habitação, turismo rural e agroturismo - tal como o seu traço distintivo, ou seja, a valência de uma especificidade familiar que assenta na exigência de coabitação entre os proprietários das casas e os turistas. Este carácter familiar que tem vindo a caracterizar o Turismo em Espaço Rural em Portugal justifica-se, nomeadamente, pelo facto do turismo de habitação cuja legislação foi revogada com a publicação do citado Decreto - Lei, compreender este pressuposto. Mais recentemente (mas posterior à realização deste trabalho de campo), o Governo Português, através do Decreto - Lei n.º 169/97 de 4 de Julho, no seu preâmbulo, reconhece que o Decreto - Lei n.º 256/86 de 27 de Agosto constitui o afloramento de uma tendência no sentido da introdução de novos produtos turísticos que se desenvolvem no meio rural na medida em que regulou apenas "um novo segmento turístico, conhecido por turismo de habitação, turismo rural ou agroturismo". Desta forma, com a nova legislação, além de acrescentar duas novas modalidades ao serviço de hospedagem no âmbito do Turismo em Espaço Rural - o turismo de aldeia e as casas de campo -, as actividades de animação que procuram a divulgação das características e tradições regionais são consideradas elementos integradores do produto de Turismo em Espaço Rural. Por outro lado, é introduzida uma inovação: o turismo de aldeia e as casas de campo não obrigam à coabitação dos seus proprietários com os turistas. Importa salientar que o turismo de aldeia implica um serviço de hospedagem num empreendimento que deverá integrar, no mínimo, cinco casas particulares situadas numa aldeia e cuja exploração deverá ser integrada; as casas de campo são casas particulares e casas de abrigo que prestam um serviço de hospedagem e que devem estar situadas em zonas rurais.



Esta questão reveste-se de muito interesse já que a obrigatoriedade de coabitação é apontada como um factor constrangedor que impediu um maior desenvolvimento do Turismo em Espaço Rural português (Carvalho, 1996). Efectivamente, o Turismo em Espaço Rural constitui nos dias de hoje uma das apostas do desenvolvimento do sector.

Importa, neste contexto clarificar o que os agentes directamente envolvidos pensam a este propósito: O que é, para eles, o Turismo em Espaço Rural? Como concebem a oferta? Encontram-se associados a alguma entidade que promove uma oferta conjunta? Quais as características de quem os visita?

Poder-se-iam, certamente, formular diversas questões face à complexidade da problemática que envolve o Turismo em Espaço Rural. Contudo e na situação concreta, face ao principal objectivo do estudo, reforça-se, em síntese, os aspectos fundamentais a privilegiar:

- Proceder ao levantamento e identificação das Unidades TER a funcionar no Baixo Alentejo, em Junho de 1997<sup>1</sup>, na tentativa de detectar eventuais especificidades;
- Diagnosticar, em que medida, essas especificidades são aproveitadas no sentido de conferir uma identidade e um significado ao produto turístico oferecido, capaz de o posicionar eficazmente no mercado.

Recorreu-se, neste particular, ao método analítico e, em complemento, às seguintes técnicas de recolha de dados:

- Observação sobre o Terreno (simples) : Foi possível proceder a esta observação quando da visita a todas as Unidades TER.
- Inquérito por Questionário : Foram aplicados, por administração directa, inquéritos por questionário aos proprietários ou responsáveis pelas Unidades TER no Baixo Alentejo.

Finalmente, a informação recolhida foi tratada recorrendo-se à sua contabilização através de valores absolutos e percentagens.

## **A - Apresentação da Metodologia do Trabalho de Campo**

### **Identificação do Estudo**

Inquérito por questionário dirigido aos proprietários ou à Direcção das Unidades TER a funcionar no Baixo Alentejo em Junho de 1997.

### **Especificação dos Objectivos**

#### **Gerais:**

1. Levantamento e identificação das Unidades TER a funcionar no Baixo Alentejo;
2. Caracterização das mesmas, tendo em conta factores que lhe podem conferir alguma especificidade e diferenciação, relativos tanto ao estabelecimento em si, como aos proprietários ou responsáveis ou ainda, às características da procura registada.

---

<sup>1</sup> Foram identificadas 11 unidades. Em Abril de 2000 e de acordo com informação disponível no *site* da Região de Turismo da Planície Dourada, existem 12 Unidades TER a funcionar no Baixo Alentejo.

### **Específicos:**

1. Caracterizar o **estabelecimento**, recorrendo aos seguintes indicadores:

- Modalidade TER
- Número de quartos
- Número de camas
- Existência de WC nos quartos
- Existência de restaurante ou serviço de refeições
- Existência de piscina
- Ocupação por meses do ano
- Preços médios praticados

2. Caracterizar a **Oferta**, recorrendo a indicadores como:

- Identificação dos elementos que integram o produto
- No caso de existirem, especificação das actividades colocadas à disposição do visitante
- Afectação da responsabilidade da promoção e especificação dos elementos que integra

3. Caracterizar a **procura**, recorrendo a indicadores respeitantes aos visitantes, como:

- País de origem
- Idade
- Profissão
- Factores de atracção no destino

4. Verificar a sensibilidade dos inquiridos a propósito **da adequação da oferta às características da procura**

5. **Caracterizar os inquiridos** tendo por base os seguintes indicadores:

- Idade
- Formação escolar
- Dedicção exclusiva à actividade de Turismo em Espaço Rural
- Factores que determinaram aquela prática
- Contributos alcançáveis pela via do Turismo em Espaço Rural

### **Factores de Restrição**

1 - Pelo facto de existir uma coincidência entre a área que integra o Baixo Alentejo e a Região de Turismo “Planície Dourada”, utilizou-se como elemento base ou de partida para a realização deste trabalho, uma lista que foi gentilmente fornecida na referida Região, em Maio de 1997, respeitante às Unidades TER existentes no Baixo Alentejo àquela data, aprovadas pela D.G.T..

- 2 - Dado a dimensão do Universo em análise - 11 Unidades - não se justificava recorrer à técnica da amostragem.

Os inquéritos foram entregues em mão, no local, aos proprietários ou aos responsáveis, tendo sido contactados, inicialmente pelo telefone, com o objectivo de marcar o encontro.

Após o seu preenchimento, os inquéritos foram de imediato recolhidos.

Apesar de todas estas precauções houve três casos que, por motivos diferentes, não se conseguiu obter respostas.

- 3 - O trabalho de investigação foi realizado nos dias 8, 9 e 10 de Junho de 1997, tendo-se optado por este período pelo facto de respeitar a um final de semana prolongado, existindo assim maior probabilidade de encontrar os proprietários (de referir que, segundo o que foi dito, na sua maioria, vivem noutros locais ou desempenham outras actividades) e, inclusivamente mais clientela.

### **Concepção do Inquérito por Questionário**

A organização do questionário assume uma importância de relevo, já que aspectos como sejam, a sua dimensão ou a ordenação das perguntas pode diminuir o grau de validade da informação que se recolhe.

Neste caso, considera-se enquanto suficiente o número de questões efectuadas, tendo-se procurado fazer perguntas simples, fechadas, recorrendo a escolha múltipla ou a escalas, a fim de provocar ou testar a informação que se pretendia.

As perguntas devem ser ordenadas de acordo com uma lógica que ajude à prossecução dos objectivos inicialmente propostos, garanta a validade da informação e teste a fidelidade e a validade das respostas, não cansando os inquiridos.

Assim, em primeiro lugar referiu-se que o questionário seria anónimo, apresentando-se dividido por áreas ou campos a fim de que os inquiridos soubessem, com alguma certeza, o quer se pretendia determinar através de cada uma das questões.

As questões relativas à informação mais pessoal colocaram-se no final, a fim de não intimidar os inquiridos.

Antes de aplicar o questionário na sua forma definitiva, é importante que se determine a clareza e a eficácia do mesmo através do que vulgarmente se designa por pré-teste, onde se avalia a formulação e o tipo de perguntas, a forma como estão ordenadas assim como a dimensão do questionário. Por outro lado o pré-teste pode ser realizado mediante a consulta a pessoas de reconhecida competência que opinarão a propósito ou através da submissão do referido a um número restrito de indivíduos com características semelhantes àsquelas dos que vão ser inquiridos na forma definitiva do questionário.

Neste caso, recorreu-se às duas formas : por um lado, o responsável pela orientação da pesquisa opinou, na fase de concepção, a propósito do questionário e, por outro lado, foi aplicado inicialmente, a dois dos inquiridos, pertencentes às Unidades geograficamente mais próximas de Beja, não tendo havido necessidade de proceder a reestruturações.

## B - Resultados da Investigação

Pretende-se agora, em função das informações recolhidas e já tratadas, proceder a uma caracterização da situação em que o Turismo em Espaço Rural no Baixo Alentejo, se encontra. As ideias principais são as seguintes:

1. **A oferta turística** é perspectivada numa óptica restrita, baseada no alojamento e, pelo facto de abundarem zonas de caça turística, a caça é a actividade de animação mais privilegiada.
2. **O agroturismo** é a modalidade TER com maior representação cuja razão de ser se prende com o facto de existirem herdades com uma razoável dimensão nesta zona do Baixo Alentejo, que, tradicionalmente, se dedicavam à exploração agrícola dos campos. Face às dificuldades vividas pela agricultura, há que continuar a rendibilizar as estruturas existentes e enveredar, em simultâneo, pela prática do turismo, surge como uma possibilidade rendível.
3. **A oferta existente excede a procura registada**, predominando, ao longo do ano uma ocupação média de 30% a 45% da capacidade total, o que revela pouco desenvolvimento do mercado em questão.

Os meses em que a procura é superior são Agosto e Abril, o que confirma a situação que, em 1996, caracteriza a região “Planícies” : os índices de ocupação/cama superiores registaram-se em Agosto (39,0%) e Abril (21,6%).

4. **A promoção inclui as actividades de animação**, quando estas existem, donde se conclui que este produto é dirigido, fundamentalmente, aos caçadores.

Por outro lado, a promoção é feita pelos proprietários e por operadores nacionais, o que significa que este produto se dirige quase exclusivamente aos nacionais.

5. De facto, quem mais procura o Baixo Alentejo como destino turístico são os **Portugueses**, mas os Alemães, os Franceses, os Espanhóis e os Suíços também têm alguma representatividade.
6. **A procura é dominada pelos grupos etários «45 - 54 anos» e «35 - 44 anos».**

Profissionalmente, desempenham actividades liberais, são empresários ou quadros superiores e/ou pensionistas ou reformados.

Buscam encontrar **Paz e Sossego**, aliado a um **cenário atractivo**, possibilitando-lhe fazer **passeios** e assim, **descobrirem o campo**.

7. Procurou-se ainda definir o **perfil do proprietário ou do responsável** pelas unidades. Concluiu-se que :
  - Se insere no grupo etário 25 - 34 anos;
  - Tem como habilitações literárias, o curso secundário ;
  - Profissionalmente, dedica-se apenas a esta actividade porque já possuía a estrutura física e esta é uma forma de a rendibilizar ;
  - Considera que o Turismo em Espaço Rural pode promover o desenvolvimento sustentável e assim preservar e proteger o meio rural.

Importa ainda salientar que os inquiridos consideraram, na sua maioria, que a oferta se adequa com perfeição à procura, se bem que ressalvem que a qualidade da mesma é

passível de ser melhorada, caso prevalecesse uma postura de concertação dos vários interesses envolvidos, na promoção efectuada. Seria então conveniente perguntar qual a razão que está na origem dos níveis de ocupação serem tão baixos, ou por outras palavras, o que está a impedir o desenvolvimento deste mercado.

### **III - Conclusões**

O Turismo não se resume a um conjunto de actividades comerciais mas surge enquanto um quadro que reflecte a História, a Natureza e a Tradição, com poder para lhe conferir novas formas de acordo com as suas próprias necessidades. Pela importância deste facto justifica-se que todos aqueles que e a qualquer nível, apresentam responsabilidades tanto no planeamento, na gestão ou no ensino do turismo, consigam perspectivá-lo de uma forma holística, atendendo às suas implicações, ao seu processo e à sua problemática. Cada vez mais, numa óptica de sustentabilidade, a actividade turística equaciona outros benefícios que não só os de foro económico, como sejam a preservação do património natural, cultural ou edificado. Nesta perspectiva, nasce o conceito de turismo alternativo, como forma de destacar na concepção do produto, a oferta primária ou original e respondendo, simultaneamente, a um número crescente de preocupações em torno da necessidade de, no âmbito da actividade das empresas, proceder à preservação dos recursos existentes na Terra. Por outro lado, e na óptica da procura, constitui a resposta adequada a uma clientela, cada vez mais exigente e que, por motivações várias, pretende “conhecer”, “partilhar”, mas não “estragar”. Insere-se aqui o Turismo em Espaço Rural, em si próprio incompatível com o turismo de massas, possibilitando um contacto directo com a Natureza e com as populações autóctones. Numa perspectiva de diversificação da oferta, o Turismo em Espaço Rural entendido enquanto uma expressão do turismo cultural, dirige-se a segmentos de mercado particulares, não convergindo, pois, com o clássico turismo de massas, cuja representatividade, no nosso país, é bastante elevada. Além do mais, o Turismo em Espaço Rural pode ajudar à revitalização do meio rural onde se insere, ao ser alvo de uma gestão adequada, ao apostar na pluriactividade dos agricultores, até aqui muito dependentes da actividade agrícola e desde que sejam os próprios agentes envolvidos a definir e a planear estrategicamente o desenvolvimento turístico, por esta via, necessariamente sustentável.

Sabe-se que o Baixo Alentejo, na sua vertente mais interior, e que constitui a área de estudo em análise, apresenta algumas especificidades decorrentes de vários factores que caracterizam um passado mais e menos recente. Pretendeu-se, por isso, diagnosticar, em que medida, essas especificidades são aproveitadas no sentido de conferir uma identidade e um significado ao produto turístico oferecido, capaz de o posicionar eficazmente no mercado. Numa primeira análise, constatou-se a inexistência de informação suficiente para dar início a este trabalho. Houve, pois que e em primeira mão, proceder a um levantamento, com o objectivo de identificar e caracterizar a actual postura das Unidades de Turismo em Espaço Rural, nesta região, face ao mercado.

Em termos gerais, constatou-se existir alguma indefinição em torno do produto turístico que se pretende oferecer, assim como dificuldades em coordenar e em articular a oferta, face a uma procura que não se encontra segmentada de acordo com critérios que prossigam a identificação de segmentos de maior potencial para o produto em causa.

Contudo, notou-se o desejo lactente de conseguir dinamizar o mercado, afinal de proceder à implementação de uma estratégia eficaz.

A fim de promover a implementação e desenvolvimento de determinadas acções ou medidas estratégicas, torna-se fundamental, em primeiro lugar, a existência de uma entidade, uma organização que estabeleça um diálogo entre os variados agentes envolvidos. Esta pode ser uma via para, através do envolvimento de todos os interessados, conseguir, no mínimo espaço de tempo, as decisões mais adequadas.

De seguida e face aos **resultados deste trabalho de diagnóstico**, dever-se-á acordar a propósito do que é actualmente e do que se pretende que seja, o produto/produtos de Turismo em Espaço Rural no Baixo Alentejo, para que, em função disso, se proceda a uma **segmentação do mercado** de acordo com os critérios entendidos como mais interessantes para definir segmentos com maior potencial para o produto ou produtos em causa. Após estar na posse desta informação, poder-se-ão elaborar estratégias específicas e definir um **marketing-mix** adequado para cada um dos segmentos alvo visados, assim como proceder à redefinição e reajustamento de estratégias se já existentes.

Neste momento, este trabalho exploratório serviu de base e está a ser desenvolvido em tese de Doutoramento.

#### IV - Bibliografia

BAPTISTA, M.M.

- 1990 *O Turismo na Economia - uma abordagem técnica, económica, social e cultural*, Lisboa: 1ª ed, Instituto Nacional de Formação Turística.

CARVALHO, L.V.DE

- 1996 *A Contribuição do Marketing para o Desenvolvimento Turístico de uma Região Rural - o Alentejo*, Lisboa: Tese de Mestrado, I.S.C.T.E.

FIGUEIRA, A. P.

- 1997 *O Turismo numa Perspectiva Ecológica e de Desenvolvimento Sustentável - a oferta de alojamento de turismo em espaço rural no Baixo Alentejo*, Évora: Tese de Mestrado, Universidade de Évora.
- 1998 *A Oferta de Alojamento de Turismo em Espaço Rural no Baixo Alentejo - estudo exploratório*, Beja: P.Gráfica.

LANE, B.

- 1994 "What is rural tourism?", *Journal of Sustainable Tourism*:Vol.2:7-21.

OCDE

- 1994 *Les Stratégies du Tourisme et Développement Rural*, Paris: OCDE.

RAMOS, F. M.

- 1996 *Textos Antropológicos*: ADIM, Monsaraz.

RIBEIRO, J.C.

- 1991 *Turismo no Espaço Rural em Portugal - um apontamento introdutório*, Braga, Escola de Economia e Gestão, Universidade do Minho.

# **The loyal guest: examining a typology of hotel patronage**

Patricia Domínguez Silva\*

Alicia Bernard Menna\*\*

Esteban Burguete Hernández\*\*\*

## **Abstract**

This paper examines the Frequent Guest Loyalty in the Hospitality Industry. The investigation was based on the analysis made by Pritchard and Howard about client classification according to brand loyalty, while analyzing the consumer in the fields of hospitality, transport and leisure services. The research was conducted over the guests, which participate in the frequent traveler program of a hotel located in Mexico City, which is patronized by businessmen. Findings show that the incentive programs are an effective promotional strategy in order to maintain the loyalty of the group studied.

---

\* Associate Professor, Department of Hotel and Restaurant Management, Universidad de las Américas-Puebla, A.P. 100 Santa Catarina Mártir Cholula, C.P. 72820 Puebla, México; phone: +52-2-229-24-91; fax: +52-2-229-24-00; e-mail: patydom@mail.udlap.mx.

\*\* Associate Professor, Department of Hotel and Restaurant Management, Universidad de las Américas-Puebla; phone: +52-2-229-24-48; fax: +52-2-229-24-00; e-mail: abernard@mail.udlap.mx.

\*\*\* Titular Professor, Universidad de las Américas-Puebla; phone: +52-2-229-26-43; fax: +52-2-229-20-64; e-mail: eburguete@mail.udlap.mx.



## **Introduction**

Nowadays there exists several offers of product and service alternatives in all the markets, while at the same time the consumers are inconstant; hotel industry is no exception. Many companies which offer hotel services have developed different promotion strategies to enter and gain markets a couple of years in order to increase their sales volumes. One of those alternatives is a loyalty program. As a promotion alternative, loyalty programs are being used to retain existing customers and increase their potential value of existing customers, maintain sales levels and profits and encourage customers to buy other products or services as well (Dowling and Uncles, 1997). With these, the intention is not only to stimulate purchase but also to make purchase constant and to create a sense of loyalty of the customer. Frequent traveler programs of hotel companies are incentive programs aiming to increase the use of the brand for the customers and to be a strong incentive for frequent guests in order to turn them away from competitors' offers. However, some companies are not willing to create brand loyalty of their customers by offering bonuses or other incentives because in their opinion this represents high costs. The key is making sure the company can afford the program, says Lokey, president of United Marketing Services (Anonymous, 1998). But in spite of high costs, customers' brand loyalty may represent very good profits for those companies who are willing to take into consideration this investment. The main goal of this research was to analyze the different kinds of loyalty, with the purpose of identifying the true guests' loyalty in regard with his or her consumer behavior.

## **Brand loyalty**

Brand loyalty is an important element in the selection of brands and equity of consumers. Equity means the consumer's preference for a certain brand. David Aaker (quoted on Baldinger and Rubinson, 1996) wrote, "The brand loyalty of the customer base is often the core of a brand's equity. If customers are indifferent to the brand and, in fact, buy with respect to features, price, ... there is likely little equity". Loyalty is usually defined as the combination of two elements: level of satisfaction and positive brand association (Gralpois, 1998). Some companies make the mistake of developing programs, which are based only on the customer's repetitive purchasing behavior. A mistake because clients may change their brand preferences quickly. If brand preference is understood, captured and analyzed, the information of customer brand preference could be used to choose customer segments for developing relationship programs, to minimize cost and increase profitability (Gralpois, 1998). Understanding the phenomenon of the loyal customer's predisposition allows managers to develop market strategies at an efficient cost which means keeping and defending their market segment. According to Jacoby and Chestnut (quoted on Pritchard and Howard, 1997) many of the difficulties to develop loyalty stem from measurement problems that obstruct the

understanding of the construct. Those involved in the hotel sector are confronted with these problems because loyalty definitions often do not distinguish between a simple purchase repetition of a regular guest and the purchase of a loyal traveler. Investigators consider that it is very important to make this distinction. The investigations, which deal with the analysis of frequent use of a product or a service, the preliminary stages of loyalty and the programs, which aim at the creation of loyalty, talk about creating a repetitive customer. The interest for definitions and measurement problems, says Jacoby and Chestnut, have revealed three different camps: those that employed behavioral variables, attitudinal variables and a composite of both types (quoted on Pritchard and Howard, 1997). The measurement made out of purchase repetition behavior and the attitude, which reflects the psychological state of loyalty, determine a definition of a consumer's loyalty. To be really loyal the consumer has to have a positive attitude towards the brand and besides make regular purchases. In this sense, according to Jacoby, loyalty implies repeat purchase based on cognitive, affective, evaluative, and dispositional factors (quoted on Pritchard and Howard, 1997). Therefore, a real traveler's loyalty must be shown in regular purchases or a particular use of a service and there has to exist a positive sense of loyal attitude. The composition of the point of view of analyzing loyal attitude and behavior in order to understand loyalty describes four types of loyal guests (Pritchard and Howard; 1997)

### Types of loyalty

The following equation of George S. Day (1969) identifies buyers' loyalty ( $L_i$ ) as the relation between loyalty attitude ( $A_i$ ) and loyalty behavior ( $B_i$ ). The formula gives us two-dimensional matrices of this phenomenon:

$$L_i = P[B_i] \square A_i = f(X_1, X_2, \dots, X_k)$$

Where:

$L_i$  = loyalty type for  $i^{\text{th}}$ . buyer of service brand  $m$ .

$P[B_i]$  = ratio of total purchases of a hotel service which buyers make of a service brand  $m$  during one period.

$A_i$  = attitude towards service brand  $m$

$X_1, X_2, \dots, X_k$  = descriptive variables of  $L_i$ .

The descriptive variables ( $X_1, X_2, \dots, X_k$ ) are to evaluate and explain loyalty differences (Pritchard and Howard, 1997).

The result is a matrix described by the equation, which allows marketing experts to divide clients into four loyalty types of consumers. We may describe the "true loyalty" traveler as a type of traveler, which shows a high level of loyalty attitude and behavior to a special service provider. There are the guests of "spurious loyalty" which might be characterized by a high level of behavior but still have a low attitude. Those guests are more susceptible to change services when offered a better alternative because their purchase depends on the price. Besides, we can describe the guests of "latent loyalty"

which show a high level of attitude although their use is not frequent. Consumption obstacles, like price, convenience or location might be the reason why those guests change their purchasing behavior when offered other service alternatives. Finally, those “low loyalty” guests who show weak attitude and a low level of behavior (Pritchard and Howard, 1997).

### **Descriptive variables of loyalty**

George S. Day (1969) recommends the use of three variables of attitude which are linked and describe the differences of loyalty attitude. The first one is the consumer's purchasing decision, which is important for it might influence the degree of loyalty. Assael says that a high consumer involvement in the decision increases relative attitudes and the likelihood of loyalty. The second proposal considers that quality differences might affect the consumer's loyalty. Large differences in quality, according to McConnell, increase the tendency of customers to brand loyalty. The last attitude to take into consideration is satisfaction. Loyal users are usually more satisfied than less or not loyal consumers. Oliver says that satisfaction results when customer's evaluation of a services exceeds their expectations; and according to when a service have a satisfactorily performance it reinforces the traveler's attitudes and attach loyalty to the service provider. Dick and Basu say that these three variables of attitude differentiate the customer's loyalty degree. The really loyal guests demonstrate high involvement levels, they perceive the differences thoroughly in the service, and they show high levels of satisfaction whit its mark experience contrary to other consumers (mentioned on Pritchard and Howard, 1997). Loyalty has turned into the center of attention not only for those who commercialize goods, but also for the investigation in the fields of travel and hospitality industry. This present investigation pretends to understand the loyal guest distinguishing guests by loyalty levels using the measurement of George S. Day (1969) and to elaborate the characteristics of the truly loyal traveler.

### **Method**

The investigation is based on the analysis made by Pritchard and Howard (1997) about client classification according to brand loyalty, while analyzing the consumer in the fields of hospitality, transport and leisure services. This investigation examines the guests participating in the frequent traveler program of a hotel situated between Avenida Campos Eliseos and Paseo de la Reforma in Mexico City. Businessmen of high level who travel frequently visit this hotel. The questionnaire was adapted and filled out by 136 guests. Each guest had to participate in the frequent traveler program being guest of the hotel at that moment or having used his services before. The questionnaire consists of five sections. In the first section the guest's characteristics are described with respects to age, origin and reason for the trip. The second section tries to measure brand loyalty according to George S. Day. This section analyzes the consumer's loyalty attitude and behavior. Concerning loyalty behavior, first the consumer's behavior with respects to the use of the brand under study is analyzed, then the consumer's behavior regarding general service use, in order to link those two variables and get the purchase ratio which determines loyalty behavior. The third section pretends to measure brand satisfaction according to Oliver R.L (1980). The

fourth section aims at measuring quality differences in the service according to Parasuraman, Zeithaml and Berry (1988). And last, but not least, the fifth section measures the consumer's involvement according to Laurent and Kapferer (1985).

## **Data analysis**

In order to process the information, the hotel questionnaire was consecutively numbered and answers to each question was assigned a number so that we might get a numeric representation of them. The first section of the questionnaire permits to analyze the guest's characteristics according to age, origin and reason for his trip. In the second section of the questionnaire, brand loyalty is measured according to the Likert scale of 7 points. Nevertheless, in the questions which determine the purchase ratio according to the number of times a guest stayed in a hotel in general, and in the brand's hotels during one year, the number "1" is assigned to option "1-5", number "2" to option "6-10" and number "3" to the option "more than 10". The questions of section three, four and five are measured according to the Likert scale of 7 points.

To determine the number and size of the clusters in each hotel, a cluster analysis with dendrogram was used. The dendrogram analysis is realized starting with the variables of Loyalty Attitude and Behavior. Since every cluster stands for a level of loyalty we obtain 4 clusters. A Variance Analysis (ANOVA) is realized in order to examine the loyalty groups according to age and reason for the trip, the origin is examined by a frequency analysis. A Multivariable Variance Analysis (MANOVA) of the population is conducted concerning loyalty attitude and behavior in order to show that indeed four-loyalty levels have been obtained with the measurement. Besides, if the result of the value is  $\leq 0.05$  then this indicates that there exists significant differences between clusters and that indeed four loyalty level have been classified, if the contrary occurs, the study is rejected. Loyalty behavior and attitude is analyzed by an ANOVA measuring the respective significance, and the contrasts of each loyalty group are examined comparing them with the other loyalty groups. Getting the normal scores permits to draw the four loyalties levels according to high or low loyalty attitude and high or low loyalty behavior. The differences in the groups' loyalty attitude are compared by ANOVA. The differences in the groups' loyalty behavior are examined by ANOVA comparing them with the guests' behavior regarding the use of hospitality services in general. A second comparison is done concerning the guest's behavior regarding the use of hospitality services of the brand examined. The result of these comparisons varies from 1 (lowest) to 3 (highest). A final comparison of behavior is made about purchasing ratio and it is measured in percentage. Three attitude groups are compared in order to examine attitude's nature. The first of these comparisons is made about the consumer's satisfaction by ANOVA. By MANOVA two more comparative analyses are conducted to examine if there exists any differences between the loyalty groups regarding the attitudes concerning service quality and consumer's involvement. ANOVAs are realized at all dimensions of each one of the variables, which define those two attitudes. The measurement range is from 1 the lowest to 7 the highest. Finally a discriminant analysis is done in order to examine the attitudes which distinguish the loyal traveler from the other four loyalty types.

## **Analysis and results presentation**

### **Results of composite loyalty measure**

The study begins with a cluster analysis with dendrogram. This analysis determines four levels of loyalty and size. With the use of the composite measure of George S. Day

(1969) results were generated by combining loyalty attitude and loyalty behavior. Loyalty attitude was obtained through the information obtained in question 1 of the questionnaire that used a 7 point Likert Scale. The loyalty behavior was evaluated with respects to the frequency relation of the services of the hotel under study and the frequency of the purchase of the services of the hotels in general, that is, the purchase ratio. A MANOVA was conducted in order to establish the differences. The evaluation of the significance was tested by the MANOVA according to Wilk,s, Lambda, Pillai'sTrace, Hotelling--Lawley and Roy's Max Root. In the result for the brand Z hotel, the findings revealed a significant result ( $F=166.0462$ ,  $p<.0001$ ) in all the tests. After classifying the four loyalty groups, the following step was to compare the differences between the loyalty groups regarding loyalty behavior and attitude. The existence between loyalty groups was evaluated concerning loyalty behavior. The analysis was conducted by ANOVA with a significant result ( $F=1049.582$ ,  $p<.0001$ ) that shows that there exists differences between the loyalty groups. Furthermore, a comparison between the behavior of one loyalty group compared with the other loyalty levels was done. The results of such valuation reveal differences between the groups except between true loyalty and spurious loyalty ( $p=1.0$ ). A MANOVA was conducted to determine the differences with respects to the variable of loyalty attitude between the groups. The result ( $F=162.3463$ ,  $p<.0001$ ) showed that also existed differences between the groups with regards to loyalty attitude. A comparative study was done between each attitude variable of each loyalty group in relation to other loyalty levels. The results of this analysis showed the existence of differences in all the relations. (see Table 1)

TABLE 1  
EXAMINING THE CLUSTER SOLUTION.

Days' Measure					
TEST	VALUE	EXACTF	DF NUM	DF DEN	PROB>F
Wilks' Lambda	0.2086539	166.8755	3	132	<.0001
Pillai's Trace	0.7913461	166.8755	3	132	<.0001
Hotelling-Lawley	3.7926250	166.8755	3	132	<.0001
Roy's Max Root	3.7926250	166.8755	3	132	<.0001

Loyal Behavior					
SOURCE	DF	SUM OF SQUARES	MEAN SQUARE	F RATIO	PROB>F
Between Groups	3	6.7416845	2.247230	1049.582	<.0001
Error	132	0.2826211	0.00214		
C Total	135	7.0243056			

Testing Group Mean Differences: Loyal Behavior						
Cluster						
TRUE	1	1	1	0	0	0
SPURIOUS	-1	0	0	1	1	0
LATENT	0	-1	0	-1	0	1
LOW	0	0	-1	0	-1	-1

Estimate	-0	0.4957	0.1	0.4957	0.1	-0.396
Std Error	0.0104	0.0113	0.0224	0.0094	0.0215	0.022
t Ratio	-0	43.692	4.463	52.581	4.6514	-18
Prob> t	1	2.00E-80	1.70E-05	2.00E-90	7.90E-06	2.00E-37
SS	6.00E-32	4.0873	4.26E-02	5.9196	0.0463	0.0694

Loyal Attitude					
SOURCE	DF	SUM OF SQUARES	MEAN SQUARE	F RATIO	PROB>F
Between Groups	3	101.44078	33.8136	162.3463	<.0001
Error	132	27.49304	0.2083		
C Total	135	128.93382			

Testing Group Mean Differences: Loyal Attitude						
Cluster						
TRUE	1	1	1	0	0	0
SPURIOUS	-1	0	0	1	1	0
LATENT	0	-1	0	-1	0	1
LOW	0	0	-1	0	-1	-1

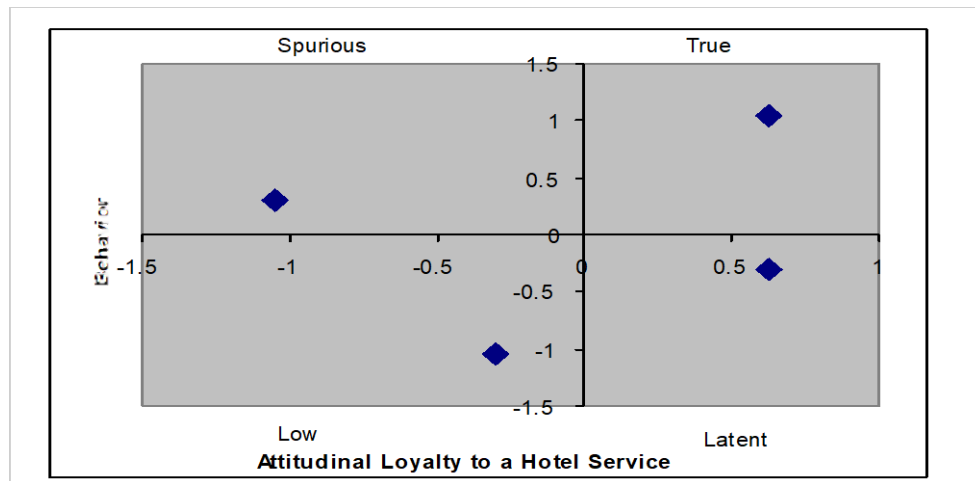
Estimate	1.2857	0.7436	4.6000	-0.542	3.3143	3.8564
Std Error	0.1024	0.1119	0.221	0.093	0.212	0.2168
t Ratio	12.554	6.6449	20.8150	-5.83	15.63	17.789
Prob> t	3.00E-24	7.00E-10	2.00E-43	4.00E-08	8.00E-32	7.00E-37
SS	32.828	9.1965	90.241	7.0795	50.884	65.91

The nscores of the loyalty groups' mean squares concerning loyalty behavior and attitude were obtained in order to graph the loyalty groups (see Table 2)

TABLE 2  
NORMAL SCORES OF LOYALTY GROUPS

No. Cluster	Loyal Attitude	Comp1/Comp2	nscoreAttitud	nscoreBehavior	Loyalty Level
1	7.000000	1.000000	1.04756	0.6268	TRUE
2	5.714290	1.000000	-0.29804	0.6268	SPURIOUS
3	6.256400	0.504274	0.29804	-1.04756	LATENT
4	2.400000	0.900000	-1.04756	-0.29804	LOW

FIGURE 1  
PROFILING THE LOYALTY GROUPS



The results of ANOVA confirm the existence of differences between the loyalty groups in the different behavior variables. This analysis shows that the truly loyal group (2.10) are guests who use the brand with more frequency. With respects to the frequent search of hospitality services in general the truly loyal guests (2.10) and the latently loyal guests (2.08) are those who use the hotel service more frequently. The comparison of purchasing ratio shows that the true loyalty guests (1.00) and the spurious loyalty guests (1.00) use the brand in the same proportion as in the hospitality services. The false loyalty guests (0.90) use almost in the same proportion the brand's hospitality services as the services of other hotels; nevertheless, in the first comparison the result shows that it is the group which uses less the hospitality services (1.60). The latent loyalty guests (0.50) tend to use the brand's services only as half as often as the use of the hospitality services of any hotel. An analysis was conducted through satisfaction variables, quality service and consumer involvement, to examine the nature that determines the loyal attitude of the loyalty groups. The satisfaction is considered an important variable in the determination of loyal attitude. Although the ANOVA indicates that there are no significant differences between the loyalty groups ( $F=2.3041$ ,  $P=.0799$ ). That means that the guests who stayed with the studied brand felt equally satisfied when staying at other hotels of the same brand. The truly loyal guests (6.43) were the most satisfied group, while the false loyalty (5.30) resulted in being the group less satisfied when staying with the brand under study. A MANOVA examined if there were possible differences between the loyalty groups. The result ( $F=4.2728$ ,  $p=.0065$ ) indicates significant differences. Each one of the subvariables of this attitude was analyzed through ANOVA. The existence of differences in all of the subvariables were found except in the empathy one ( $F= 1.7144$ ,  $p=.1671$ ) because it did not show a relevant significance. In tangibility all the guests qualify the physical facilities, equipment and personnel of the hotels of the mark satisfactorily in study, mainly the truly loyal guests (6.40) most of the groups say to have received a reliable and careful service on behalf of the hotels of the mark in study. In this point the guests of true loyalty and spurious loyalty say equally about the reliability (6.30) however those of low loyalty (5.50) they have the less attitude of all the groups. Also the guests of low loyalty (5.20) they possess an even lower attitude in respect to the other groups as for responsiveness. While, those of the loyalty and latent loyalty they say favorably in the same form (6.22).



It is necessary to highlight that the group of spurious loyalty (6.06) has a low attitude of responsiveness. On assurance the guests of false loyalty don't have a solid trust in the employees (4.20). As for empathy the groups in general sympathize with the mark in study. The analysis of MANOVA was applied in the same form to the attitude of the consumer's involvement. This with the purpose of knowing the attitude from the traveler considering the different lodging services to satisfy their necessities. However, the study by means of MANOVA revealed that differences don't exist among the groups ( $P=.7959$ ). The ANOVA in each one of the variables neither indicated significant differences among the loyalty groups in none of the subvariables. The analysis determined that all the groups give a several importance to select the appropriate hotel to stay. As for risk probability the group with less attitude was the false loyalty group (4.40). As for risk of consequences the group with the best attitude was the latent loyalty group (6.59). As for pleasure and sign involvement there are not significant differences among the groups. The groups of loyalty in general show their interest of finding satisfaction in the lodging services (see Table 3).

TABLE 3  
DIFFERENCES IN PATRON BEHAVIOR AND ATTITUDE

Differences in Patron Behavior

Variable	T rue	Std	Espur.	Std	Latent	Std	Low	Std	F	Signif.
	(n=29)	Error	(n=63)	Error	(n=39)	Error	(n=5)	Error	Ratio	(PŠ)
Service Usage	2.10	0.119	1.65	0.081	1.05	0.103	1.60	0.286	15.5818	<.0001
Frecuency of Purchase	2.10	0.119	1.65	0.081	2.08	0.103	1.80	0.288	5.0780	<.0001
Proportion of Purchase	1.00	0.009	1.00	0.006	0.50	0.007	0.90	0.021	1049.5820	<.0001

Differences in Patron Attitude

Satisfaction

Variable	True	Std	Spur.	Std	Latent	Std	Low	Std	F	Signif.
	(n=29)	Error	(n=63)	Error	(n=39)	Error	(n=5)	Error	Ratio	(PŠ)
Satisfaction	6.43	0.187	6.02	0.127	6.18	0.161	5.30	0.450	2.3041	0.0799

Differences in Quality Service

TEST	VALUE	EXACTF	DF NUM	DF DEN	PROB>F
Wilks' Lambda	0.9114858	4.2728	3	132	0.0065
Pillai's Trace	0.0885142	4.2728	3	132	0.0065
Hotelling-Lawley	0.0971098	4.2728	3	132	0.0065
Roy's Max Root	0.0971098	4.2728	3	132	0.0065

Variable	True	Std	Espu.	Std	Latent	Std	Low	Std	F	Signif.
	(n=29)	Error	(n=63)	Error	(n=39)	Error	(n=5)	Error	Ratio	(PŠ)
Tangibility	6.40	0.112	6.20	0.076	6.28	0.097	6.00	0.271	2.9883	0.0335
Reliability	6.34	0.080	6.34	0.054	6.26	0.069	5.50	0.193	6.7883	0.0003
Responsive	6.22	0.153	6.06	0.104	6.22	0.132	5.20	0.369	5.9000	0.0008
Assurance	6.22	0.166	6.25	0.113	6.14	0.143	4.30	0.400	7.7652	0.0001
Empathy	6.02	0.153	5.71	0.104	5.56	0.132	5.90	0.368	1.7144	0.1671

#### Consumer Involvement

TEST	VALUE	EXACT F	DF NUM	DF DEN	PROB>F
Wilks' Lambda	0.9913845	0.3824	3	132	0.7659
Pillai's Trace	0.0086155	0.3824	3	132	0.7659
Hotelling-Lawley	0.0086904	0.3824	3	132	0.7659
Roy's Max Root	0.0086904	0.3824	3	132	0.7659

Variable	True	Std	Espur.	Std	Latent	Std	Low	Std	F	Signif.
	(n=29)	Error	(n=63)	Error	(n=39)	Error	(n=5)	Error	Ratio	(PŠ)
Importance	6.53	0.112	6.43	0.076	6.26	0.097	6.30	0.270	1.3062	0.2751
Risk Prob.	3.38	0.386	3.65	0.262	4.06	0.333	4.40	0.930	0.8129	0.4889
Risk. Cons.	5.57	0.183	5.37	0.124	5.69	0.158	4.70	0.441	2.0135	0.1151
Pleasure	6.59	0.074	6.71	0.050	6.59	0.064	6.40	0.178	1.7118	0.1677
Sign	6.69	0.094	6.38	0.063	6.38	0.081	6.10	0.225	3.5783	0.0157

A discriminant analysis examined the attitudes that better describe to the loyal traveler of the mark in study (to see chart 4). The result indicated that the attitude of reliability (.08424), the attitude of pleasure (.06753) and sign involvement (.14290) are those that better describe to the loyal traveler. This way described the truly loyal guest of the mark in study, as that traveler symbolically involved who enjoys staying and to receives a service in careful and reliable form (see table 4).

TABLE 4.  
DISCRIMINANT ANALYSIS

Eigen Value	Canonical Correlation	Wilks' Lambda	DF Num	DF Den	Signif.
0.1739	0.3849	0.5662	33	360.14	<.0001

EigVec	
Reliable	0.08424
Pleasure	0.06753
Sign Involv.	0.14290

Group Centroids	
TRUE	8.54615
SPURIO	7.49738
LATENT	7.91546
LOW	7.42200

An ANOVA was used to examine the difference among the loyalty groups to distinguish the characteristics with regard to age and reason of the trip. The study describes that 29 guests of true loyalty, 63 guests of spurious loyalty and 39 guests of latent loyalty travel for reasons of business, while 5 guests of low loyalty travel for reasons of business and pleasure. As for the age, the guests of all the groups are in the same age range (see Table 5).

**TABLE 5**  
**DIFFERENCES IN PATRON AGE AND TRAVEL REASON**

Age	Fratio	Prob>F	
	0.4365	0.7272	
Group	Num	Mean	Std Error
TRUE	29	2.621	0.1508
ESPURIOUS	63	2.44	0.1023
LATENT	39	2.59	0.130
LOW	5	2.60	0.3631

REASON	Fratio	Prob>F	
	5.1741	0.0021	
Group	Num	Mean	Std Error
TRUE	29	2.00	0.0821
ESPURIOUS	63	2.02	0.0557
LATENT	39	2.00	0.0708
LOW	5	2.80	0.1977

## Conclusions

The carried out study in Hotel Z to 136 enrolled guest to a program of incentives, classified to 29 frequent guest like true loyalty, 63 guest of spurious loyalty, 39 guest of latent loyalty and 5 guest of low loyalty. The true loyalty guest registered the greater qualification as far as the use of frame and the guest of spurious loyalty as far as the use of the services of the hotel. The group of latent loyalty classified lower the use of the mark in study; the lowest score as far as the purchase frequency obtained the spurious loyalty group. The group that showed the one smaller proportion of purchase was the group of latent loyalty. The study revealed in the analysis of the nature of the loyal attitude, that the group of true loyalty described more stops in the variables as satisfaction, tangibles, reliability, empathy, and identification.

On the other hand, the group of spurious loyalty described more discharge the variables as security and complacency, whereas the group of low loyalty described more stops in the variable as probable risk; the group of latent loyalty described more stops the variable as consequence risk. The mentioned differences previously, locate to the group of true loyalty as the group with the greater loyal attitude and the greater proportion of purchase. The study showed the group of latent loyalty as a group with high a loyal

attitude and a proportion of low purchase to the group of spurious loyalty as a group of loyal attitude loss but with a proportion of high purchase.

The discriminant analysis carried out, showed that the attitudes that better they describe to the truly loyal guest are the attitudes of reliability, complacency and identification.

## References

- Anonymous (1998). Building Brand Loyalty. *Business Marketing*. 83 (5), 1
- Baldinger Allan L., and Rubinson J. (1996) Brand Loyalty: The Link Between Attitude and Behavior. *Journal of Advertising Research*. 36 (6) 22-34
- Day G.S. (1969). A Two Dimensional Concept of Brand Loyalty. *Journal of Advertising Research*. 9, 29-35
- Dowling GR.R and Uncles M. (1997) Do Customer Loyalty Programs Really Work? *Sloan Management Review*. 38 (4), 71
- Gralpois Bruno (1998) Fighting the Illusion of Brand Loyalty. *Direct Marketing*. 61 (8) 62-65
- Pritchard M.P., D.R. Howard, and M.E. Havitz (1997). The Loyal Traveler: Examining a Typology of Service Patronage. *Journal of Travel Research*. 34 (4) 2-10

# **Expectativas y actitudes poblacionales hacia el turismo ecológico. El caso de las cabañas de la Malinche en Ixtenco, Tlaxcala, México**

Raúl Valdez\*

Patricia Domínguez Silva\*\*

Guillermo González\*\*\*

---

\* Profesor Asociado, Depto. de Administración y Mercadotecnia, Universidad de las Américas, Puebla, México; e-mail: rvaldez@mail.udlap.mx.

\*\* Profesora Asociada, Depto. de Administración de Hoteles y Restaurantes, Universidad de las Américas, Puebla, México; e-mail: patydom@mail.udlap.mx.

\*\*\* Programa de Maestría en Análisis Regional, Universidad Autónoma de Tlaxcala, México; e-mail: gggon@usa.net.

## **Introducción**

### El turismo ecológico como factor de desarrollo regional

Desde la década de los 80, los investigadores y especialistas relacionados con el fenómeno turístico han venido reconociendo que el turismo es un factor determinante en la dimensión social y psicológica del ser humano (Gurría, 1991). Sobre este hecho, los gobiernos, las organizaciones y las empresas promotoras del turismo coinciden en que la actividad turística debe ser estudiada desde las perspectivas social, económica y cultural para poder predecir y tratar de controlar sus repercusiones tanto positivas como negativas (Boullón, 1996, Gurría, 1996).

Al respecto, el Gobierno Mexicano a través de la Secretaría de Turismo (SECTUR) y del Centro de Estudios Superiores en Turismo (CESTUR, 1991) han establecido que:

Con el fin de mantener al sector turismo como actividad estratégica de la economía nacional, se requiere de una modernización para que ayude a la captación de divisas, a la generación de empleo, al desarrollo regional y a la redistribución del ingreso.

Sin embargo, a pesar de esta voluntad política, los resultados reales demuestran que el impulso y desarrollo del turismo en México dista mucho de ser una actividad eficientemente coordinada (Hernández, 1985). Salvo los grandes polos de desarrollo turístico como Acapulco, Cancún, Los Cabos, Huatulco y otros más, el desarrollo turístico es desequilibrado. Los recursos humanos, materiales y técnicos que constituyen la infraestructura turística de muchas regiones del país son poco tecnificados. Existe una explotación inadecuada de los recursos naturales y una paulatina destrucción de los ámbitos geográficos provocada fundamentalmente por la excesiva concentración poblacional en los principales centros urbanos del país, lo cual impide, o al menos obstaculiza el desarrollo de nuevas alternativas turísticas como es el caso específico del turismo ecológico.

En este contexto, la noción de desarrollo sostenible adquiere una relevancia primordial al considerar que las políticas gubernamentales y los diversos enfoques de gestión administrativa empleados para el desarrollo del turismo deben ser racionalmente encaminados hacia la preservación de la naturaleza y del patrimonio cultural del ser humano como un legado para las generaciones futuras. (Lane, 1994, citado por Hunter, 1997; Barkin et al., 1997; Limón y Rivera, 1996; Carrillo, 1978).

### El análisis regional en el contexto de los espacios turísticos: el caso de Ixtenco

En su sentido más amplio, el análisis regional consiste en la identificación de las características distintivas de un determinado espacio geográfico con el fin de analizar su constitución poblacional, económica, geofísica, ambiental y cultural (De Mattos, 1986; Arias, 1985; Avila, 1993; Hiernaux, 1993). Por su parte, el espacio turístico se integra por cuatro componentes principales : a) los atractivos turísticos, b) la planta turística, c) la infraestructura y, d) la superestructura (Gurría, 1991).

Los atractivos turísticos son los sitios naturales, el folklore, las creaciones humanas artísticas, técnicas o científicas que pueden ser objeto de admiración y conocimiento. La planta turística está integrada por el conjunto de instalaciones, instrumentos y útiles necesarios para realizar el proceso de servucción del turismo. La infraestructura, por su parte, está conformada por los sistemas e instalaciones de acceso a los sitios turísticos y,

finalmente, la superestructura consiste en el complejo interactivo de los insumos necesarios que soportan la infraestructura y la propia planta turística.

La propia actividad humana ha generado desequilibrios en cuanto al nivel de desarrollo regional y el turismo ha contribuido, aún sin proponérselo, a diversos grados de desequilibrio regional en el afán de desarrollar diversos tipos de ofertas turísticas a lo largo y ancho del orbe (Nourse, 1973).

Como un intento de solución a este problema, diversas teorías sostienen que solo mediante técnicas efectivas de planeación es posible reducir las desigualdades entre el nivel de desarrollo económico, social y cultural de las zonas urbanas en comparación con el de las zonas rurales (Solari, et al., 1976).

El espacio turístico de Ixtenco está localizado en el Estado de Tlaxcala, el cual, a su vez, consta de seis regiones naturales denominadas: 1) *Malintzi* o La Malinche, 2) Sierra de Tlaxco–Huamantla, 3) Sierra Nevada, 4) Llanos de Apan–Calpulalpan, 5) Valle de Tlaxcala–Puebla, y 6) Cuenca Oriental (INEGI, 1987).

El espacio turístico de Ixtenco comparte territorios de las regiones de La Malinche y la región de Tlaxco–Huamantla. Está dominado por la montaña denominada Malintzi o Malinche, sobre cuyas faldas, se distingue un paisaje boscoso constituido principalmente por coníferas de diversas especies. Al término del edificio montañosos se extienden tierras agrícolas con residuos rocosos ocasionados por la milenaria erosión de la montaña. En este espacio geográfico, se localiza el Parque Nacional de la Malinche, dentro del cual, a su vez, se ubica el sitio turístico denominado Cabañas de la Malinche.

Las Cabañas de la Malinche fueron construidas por el Gobierno de México hacia 1984 con el objeto de impulsar las actividades recreativas de turismo ecológico entre la juventud (INEA, 1994). El sitio turístico consta de 14 cabañas y se encuentra a una distancia aproximada de 9 km. de la población de Ixtenco con la cual se comunican mediante un camino de terracería. El sitio turístico funcionó por algunos años siendo posteriormente abandonado. En 1994 se trató de rehabilitarlo mediante una inversión privada pero el proyecto fracasó.

En la actualidad, las cabañas continúan abandonadas pero la Coordinación General de Ecología del Parque Nacional de la Malinche cree que este sitio turístico puede ser rescatado y utilizado como una opción de estímulo al turismo ecológico que contribuya al desarrollo económico y social de la región de Ixtenco (Diario Oficial de la Federación, 1996).

#### Las expectativas y actitudes de las poblaciones receptoras de turismo

En el contexto del marketing, las expectativas de los individuos constituyen lo que éstos desean ver, oír o, en un sentido mas amplio, experimentar. Así, en el ámbito del comportamiento del consumidor, los individuos tienden a percibir los bienes o servicios y los atributos que les son característicos de acuerdo con la familiaridad y las experiencias anteriores que hayan tenido con respecto a esos mismos bienes o servicios.

En cuanto a las actitudes, Schiffman y Kanuk (1997) las definen como *predisposiciones aprendidas para comportarse en forma favorable o desfavorable respecto de un objeto dado*. En estos términos, el objeto está representado por un producto (bien o servicio), tipo de producto, marca, precio, vendedor, publicidad, etc. y, dado que son aprendidas,

las actitudes se forman como el resultado de experiencias directas ante el objeto e influyen poderosamente en el comportamiento de compra de los consumidores.

En el caso de este estudio, las experiencias y actitudes de los habitantes de la población de Ixtenco han sido evaluadas para determinar el grado de influencia que pueden ejercer en la promoción y desarrollo de las Cabañas de la Malinche como polo de desarrollo del turismo ecológico en la región de Ixtenco.

## **Objetivos de la investigación**

Los objetivos de este estudio son:

1. Determinar la actitud global de los habitantes de la población de Ixtenco hacia las actividades de promoción y desarrollo del turismo ecológico en las Cabañas de la Malinche.
2. Determinar las expectativas de los habitantes de la población de Ixtenco en cuanto a los impactos económicos, sociales y ambientales derivados de la actividad turística ocasionada por la promoción y desarrollo del turismo ecológico en las Cabañas de la Malinche.

## **Metodología**

Hipótesis de investigación

- H<sub>1</sub>:** La actitud global de los habitantes de Ixtenco no es favorable hacia el desarrollo de un proyecto de turismo ecológico en las Cabañas de la Malinche.
- H<sub>2</sub>:** Las expectativas de los habitantes de Ixtenco sobre el impacto económico que tendría el desarrollo de un proyecto de turismo ecológico en las Cabañas de la Malinche no son favorables.
- H<sub>3</sub>:** Las expectativas de los habitantes de Ixtenco sobre el desarrollo social que propiciaría un proyecto de turismo ecológico en las Cabañas de la Malinche no son favorables.
- H<sub>4</sub>:** Las expectativas de los habitantes de Ixtenco sobre el impacto ambiental que tendría el desarrollo de un proyecto de turismo ecológico en las Cabañas de la Malinche no son favorables.

Marco muestral del estudio

Para los propósitos del estudio se eligió como marco muestral a los individuos que habitan en la población de Ixtenco. De acuerdo con los datos estadísticos del XI censo nacional de población y vivienda efectuado en 1990, la población de Ixtenco es de 5910 habitantes (INEGI, 1990).

El perfil de las unidades muestrales se definió como personas de ambos sexos con un nivel de preparación mínima de escuela primaria, con una edad comprendida entre los 18 y los 60 años.



### Determinación de la muestra

Con base en el perfil definido para las unidades muestrales (Hernandez Sampieri et al., 1991), el tamaño de la muestra de estudio fue calculado utilizando la fórmula:

$$n = \left[ Z^2 * p(1 - p) \right] \div e^2$$

Donde:

n= tamaño necesario de la muestra

Z= unidades de desviación standard para un grado de confianza del 95% (Z= 1.96)

p= Proporción de la población que posee el perfil deseado (20%)

e= error permitido entre la proporción muestral y la verdadera proporción de la población al nivel de confianza establecido (5%)

Entonces, el tamaño de la muestra a analizar fue de 245 personas, sin embargo, se determinó entrevistar alrededor de un 10% adicional para prevenir la eventualidad de encontrar entrevistas no válidas. En esta forma, la muestra final del estudio se integró por 268 sujetos.

### Diseño del instrumento de medición

El instrumento de medición fue diseñado a partir de la escala utilizada para medir las actitudes globales de la población (TIAS) y los resultados de un estudio conducido por Johnson et al. (1994) para medir las expectativas de los habitantes residentes de lugares propicios para el desarrollo de proyectos turísticos.

Además, al instrumento de medición se le agregaron nueve preguntas concernientes al perfil demográfico de los entrevistados y siete preguntas relacionadas con la problemática particular que afrontan las Cabañas de la Malinche y que no se relacionan de manera directa con las expectativas y actitudes de la población. De esta manera, la versión final del instrumento de medición utilizado en este estudio consta de 48 preguntas.

La Escala TIAS (Tourism Impact Attitude Scale) es un instrumento compuesto de 27 preguntas diseñado por Lankford y Howard (1994) como una herramienta para medir de manera estandarizada la actitud de las poblaciones residentes en los lugares receptores de turismo.

El instrumento original consta de 27 items bajo la forma de una escala de Likert a 5 opciones de respuesta posible. La validación del grado de confiabilidad del instrumento original fue realizada a través del coeficiente Alpha de Cronbach obteniendo un valor de 0.964 considerado como altamente confiable. Asimismo, un análisis factorial que le fue practicado demostró que el instrumento medía esencialmente dos factores: el primer factor ( $\alpha = 0.961$ ), comprendido por 18 items medía la actitud global hacia el desarrollo del turismo y el segundo factor ( $\alpha = 0.888$ ), comprendido por 9 items medía convenientemente los beneficios personales y comunitarios derivados del turismo (Lankford y Howard, 1994). No obstante, de la escala original, solo 24 items fueron adaptados y utilizados por considerarse los más apropiados para el caso específico del presente estudio. Los items seleccionados fueron 2 al 21 y 28, 36, 37 y 38.

En lo que concierne a las expectativas de los residentes de Ixtenco con respecto a las repercusiones económicas, sociales y ambientales que se derivan del desarrollo de proyectos turísticos, el instrumento de medición para este estudio en especial fue diseñado con base en los resultados del estudio longitudinal titulado *Resident's Perceptions of Tourism Development* realizado por Johson et al. (1994) en Silver Valley, Idaho en los Estados Unidos.

Para medir las expectativas de naturaleza económica se utilizaron 4 ítems (ítems 28, 29, 30 y 32), para medir los impactos sociales 5 ítems (12, 31, 32, 33 y 34) y para medir las repercusiones ambientales 5 (12, 14, 35, 36 y 37) ítems. Como podrá observarse, los ítems 12, 14, 28, 36 y 37 fueron utilizados tanto para medir actitudes como para medir expectativas.

En la totalidad de preguntas concernientes tanto a la actitud como a las expectativas de los habitantes de Ixtenco ante el desarrollo del proyecto turístico Cabañas de la Malinche, los ítems utilizados adoptaron la forma de una escala de Likert a 5 opciones de respuesta posible yendo desde “en total acuerdo” (con un valor asociado de 1) hasta “en total desacuerdo” (con un valor asignado de 5).

Para propósitos de interpretación, las respuestas fueron codificadas de la manera siguiente:

- a) Con valores de codificación comprendidos entre 1 y 2.5 la respuesta se consideró como *favorable* (“totalmente de acuerdo”).
- b) Con valores de codificación comprendidos entre 2.49 y 3.49 la respuesta se consideró como *indeciso* (“neutral”).
- c) Con valores de codificación comprendidos entre 3.5 y 5.00 la respuesta se consideró como *desfavorable* (“totalmente en desacuerdo”).

#### Validación del instrumento de medición

Siguiendo la metodología recomendada por Churchill (1979), para asegurar la validez y confiabilidad del instrumento de medición se realizó un proceso de definición de constructos, generación y o adaptación de ítems (utilizados en la escala TIAS y en el estudio realizado por Johson et al. (1994)), se practicaron análisis de congruencia interna de los ítems relacionados con un mismo constructo y se practicó una prueba piloto.

Los análisis de confiabilidad de los ítems relacionados con cada constructo se realizaron utilizando el índice Alpha de Cronbach ( $\alpha$ ) (Carmines y Zeller, 1979). La escala TIAS obtuvo un índice  $\alpha = 0.7312$  en tanto que los ítems que miden las expectativas económicas, sociales y ambientales obtuvieron en conjunto un índice  $\alpha = 0.5385$ . En este caso, el valor aparentemente bajo del índice  $\alpha$  puede explicarse al hecho de que el conjunto de ítems (13) que componen la escala para medir las expectativas involucran tres constructos distintos pero relacionados.

## Resultados

### Las actitudes de los pobladores de Ixtenco hacia el turismo ecológico

Para detectar las actitudes que los habitantes de Ixtenco adoptan frente al desarrollo del proyecto Cabañas de la Malinche, se plantearon las siguientes hipótesis:

$$H_0 1: \mu \geq 2.5$$

$$H_1 1: \mu < 2.5$$

Para probar estas hipótesis se utilizó un test de comparación de la media con respecto a un valor dado, en este caso 2.5, considerado como la puntuación máxima favorable atribuida a las respuestas dadas a las preguntas formuladas para medir la actitud.

La estadística utilizada fué: 
$$t = \frac{\bar{X} - 2.5}{\frac{\sigma_x}{\sqrt{n}}}$$

Regla de decisión: Rechazar  $H_0$  si:  $-1.96 \leq t \leq 1.96$ , considerando un nivel de significancia de 0.05. Los resultados de la prueba demostraron que, de manera global, las actitudes de los habitantes de Ixtenco frente al desarrollo del proyecto Cabañas de la Malinche son favorables ( $p = 0.000 < 0.05$ ).

### Las expectativas de los pobladores de Ixtenco frente al turismo ecológico

Para valorar las expectativas económicas, sociales y ambientales de los habitantes de Ixtenco hacia el desarrollo del proyecto de turismo ecológico Cabañas de la Malinche, se plantearon las siguientes hipótesis:

Para las expectativas de impacto económico:

$$H_0 2: \mu \geq 2.5$$

$$H_1 2: \mu < 2.5$$

Para las expectativas de impacto social:

$$H_0 3: \mu \geq 2.5$$

$$H_1 3: \mu < 2.5$$

Para las expectativas de impacto ambiental:

$$H_0 4: \mu \geq 2.5$$

$$H_1 4: \mu < 2.5$$

Para probar las hipótesis relativas a los impactos económico, social y ambiental, se utilizó el mismo test de comparación de la medias con respecto a un valor dado (2.5) y la misma regla de decisión.

Los resultados de los test efectuados demostraron que las expectativas de desarrollo económico ( $p = 0.373 > 0.05$ ) y social ( $p = 0.449 > 0.05$ ) no resultaron significativas, lo cual significa que los habitantes de Ixtenco no esperan que el desarrollo e implantación de proyectos de turismo ecológico como el proyecto Cabañas de la Malinche les proporcione, o propicie mejores niveles de ingreso y de bienestar social.

En el caso de las expectativas de impacto ambiental, los resultados si fueron significativos ( $p = 0.000 < 0.05$ ), lo cual indica que los habitantes de Ixtenco creen que el desarrollo del proyecto Cabañas de la Malinche puede contribuir al estímulo de programas de concientización sobre la importancia de la protección de los recursos naturales.

## **Conclusiones**

Diversos estudios han concluido que las actitudes mostradas por los habitantes de los sitios de atractivo turístico ecológico no son siempre positivas. Generalmente, las actitudes negativas de los habitantes de los sitios elegidos para la implantación de proyectos de turismo ecológico son el resultado de aplicar políticas equivocadas de desarrollo social y económico, las cuales, no contemplan la participación activa de las poblaciones locales tanto en la planeación como en la implantación de estos proyectos (Whelan, 1991).

En el caso específico de las Cabañas de la Malinche, y a pesar del abandono actual en que se encuentran las instalaciones, los resultados de este estudio demuestran una actitud global positiva hacia el proyecto. Posiblemente, la causa de esta actitud positiva entre los habitantes de la región tenga su origen en las expectativas de mejores niveles de desarrollo económico y social que los pobladores de Ixtenco se forjaron durante los escasos diez años de funcionamiento del proyecto Cabañas de la Malinche implantado por el INEA hacia 1984.

Sin embargo, los resultados de este estudio también demuestran que las expectativas actuales de los habitantes de Ixtenco hacia el logro de mayores niveles de desarrollo económico y social para su comunidad no son favorables hacia la rehabilitación de las Cabañas de la Malinche como sitio turístico. Quizás, los habitantes de Ixtenco no consideren que el bienestar económico y social de su comunidad esté relacionado con el ingreso generado por el proyecto Cabañas de la Malinche, pues, como lo establece Puntenney (1990) (citado por Wheland, 1991), generalmente los organismos gubernamentales de carácter nacional no utilizan los ingresos generados por el turismo ecológico en el mejoramiento de la infraestructura turística, la creación de empleos y el desarrollo social de las comunidades que viven en los sitios explotados.

Por estas razones, resulta lógico que los habitantes de Ixtenco, aún demostrando una actitud global positiva hacia el proyecto Cabañas de la Malinche, se muestren renuentes a crear expectativas positivas ante el mejoramiento social y económico que el proyecto pueda representar para ellos.

En cuanto a sus expectativas de resentir un impacto ambiental positivo, los habitantes de Ixtenco se muestran favorables al proyecto Cabañas de la Malinche porque posiblemente este desarrollo turístico pudiera propiciar la implantación de programas de reforestación y de mayor atención y vigilancia hacia la protección de la flora y fauna locales, lo cual, redundaría en el largo plazo en la conservación y disponibilidad de los recursos naturales que los pobladores de esta región han tradicionalmente utilizado para satisfacer sus necesidades básicas.

En este contexto, podríamos establecer que, desafortunadamente, más que considerar al proyecto Cabañas de la Malinche como un elemento detonador del progreso económico y social de su región, los habitantes de Ixtenco lo contemplan, por un lado, como un

posible medio para evitar su constante marginación de los proyectos prioritarios de desarrollo económico y social de Tlaxcala y de México, pero por otro lado, como una amenaza a la conservación de su habitat tradicional por uso abusivo de sus recursos naturales y por la explotación injustificada de aquello que consideran propio.

Por estas razones, el reto que enfrentan las autoridades federales y los organismos estatales encargados de la planeación e implantación de proyectos de turismo ecológico en el Estado de Tlaxcala es el de lograr un equilibrio entre las oportunidades de proporcionar mayores niveles de bienestar social y económico para los pobladores de Ixtenco y los perjuicios derivados de la explotación de los recursos naturales y turísticos con los que cuenta la región donde se encuentran emplazadas las Cabañas de la Malinche.

## Bibliografía

- Arias, R. 1985. *La regionalización económica: Una aproximación al enfoque integral de la región económica*. 2a. edición, pp. 44-45. Xalapa Ver.: Universidad Veracruzana.
- Avila, H. 1993. Algunos antecedentes de la teoría regional: su práctica en América Latina en *Análisis Regional en México y América Latina*, pp. 13-36. México: Universidad Autónoma de Chapingo.
- Barkin, D. et al. 1997. Para emprender el desarrollo regional sostenible. *Regiones y Desarrollo*. Vol. 1, No. 2, pp. 205-225.
- Boullón, R. 1996. Reflexiones sobre el turismo sostenible. *Estudios y Perspectivas en Turismo*, Vol. 5 pp. 7-17.
- Carmines, E. G. y R. A. Zeller. 1979. *Reliability and Validity Assessment*. Newbury Park: Sage Publications.
- Carrillo, M. 1978. Desarrollo y crecimiento económico: una interpretación. *Ciencia Administrativa*, Vol. 1 No. 1, pp. 75-97.
- Centro de Estudios Superiores en Turismo (CESTUR). 1991. *Desarrollo Turístico en América Latina: México, Costa Rica, Brasil, Cuba, Puerto Rico, República Dominicana*. P. 12.
- Churchill, G. A. 1979. A Paradigm for Development better Measures of Marketing Constructs. *Journal of Marketing Research*, Vol. XVI (February), pp. 64-73.
- De Mattos, C. A. 1986. Paradigmas, Modelos y Estrategias en la Práctica Latinoamericana de la Planificación Regional. *Pensamiento Iberoamericano*, pp. 271-307. México: Universidad Autónoma de Chapingo.
- Diario Oficial de la Federación. 1996. *Reglamento para el manejo y administración del Parque Nacional "La Malinche" en el Estado de Tlaxcala*. 27 de Febrero.
- Gurría, M. 1991. Introducción al Turismo. México: Trillas.
- Gurría, M. 1996. Turismo moderno de orientación ecológica: un estudio en Colombia. *Estudios y Perspectivas en Turismo*, Vol. 5, pp. 325-342.

- Hernandez Sampieri, R. et al. 1991. *Metodología de la Investigación*. México: Prentice Hall
- Hernández, E. A. 1985. *Proyectos Turísticos: Formulación y Evaluación*. México: Trillas
- Hiernaux, N. D. 1993. En la búsqueda de un nuevo paradigma regional en *Análisis Regional en México y América Latina*, pp. 271-307. México: Universidad Autónoma de Chapingo.
- Hunter, C. 1997. Sustainable Tourism as an Adaptive Paradigm. *Annals of Tourism Research*, Vol. 24, No. 4, pp. 850-867.
- Instituto Nacional para la Educación de los Adultos (INEA). 1994. *Geografía de Tlaxcala*, p. 41. Tlaxcala, Mex.: Secretaría de Educación Pública del Estado de Tlaxcala.
- Instituto Nacional de Geografía Estadística e Informática (INEGI). 1987. *Síntesis Geográfica: Nomenclatura y Anexo Cartográfico del Estado de Tlaxcala*.
- Instituto Nacional de Geografía Estadística e Informática (INEGI). 1990. *XI Censo Nacional de Población y Vivienda. Estado de Tlaxcala*.
- Johnson, J. D. et al. 1994. Resident's Perceptions of Tourism Development. *Annals of Tourism Research*, Vol. 21, No. 3, pp. 629-642.
- Lankford, S. V. y D. R. Howard. 1994. Developing a Tourism Impact Attitude Scale. *Annals of Tourism Research*, Vol. 21, pp. 121-139.
- Limón, L. y L. A. Rivera. 1996. *Desarrollo de Turismo Sustentable en México*. Tesis de Licenciatura en Administración de Hoteles y Restaurantes, pp. 7-14. Puebla, Mex.: Universidad de las Américas Puebla.
- Nourse, H. G. 1973. *Economía Regional: Estudio de la estructura, estabilidad y desarrollo económico de las regiones*. Barcelona, España: Oikos-Tau, p. 9.
- Schiffman, L. G. y L. L. Kanuk. 1997. *Comportamiento del Consumidor*, 3a. ed. México: Prentice Hall.
- Solari, A. et al. 1976. *Teoría, Acción Social y Desarrollo en América Latina*. México: Siglo XXI.
- Whelan, T. 1991. Ecotourism and Its Role in Sustainable Development en *Nature Tourism. Managing for the Environment*, Tensie Whelan editor, pp. 3-22. Washington, D.C., USA: Island Press.

## **Capítulo 5**

### **Problemáticas Urbanas**

# **Evolución y determinantes de la inversión residencial en España: su contribución al desarrollo económico**

José López Rubio\*

Luis Colomer Real\*\*

## **Abstract**

El presente *papers* tiene por objeto estudiar la evolución de la inversión residencial – *residential buildings*– en la economía española durante los últimos años en el marco de la Unión Europea, así como sus principales determinantes, destacando su aportación al crecimiento económico. Se analiza también el papel de la política de vivienda, las condiciones de financiación y los cambios experimentados en los ratios de accesibilidad. Se efectúa un análisis comparativo de la participación de la inversión residencial en la Formación Bruta de Capital Fijo y en el PIB de España con Portugal, así como con los principales países de la UE.

La vivienda presenta un notable interés económico y social. Entre las razones de esta importancia baste señalar que el valor del *stock* de viviendas existentes en España significa la mitad del *stock* neto de capital privado y que la inversión residencial representa el 22,6% de la FBCF y el 4,6% del Producto Interior Bruto, cifra no obstante inferior a la ofrecida por los principales países de la Unión Europea (23% y 5,4% respectivamente para Portugal).

---

\* Profesor Titular de Economía Aplicada. Facultad de Ciencias Económicas Y Empresariales. Universidad de Málaga. Campus El Ejido s/n – Málaga (España); Tel.: (34) 52131182; Fax (34) 52132075. E-mail: jlopezr@uma.es.

\*\* Profesor Titular de Economía Aplicada. Facultad de Ciencias Económicas Y Empresariales. Universidad de Málaga. Campus El Ejido s/n – Málaga (España); Tel.: (34) 52131180; Fax (34) 52132075. E-mail: lcolomer@uma.es.



## 1. Evolución de la inversión residencial.

La inversión en vivienda presenta en España una notable **importancia económica** y social. Entre las razones de esta especial relevancia baste señalar que el valor del *stock* de viviendas existentes en España significa la mitad del *stock* neto de capital privado<sup>1</sup> y que la inversión residencial representa el 22,6% de la FBCF y el 4,6% del Producto Interior Bruto (PIB). Según el Ministerio de Fomento, a mediados de los años noventa el valor de la edificación residencial, incluyendo las obras de reforma y conservación, supuso cerca del 45% del sector de la construcción.

La adquisición de una vivienda constituye el gasto y la decisión financiera más importante que debe afrontar una familia a lo largo de su vida, representando los créditos hipotecarios (a finales de los años noventa) más del 30% del conjunto del crédito otorgado por bancos y cajas de ahorro a la economía. Asimismo su papel en el ciclo económico es esencial al presentar unas fluctuaciones bastante más intensas que las del resto de la economía. Hay que destacar también su elevada generación de mano de obra al crear 2,5 veces más empleo que el resto de la construcción, así como su efecto multiplicador sobre otras actividades productivas, ya que no sólo impulsa a sectores suministradores de *inputs* intermedios (materiales de construcción, transformados metálicos, madera, etc.) sino que también estimula la demanda de bienes de consumo duradero que hay que incorporar a la vivienda nueva (muebles, electrodomésticos, etc.)

Además la trascendencia real de la vivienda supera su peso en la economía, ya que la importancia social que representa el acceso al disfrute de una vivienda se encuentra amparada por la Constitución Española al satisfacer una necesidad humana de primer orden como es el alojamiento.

Por otro lado la vivienda posee una serie de **características especiales** que la diferencian de otros bienes duraderos, entre las que pueden destacarse las siguientes:

1. Gran *durabilidad*, lo que implica que la depreciación que sufren es muy reducida.
2. *Heterogeneidad*, sus distintas características (calidad, dimensión, etc.) otorgan a la vivienda diferencias entre estos bienes de cara a la demanda y le confieren un carácter individualizado que dificulta su producción en serie.
3. *Indivisibilidad*, no existiendo fracciones de la unidad.
4. Existen *externalidades* inherentes a su localización. Al fabricarse el producto *in situ* y por su propia naturaleza de activo fijo sus características van ligadas a las del espacio donde se ubican.
5. El mercado inmobiliario presenta una serie de *rigideces estructurales* que imposibilitan atender a corto plazo la demanda existente. El *stock* de viviendas no puede pues alterarse rápidamente y las viviendas construidas cada año sólo representan el 3% del *stock* total de capital residencial.
6. Su elevado coste implica que se utilice como *instrumento de acumulación de riqueza* y para que un hogar pueda acceder a la misma exige la necesidad de recurrir a *financiación externa*, muy sensible a la política económica y a la evolución de los

---

<sup>1</sup> Ver: *El "stock" de capital en España y sus comunidades autónomas*, BBV, Madrid, 1995, Volumen III, pág. 184.

tipos de interés.

7. Los costes de *entrada y salida del mercado* (transacción, búsqueda, mudanza, etc.) son apreciables. Como inversión la vivienda es un activo poco líquido.
8. El producto obtenido (vivienda) *no es un bien comerciable* (con el exterior), al no poder ser exportado o importado.
9. Desde el lado de la oferta coexisten en el sector empresas de muy diverso tamaño, *predominando las pequeñas empresas de ámbito local* y los trabajadores autónomos, los cuales llegan a suponer una tercera parte del total de ocupados. La subcontratación adquiere también una importancia notable que se eleva al 35% de los trabajos.
10. Finalmente habría que destacar la fuerte intervención y *presencia del sector público*, desempeñando un papel clave en la financiación, regulación y planificación de la vivienda.

La **evolución** de la inversión residencial en España ha seguido un comportamiento cíclico, similar al de la economía en su conjunto, aunque con fluctuaciones más acentuadas. Como puede apreciarse en el gráfico 1, el débil crecimiento experimentado en términos reales desde comienzos de la década anterior hasta mediados de los años noventa, ha sido muy inferior al ofrecido tanto por el PIB como por la FBCF. Este mal comportamiento de la inversión residencial le ha supuesto, en el conjunto del periodo analizado, una pérdida cercana a los dos puntos en relación al PIB y próxima a los siete puntos en su peso en la FBCF (ver gráfico 2).

En esta evolución pueden diferenciarse claramente **cuatro etapas**:

- a) *Desde 1980 a 1984*. La inversión residencial sufre una profunda crisis presentando tasas de variación negativas en términos reales a lo largo de estos años. Entre las causas que explican esta crisis, iniciada ya a mediados de los años setenta, cabrían señalarse desde el lado de la demanda los tres siguientes aspectos: el freno que se produce en los movimientos migratorios que habían impulsado el sector en etapas anteriores, la ralentización del crecimiento económico y el aumento del desempleo, por lo que la incertidumbre creada y las malas expectativas económicas no propician el endeudamiento a largo plazo necesario para la adquisición de una vivienda. A estos factores habría que añadir otros dos desde el lado de la oferta: las dificultades de financiación, principalmente para las familias de bajos ingresos, y los fuertes aumentos en los costes (salariales, energéticos, solares, etc.) y precios de la vivienda.
- b) *Desde 1985 a 1990*. Etapa de fuerte recuperación de la inversión residencial, superior a la experimentada por el conjunto de la economía, aunque más reducida que la alcanzada por el conjunto de la FBCF, al crecer a mayor ritmo la inversión empresarial y las obras de ingeniería civil. A las causas explicativas del buen comportamiento del conjunto de la economía española durante esos años, habría que añadir otras específicas que contribuyeron sin lugar a dudas al empuje de la demanda de viviendas, a pesar de su elevado encarecimiento durante esta etapa: la formación de nuevos núcleos familiares, la mejora en las condiciones de financiación (prolongación de los plazos de amortización y ampliación de la cantidad a financiar), el denominado “Decreto Boyer” que refuerza las ayudas fiscales a la vivienda y liberaliza los nuevos contratos de alquiler y la mayor presencia de la banca comercial en la financiación a largo plazo.
- c) *Desde 1991 a 1994*. Durante estos años se produce una caída generalizada de la

inversión, que afecta también a la vivienda. Esta nueva crisis se ve agravada al permanecer los tipos de interés hipotecarios a unos niveles elevados y suprimirse la desgravación fiscal a la segunda vivienda. El Plan Cuatrienal de Vivienda 1992/95 evitó una caída más intensa de la inversión residencial. (ver Anexo 1.)

- d) *A partir de 1995.* Desde finales de 1994 hasta finales de la década de los noventa, los principales indicadores muestran una recuperación notable del gasto en vivienda por parte de las familias. Las causas de esta nueva situación hay que buscarlas no sólo en la plena aplicación del plan de vivienda, sino principalmente en la mejora que se produce en la capacidad de financiación de los hogares y en las condiciones de acceso más favorables.

El comportamiento descrito no difiere en gran medida al experimentado por otros países occidentales, ya que como puede apreciarse en el cuadro 1, el peso de la inversión residencial en el PIB se ha reducido en todos los países reseñados, siendo incluso mayor el retroceso que se produce en Francia, tanto respecto al PIB como a la FBCF. Asimismo, la evolución cíclica en las distintas etapas guarda un notable paralelismo entre los diferentes países, similar a la descrita para el caso español. Sin embargo, al comparar la inversión residencial con la FBCF, España es de los países de la Unión Europea (UE) que presenta un menor peso, en torno al 22% a mediados de los noventa, mientras que en países como Francia, Alemania o Italia, la importancia se eleva al 25%. El mayor peso de otros componentes, principalmente el protagonismo jugado por las obras públicas en estos años, explicaría estas diferencias.

Los profundos cambios experimentados en la demanda de vivienda durante las últimas décadas han llevado a que ésta presente en España al menos tres importantes **notas diferenciales** en comparación con otros países de la Unión Europea:

1. El *parque inmobiliario* español es relativamente reciente, ya que se estima que el 60% del mismo ha sido construido en los últimos treinta años.
2. Como consecuencia de la legislación y la política de vivienda desarrollada (ver Anexo 2), las viviendas en *régimen de alquiler* han disminuido su importancia, hasta tal punto que, de toda la UE, España es el país el que menor porcentaje del parque de viviendas tiene en alquiler, representando solamente en torno al 15%, cifra muy por debajo de la ofrecida por países como Alemania (55%), Francia (40%), Reino Unido (30%) o Italia (30%), por citar sólo los principales países.
3. El número de *viviendas secundarias y desocupadas* ha crecido de forma notable y a un ritmo superior al de las principales. Según datos del censo de 1991, el 31% del parque de viviendas en España no se encontraba ocupado durante una buena parte del año, puesto que el 15,8% de las mismas se encontraban desocupadas y el 15,2% se trataban de viviendas secundarias. Así mientras España posee 435 viviendas por mil habitantes, cifra similar a la media de la UE, sólo dispone de 300 una vez excluidas las secundarias y deshabitadas, dato muy inferior al de los principales países europeos. La demanda interior y exterior de servicios turísticos explica en buena medida estas diferencias, si bien no hay que olvidar que la política de alquileres que ha prevalecido hasta fechas muy cercanas ha conducido a la infrautilización de una parte considerable del parque de viviendas.

## 2. Determinantes de la inversión residencial.

Los motivos fundamentales por los que las familias adquieren una vivienda son los dos siguientes:

- a) *Como residencia*, para ser utilizada como alojamiento. En este sentido la vivienda aporta un flujo de servicios y su demanda se asemejaría a la demanda de otros bienes duraderos.
- b) *Como inversión*, como forma de materializar riqueza, alternativa a otros activos reales o financieros. Aquí la vivienda se utiliza para obtener una rentabilidad (en forma de alquiler) y su tratamiento sería acorde con las teorías de inversión en capital fijo con las que guarda algunos puntos comunes.

El predominio de un motivo u otro va a depender de una amplia gama de factores, entre los que pueden destacarse los siguientes: en el primer supuesto dependerá básicamente de la renta familiar disponible, del coste del alquiler y del precio de los restantes bienes; y en el segundo del precio relativo de la vivienda, de su rendimiento real en relación al de otros activos, así como también de la renta disponible de las familias. Así por ejemplo, conforme aumenta el rendimiento de otros activos, la vivienda reduce su atractivo como objeto de inversión. En España, durante el periodo 1992 a 1996, el rendimiento de la inversión en vivienda ha evolucionado negativamente, por lo que la rentabilidad esperada por la compra de una vivienda no ha sido un factor determinante de su demanda en los últimos años. Por el contrario durante el periodo 1985 a 1990, la adquisición de viviendas como inversión fue importante ya que su rendimiento real era muy elevado.

De otro lado, los determinantes de la inversión residencial pueden actuar a corto y largo plazo. A largo plazo influyen factores de demanda, relacionados con la población, la renta y los precios; mientras que a corto inciden tanto factores de demanda como de oferta, tales como las condiciones de financiación (entre las que muy especialmente destaca la evolución de los tipos de interés), la política de vivienda, los incentivos fiscales, la rentabilidad de la vivienda, la evolución de la coyuntura económica, etc.

Seguidamente se detallan algunos de estos factores más detenidamente:

1. Los cambios en la *población* y especialmente el peso que en la misma adquieren los grupos en edad de formar *nuevos hogares*. La evolución del número de matrimonios ha presentado en España un carácter cíclico: cae a comienzos de los ochenta, se recupera en la segunda mitad de la década, volviendo a descender en los noventa. Buena parte del auge inmobiliario de los años sesenta y comienzos de los setenta se atribuye a incremento de esta variable. En los últimos años se ha venido produciendo un retraso en la nupcialidad, así como en la edad de abandono del hogar por parte de los jóvenes.
2. La inversión del *saldo migratorio* en muchas zonas y el freno en los procesos masivos de urbanización han incidido de manera negativa en la demanda de vivienda. Los datos censales correspondientes a 1991 ponen de manifiesto un estancamiento en la población de las mayores ciudades, dándose el mayor incremento en el número de viviendas en los municipios de menos de 20.000 habitantes.
3. Las elevadas tasas de *desempleo*, cercanas al 40% en los jóvenes entre 25 y 30 años,

así como reducidas probabilidades de conservar el empleo con las nuevas modalidades de contratación, unido al excesivo peso de la *contratación temporal* que se eleva a un tercio del empleo, imposibilitan que una parte destacada de la población pueda acceder a la compra de una vivienda, ante la dificultad para obtener créditos a largo plazo.

4. Los *cambios en los gustos* de las familias, que demandan viviendas más modernas y confortables, han hecho modificar el tipo de construcción. Una tercera parte de las nuevas viviendas son residencias unifamiliares de escasa altura, frecuentemente con jardín y espacios comunes, lo que demanda mayores necesidades de suelo urbanizable.
5. La evolución de la *renta de las familias* y su capacidad de pago. Los mayores niveles de renta se corresponden con una demanda residencial superior.
6. Los *precios reales de las vivienda* es otra de las principales variables explicativas de la potencial demanda residencial, su expectativa de crecimiento futuro hace aumentar la demanda a corto plazo.
7. Los *incentivos fiscales*. Como se ha puesto de manifiesto<sup>2</sup>, la eliminación de los “privilegios impositivos ligados a la vivienda ocupada por su propietario provocaría una disminución del gasto en vivienda que oscilaría entre el 16% para los estratos más bajos de renta y el 21% para los más elevados”.
8. La mayor *rentabilidad del activo vivienda* provoca un incremento en su demanda, y depende del rendimiento real neto generado, el cual se calcula restando de los ingresos (alquiler) los gastos que ocasiona la posesión de la vivienda (impuestos e intereses de la hipoteca).
9. La *política de vivienda*, que se analiza más detenidamente en el Anexo 2, se convierte en uno de los más importantes factores explicativos del comportamiento de la inversión residencial.
10. Las *condiciones de financiación y en especial la evolución de los tipos de interés* pueden considerarse como variables que determinan en buena medida la demanda de viviendas por parte de los hogares, la cual se ve afectada positivamente no sólo por la mayor disponibilidad de crédito y los más reducidos tipos de interés, sino también por el aumento de la relación préstamo/valor de la vivienda y las mejoras en los plazos exigidos para la devolución del principal. Así, como puede comprobarse en el gráfico 3, la accesibilidad a la vivienda libre se fue deteriorando a lo largo de la década de los ochenta, hasta tal punto de que en 1991 el valor de una vivienda (de 75 m<sup>2</sup> con un préstamo del 80% de su valor en un plazo de 15 años) suponía 5,5 veces la renta anual de una familia y al pago de la misma era preciso destinar más de la mitad de su renta, lo que pone de manifiesto el carácter prohibitivo que para la mayoría de la población suponía el acceso a una vivienda. Sin embargo las recientes caídas de los tipos hipotecarios han favorecido la demanda, superando las previsiones establecidas en los Planes de Vivienda para 1996 y 1997. De esta forma, las mejores condiciones de financiación permiten que pese a los elevados precios alcanzados por la vivienda (su valor se duplicó entre 1987 y 1995) el esfuerzo mensual que ha de realizar una familia sea cada vez menor, situándose en 1996 en el 30% de su renta. Asimismo el cuadro 2 expone el esfuerzo mensual que una familia ha de realizar para pagar un préstamo hipotecario bajo distintos escenarios de tipos de interés y plazos

---

<sup>2</sup> Ver M. JAEN y A. MOLINA: “Un análisis empírico de la tenencia y demanda de vivienda en Andalucía”, *Investigaciones Económicas*, Vol. XVIII, Enero 1994, pág. 159.

de amortización. Puede constatarse como la elevación de los plazos (desde 12 a 30 años), y el descenso de tipos (desde el 15% a cerca del 5%), reducen a una tercera parte el pago mensual que supone la adquisición de una vivienda. Solamente el descenso de los tipos de interés experimentado en la presente década permite, manteniendo constante el plazo de amortización en 20 o 25 años, reducir a la mitad la cuota mensual que hace posible la devolución del principal más los intereses. A todo lo anterior habría que añadir el hecho de que hasta 1982 no se concedía financiación superior al 50% del valor de la vivienda, lo que implicaba que promotores y particulares tenían que financiar en torno al 30% de la vivienda con préstamos a 3 o 4 años. De esta forma, a finales de los noventa, pueden acceder a una vivienda numerosos hogares con bajos ingresos que en otras condiciones crediticias estarían excluidos del mercado. Por último, la liberalización del sistema financiero y la fuerte irrupción de la banca privada en la financiación hipotecaria ha generado también una mayor competencia. Ésta ha pasado de representar del 7% del saldo del crédito al sector inmobiliario en 1988, al 34% cuatro años más tarde (1992).

### **3. Resumen.**

En lo que respecta a la evolución experimentada por la inversión residencial, ésta no ha dejado de perder importancia relativa desde finales de los años setenta, descendiendo su peso en la FBCF al 22%, cifra inferior a la ofrecida por los principales países de la Unión Europea, respecto a los cuales, España se diferencia por su escaso número de viviendas en régimen de alquiler, sobre todo de titularidad pública, así como también por el elevado número de viviendas secundarias y desocupadas.

Entre los factores determinantes de la demanda de vivienda en España hay que destacar los tres siguientes:

1. Las condiciones de financiación. Principalmente, el descenso en los tipos de interés hipotecarios, los mayores plazos de amortización y el aumento de la cantidad financiada, han permitido que en los últimos años mejore notablemente la accesibilidad a la vivienda por parte de las familias españolas.
2. La política de vivienda, plasmada en diferentes planes a medio plazo. En los años noventa éstos ponen su acento, más que en la construcción de nuevas viviendas, en facilitar el acceso a las mismas, principalmente a las familias con ingresos bajos y medios, aprovechando mejor el *stock* ya existente, fomentando el alquiler y la rehabilitación.
3. Las variables demográficas y las relativas al mercado de trabajo. Pese al impulso a la demanda que se desprenden de los anteriores apartados, la escasa formación de núcleos familiares, el freno en el crecimiento de las grandes ciudades, la persistencia de elevadas tasas de paro y la elevada temporalidad en el empleo, son algunos factores que limitan el crecimiento de la inversión residencial.

## **Orientación bibliográfica.**

La demanda de vivienda en España ha sido objeto de tratamiento monográfico por parte de la *Revista Española de Financiación de la Vivienda*, Banco Hipotecario (Argentaria), número 24-25, Diciembre 1993 y *Ekonomiaz*, núm. 27, 1993. En ambas revistas pueden destacarse los análisis efectuados sobre la evolución y política de vivienda efectuados por C. NARBONA Y J. RODRÍQUEZ.

Las características y determinantes de la inversión residencial, así como los resultados de las políticas desarrolladas y su valoración en términos de eficiencia y equidad, son estudiados por M. A. LOPEZ en “Algunos aspectos de la economía y la política de la vivienda”, *Investigaciones económicas*, Vol. XVI, núm. 1, 1992. Finalmente, la previsión de demanda de vivienda y sus determinantes se analizan en R. VERGÉS: “Modelos de previsión en viviendas”, *Revista de Estudios Territoriales*, núm. 40, 1992, así como en A. BUISÁN Y M. PÉREZ: “Un indicador del gasto en construcción para la economía española”, *Documento de Trabajo núm. 9711*, Banco de España, 1997.

## **ANEXO 1.- LA INVERSIÓN RESIDENCIAL EN LA FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO.**

La Contabilidad Nacional (CNE) considera que la compra de una vivienda nueva por parte de las familias es la única inversión que realizan las economías domésticas en todo su ciclo vital, y por tanto forma parte de la FBCF de la economía. Ahora bien, como puede apreciarse en el gráfico adjunto, la inversión residencial no sólo incluye la adquisición de viviendas familiares (incluida cualquier construcción aneja, como los garajes), sino también los edificios que se destinan en su totalidad o principalmente a ser habitados por grupos de personas que no constituyan una familia, tales como residencias militares, de ancianos, de estudiantes, establecimientos penitenciarios, conventos, etc. Esta metodología es compartida por el Ministerio de Fomento, pero no por la *Asociación de Empresas Constructoras de Ámbito Nacional (SEOPAN)*, cuyas estadísticas incluyen los establecimientos colectivos dentro de la edificación no residencial.

La inversión residencial, como componente de la FBCF, se valora a precios de adquisición incluyendo, además de los márgenes comerciales y excedente del promotor, todos los gastos asociados a su compra, tales como el valor de los servicios proporcionados por notarios, agentes de la propiedad inmobiliaria y otros intermediarios, así como los derechos de registro de la propiedad y otros impuestos ligados a la adquisición. Todos estos gastos, si recaen sobre viviendas ya existentes, constituyen la única producción del periodo en curso y se consideran también FBCF.

Asimismo, según el *Sistema Europeo de Cuentas Nacionales (SEC)*, se incluye como FBCF los bienes y servicios incorporados a los bienes inmuebles de capital fijo con el fin de mejorarlos, aumentar su vida útil o proceder a su reparación, rehabilitación o reconstrucción, excepto los trabajos de reforma de pequeño importe realizados por inquilinos o propietarios.

Finalmente es importante aclarar que las viviendas en proceso de construcción no se consideran *Variación de Existencias*, entre otros factores por las dificultades que ofrece su estimación, sino que se contabilizan en el momento de su adquisición.



## ANEXO 2.- LA POLITICA DE VIVIENDA EN ESPAÑA.

Con mayor o menor intensidad, la intervención de las Administraciones Públicas en el sector de la vivienda es práctica común en los diferentes países occidentales. En España viene incluso respaldada por la Constitución, cuyo artículo 47, no sólo garantiza el *derecho de todos los españoles a disfrutar de una vivienda digna y adecuada*, sino que señala asimismo que *los poderes públicos promoverán las condiciones necesarias y establecerán las normas pertinentes para hacer efectivo este derecho*.

Al tratarse de un bien de elevado precio, requiere un gran esfuerzo inversor para familias de rentas modestas, llegando a ser de difícil alcance para un buen número de ciudadanos con escasos recursos económicos. Por lo cual durante las últimas décadas se han adoptado un conjunto de medidas y ayudas públicas encaminadas a reducir los costes que soportan las familias de menores rentas facilitando a toda la población el acceso a una vivienda digna, bien favoreciendo la adquisición de la primera vivienda o facilitando su uso en régimen de alquiler. Este es el principal *objetivo* de la política de vivienda.

Entre los principales *instrumentos* adoptados para el cumplimiento de este objetivo pueden citarse los siguientes:

1. Ayudas directas, mediante *subsidios y subvenciones*, a la promoción y compra de viviendas, preferentemente de protección oficial (VPO), que se caracterizan por tener un precio máximo de venta y no sobrepasar los 90 m<sup>2</sup> de superficie.
2. *Ayudas fiscales*, principalmente mediante deducciones en el IRPF. Son las de mayor alcance económico, ya que equivalen al 70% del presupuesto público destinado a la vivienda. Las desgravaciones fiscales se han extendido también al alquiler, siempre que las rentas familiares no excedan de unos límites.
3. Normativa sobre *arrendamientos urbanos*. España ha pasado de ser un país con una normativa muy restrictiva a otra bastante liberal en materia de alquileres. La política mantenida hasta 1985 de proteger al arrendatario, trajo como contrapartida una reducción de la oferta de viviendas en alquiler.
4. *Política urbanística*, desarrollada en colaboración con las corporaciones locales con la finalidad de aumentar la disponibilidad de suelo urbanizable a precios asequibles.
5. *Condiciones de financiación*. El descenso de los tipos de interés, así como el aumento de los plazos de amortización y del porcentaje del valor financiado, unido a las facilidades dadas para la subrogación y modificación de préstamos hipotecarios, pretenden potenciar la demanda de vivienda.

Todas estas medidas quedan plasmadas en los planes de vivienda, presentando los tres últimos importantes novedades con respecto a los anteriores. Así el vigente Plan de Viviendas 1998/2001 sigue la trayectoria trazada por el anterior Plan 1996/1999, ampliando más aún las posibilidades de acceso a ayudas y subvenciones. La reciente planificación de la vivienda en España se caracteriza principalmente por:

1. Potenciar el mercado de *alquileres*. Existen en España un elevado número de familias, jóvenes y ancianos, que no cuentan con más haberes que la percepción periódica de unas rentas muy bajas, insuficientes para generar el ahorro necesario que requiere la adquisición de una vivienda, su problema de alojamiento sólo puede solucionarse mediante la existencia de un parque suficientemente amplio y

diversificado de viviendas en alquiler, lo que trata de conseguirse fomentando la vivienda privada en edificios residenciales para arrendamiento y apoyando decididamente las VPO destinadas a este fin. A los promotores de viviendas en alquiler se le subsidian los tipos de interés y se le ofrecen subvenciones de hasta un 15% si éstas no superan los 70m<sup>2</sup>. También se trata de introducir en el mercado de alquileres, incentivándolas fiscalmente, un mayor número de viviendas que actualmente permanecen desocupadas.

2. Fomentar la *rehabilitación* de viviendas. Pudiendo acogerse a las ayudas las familias con rentas inferiores a 5,5 veces el Salario Mínimo Interprofesional (SMI) y cuyas viviendas superen los diez años de antigüedad.
3. Facilitar el acceso a la vivienda a los sectores más *jóvenes* de la población, así como a las familias de *ingresos bajos y medios*, lo cual trata de lograrse mediante la subsidiación de intereses y subvenciones a fondo perdido.
4. Establecer ayudas directas al comprador de viviendas ya construidas (VPT). El protagonismo de la vivienda libre y la caída generalizada de las VPO es una nota que caracteriza la situación reciente. Así, del total de viviendas iniciadas en 1985/86 las VPO representaban el 60%, porcentaje que desciende al 20% en 1990/1991, manteniéndose a lo largo de la década de los noventa por debajo de esta cifra.
5. Mejorar la *calidad* de las nuevas construcciones.
6. Establecer ayudas para la compra y *urbanización de suelo* destinado preferentemente a VPO. En 1996 se suprime la distinción entre suelo urbanizable programado y no programado (pasando a ser todo urbanizable) y se reduce la cesión de suelo a los ayuntamientos del 15% al 10%, con el fin de abaratar el precio del suelo y por consiguiente el de la vivienda.
7. Estimular la mayor presencia e implicación en la oferta de nuevas viviendas de las administraciones territoriales.

En resumen, el objetivo principal de la política de vivienda de los noventa es solucionar los problemas de acceso, mediante la mejora del *stock* de viviendas existente (apoyando la conservación y rehabilitación) y aprovechando mejor las viviendas no utilizadas (potenciando el alquiler), frente a los planes anteriores que pusieron su acento en aspectos cuantitativos al tratar de impulsar principalmente la actividad constructora. No se trata tanto de que no existan viviendas disponibles como de que éstas no son asequibles para un elevado número de familias.

Finalmente hay que destacar que la política de vivienda ha evolucionado en España, como en otros países europeos, hacia el logro de mayor equidad y eficiencia, sin embargo ha despreciado un instrumento muy utilizado en otros países de la UE: la vivienda pública en régimen de alquiler (viviendas sociales), que en nuestro país solo significa el 1,8% del parque total de viviendas, frente al 15% en Francia y Alemania o al 25% en el Reino Unido.

El coste de las ayudas, según estimaciones de Argentea, se sitúa en torno al 1% del PIB, cifra ligeramente inferior a la media de la OCDE, y a pesar del esfuerzo realizado en los dos últimos planes y de que las condiciones de financiación se han ido aproximando a las practicadas por la UE, el mercado inmobiliario manifiesta una cierta incapacidad para asegurar una vivienda digna a los grupos sociales más desfavorecidos y el problema de la vivienda sigue siendo uno de los principales en la economía española.

**CUADRO 1.- Evolución del peso de la inversión residencial en el PIB y la FBCF.**

	1980		1985		1990		1993		1996	
	IR/PIB	IR/FB CF	IR/PIB	IR/FB CF	IR/PIB	IR/FB CF	IR/PIB	IR/FB CF	IR/PIB	IR/FB CF
ESPAÑA	6.2	27.8	4.4	22.9	5.1	20.7	4.2	21.3	4.6	22.6
PORTUGAL	6.1	21.5	6.7	28.1	6.6	24.0	5.7	24.3	5.4	23.1
ITALIA	6.7	27.6	6.1	29.4	5.2	25.6	5.3	31.1	4.5	26.4
FRANCIA	7.4	32.3	5.5	28.5	5.3	24.8	4.8	25.6	4.4	25.5
R.UNIDO	3.8	20.9	3.4	20.1	3.9	19.9	3.2	22.0	3.1	19.6
EE.UU.	4.5	22.3	4.7	23.8	3.9	22.9	4.0	24.6	4.2	24.3
JAPÓN	6.8	21.4	4.8	17.5	6.1	19.1	5.3	18.3	5.8	19.6

Fuente: Elaboración propia con datos de OCDE, National Accounts.

**CUADRO 2.- Cuotas mensuales de amortización de los créditos hipotecarios en España.**

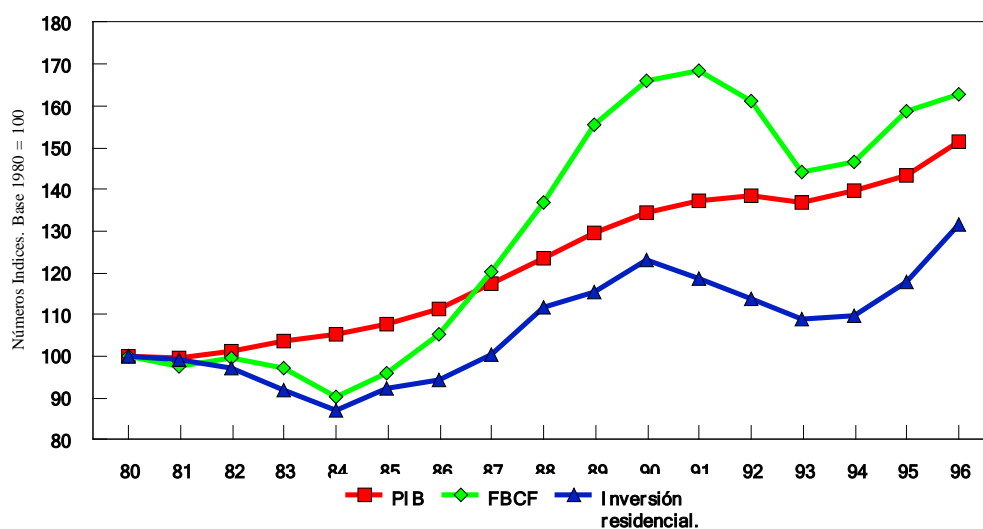
(Datos en pesetas por millón)

Plazo máximo de	Tipos de interés hipotecarios (2)				
amortización (Años) (1)	15%	12.5%	10%	7.5%	5%
12	15,009	13,439	11,951	10,552	9,249
15	13,996	12,325	10,746	9,270	7,908
20	13,168	11,361	9,650	8,055	6,600
25	12,808	10,904	9,087	7,390	5,846
30	12,644	10,673	8,776	6,992	5,368

(1) La prolongación de los plazos de amortización se produce principalmente en la década de los ochenta: hasta 1983 la media era de 12 años, desde 1984 a 1987 se eleva a 13 años. Hasta 1988 el máximo era 15 años y desde 1989 a 1993 los plazos se sitúan entre 15 y 20 años. A mediados de los 90 los plazos se elevan a 25 e incluso a 30 años.

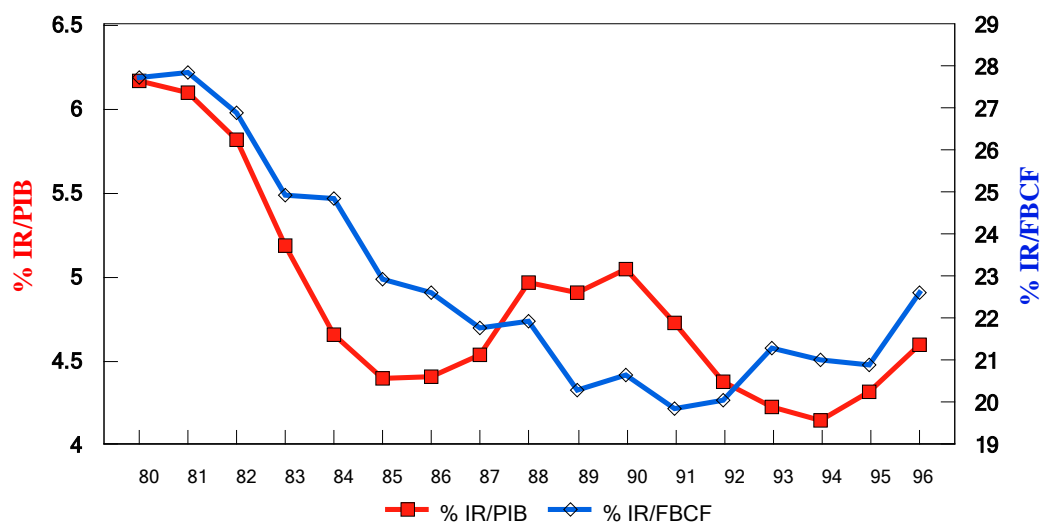
(2) El descenso de los tipos de interés hipotecarios se lleva a cabo en los noventa, descendiendo en el transcurso de la década desde el 15 al 5%. Durante 1991 y 1992 el tipo medio de bancos y cajas permanecía en torno al 15%. El 12,5% se alcanza en 1993 y en 1994 desciende al 10%. A comienzos de 1977 se sitúa en el 7,5%, finalizando el año por debajo del 6%. En 1999 se sitúa en torno al 4%.

**GRÁFICO 1.- Evolución de la inversión residencial, el PIB y la FBCF.**  
(Pesetas constantes)



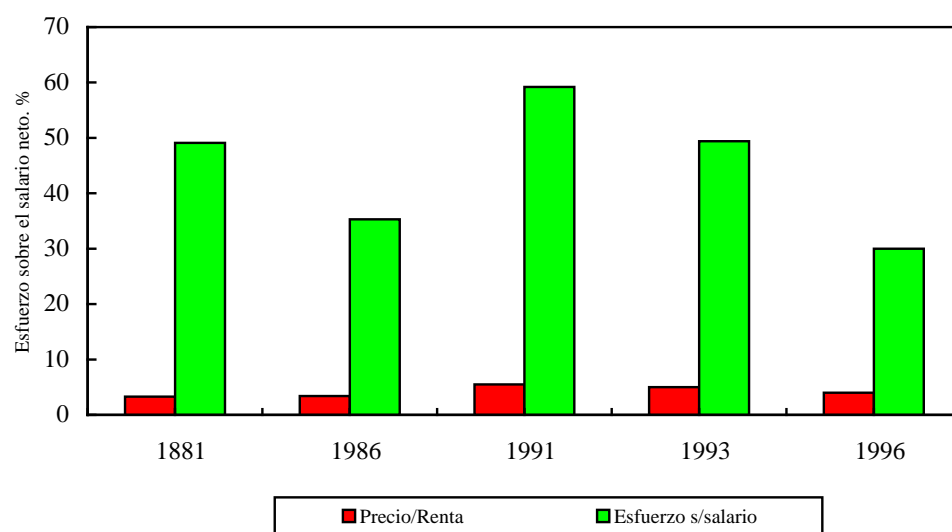
Fuente: Elaboración propia con datos del INE, Contabilidad Nacional de España. Base 1986. Series enlazadas.

**GRÁFICO 2.- Evolución del peso de la inversión residencial, el PIB y la FBCF.**



Fuente: Elaboración propia con datos del INE, Contabilidad Nacional de España. Base 1986. Series enlazadas.

**GRÁFICO 3.- Evolución de la accesibilidad de la vivienda libre en España.**



Fuente: Elaboración propia.

# Opening the black box of strategic interactions of land developers

Didier Baudewyns\*

## Abstract

We analyze quality and pricing decisions independently made by two land developers (duopoly). One firm is at the CBD while its competitor builds housing units at a more decentralized location. We define the residential quality as a function of both accessibility and housing quality. In the first stage, each firm chooses the level of housing quality. In the last stage both firms simultaneously compete in rental prices to attract potential residents. We mainly show that the decentralized developer can produce two kinds of housing quality depending on distance. Firstly, provided that the centralized developer offers high quality apartments (for the “rich”), the decentralized firm strategically sells low-quality housing units near the city center, to those residents who have a low value of time and quality. The idea is that it seeks to highly differentiate its residential quality in order to soften price competition. At more suburban sites, it offers a higher quality of housing but the residential quality is low because of the existence of transportation cost. Besides, we argue that in some circumstances the decentralized firm can act as the one offering the highest residential quality. Our strategic approach gives a new explanation to the observation that slums and posh neighborhoods often coexist near the center of many real-world cities.

**Keywords:** strategic interactions, residential quality, vertical differentiation.

---

\* Universidade Nova de Lisboa - Faculdade de Economia, Travessa Estêvão Pinto (Campolide), 1099032 Lisboa; e-mail: dbaudewy@fe.unl.pt.

## 1. Introduction

Although significant progress have been made in modeling imperfect competition in the last two decades, the economic literature of housing markets – with a few recent exceptions (see below) – adopts the competitive assumptions, except for non-convexities in the production and consumption sets (see Arnott, 1987). In particular, in the standard neoclassical *model à la Alonso-Muth-Mills* and its extensions, one assumes that land markets (and the housing industry) are *perfectly competitive* in the following sense:

- (i) households, landlords and land developers have perfect information about land rents and rental housing prices, throughout the city ;
- (ii) no economic agent, or a coalition of agents, are in position to exercise any kind of monopolistic power ; they are all *price takers*.

In the housing service model of Muth, land developers take housing bid rents and bid-max lot sizes as given at each location, and under the assumption of constant returns to scale (see Mills and Hamilton, 1994, p. 102), it follows that profits are equal to zero at each point of the urban space. This technical hypothesis classically captures the idea that entry of housing producers and competition for land (should) drive profits to zero.

This quite idealized view of the housing market, still dominant in the literature, has been criticized by Arnott (1987), p. 966:

*“(...) A more pragmatic defence for treating the housing market as competitive is that the only well-developed models of housing are competitive, and for want of better, it is necessary to work with the tools at hand. In recent years, however, there has been increasing dissatisfaction with these defenses. First, at least a significant minority of housing policy economists have assumed the housing market to be competitive in arguing against government intervention. It is quite one thing to adopt the competitive assumption as expedient in positive analysis, and quite another to use it as basis for policy prescription.”*

Assumptions (i) and (ii) are indeed too strong. In particular, transportation and mobility costs (should) create some market power on the side of housing suppliers. For example, Arnott and Igarashi (2000) emphasize the role of search costs, and mismatch costs in the housing characteristics space, as a source of market power on the side of the owner (thus relaxing both assumption (i) and (ii) above). The main idea is as follows:

*“Because housing units are heterogeneous and household tastes idiosyncratic, a searching household is unlikely to find more than a handful of units that suit its tastes (standardized for price) reasonably well. Consequently, a landlord will realize that a prospective tenant household which is interested in one of his vacant units probably likes the unit significantly more than any other unit it has seen. This gives the monopolistically competitive landlord market power, which he exploits by pricing above cost. Rent is therefore higher than first-best optimal, and rent control offsets this distortion.”*, Arnott and Igarashi (2000), p. 250.

In section 3 below, we argue that differences in households tastes and incomes, as well as accessibility and housing quality differentiation, can also be the source of strategic

interactions whenever housing suppliers make their quality decisions (not only pricing). The idea behind is that quality decisions in the first stage can durably relax price competition in the subsequent periods. Our approach is still very exploratory but we hope to give some new insights into those aspects of urban residential location that are not addressed in the standard urban economic literature. The rest of the paper is organized as follows: in the next section we relate our paper to the standard urban economic literature ; in section 3 we first recall the main result of the vertical model of product differentiation and then we modify this model in order to capture the trade-off between housing quality and accessibility.

## 2. Relation to previous literature

The set-up presented in the next section is related to the product differentiation literature developed by the tenants of the New Industrial Organization (see Tirole, 1989, chapter 7). A standard version of this model is presented in the next section.

Notice here that one main result of our approach in section 3 is that both high-quality and low-quality housing units can coexist near the center in the long run. This result is also obtained in the standard time-extended urban theory of consumer choice as shown by Fujita (1989) (chapter 1). Indeed, if the sum of *the potential-net-income elasticity of lot size* and *the cross-elasticity of lot size to the price of leisure* is lower than unity, then, as the wage rate grows, the marginal change in bid rent with respect to distance (i.e. the slope of the bid rent function) first declines: i.e. the poor (the rich) bid up central (suburban) locations. Above a certain threshold wage, bid rent functions become steeper, exhibiting more centralized locations of households. Hence, the result stated above. The intuition is given by Fujita (1989), p. 37:

*“For low-income households, pecuniary costs are crucial, as are wages lost in time spent for commuting. For these reasons, low-income households tend to locate near the CBD. As incomes rise, such costs are less important, so households locate farther from the CBD. At some high wage rate, however, the opportunity cost of time spent for commuting becomes very significant. Households with such high wage rates tend to shift their locations back toward the city center.”*

This result is quite strong since it is solely derived from the basic theory of consumer choice – and, thus, it is irrespective of the behavior of the landowners. Yet, we aim to show in the next section that such income and taste disparities can also be the source of strategic interactions among a finite number of urban land developers (oligopoly) that have to choose independently their housing quality and prices.

## 3. Toward a vertical differentiation approach of residential markets

Our basic argument is to interpret any residential location as a *quality variable* in a model of product differentiation. In section 3.2 below, this variable will be an index depending on both accessibility and a measure of housing quality.

### 3.1. The standard model of vertical differentiation



Let us first recall the basic model of vertical differentiation in which firms choose first the quality of their respective product and then compete in prices. Consider two firms indexed by  $i=1,2$ . Each firm sells a product of quality  $k_i$ . The consumer derives a utility  $U = \gamma k_i - r_i$  if she buys the quality  $k_i$  and pays a price  $r_i$ , and  $U=0$  if she does not buy.  $\gamma$  is a taste parameter uniformly distributed across the population between 0 and 1. The density is 1 (the size of the population is normalized to unity without any loss of generality). One assumes that the “quality per dollar” is higher for good 2 so that the demand to firm 2 is positive :  $\frac{k_1}{r_1} < \frac{k_2}{r_2}$ . Since the lower bound of  $\gamma$  is assumed to be zero, the market is not entirely covered at equilibrium prices.<sup>1</sup> Note first that consumers with  $\gamma < \frac{k_2}{r_2}$  do not buy any product. Notice next that  $U_1 > U_2$  if  $\gamma > \frac{r_1-r_2}{k_1-k_2}$  so that we can write respective demands as follows :

$$(1) \quad D_1(r_1, r_2; k_1, k_2) = 1 - \frac{r_1 - r_2}{k_1 - k_2}$$

$$(2) \quad D_2(r_1, r_2; k_1, k_2) = \frac{r_1 - r_2}{k_1 - k_2} - \frac{r_2}{k_2}$$

According to the backward induction principle, one firstly solves the last-stage simultaneous price game for fixed qualities  $k_1$  and  $k_2$ . The marginal cost of production is assumed to be equal to zero without loss of generality. The Nash equilibrium  $(r_1^*, r_2^*)$  of the price game is such that, for any firm  $i$ ,  $r_i^*$  maximizes  $r_i D_i(r_i, r_{-i}^*; k_1, k_2)$ , where  $r_{-i}^*$  is the price set by the competitor. The solution of this simple problem is as follows <sup>2</sup>:

$$(3) \quad r_1^*(k_1, k_2) = \frac{2k_1(k_1 - k_2)}{4k_1 - k_2}$$

$$(4) \quad r_2^*(k_1, k_2) = \frac{k_2(k_1 - k_2)}{4k_1 - k_2}$$

In the first stage of the game, firms simultaneously choose their level of quality, internalizing the result of price competition as exhibited in (3) and (4). Let  $c(k_i)$  denote the unit cost of producing quality  $k_i$  (it was not considered above because it is sunk in the price competition stage). For purpose of exposition, let us also make the following simplifying assumption: the marginal cost of quality becomes infinite at some level of quality  $K$  ; below this threshold level,  $c(k_i)=0$  (capacity constraint). Put differently, actions  $k_i$  of player  $i$  belongs to  $[0, K[$ . After substituting (3)-(4) into (1)-(2), one easily obtains the following reduced-form profit functions:

$$(5) \quad \Pi_1^*(k_1, k_2) = r_1^* D_1(., k_1, k_2) \frac{4k_1^2(k_1 - k_2)}{(4k_1 - k_2)^2}$$

$$(6) \quad \Pi_2^*(k_1, k_2) = r_2^* D_2(., k_1, k_2) \frac{k_1 k_2 (k_1 - k_2)}{(4k_1 - k_2)^2}$$

<sup>1</sup> See Tirole (1989), pp. 296-297, for a version in which the market is entirely covered.

<sup>2</sup> Second-order conditions are satisfied.

One easily checks that the subgame-perfect equilibrium of the quality-then-price game is as follows:

- firm 1 produces the maximum level of quality ; indeed,  $\frac{\delta \Pi_1^*}{\delta k_1} > 0 \Rightarrow k_1^* = K$  ;
- firm 2 establishes a level of quality  $k_2(k_1) = \frac{4}{7} K$ .

This illustrates the principle of product differentiation :

*“Even though quality is costless to produce, the low-quality firm gains from reducing its quality (...) because it softens price competition.”*, Tirole (1989), p. 297.

Doing so, firm 2 attracts a significant share of the low-income population<sup>3</sup> but its profit is much lower than firm 2's profit (because of a lower price  $r_1^*$ ).

### 3.2. Accessibility and housing quality

Consider now two producers of housing – hereafter called *urban land developers* – denoted C and P. Each producer develop one land lot in two distinct locations: developer C builds housing units at the central site (CBD) and developer P is more decentralized at some location P ( $P \neq C$ ). Households residing at P commute to the CBD, the time of travel being denoted  $t > 0$ . Implicitly, housing is produced with land and capital but, as strongly opposed to the standard literature, the quantity of capital is not the optimization (control) variable. Indeed, we assume that urban land developers directly choose the level of *housing quality*,  $u_C$  and  $u_P$  respectively, to maximize their profit. In general  $u_j$  ( $j=C,P$ ) could be a vector with each component representing a particular housing attribute: floor space per apartment, land surrounding buildings (or individual house), parking, and so on. However, to avoid excessive intricacies, we assume that housing quality is a single index (one can think of floor space per apartment, for the moment).

Of course, there exists an implicit relation between housing quality and the level of capital. However, the main idea of our *strategic* approach can be captured by adopting the simple assumptions made in section 2:

- the short-run marginal cost of production is equal to zero
- the marginal cost of producing quality  $u_j$  becomes infinite at some quality level  $\hat{u}_j > 0$ .

Moreover, competition for land is assumed away in the following because we think that it is not crucial for developing our basic argument of strategic interactions of housing producers. Let  $c_j(u_j)$  denote the cost of producing quality  $u_j$  at location  $j$  and let us make two different assumptions describing two different situations:

**Assumption 1.** Both urban developers have the same cost function and choose  $u_j \in [0, \hat{u}]$ .

<sup>3</sup> It can be shown that the taste quality is positively related to income (see Tirole, 1989, p. 97, footnote 1).

Implicitly, this means that both firms offer the same type of housing (for example, apartments), using the same technology; they can combine land and capital in different proportions in order to offer a particular level of quality  $u_j$  in the range  $[0, \hat{u}]$ .

**Assumption 2.** Beyond a typical distance  $t_0 > 0$  from the city center, firm P is in position to produce a much higher level of housing quality as compared to firm C, i.e., the respective capacity constraints are different:  $u_j \in [0, \hat{u}_j]$ , where  $\hat{u}_C < \hat{u}_P$ .

One can think of two examples behind this assumption. Firstly, imagine that the utility derived from residing in the CBD is negatively affected by neighborhood externalities (crime, aging of surrounding structure, abandonment) while it is the reverse at a more decentralized site. Second, consider the case of a land developer like P: it may add, at some cost *not too high*, some yard space (or a green park or parking) around the housing building. In stark contrast, firm C is not able to offer such attributes or amenities because of the unavailability of land in the city center (or at least, it cannot do it without incurring a prohibitively high cost of clearing land as formally expressed in assumption 2).

Turning now to the demand side of the housing market, we slightly modify the vertical differentiation model presented in the preceding section above by incorporating *accessibility* into it. Consider a population of households with different values of time and different tastes for housing quality (i.e., implicitly, different revenues), who are potential customers (residents) for our urban land developers. We make the following simplifying assumption:

**Assumption 3.** Those households who have a high (low) value of time are also those having a high (low) taste for quality – i.e. both parameters are perfectly positively correlated.

Accordingly, for simplicity, we assume that households are indexed, as before, by a single taste parameter  $\gamma$  uniformly distributed across the population of potential residents. We also assume that the commuting time  $t$  enters directly in the utility function (standard). Let then  $U(u_P, r_P, t; \gamma)$  denote the utility index of a household with parameter  $\gamma$  who resides at location P. One has  $\frac{\partial U}{\partial u_P} > 0$ ,  $\frac{\partial U}{\partial t} < 0$  and, in accordance with the urban literature, we assume that the marginal disutility of commuting time is increasing in time:  $\frac{\partial^2 U}{\partial t^2} < 0$  (standard). Indeed, above a certain time of travel, any additional minutes spent in commuting causes higher and higher utility losses.<sup>4</sup> For simplicity, define then the following accessibility function:

$$A(t) > 0 \quad A' < 0, A'' < 0$$

One easily checks that  $A'' < 0$  implies  $\frac{\partial^2 U}{\partial t^2} < 0$  as conjectured. As mentioned above, accessibility enters directly in the utility function in the following way:

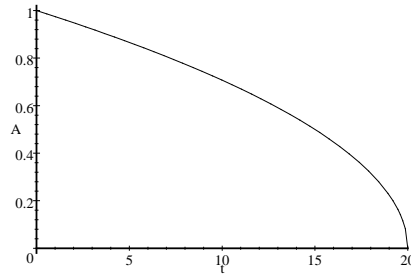
$$(7) \quad U(u_P, r_P, t; \gamma) = U_P = \gamma A(t) u_P - r_P$$

---

<sup>4</sup> See Mills et Hamilton, 1994, p. 107.

$$(8) \quad U(u_C, r_C, 0; \gamma) = U_C = \gamma u_C - r_C$$

$U_C$  is the utility level of households living at the CBD ; the commuting time of these households is  $t=0$ . Besides,  $A(t)$  is normalized at the CBD (i.e., for  $t=0$ ) so that functions  $U_P$  and  $U_C$  coincide at that location. Let us call  $A(t)u_P$  an index of *residential quality* at location P. Obviously, the higher the *accessibility*  $A(t)$  (the *housing quality*  $u_P$ ), the higher the *residential quality* index – and the higher the utility derived from living at location P. With these simplifications, our set-up can be viewed as a model of vertical differentiation in which the strategic variable is the *residential quality*  $u_C$  or  $A(t)u_P$ .<sup>5</sup>



**Figure 1** : accessibility function

We are now in position to analyze the decisions of residential qualities and prices as a function of location in different contexts. In the first stage, land developers build housing units with quality  $u_P$  and  $u_C$  respectively ; in the last stage, the cost of producing quality is sunk, and they compete simultaneously in rental prices to attract residents. Recall from sub-section 3.1 that the high-quality firm necessarily gets a higher profit. In our model, each firm could play the role of the firm offering the highest-quality bundle “accessibility/housing”. However, such a possibility is obviously quite limited for firm P, and in particular, under assumption 1, it is clear that firm C will act the role of the high-quality firm as shown in the following result:

**Claim 1.** *Under assumptions 1 and 3, producer C offers the highest level of housing quality ( $u_C = \hat{u}$ ) whereas the housing quality produced by the decentralized developer depends on distance :*

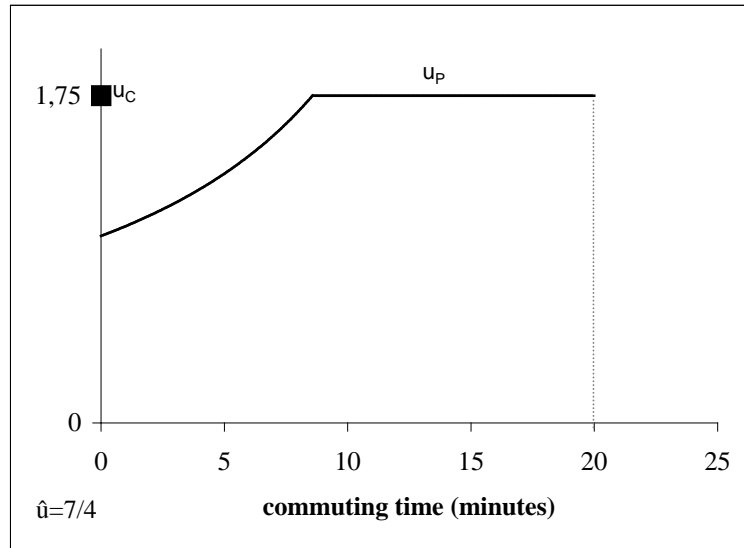
$$(i) \quad u_P = \frac{4}{7} \frac{\hat{u}}{A(t)} \quad \text{for } \frac{4}{7} < A(t) < 1 \quad (\text{central and intermediate sites})$$

$$(ii) \quad u_P = \hat{u} \quad \text{for } A(t) \leq \frac{4}{7} \quad (\text{suburbs}).$$

<sup>5</sup> In fact, location is also a strategic variable through  $A(t)$ . However, the exact optimal locations of firms should be determined in a more general model incorporating capital and land as inputs in the production of housing units. The idea is that the relative price of capital should play an important role in locational decisions.

Proof : substitute  $k_2=A(\tau)u_P$  and  $k_1=\hat{u}$  into (5)-(6).  $A(0)=1 \Rightarrow \hat{u}=k_1>k_2$ . For a fixed quality  $k_1$ , we know that “firm 2” (that is producer C) optimally sets  $k_2=\frac{4}{7}k_1 \Leftrightarrow A(\tau)u_P = \frac{4}{7}\hat{u}$ . Clearly, firm P is not incited to deviate from  $k_1=\hat{u}$ . This is the unique Nash-perfect equilibrium of the quality-then-price game. **QED.**

Figure 2 : equilibrium housing qualities



In other words,  $u_P$  is increasing with commuting time to the CBD up to some threshold “distance” (in figure 2, it is  $t=8.57$ ) above which producer P also builds high-quality housing units. However, the *residential quality*  $k_1=A(t)u_P$  remains fairly low because of transportation cost, i.e. firm P remains the *low-quality firm* in our modified version of the vertical differentiation model. The idea is the following: provided that firm P is not able to act the role of the firm offering the highest *residential quality* (accessibility + housing), it must tacitly maintain a sufficiently low level of residential quality in order to soften price competition in the last stage. Accordingly, whenever the accessibility component improves in intermediate locations, firm P must necessarily decrease its own level of housing quality.<sup>6</sup> In the suburbs, the level of residential quality is *de facto* very low because of a low general accessibility ; firm P would like to produce a housing quality much higher than  $\hat{u}$  but it is constrained by the technology. Its profit smoothly declines with distance at the periphery.

Notice that, in equilibrium, the households residing at the periphery (in the CBD) are precisely those having a low (high) taste for quality. This could correspond to some real-life examples such as Paris.

<sup>6</sup> The profit of P is then constant:  $\pi_2 = \frac{1}{48}\hat{u}$ .

Consider finally a population of potential residents who highly value yard space surrounding housing, or any amenities of the like. This situation is better-described by assumption 2. It can be shown that, if firm P is in position to produce the highest *residential quality* (housing quality + accessibility) in some intermediate areas, then it should do so. In other words,

**Claim 2.** *Under assumption 2 and 3, in some intermediate areas, high quality housing units will be offered by firm P while the quality of housing will be very low in the city center.*

Sketch of the proof : Consider firm P at  $t > t_0$ . Imagine  $\hat{u}_P/\hat{u}_C$  so high that it compensates for the lower accessibility. Claim 2 follows from the fact that the firm offering the highest residential quality has always a higher profit, and the fact that such a strategy is impossible beyond a certain distance at the periphery.

#### 4. Conclusion

Our approach is exploratory and relies on some strong analytical restrictions. However, if one believes that housing suppliers have some oligopolistic power when they decide their location and housing quality, then these assumptions are to be viewed as a *first approximation*. Our set-up can easily be extended by adding a production function that links capital per acre to housing quality. Indeed, square footage is produced with inputs land and capital according to some production function and one will reasonably assume that floor space per resident determines (or is quite obviously correlated to) the level of *housing quality*.<sup>7</sup>

We think that we should obtain the same kind of results regarding the strategic interactions of firms in the quality-stage of the game.

We have mainly shown that the decentralized firm can adopt two kind of strategies depending on distance and the (correctly) anticipated level of residential quality at the central site. Firstly, if the centralized land developer offers high quality apartments (for the “rich”), then the decentralized developer strategically offers low-quality housing units near the city center for the “less rich” (more precisely to those residents who have a low value of time and quality). The idea is that it seeks to highly differentiate its residential (locational) quality in order to soften price competition in the last stage. This kind of strategic spatial underprovision of housing quality is not considered in the standard literature, as much as we know. This gives a new possible explanation to the empirical observation that slums and posh neighborhoods often coexist near the center of many real-world cities (see Fujita, 1989 and Marchand, 1999). At more suburban sites, the decentralized firm offers a higher quality of housing but the residential quality is low because of a lower accessibility.

Finally, we have argued that in some circumstances (apartments *versus* yard space surrounding houses), the decentralized firm will offer, in intermediate areas, a very high-quality bundle “accessibility / housing quality”.

---

<sup>7</sup> Our research in this sense is in progress.

## References

- Arnott, Richard and Igarashi, Masahiro (2000), “Rent control, mismatch costs and search efficiency”, *Regional Science And Urban Economics* (30) 3, pp. 249-288
- Brueckner J. K. (1987), “The Structure of Urban Equilibria: a Unified Treatment of the Muth-Mills Model”, in : E. S. Mills ed., pp.821-845.
- Fujita (1989), *Urban Economic Theory: Land Use And City Size*, Cambridge University Press, 1989.
- Marchand, Olivier (1999), “Marché locatif segmenté, contrôle des loyers et reclassement”, in: *Marchés immobiliers: segmentation et dynamique*, sous la direction de Francis Calcoen et Didier Cornuel, pp. 81-117, Paris, Adef.
- Mills, E. S. ed (1987), *Handbook of Regional and Urban Economics*, vol. II, Amsterdam, North-Holland.
- Mills, E.S., Hamilton, B.W., “Urban Economics”, 5<sup>th</sup> edition, New-York, HarperCollins College, 480 p (1994).
- Straszheim M. (1987), “The Theory of Urban Residential Location”, in: E. S. Mills ed., pp. 717-757.
- Tirole J. (1988), *The Theory of Industrial Organization*, the MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

# **Factores de microlocalização das franquias em Portugal: a perspectiva dos franqueadores (nacionais e estrangeiros)**

José Freitas Santos\*

Isabel Vieira\*\*

Isabel Antunes\*\*\*

## **Resumo**

O contrato de franquia tem vindo a ser crescentemente utilizado em Portugal para criação e desenvolvimento de negócios. A partir de um inquérito a uma amostra dos franqueadores (nacionais e estrangeiros) presentes no nosso país, foi possível identificar as condições contratuais exigidas pelo franqueador, bem como as contrapartidas fornecidas ao franqueado. Quanto aos factores que influenciam a selecção do local para instalação da loja, saú confirmada a hipótese que consagra a acessibilidade, a atractividade e a intensidade concorrencial, embora o primeiro factor obtenha maior destaque. Confrontados os comportamentos locativos de franqueadores nacionais e estrangeiros verificou-se que os primeiros valorizam mais os locais com espaço comercial disponível, enquanto os estrangeiros apoiam a sua decisão no preço de aquisição, trespasse ou arrendamento da loja, ainda que na análise realizada esta diferença não fosse estatisticamente significativa.

---

\* NIPE/EEG/UM e ISCAP/IPP; e-mail: jfsantos@iscap.ipp.pt.

\*\* ISCAP/IPP; e-mail: mivieira@iscap.ipp.pt.

\*\*\* ESEIG/IPP, Av. Júlio Graça, 580, 4480 Vila do Conde.



## **Introdução**

A franquia é um contrato em virtude do qual uma entidade (o franqueador), concede a outra (o franqueado), o direito de explorar, sob condições claramente determinadas e comumente aceites, um determinado activo desenvolvido pelo franqueador. Este activo pode assumir a forma de uma marca, uma fórmula comercial, um método ou esquema industrial, um conjunto de bens, produtos ou serviços, sendo normalmente transferido com os conhecimentos e experiência do franqueador no desenvolvimento do negócio objecto da franquia.

Este contrato tem vindo a ser crescentemente usado em Portugal na criação e desenvolvimento de negócios, especialmente no comércio a retalho de vestuário e calçado, na prestação de serviços diversos e na venda de produtos alimentares. A localização preferencial para estes estabelecimentos comerciais são as cidades de Lisboa e Porto, embora nos últimos anos outras regiões tenham vindo a ser contempladas (I.I.F., 1999). Quando se trata de autorizar a exploração da franquia no território nacional, o franqueador parece privilegiar sobretudo as características do local onde vai ser instalado o negócio, valorizando, desse modo, os factores de microlocalização da loja.

Esta comunicação inicia-se com uma referência breve ao papel que os serviços comerciais desempenham no desenvolvimento de uma região. Segue-se, ainda, dentro desta secção uma revisão das principais teorias da localização comercial, que irão depois servir de suporte à identificação das variáveis que do ponto de vista do franqueador devem estar presentes no local onde a loja vai ser instalada.

As variáveis de microlocalização comercial são operacionalizadas sob a forma de hipóteses na secção dedicada à metodologia, que apresenta, também, as características da amostra objecto de estudo. Na terceira secção é analisado o regime de concessão das franquias em Portugal, enquanto na secção seguinte são apresentados os resultados do estudo aos factores de microlocalização comercial e na última secção são estudadas as diferenças entre os franqueadores nacionais e estrangeiros do ponto de vista da importância atribuída às variáveis de microlocalização.

## **1. Localização comercial e desenvolvimento regional**

A contribuição dos serviços para o desenvolvimento regional resulta, fundamentalmente, de três factores (VÁSQUEZ BARQUERO, 1999): i) exportação de serviços produzidos na região (turismo, serviços de informação e serviços à produção); ii) venda de serviços pessoais à população local, regional, nacional e internacional (serviços de lazer, comerciais e assistenciais); iii) a produção de serviços que favorecem a competitividade global das empresas (serviços especializados como os de marketing, assistência técnica e consultoria, ou serviços ubíquos como os financeiros e seguros).

No caso particular dos serviços comerciais estes servem não só para reter os rendimentos gerados na própria região (fixação das compras dos residentes), como para atrair os rendimentos que lhe são externos (compras realizadas por não residentes nos estabelecimentos comerciais da região). Quando usados no quadro de uma política de planeamento urbano podem constituir-se como um instrumento de revitalização das cidades, viabilizando a manutenção de um ambiente urbano, económico, social e

cultural estimulante. Conferem, ainda, uma identidade própria à cidade, aferindo-se, frequentemente, o nível de desenvolvimento da economia local pelas condições em que se encontram as suas áreas comerciais.

A identificação dos factores que determinam a localização dos serviços comerciais são, por isso, uma questão relevante para o desenvolvimento regional, numa altura em que se assiste em Portugal a uma requalificação do comércio tradicional, a par da difusão de novos formatos comerciais (hipermercados, lojas de desconto, etc.), provenientes do exterior.

O quadro analítico inicial da localização comercial repousa na teoria dos lugares centrais que coloca de um lado o esforço e o custo de deslocação do comprador, e do outro a dimensão populacional que viabiliza a existência de centros urbanos de ordem hierárquica diferenciada, em função do tipo de bens ou serviços oferecidos. Para Christaller o consumidor frequentará o ponto de venda mais próximo, desde que lhe seja oferecido o produto ou serviço desejado.

Baseado neste princípio de organização do espaço Appellebaum define a área de mercado para um estabelecimento comercial como a "zona geográfica da qual a loja retira a sua clientela" (JALLAIS *et al.*, 1987, p. 43). A zona primária é a que possui maior densidade populacional e maior potencial de vendas *per capita* (cerca de 50% a 80% dos potenciais clientes). A zona secundária é mais difusa (cerca de 15% a 25%) enquanto a zona limítrofe abrange uma área vasta, mas diminuta e dispersa em termos de compradores potenciais. Na configuração das áreas de mercado estão presentes restrições geográficas à circulação (infraestruturas rodoviárias, túneis, pontes), elementos intrínsecos à própria loja como o seu tamanho e a imagem que projecta junto do público, para além da concorrência ou complementaridade que outras lojas possam oferecer.

Procurando construir uma metodologia para cálculo da localização do estabelecimento comercial, Reilly concebe, em 1929, a "lei de gravitação do comércio retalhista", preconizando que "dois centros de comércio ou duas cidades atraem populações situadas entre eles na razão directa do número total dos habitantes dos centros em causa e na razão inversa do quadrado das distâncias que é necessário percorrer para lá chegarem" (JALLAIS *et al.*, 1987, p. 50). Mais tarde, em 1949, Converse acrescenta às duas variáveis chave de Reilly um factor de "inércia-distância", que reflecte o nível de concorrência entre os centros (Idem, p. 51).

Como corolário desta "lei", saem reforçadas, do ponto de vista do comerciante a natureza da sua área de mercado (densidade populacional, rendimentos da população, etc.) e a intensidade espacial da concorrência (número de lojas concorrentes), enquanto do lado do consumidor a escolha da loja é influenciada pela acessibilidade (distância a percorrer ou tempo do trajeto).

Outros autores propõem modelos probabilísticos que para além de incorporarem a acessibilidade do consumidor consideram a utilidade oferecida pelo estabelecimento comercial. Huff sugere uma abordagem baseada nas "preferências reveladas" pelo consumidor, que se traduz na probabilidade da frequência de uma certa loja ser igual à utilidade (medida em função da distância e atracção) que essa loja oferece em relação à soma total das utilidades das outras lojas consideradas como possíveis pelos consumidores (RIPOL e ARÉVALO, 1996, p. 151). Em meados dos anos setenta Nakanishi e Cooper apresentaram o modelo de interacção competitiva que explora com maior detalhe os atributos do estabelecimento comercial (imagem, insígnia, etc.) e as estratégias de política comercial das lojas (nível de preços, publicidade, etc.).

Os dois modelos colocam em destaque a importância da atractividade do estabelecimento comercial na sua área de mercado, por oposição às lojas concorrentes. Ora esta atractividade não é independente do lugar onde os estabelecimentos estão localizados e do ambiente geral onde estão inseridos, que no seu conjunto também oferecem utilidade ao consumidor. De facto, se a concentração de actividades num lugar proporciona uma maior diversidade e complementaridade nas escolhas do consumidor, um ambiente animado, seguro e limpo oferece um clima favorável às compras.

## 2. Metodologia

### 2.1 - Hipóteses

Analizados os diversos quadros teóricos da localização comercial, que nos permitiram encontrar os principais factores explicativos da selecção de um lugar para instalação do estabelecimento comercial, procede-se agora à sua operacionalização. Este procedimento metodológico visa num primeiro momento, explicitar as hipóteses de trabalho, para depois, permitir a sua validação empírica.

O regime de franquia afigurou-se apropriado para testar os factores de microlocalização comercial, dadas as exigências impostas pelo franqueador quanto às características do local onde vai ser instalado o estabelecimento comercial. Por outro lado, analisa-se, pela primeira vez, o comportamento de localização não do principal interessado no desenvolvimento do negócio (franqueado), mas do responsável pela concessão do direito de explorar a franquia (franqueador).

A primeira hipótese (H1) sustenta que a **acessibilidade e atractividade do local, bem como a intensidade da concorrência** são factores determinantes de selecção do local para instalação de um estabelecimento em regime de franquia. Para facilitar o teste desta hipótese procedeu-se à sua separação. Assim, no questionário a **acessibilidade** será avaliada através das seguintes variáveis:

- i) possibilidade de acesso ao local por transporte público;
- ii) distância da loja aos centros residenciais;
- iii) barreiras físicas à circulação no local;
- iv) tráfego automóvel no local;
- v) distância da loja a parque de estacionamento;
- vi) proximidade a paragens de transportes públicos e privados;
- vii) facilidades de estacionamento no local.

A **atractividade** do local para instalação da loja será aferida no questionário através das seguintes variáveis:

- i) centralidade do local;
- ii) fluxo pedestre no local
- iii) animação da rua no local;
- iv) existência de espaços lúdicos na proximidade;
- v) existência de ruas pedonais no local;

- vi) espaço comercial disponível;
- vii) presença de centros comerciais na proximidade.

A **intensidade da concorrência** no local será aproximada no questionário através das seguintes variáveis:

- i) proximidade a serviços públicos e privados (repartição de finanças ou bancos, por exemplo);
- ii) preço de aquisição, trespasse ou arrendamento da loja;
- iii) proximidade a estabelecimentos comerciais concorrentes.

A segunda hipótese (H2) trata de investigar se as exigências relativas às características do local para instalação do estabelecimento comercial objecto de franquia sofrem modificação em função da nacionalidade do franqueador. O conhecimento que o franqueadores (nacionais e estrangeiros) têm do país e das suas regiões e locais é distinto, assim como assimétricas são as condições de acesso à informação, razão pela qual se afigura pertinente colocar esta hipótese.

As hipóteses que se acabam de formular plasmaram-se na construção de dois questionários. Um, dirigido aos franchisadores nacionais, é composto por quatro partes: uma parte é relativa à identificação do franquizador; outra, destinada a definir as condições padrão de cessão da franquia; uma terceira acomoda as variáveis relativas à escolha do local; uma última, que não foi incluída neste estudo, visava identificar os factores de selecção da região. O outro questionário, dirigido aos franchisadores internacionais, além das três partes já referidas, acrescentava uma quarta parte destinada a averiguar os factores de escolha de Portugal como país receptor da franquia.

A questão relativa à escolha do local apresentou diversas variáveis possíveis de localização comercial, tendo sido solicitado ao inquirido que as valorizasse numa escala métrica contínua entre 1 (pouco importante) e 5 (muito importante).

## **2.2 - Amostra**

Após o teste do questionário, foi definida a amostra para o estudo a realizar. A fonte de informação usada teve por base os Censos de *Franchising*, realizados pelo Instituto de Informação de *Franchising*, e cujos resultados são publicados anualmente no *Directório de Oportunidades de Franchising* (I.I.F., 1999; 1998; 1997; 1996). De um universo de 308 franquizadores a operar em Portugal foram recenseados por aquele estudo 264 franqueadores, tendo-se seleccionado os que se encontravam a operar de facto em Portugal no ano de 1998, isto é, aqueles que possuíam endereço postal em território nacional. Assim, foram enviados 196 questionários, dos quais 122 eram franquias provenientes do estrangeiro e as restantes 74 de origem nacional. O questionário foi enviado por correio entre Outubro e Novembro de 1999, tendo sido consideradas as respostas recebidas até finais de Janeiro de 2000. No total foram recebidos 81 questionários, não sendo considerados 7, por deficiências de preenchimento. A taxa de resposta atingiu os 37,8%, o que em termos de inquérito postal se pode considerar dentro dos parâmetros tradicionais.

O tratamento estatístico dos questionários recebidos foi realizado pelo programa SPSS (Social Package for Social Sciences), na sua versão 6.01.

No quadro I caracteriza-se a amostra do ponto de vista do sector de actividade, da origem do franqueador, do local onde está instalada a sua sede e da experiência

internacional que possui, destacando-se, ainda, o ano em que iniciou a franquía em Portugal.

Começando pelo sector de actividade, observa-se que os inquiridos possuem franquias sobretudo no comércio (40,5%) e nos serviços (35,1%), estando o seu centro de operações situado nas duas principais cidades nacionais, em especial a capital (60,8%). Os países de origem da franquía são principalmente estrangeiros (68,9%), destacando-se pela sua importância os Estados Unidos e a Espanha (14,9%, cada), a França (8,1%), o Canadá (6,8%), o Reino Unido e a Itália (5,4%, cada).

A experiência internacional dos franqueadores nacionais é muito reduzida, enquanto a dos estrangeiros é bastante mais relevante (acima de 10 anos - 32,4%). Os franqueadores inquiridos são relativamente recentes no mercado português, pois na sua maioria (82,2%) instalaram-se depois de 1995. Quanto ao número de unidades franqueadas verifica-se um número muito reduzido de lojas próprias (32,4% tem uma loja, 16,2% tem duas), sendo a aposta claramente na franquía, embora o grau de penetração no mercado nacional ainda não seja muito intenso, uma vez que o número de unidades superior a 20 é ainda bastante reduzido (9,6%).

**Quadro I**  
**Caracterização da amostra**

<b>Designação</b>	<b>Nº.</b>	<b>%</b>
<b>Sector de Actividade</b>		
- Comércio	30	40,5
- Serviços	26	35,1
- Restauração	15	20,3
Não responderam	3	4,1
<b>Total</b>	<b>74</b>	<b>100,0</b>
<b>Origem da franquia</b>		
- Internacionais	51	68,9
- Nacionais	23	31,1
<b>Total</b>	<b>74</b>	<b>100,0</b>
<b>Sede do franqueador</b>		
- Lisboa	45	60,8
- Porto	16	21,6
- Outros	13	17,6
<b>Total</b>	<b>74</b>	<b>100,0</b>
<b>Experiência internacional</b>		
- Até 10 anos	22	29,7
- Entre 11 e 20 anos	11	14,9
- Mais de 20 anos	13	17,5
- Sem experiência	25	33,8
- Não responderam	3	4,1
<b>Total</b>	<b>74</b>	<b>100,0</b>
<b>Início da franquia em Portugal</b>		
- Antes de 1990	3	4,1
- Entre 1990 e 1995	7	9,6
- Depois de 1995	61	82,2
- Não responderam	3	4,1
<b>Total</b>	<b>74</b>	<b>100,0</b>
<b>Lojas existentes em Portugal</b>		
- Menos de 10 lojas	45	60,7
- Entre 10 e 20 lojas	19	25,6
- Mais de 20 lojas	7	9,6
- Não responderam	3	4,1
<b>Total</b>	<b>74</b>	<b>100,0</b>

### 3. Características do regime de franquia em Portugal

A franquia como forma de comercialização nasceu nos Estados Unidos após a segunda guerra mundial, tendo chegado à Europa no início da década de setenta, altura em que é constituída a Federação Europeia de Franchise. Em Portugal, a franquia começa a ter alguma expressão a partir de 1984, surgindo no ano seguinte a Associação Portuguesa de Franchising. Um inquérito realizado pela Câmara Municipal de Lisboa em 1988, refere que mais de metade das empresas inquiridas tinham iniciado a sua actividade em regime de franquia nesse ano. No Directório de Oportunidades de Franchising foram recenseadas 308 franquias em 1998, tendo a maioria delas iniciado a sua actividade em Portugal a partir de meados dos anos 90.

A franquia, segundo a International Franchise Association, é um contrato através do qual um qualquer agente económico se compromete a conceder a outro, de uma forma duradoura, um determinado conhecimento ou experiência (“know-how”) em certa área de negócio, autorizando-o a utilizar a marca ou insígnia daquele, a vender exclusivamente produtos por aquele fabricados ou distribuídos, a usar um método específico na prestação de serviços, ou a fabricar produtos finais ou componentes em obediência a processos standardizados e fórmulas pré-estabelecidas.

O beneficiário da concessão (frankeado) pagará à empresa líder (frankeador) uma determinada percentagem da sua facturação bruta ou dos seus ganhos líquidos, sujeitando-se a certas medidas de verificação e controlo dos procedimentos seguidos e da regularidade contabilística das contas apresentadas. Em alternativa, poderá o franqueado ficar sujeito ao pagamento de prestações pecuniárias regulares e fixas, ou periodicamente actualizáveis, segundo um método pré-convencionado.

Este contrato é aliciente para o franqueado porque lhe permite entrar rapidamente e com baixo risco num negócio que não domina e de que não tem experiência, beneficiando na maior parte dos casos de apoio administrativo (contabilidade e controlo de gestão) e técnico (concepção e decoração da loja e montra, exposição dos produtos, etc.). Para o franqueador interessado em desenvolver rapidamente a sua rede de distribuição sem perder o controlo dos seus pontos de venda a concessão da franquia está associada à satisfação de exigências relativas à disponibilidade de um local para instalação do estabelecimento comercial, capacidade de investimento, pagamento de um eventual direito de entrada e outras exigências contratuais.

## Quadro II

### Características do regime de concessão da franquia

Designação	Nº.	%
<b>Investimento necessário</b>		
- < 5.000 cts	11	14,9
- De 5.000 a 10.000 cts	26	35,1
- De 10.001 a 20.000 cts	17	23,0
- De 20.001 a 50.000 cts	18	24,3
- > 50.000 cts	2	2,7
<b>Total</b>	74	100
<b>Duração do contrato</b>		
- Até 2 anos	3	4,1
- De 3 a 5 anos	47	63,5
- De 6 a 10 anos	13	17,6
- Mais de 10 anos	11	14,9
<b>Total</b>	74	100,0
<b>Dimensão mínima do espaço de venda</b>		
- Até 30 m2	11	14,9
- De 30 a 50 m2	11	14,9
- De 50 a 100 m2	26	35,1
- Mais de 100 m2	25	33,8
Não respondeu	1	1,4
<b>Total</b>	74	100,0
<b>Direitos de entrada</b>		
- Até 5.000 cts	46	62,2
- Entre 5.000 e 10.000 cts	11	14,8
- > 10.000 cts	3	4,1
- Não tem	14	18,9
<b>Total</b>	74	100,0
<b>Royalties (% sobre volume de vendas)</b>		
- Até 10%	36	48,6
- Mais de 10%	5	6,8
- Não tem	31	41,9
Não respondeu	2	2,7
<b>Total</b>	74	100,0



No quadro II pode observar-se que a aderência ao regime em Portugal não exige um esforço financeiro muito elevado do franqueado, já que em 50% dos contratos o investimento fica aquém dos 10.000 contos e só em dois casos os requisitos de capital ultrapassam os 50.000 contos. Adicionalmente existem direitos de entrada que na sua maioria (62,2%) são inferiores a 5.000 contos e que só em 3 casos são superiores a 10.000 contos. Quando há lugar ao pagamento de "royalties" (55,4%) pelo uso de marca ou conhecimento protegido a percentagem que é aplicável sobre o volume de vendas realizado vai até aos 10% (48,6%) e só em casos especiais (6,8%) ultrapassa aquela percentagem.

#### Quadro II (Cont.)

##### Características do regime de concessão da franquia

Designação	Nº.	%
Prestação de apoio publicitário	72	97,3
Realização de acções de formação	71	95,9
Locais preferidos		
Centros urbanos	10	13,5
Centros comerciais	6	8,1
Capitais de distrito	10	13,5
Mais do que um local	47	63,5
Não respondeu	1	1,4
<b>Total</b>	<b>74</b>	<b>100,0</b>

Quanto às condições relativas à loja a dimensão do espaço de venda é um requisito observado, sendo em geral necessárias áreas reduzidas (inferiores a 100m<sup>2</sup>), enquanto os locais preferidos são os centros urbanos, as capitais de distrito ou os centros comerciais, considerados mais em conjunto (63,5%) do que individualmente.

Os contratos têm em geral uma duração entre os 3 e 5 anos (63,5%), sendo escassos os casos em que o período de vigência ultrapassa os 10 anos (14,9%). Frequentemente os aderentes ao sistema recebem do franqueador apoio publicitário (97,3%) e participam em acções de formação (95,9%), garantindo-se, deste modo, a divulgação da marca ou insígnia e a actualização constante dos conhecimentos sobre o negócio.

#### 4. Factores de microlocalização: a perspectiva dos franqueadores

A análise da estatística univariada apresentada no quadro III, sugere que as variáveis de localização a que os inquiridos atribuíram maior importância foi à centralidade do local (4,23 numa escala de 0 a 5) e ao preço de aquisição, trespasse ou arrendamento da loja (3,91). A reforçar esta escolha anote-se que estas variáveis apresentam um desvio padrão baixo (respectivamente, 1,14 e 1,22) o que indicia uma grande estabilidade nas respostas fornecidas pelos inquiridos. Em quaisquer dos casos tratam-se de variáveis que podem ser encaradas como indicadores sintéticos de localização. Assim, um local

central beneficiará sempre de uma elevada frequência de passagem de potenciais compradores o que em termos comerciais lhe confere atractividade, enquanto o preço de aquisição, trespasse ou arrendamento é um indicador da intensidade da procura do local e, enquanto tal, sinónimo da qualidade da oferta comercial.

Menos valorizadas foram as barreiras físicas à circulação no local (2,89), o tráfego automóvel no local (3,08) e a proximidade a paragens de transporte público ou privado (3,09). Estas variáveis, embora possam ser lidas num sentido positivo, foram entendidas pelos inquiridos como eventuais obstáculos à compra de potenciais clientes, indesejáveis por poderem estar associados à redução da qualidade geral do ambiente urbano.

Passando agora ao teste da hipótese H1, optou-se por enveredar pela análise factorial de componentes principais o que permite transformar um conjunto de variáveis iniciais correlacionadas entre si, num outro conjunto de variáveis não correlacionadas (factores) que resultam de combinações lineares do conjunto inicial. Os testes realizados à matriz de correlações permitiram prosseguir a análise, pois a medida de adequação da amostra (Kaiser-Meyer-Olkin) mostrou-se apropriada (0,83) e o teste de esfericidade de Bartlett consentiu na rejeição da hipótese de identidade da matriz. No decurso da análise foram identificados três factores com um valor próprio (“eigenvalue”) superior a 1 e que no seu conjunto explicam 68,9% da variância. Em ambos os casos estes indicadores revelaram-se satisfatórios (HAIR, ANDERSON, TATHAM, BLACK, 1995, pp. 377-378).

### Quadro III

#### Média e Desvio Padrão (D.P.) das variáveis de localização

Variáveis	Média	D.P.
Possibilidade de acesso ao local por transporte público	3,17	1,37
Distância da loja aos centros residenciais	3,16	1,40
Barreiras físicas à circulação no local	2,89	1,40
Tráfego automóvel no local	3,08	1,41
Distância da loja a parque de estacionamento	3,45	1,41
Proximidade a paragens de transporte público ou privado	3,09	1,39
Facilidades de estacionamento no local	3,65	1,36
Centralidade do local	4,23	1,14
Fluxo pedestre no local	3,94	1,43
Animação de rua	3,57	1,48
Existência de espaços lúdicos na proximidade	3,23	1,31
Existência de ruas pedonais	3,71	1,42
Espaço comercial disponível	3,75	1,35
Proximidade a serviços públicos ou privados	3,87	1,35
Presença de centros comerciais na proximidade	3,39	1,38
Preço de aquisição, trespasse ou arrendamento da loja	3,91	1,22
Proximidade a estabelecimentos comerciais concorrentes	3,28	1,33

Por recurso ao método de rotação Varimax, chegou-se à matriz de factores transladada que se apresenta no quadro IV. De acordo com a hipótese anteriormente ventilada, associou-se o Factor 1 à acessibilidade, o Factor 2 à atractividade e o Factor 3 à intensidade concorrencial. Como os valores do “eigenvalue” e da percentagem da variância indicam, a acessibilidade é o factor mais importante quando se trata de explicar a localização do estabelecimento comercial, seguindo-se com um peso menor a atractividade do local e depois a intensidade da concorrência no local, bem menos importante.

Em torno do Factor 1 observa-se um conjunto de variáveis que são sintomáticas da importância que o franqueador atribui à acessibilidade. Com efeito, quanto mais facilmente o consumidor aceder à loja maior será a possibilidade do sistema de negócio concessionado obter sucesso. Daqui resulta a preocupação manifestada na escolha de locais com facilidade de estacionamento ou parque de estacionamento próximo, no acesso ao local por transportes públicos, na presença nas proximidades de centros residenciais. Quanto às barreiras físicas (obras em curso, por exemplo), à proximidade de paragens de transporte e à intensidade do tráfego automóvel estas variáveis foram incluídas no factor acessibilidade. A primeira porque pode constituir um obstáculo ou um incómodo para acesso ao local onde se encontra a loja. As duas restantes afiguram-se positivas na medida em que incrementam o fluxo potencial de compradores, embora ao mesmo tempo introduzam riscos no ambiente geral de compra (confusão, poluição sonora e atmosférica, perigo de acidente de viação, desconforto, etc.)

## Quadro IV

### Resultados da análise factorial para as variáveis de localização

Variáveis	Factores		
	F1	F2	F3
Possibilidade de acesso ao local por transporte público	<b>0,808</b>	0,102	0,054
Distância da loja aos centros residenciais	<b>0,774</b>	0,140	0,224
Barreiras físicas à circulação no local	<b>0,744</b>	0,247	0,121
Tráfego automóvel no local	<b>0,798</b>	0,072	0,067
Distância da loja a parque de estacionamento	<b>0,852</b>	0,328	0,005
Proximidade a paragens de transporte público ou privado	<b>0,847</b>	0,245	0,180
Facilidades de estacionamento no local	<b>0,859</b>	0,181	0,000
Centralidade do local	0,198	<b>0,619</b>	0,324
Fluxo pedestre no local	0,160	<b>0,881</b>	0,140
Animação de rua	0,154	<b>0,867</b>	0,176
Existência de espaços lúdicos na proximidade	0,320	<b>0,651</b>	0,090
Existência de ruas pedonais	0,119	<b>0,853</b>	0,210
Espaço comercial disponível	0,457	<b>0,589</b>	0,230
Presença de centros comerciais na proximidade	0,131	<b>0,551</b>	0,446
Proximidade a serviços públicos ou privados	0,233	0,306	<b>0,663</b>
Preço de aquisição, trespasse ou arrendamento da loja	0,162	0,168	<b>0,848</b>
Proximidade a estabelecimentos comerciais concorrentes	-0,055	0,224	<b>0,813</b>
<b>“Eigenvalue”</b>	<b>7,66</b>	<b>2,74</b>	<b>1,30</b>
<b>Percentagem de variância</b>	<b>45,1</b>	<b>16,2</b>	<b>7,7</b>

O Factor 2 agrupa as variáveis correspondentes à atractividade do local. A centralidade é um atributo que torna um local mais apetecível para a instalação de uma loja em regime de franquia, porque a esta característica está geralmente associada a existência de ruas pedonais e o seu uso por potenciais clientes (fluxo pedestre). A animação de rua (concertos ou exposições ao ar livre, por exemplo) torna mais agradável o ambiente em que são realizadas as compras, o mesmo sucedendo com a existência de espaços lúdicos (jardins públicos e parques infantis, por exemplo) que oferecem condições para o descanso e o lazer. A presença de centros comerciais nas imediações pode servir de complemento à oferta comercial do local, conferindo-lhe uma capacidade de atracção suplementar. A disponibilidade de espaço comercial traduz uma condição *sine qua non* da localização: para que a instalação do estabelecimento comercial possa acontecer é necessário que exista espaço para vender, trespassar ou arrendar. Anote-se, porém, que o excesso de espaço disponível num local central pode antecipar a existência de problemas graves (segurança, por exemplo) que possivelmente estiveram na origem desse abandono.

O Factor 3 sintetiza a intensidade da concorrência no local. Essa intensidade pode ser aproximada a partir da quantidade e/ou qualidade dos estabelecimentos concorrentes

presentes no local. No primeiro caso, aparece a variável "proximidade a estabelecimentos comerciais concorrentes", que se reporta ao nível de concorrência directa existente no local. No segundo, é a variável "preço de aquisição, trespasse ou arrendamento da loja" que pode ser interpretada como um indicador da qualidade da oferta comercial concorrente, sendo de esperar que em função do preço se hierarquize também a qualidade da oferta comercial. Outra variável que na análise surge associada à intensidade concorrencial é a "proximidade a serviços públicos ou privados", se bem que numa leitura directa a sua interpretação possa ser algo ambígua. Se, por um lado, a presença destes estabelecimentos públicos e privados nas proximidades da loja podem servir de âncora a potenciais compradores, motivados pela necessidade de tratarem dos seus assuntos particulares, por outro, são susceptíveis de concorrerem com a loja, desviando as atenções dos potenciais clientes, mais preocupados com o assunto a tratar (correios, bancos, repartição de finanças, por exemplo), do que com a realização de actos de consumo.

## **5. Factores de microlocalização: a perspectiva dos franqueadores estrangeiros**

Identificados os factores de microlocalização das franquias em Portugal, interessa agora saber se, comparativamente com os franqueadores nacionais, a percepção desses factores é condicionada por outro tipo de preocupações.

Os resultados da análise de variância (quadro V) mostram que algumas das variáveis de microlocalização do estabelecimento comercial são encaradas de modo igual pelos franqueadores independentemente da sua nacionalidade, enquanto outras apresentam diferenças significativas ( $p < 0,05$ ). Para esclarecimentos adicionais quanto ao sentido das diferenças entre os franqueadores nacionais e estrangeiros, apresentam-se, também, as respectivas pontuações médias.

As diferenças de percepção dos franqueadores estrangeiros relativamente aos nacionais perante as variáveis de microlocalização, só se revelaram estatisticamente significativas em seis delas, particularmente a relativa ao espaço comercial disponível que foi depois confirmada através de análise discriminante. Acresce ainda que todas essas variáveis receberam maior pontuação dos franqueadores nacionais do que dos estrangeiros. Deste modo, parecem sair comparativamente desvalorizados para o franqueador estrangeiro os locais servidos por transportes públicos ou privados, os que estão próximos de centros residenciais e os que oferecem facilidades de estacionamento. Estas variáveis muito específicas de cada local, só com muita dificuldade estarão ao dispor do franqueador estrangeiro, pois pressupõem algum envolvimento pessoal do interessado na recolha de dados (visitas ao local) ou então constituem conhecimento tácito de especialistas locais (consultores, comerciantes). Relativamente ao espaço comercial disponível no local é condição indispensável à instalação da loja, embora o seu excesso possa indiciar a existência de alguns problemas, que melhor poderão ser observados no próprio local.

Repare-se que a única variável a que o franqueador estrangeiro atribui maior importância que o nacional, ainda que sem significado estatístico, é ao preço de aquisição, trespasse ou arrendamento. A sua escolha parece indiciar, por um lado, a relativa facilidade de obtenção desta informação no mercado imobiliário e, por outro, ser apreciado, por quem está longe da realidade local, como um indicador-síntese das outras variáveis mais relevantes de localização.

### **Quadro V**

**Resultados ANOVA e pontuação média atribuída pelos franqueadores nacionais (F.N.) e estrangeiros (F.E.) às variáveis de microlocalização**

Variáveis	Dif. Entre Grupos	Valor F	Sig.	F.N. Média	F.E. Média
Possibilidade de acesso ao local por transporte público	9,498	5,302	0,02	3,73	2,94
Distância da loja aos centros residenciais	9,977	5,365	0,02	3,73	2,92
Barreiras físicas à circulação no local	0,757	0,383	n.s.	3,05	2,82
Tráfego automóvel no local	3,365	1,705	n.s.	3,41	2,94
Distância da loja a parque de estacionamento	7,951	4,147	0,04	3,95	3,24
Proximidade a paragens de transporte público ou privado	9,199	4,981	0,02	3,64	2,86
Facilidades de estacionamento no local	8,656	4,886	0,03	4,18	3,43
Centralidade do local	0,978	0,738	n.s.	4,41	4,16
Fluxo pedestre no local	3,378	1,661	n.s.	4,27	3,80
Animação de rua	3,508	1,614	n.s.	3,91	3,43
Existência de espaços lúdicos na proximidade	6,347	3,796	n.s.	3,68	3,04
Existência de ruas pedonais	4,513	2,250	n.s.	4,09	3,55
Espaço comercial disponível	11,726	6,947	0,01	4,36	3,49
Proximidade a serviços públicos ou privados	0,033	0,018	n.s.	3,91	3,86
Presença de centros comerciais na proximidade	1,800	0,942	n.s.	3,64	3,29
Preço de aquisição, trespasse ou arrendamento da loja	0,092	0,061	n.s.	3,86	3,94
Proximidade a estabelecimentos comerciais concorrentes	0,029	0,016	n.s.	3,32	3,27
Total de respostas obtidas				22	51

Nota: g.l = 1, para todas as variáveis; n.s. - não significativo.

## Conclusão

Na criação e desenvolvimento de negócios o regime de franquia tem-se mostrado muito conveniente para os empreendedores nacionais. A partir de uma amostra de franqueadores (nacionais e estrangeiros), inquirida via postal, foi possível constatar que a entrada neste regime não exige grande esforço financeiro ao potencial franqueado, embora possam ser cobrados direitos de entrada e “royalties”. Em contrapartida, a maior parte dos franqueadores proporciona apoio publicitário e garante a formação adequada do franqueado no decurso do negócio. Nas cláusulas contratuais de cessão da franquia aparecem, ainda, requisitos relativos à localização e dimensão mínima do espaço de venda.

Na escolha do local pelo franqueador, para instalação do estabelecimento comercial, saíram confirmados os factores de localização anteriormente avançados, ainda que a acessibilidade se tivesse destacado em relação à atractividade e à intensidade da concorrência existente no local.

Na discriminação do comportamento locativo dos franqueadores nacionais e estrangeiros foram mais valorizados pelos nacionais os locais com espaço comercial disponível, enquanto os estrangeiros valorizavam, ainda que essa diferença não fosse estatisticamente significativa, o preço de aquisição, trespasse ou arrendamento.

## **Bibliografia**

- BALSAS, Carlos J. L. (1999), *Urbanismo comercial em Portugal e a revitalização do centro das cidades*, Gabinete de Estudos e Prospectiva Económica, Ministério da Economia, Lisboa.
- BARATA SALGUEIRO, Teresa (1996), *Do comércio à distribuição: roteiro de uma mudança*, Celta Editora, Oeiras.
- BARATA SIMÕES, M. (1991), *Franchising: franquia, inovação e crescimento*, Texto Editora, Lisboa.
- HAIR, J.F.; ANDERSON, R. E.; TATHAM, R. L.; BLACK, W. C. (1995), *Multivariate data analysis*, Fourth Edition, Prentice Hall, Englewood Cliffs, N.J.
- I.I.F. (1999), *Franchising: directório de oportunidades 2000*, Instituto de Informação em Franchising, Lisboa.
- I.I.F. (1998), *Franchising: directório de oportunidades 1999*, Instituto de Informação em Franchising, Lisboa.
- I.I.F. (1997), *Franchising: directório de oportunidades 1998*, Instituto de Informação em Franchising, Lisboa.
- I.I.F. (1996), *Franchising: directório de oportunidades 1997*, Instituto de Informação em Franchising, Lisboa.
- JALLAIS, J.; ORSONI, J.; FADY, A. (1993), *O marketing da distribuição: aplicação ao ponto de venda*, Zénite, Lisboa (tradução do original francês de 1987).
- McGOLDRICK, Peter J. (1990), *Retail marketing*, McGraw-Hill, Berkshire, England.
- RIPOL, Javier Casares e ARÉVALO, Alfonso Rebollo (1996), *Distribucion Comercial*, Editorial Civitas, Madrid.
- VÁSQUEZ BARQUERO, A. (1999) *Desarrollo, redes e innovación: lecciones sobre desarrollo endógeno*, Ediciones Pirámide, Madrid.

# **Rede urbana, acessibilidades e coesão territorial em Portugal**

Rui Amaro Alves<sup>1, 2</sup>

## **Resumo**

O incremento das acessibilidades rodoviárias foi um dos factores que mais influenciou a organização do território em Portugal nas duas últimas décadas. Este incremento contribuiu para uma melhor articulação e integração do sistema urbano e um aumento da coesão territorial, e para a formação de estruturas territoriais policentricas. No entanto, o incremento das acessibilidades coloca em evidência uma fragilidade importante do sistema urbano: a pequena dimensão da maioria dos centros urbanos. No passado a acessibilidade permitiu colmatar e superar algumas deficiências no acesso físico a bens e serviços. No futuro a acessibilidade deverá continuar a servir para esse efeito, mas exige-se-lhe também que potencie sinergias e complementaridades no seio do sistema urbano.

---

<sup>1</sup> E-mail: [ruiamaro@mail.telepac.pt](mailto:ruiamaro@mail.telepac.pt) ou [ralves@mail.cnig.pt](mailto:ralves@mail.cnig.pt).

<sup>2</sup> As Query foram realizadas pelo Tiago Sousa, a rede viária foi preparada pela Marta Gomes e pelo Diogo Barreiras, a quem agradeço. Agradeço também ao João Sousa e ao professor Reis Machado.



## **I. Introdução**

Esta comunicação visa apresentar alguns resultados de um projecto de investigação designado “Rede Urbana e Acessibilidades : transformações recentes na organização do território” (RUAOT), que tem como objectivo principal avaliar as transformações que se registaram na organização do território do continente decorrentes do aumento das acessibilidades.

Na primeira parte , referem-se alguns aspectos relacionados com a importância dos sistemas urbanos na organização do território, tecendo algumas considerações sobre os paradigmas e as abordagens teóricas aos sistemas urbanos.

Na segunda parte apresentam-se alguns resultados do projecto RUAOT, na componente dos transportes particulares<sup>3</sup>, sublinhando as principais implicações e transformações na organização do território que decorreram do aumento das acessibilidades no território do continente.

Finalmente, em giza de conclusão, chama-se a atenção para algumas oportunidades e ameaças que poderão advir do aumento das acessibilidades no território do continente.

## **II. A importância dos centros urbanos na organização do território**

As cidades/centros urbanos são os elementos de excelência da estrutura territorial, nós de diversas redes materiais e imateriais e importantes centros de comutação e intermediação que oferecem as condições necessárias ao desenvolvimento das actividades dos indivíduos e das organizações (quantidade e diversidade de actores, bens e serviços, factores de produção, ideias e informação). As cidades sempre foram importantes mercados e focos de geração e difusão de inovação.

Os processos de globalização/integração económica e reestruturação dos sistemas produtivos encontram nos centros urbanos as condições favoráveis para o seu aprofundamento, sendo portanto ao nível das áreas urbanas que a intensidade e a magnitude desses processos mais se faz sentir<sup>4</sup>. Daí a necessidade acrescida de políticas adequadas para a organização dos sistemas urbanos.

### **1. Paradigmas teóricos sobre a rede urbana**

Até meados dos anos 80 a “teoria dos lugares centrais” de Walter Christaller (1933) - complementada com os trabalhos desenvolvidos por Lösch (1944) sobre as áreas de mercado, de Zipf (1949) sobre o escalonamento dos centros urbanos ( rank-size), de Berry (1961 e 1972) sobre a relação entre o tamanho das cidades e o desenvolvimento, e a importância das cidades e a geração e difusão da inovação, e de Boudeville (1972) sobre os centros urbanos e os pólos de desenvolvimento - funcionou como paradigma explicativo dominante nos estudos relacionados com a organização dos sistemas

---

<sup>3</sup> A componente dos transportes públicos do RUAOT foi desenvolvida pela FCSH da UNL.

<sup>4</sup> Sobre este assunto veja-se por exemplo Hall (1994), Clark e Kuijpers-Linde (1994), Bailly, Jensen-Butler e Leontidou (1996) e Thrift (1994).

urbanos a nível dos países e das regiões, e como quadro de referência e de suporte de intervenções de política.

Trabalhos desenvolvidos, em alguns países, na década de 80 sobre a organização dos sistemas urbanos realçam o facto de assistirmos à passagem de uma organização rígida e hierarquizada funcionalmente dos centros urbanos, para uma organização horizontal do “tipo reticular”, “mais flexível” e “menos estável” com base em relações de complementaridade, que estimulam os fluxos inter-urbanos, de onde emergem “as redes de cidades”<sup>5</sup>.

No quadro destas transformações, Veltz (1992) refere-se à passagem de um “território-zona” a um “território-rede”. Camagni (1992), introduz o “paradigma das redes” como modelo alternativo para explicar e interpretar os sistemas urbanos e como base de apoio para intervenção das políticas urbanas. O autor parte do conceito de “network firms” e do comportamento das empresas no mercado e das suas estratégias territoriais, e estabelece uma relação lógica com a evolução da estrutura e hierarquia dos sistemas urbanos.

Este paradigma encontra a sua base de apoio na “nova economia da produção” (Veltz, 1991 e 1994) , na evolução das tecnologias de transportes e de comunicação e informação, e nas novas formas de regulação económica e social pós-fordista (Boyer, 1992) .

A interacção destes factores com o território tende a produzir estruturas territoriais policentricas que desenvolvem relações horizontais de complementaridade e de sinergia, como forma de combater o congestionamento urbano diminuir as deseconomias de aglomeração, flexibilizar as opções locacionais dos agentes económicos, aumentar a diversidade urbana e o potencial competitivo e contribuir para um desenvolvimento urbano sustentável mais equilibrado<sup>6</sup> (Hall, 1994, Batten 1995).

A organização destas estruturas policentricas não pode ser explicada com base na dimensão populacional e no nível de serviços e de equipamentos de cada centro urbano, postulados essenciais da teoria dos lugares centrais. Batten (1995), estabelece uma comparação entre as duas abordagens dos sistemas urbanos em relação a alguns aspectos do ponto de vista espacial.

---

<sup>5</sup> Segundo Camagni (1992) e Veltz (1991, 1992 e 1994) , entre outros, estas alterações devem-se a um conjunto de factores interligados: a) a emergência de uma nova economia e organização da produção que altera as relações das empresas com o território, ii) a crescente perda da função reguladora do Estado, iii) um crescimento assinalável do sector dos serviços designadamente os serviços intermédios associados às fases de concepção e de escoamento da produção (marketing e vendas); iv) a existência de tecidos produtivos locais fortemente especializados que tendem a desenvolver redes de cooperação, v) o desenvolvimento de uma economia em rede assente em relações de parceria, vi) o crescente contexto de internacionalização, globalização e de integração das economias e dos mercados e o desenvolvimento de cidades transnacionais.

<sup>6</sup> Para uma visão do caso alemão veja-se Bremm e Ache (1993) e para um exemplo mais concreto relacionado com a cidade de Berlim veja-se Dagschat (1993). Camagni e Salone (1993) apresentam referências ao caso Italiano e Francês. Clarc e Kuijpers-Linde (1994) apresentam o exemplo do Randstad holandês e da Califórnia do Sul nos EUA. Batten (1995) apresenta também uma visão do Randstad Holandês e de Kansai no Japão. Hau-Rouchard (1996) apresenta o caso da política de redes de cidades na França.

<b>Sistema de áreas centrais</b>	<b>Sistema de “redes de cidades”</b>
Centralidade	Nodalidade
Dimensão é determinante	Dimensão é neutra
Tendência em direcção à primazia e à dependência	Tendência em direcção à flexibilidade e à complementaridade
Serviços e bens homogéneos	Serviços e bens heterogéneos
Relações verticais	Relações horizontais
Fluxos importantes num só sentido	Fluxos nos dois sentidos
Custos de transporte	Custos de informação
Concorrência perfeita em todo o território	Concorrência imperfeita e diferenciação de preços no território

Em alguns países como a França, Holanda, Suíça, Alemanha, Itália e Japão foram mesmo adoptadas políticas de “redes de cidades” ou políticas relacionadas com a formação e o aprofundamento de “redes de cidades”, como forma de promover uma organização territorial policéntrica e multipolar, mais flexível, menos polarizada e menos agressiva do ponto de vista ambiental; ou como forma de encontrar níveis de polarização aceites e alcançar limiares e “massa crítica” para contrabalançar a ausência de polarização considerada adequada ao aumento da competitividade dos sistemas urbanos.

## **2. Evolução das abordagens ao sistema urbano nacional**

Em Portugal, até meados da década de 90, predominaram as abordagens do tipo “teoria dos lugares centrais” tanto nos documentos oficiais e planos de ordenamento do território, como nos estudos teóricos e empíricos sobre a rede urbana. Esta abordagem está presente nos estudos elaborados pelo IACEP e posteriormente desenvolvidos no âmbito do GEPAT (1993) e da DGOTDU, no quadro dos relatórios sobre o estado do ordenamento do território, nos estudos desenvolvidos sobre a rede urbana no quadro de cada CCR, nos PROT<sup>7</sup>, nos programas de desenvolvimento dos PDR e nos trabalhos realizados por alguns especialistas como Gaspar e Jensen-Butler (1992), entre outros.

No início da década de 90 a questão da rede urbana centrou-se em primeiro lugar nas cidades médias e foi debatida em colóquios realizados em Coimbra e Lisboa organizados pelo MPAT sobre a “Política urbana e o ordenamento do território” de que são exemplos os trabalhos de Ferrão (1995a e 1995b) e evoluiu para a problemática das redes de cidades. O trabalho de Gaspar (1991) sobre os eixos de reordenamento urbano no continente foi um ponto de partida para as novas abordagens sobre o sistema urbano,

<sup>7</sup> Embora no PROTALI e no PROZED seja proposta uma estratégia de desenvolvimento de uma estrutura urbana policéntrica ou em eixo ao nível superior da rede urbana (Sines - Sto André - Santiago do Cacém e Vila Real - Régua - Lamego).

tanto na lógica das estruturas policêntricas ou conurbações como dos eixos urbanos<sup>8</sup>. Os trabalhos apresentados por Baptista (1995) e CEDRU (1996) sobre o sistema urbano nacional revelam uma abordagem multipolar dos sistemas urbanos segundo uma lógica de “rede de centros urbanos”; o trabalho desenvolvido por Alves (1994) no contexto regional sobre o eixo Guarda-Covilhã-Fundão-Castelo Branco insere-se também numa lógica semelhante de abordagem.

O trabalho realizado pela Quartenaire (1996) no quadro do PROSIURB, a partir dos planos estratégicos de cidade conferiu maior maturação à lógica de abordagem sobre as redes de cidades e as estruturas multipolares na organização dos sistemas urbanos, que viria a servir de base ao relançamento do debate sobre a política de cidades, com o governo de então a submeter um documento sobre política urbana ao CES.

Desde então, a alusão à “rede de cidades” em âmbitos relacionados com a organização do território ou dos sistemas urbanos, nos meios académicos, técnicos e da administração pública, ou em documentos oficiais ou discursos políticos, tornou-se quase uma obrigatoriedade<sup>9</sup>.

### **3. O Estado português e a rede urbana**

Embora o Estado, desde os anos 70, tenha revelado algumas preocupações com a organização do sistema urbano e de os programas do governo a partir da década de 80 referirem a necessidade da assunção de uma política de rede urbana, o Estado sempre evitou tomar uma posição clara e explícita no que respeita à hierarquia e aos níveis da rede urbana, às áreas de influência e à “grelha de funções” referente a cada nível, que servisse de quadro de referência a opções de política sectorial como aconteceu em alguns países europeus como a França, Alemanha e Holanda. Só muito recentemente foram tomadas algumas medidas que podem integrar uma verdadeira política de rede urbana a nível nacional.

Não quer isto dizer que nas diferentes intervenções no âmbito das políticas sectoriais não tenham existido preocupações relacionadas com a rede urbana; é evidente que estas preocupações estavam implícitas nessas intervenções mas desprovidas de uma lógica de conjunto e de articulação e integração sectorial.

Poder-se-á mesmo afirmar que assistimos ao longo do tempo a um desfasamento entre o diagnóstico dos problemas sobre a rede urbana, o reconhecimento de algumas das suas virtudes, a enunciação de medidas de política e uma prática corrente que descola das orientações assumidas e da importância que lhe é atribuída no plano político e institucional. Se é um facto que o Estado reconhece na rede urbana um importante instrumento de promoção do ordenamento do território e do desenvolvimento regional, na prática ele não tem aproveitado de forma eficaz as potencialidades de articulação e integração sectorial, e de potenciação de sinergias oferecidas pelos centros urbanos para promoção da inovação e da sua difusão, e para a promoção da coesão económica e social.

---

<sup>8</sup> Embora a abordagem dos eixos já tivesse sido desenvolvida em estudos oficiais na década de 70.

<sup>9</sup> Veja-se o PNDES, as notas de abertura e de encerramento e as comunicações apresentadas no âmbito dos “Ciclo de Encontros sobre o PNDES 2000-2006” e do “Seminário sobre o PNPOT” realizados no ano de 1999, e o Programa do XV Governo Constitucional.

Em 1991, na sequência das “grandes opções de estratégias para o período 88-92” o MPAT tornou público um conjunto de orientações e de medidas sobre o futuro da política de ordenamento do território em que assumia claramente que “ parece inevitável a subordinação da política de ordenamento do território a uma política urbana” (MPAT, 1991).

A estratégia a seguir apontava para três grande preocupações: i) intervenção nas áreas metropolitanas com vista à sua qualificação e afirmação no contexto internacional; ii) desenvolvimento das cidades médias como escalão indispensável a promover; e iii) inserção do sistema urbano nas redes transeuropeias. Quanto às cidades médias o documento apontava para a necessidade em se “identificar e propor os critérios fundamentais para a definição das cidades médias a nível nacional” (MPAT, 1991).

Em 1994, o Estado lançou o debate sobre as políticas urbanas e o ordenamento do território com a realização de alguns colóquios em algumas cidades e, em 1995, foi criado o PROSIURB, tendo sido designadas 40 cidades médias em todo o território nacional fora das áreas metropolitanas, com base em critérios demográficos, funcionais e de natureza estratégica no quadro do ordenamento do território<sup>10</sup>. A classificação estabelecida no documento pretendia também o reforço de estruturas policentricas e multipolares incluindo “redes” e “eixos” de cidades médias, obrigando à apresentação de candidaturas em conjunto para algumas cidades médias (rede de cidades do Vale do Ave e 6 eixos urbanos)<sup>11</sup>.

Paralelamente, o mesmo documento designava ainda um outro nível da rede urbana que incluía, fora das áreas metropolitanas, as restantes sedes de concelho e outros centros com importância demográfica e económica relevante, designados de centros da rede complementar.

Em 1997, com o governo socialista já em funções, foi relançado o debate sobre a política de cidades, com o governo a submeter um documento sobre política urbana ao CES, onde o Estado se propunha aprofundar as “redes de cidades” médias, e este a organizar um colóquio com especialistas sobre esta temática com vista á elaboração de um parecer sobre a política de cidades.

Mais tarde, em 1998, a estratégia definida para o sistema urbano no quadro do PNDES e os debates que se lhe seguiram em 1999, traduzem uma clara continuidade e aprofundamento da política anterior: intervenções nas áreas metropolitanas, cidades médias (unipolares, “redes”, “eixos” e “clusters” de cidades) e áreas rurais (centros complementares).

---

<sup>10</sup> Despachos MPAT 55/94 de 27/5 e 88/94, 16/9.

<sup>11</sup> O elenco da designação das cidades médias em estrutura em “rede”, ou em “eixo” ou unipolar, teve muito a ver com conveniências políticas e com o conhecimento dos (des)entendimentos ou rivalidades locais, dado que à partida uma estrutura multipolar que do ponto de vista estratégico do ordenamento do território faria todo o sentido, ficaria inviabilizada em aceder ao PROSIURB caso não existisse consenso a nível dos actores locais, pois a candidatura teria que ser conjunta. Por outro lado, houve também a preocupação em separar cidades com PDM eficaz e cidades sem PDM eficaz, pois a segunda condição inviabilizaria a candidatura conjunta.

### III. O projecto de investigação RUAOT

O projecto RUAOT tem sido apresentado em diversos encontros de carácter técnico e científico no que respeita aos seus objectivos e metodologias. Neste capítulo, atribuímos especial atenção a alguns dos seus resultados, embora sejam referidas aspectos relacionados com a componente metodológica com o objectivo de os contextualizar .

O projecto de investigação partiu do princípio de que as intervenções do Estado português no sector das acessibilidades constitui um domínio privilegiado para incrementar a equidade e a coesão territorial por, entre outros aspectos :

- i) promover um acesso mais fácil dos cidadãos aos bens e serviços que a evolução técnica, económica e social lhes proporciona;
- ii) promover uma maior e melhor difusão da inovação;
- iii) permitir um maior desenvolvimento das actividades económicas e um melhor desempenho das actividades dos indivíduos e das organizações, aumentando a capacidade competitiva do território;
- iv) possibilitar um aumento da mobilidade de pessoas e de outros factores de produção, flexibilizando as opções locativas das actividades e das populações;
- v) promover o aprofundamento da integração e da articulação territorial com especial incidência no sistema urbano.

Desde a entrada na CEE em 1985, que o Estado tem vindo a realizar um importante esforço na construção e melhoria das infra-estruturas de transporte e comunicações no quadro dos planos e programas de infra-estruturas rodoviárias, ferroviárias, aeroportuárias e de telecomunicações, com o apoio dos fundos comunitários, que possibilitaram importantes acréscimos de mobilidade e das acessibilidades em geral e das terrestres em particular.

Paralelamente, registou-se um adensamento significativo e uma maior dispersão da rede de equipamentos, funções e serviços, de natureza mercantil e não mercantil, de apoio à população e às actividades económicas<sup>12</sup>.

Estas transformações contribuíram para a criação de novas centralidades, conexões e proximidades entre centros urbanos, reforçando a continuidade territorial dos processos económicos e sociais, e permitem abordagens e concepções diferentes sobre a organização do território ao nível do continente.

---

<sup>12</sup> Os “Relatórios do Estado do Ordenamento do Território”, bem como as publicações sobre as actividades das autarquias locais dão-nos conta desse adensamento e dispersão. Segundo a Administração Local em Números (1985, 1990 e 1995), o número de centros de saúde passou de 293 para 355 entre 1983 e 1992, no mesmo período o número de bibliotecas municipais passou de 87 para 254; as instalações desportivas passaram de 5157 para 8686 entre 1990 e 1994 e as escolas do ensino secundário passaram de 322 para 1127 no mesmo período. Quanto ao ensino superior (incluindo as escolas de enfermagem e as escolas do magistérios primário) no anos escolar 1983/84 apenas 22 concelhos disponham de um estabelecimento de ensino superior, mas, em 1998 60 concelhos dispunham já de um estabelecimento de ensino superior.

## 1. Algumas referências metodológicas

### Acessibilidade

A acessibilidade no contexto do projecto foi considerada a “distância tempo potencial” ( $a_{ij}$ ) medida a partir de um ponto (i) a qualquer outro ponto do território (j), calculada da seguinte forma :

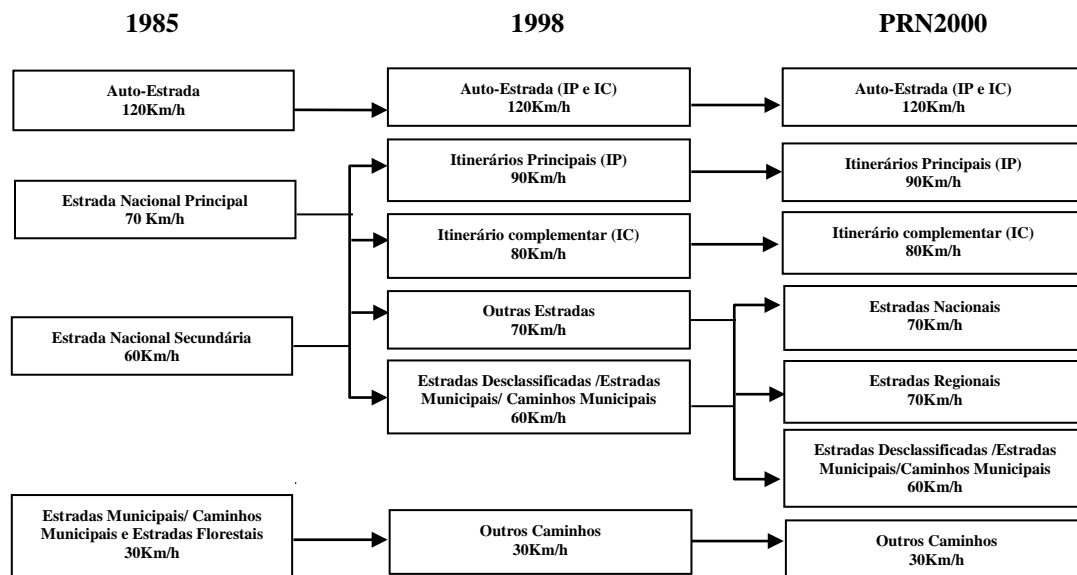
$$a_{ij} = d_{ij} \cdot v_m$$

Em que:

- i)  $d_{ij}$  é distância por estrada entre i e j, ou na distância linear mais curta entre os dois pontos quando não existe estrada;
- ii)  $v_m$  é a velocidade média permitida pela estrada ou a velocidade média pedestre quando não existe estrada ( 4km/h).

As estradas e outros elementos cartográficos foram retiradas da Carta Militar de Portugal à escala 1:250 000 e carregados num SIG concebido para este efeito. A classificação das estradas e a sua velocidade média tiveram em atenção a tipologia das vias estabelecidas nos planos rodoviário nacional e o nível de serviço de projecto permitido por cada tipo de via (Fig. 1).

**Figura 1 – Tipologias de vias e velocidades médias consideradas**



## Rede urbana

No projecto, foi adoptada uma abordagem do tipo “teoria dos lugares centrais” tendo sido estabelecidos cinco níveis hierárquicos de centros urbanos, mas não exclui, na sequência dos resultados alcançados, uma abordagem do tipo “redes de cidades”.

**1º Nível** – Lisboa e Porto : pólos principais das duas áreas metropolitanas onde se concentram infra-estruturas, equipamentos, funções centrais e serviços de excelência de nível superior; tecido económico e social muito diversificado e fortemente internacionalizado.

**2º Nível** – Centros urbanos sede das CCR : para onde foram descentralizadas e desconcentradas algumas funções administrativas de carácter regional, durante as décadas de 80 e 90.

**3º Nível** – Centros urbanos capitais de distrito<sup>13</sup>: com forte tradição administrativa onde se localizam algumas delegações regionais da Administração Pública e com importante peso do ensino superior.

**4º nível** – Centros urbanos intermédios : com importância populacional significativa e equipamentos e funções de nível intermédio (hospitais distritais de primeiro nível em 1985<sup>14</sup>; e hospitais distritais de primeiro nível e instituições de ensino superior em 1998)<sup>15</sup>.

**5º nível** – Centros urbanos sedes de concelho: considerados o nível básico da rede urbana onde existe um conjunto mínimo de equipamentos e serviços de apoio à população e às actividades económicas.

Para cada centro urbano de cada nível foi avaliada a evolução da acessibilidade em transporte individual<sup>16</sup> em três datas diferentes de acordo com os planos existentes para a rede rodoviária (1985, 1998 e final do PRN2000) tendo em atenção os critérios estabelecidos na Figura 2.

---

<sup>13</sup> Considerou-se também a Covilhã por apresentar um conjunto de serviços e funções semelhantes aos centros urbanos sedes de distrito.

<sup>14</sup> Por possuírem um conjunto significativo de valências

<sup>15</sup> Foram considerados 38 centros urbanos e excluídos os centros urbanos das áreas metropolitanas que disponham destes equipamentos com excepção dos centros urbanos capitais de distrito (Lisboa, Porto e Setúbal).

<sup>16</sup> A crescente utilização do transporte individual na deslocação de pessoas e de bens é sem dúvida um dos aspectos mais marcantes dos últimos anos que pode transmitir uma melhor noção do aumento da acessibilidade e da reconfiguração da organização do território e, sobretudo, dos sistemas urbanos.



**Figura 2 – Centros urbanos e indicadores calculados**

Níveis da rede urbana	Centros urbanos	Isócronas Mínima e Máxima	Indicadores de integração e polarização <sup>1</sup>		
			1985	1998	PRN 2000
<b>1º Nível</b>	Lisboa Porto	2 horas 4 horas	População residente 1981  Área  Número de sedes de concelho  Densidade populacional	População residente 1991  Área  Número de sedes de concelho  Densidade populacional	Área  Número de sedes de concelho
<b>2º Nível</b>	Sedes das CCR (5 Centros)	1 hora 2 horas			
<b>3º Nível</b>	Sedes de Distrito (19 centros <sup>2</sup> )	30 minutos 1 hora			
<b>4º Nível</b>	Centros Intermediários (38 centros)	30 minutos 1 hora			
<b>5º Nível</b>	Centros Básicos (275 sedes de concelho)	15 minutos 30 minutos			

1 Além destes indicadores foram também calculados para cada sede de concelho a população residente num círculo com um raio de 5 km em 1981 e 1991, e a densidade populacional no círculo definido.

2 inclui a Covilhã

No primeiro nível, considerou-se ser razoável que a partir de qualquer lugar do território do continente se possa aceder a um pólo central das áreas metropolitanas, num máximo de 4 horas. No segundo nível, é aceitável e razoável que a partir de qualquer lugar da região não se deva ultrapassar as 2 horas de viagem para aceder aos serviços existentes nas capitais regionais. Nos terceiro e quarto níveis é aceitável poder realizar uma viagem com duração de 1 hora para aceder aos serviços e funções localizados nas capitais de distrito e cidades médias; enquanto no quinto nível, os 30 minutos constituem um limiar máximo bastante razoável e aceitável para aceder a serviços e funções de nível básico.

Os problemas de articulação e de integração territorial dos centros urbanos, associados à ausência de centros de média dimensão entre as áreas metropolitanas e os pequenos centros, têm sido apontados como alguns dos principais problemas da organização do território do continente (MPAT, 1991; Baptista, 1995; Quartenaire, 1996; MEPAT, 1998; entre outros).

O incremento da acessibilidade física, embora não sendo exclusivo e nem sempre o mais importante<sup>17</sup>, é um factor indispensável para ultrapassar, em grande medida, alguns destes problemas, a que o Estado tem atribuído grande importância com a construção de novas vias e a melhoria de algumas existentes.

<sup>17</sup> Por exemplo, a proximidade física e a situação geográfica são factores determinantes na articulação em alguns sectores como o abastecimento e o tratamento de águas, etc.; o voluntarismo institucional e político são indispensáveis para a articulação territorial.

Os resultados encontrados no âmbito do projecto, indicam-nos que a acessibilidade aos diferentes níveis de centros urbanos do continente registou um incremento muito significativo durante as décadas de 80 e 90. Estes resultados são reveladores de uma maior integração territorial, medida aqui pelo volume de população residente, pela área e pelo número de sedes de concelho, integradas em diferentes limiares de acessibilidade em relação aos diferentes níveis de centros urbanos.

## **2. Integração e articulação territorial do sistema urbano**

Em qualquer dos níveis de centros urbanos e da isócrona máxima considerada para cada um deles, o volume da população residente nesse limiar atingia em 1998 valores acima dos 95,5% da população residente. O valor mínimo em 1985 situava-se em torno dos 74.3 %. No que respeita ao indicador área integrada na isócrona máxima o valor mínimo passou de 38.9% da área do continente para 42%. No entanto, considerando o primeiro limiar de acessibilidade o valor mínimo da população residente em 1985 era de 62.15% enquanto em 1998 esse valor era de 84.8%. Quanto à área integrada estes valores correspondem a 15.4% e 27.4% respectivamente (Fig. 3).

O aumento da acessibilidade e da integração territorial traduz também uma maior flexibilidade locacional e uma maior facilidade de articulação territorial, que tanto poderá favorecer processos de desconcentração e dispersão territorial como poderá promover um aprofundamento dos processos de concentração e polarização, tendo em conta a reduzida dimensão dos centros urbanos portugueses.

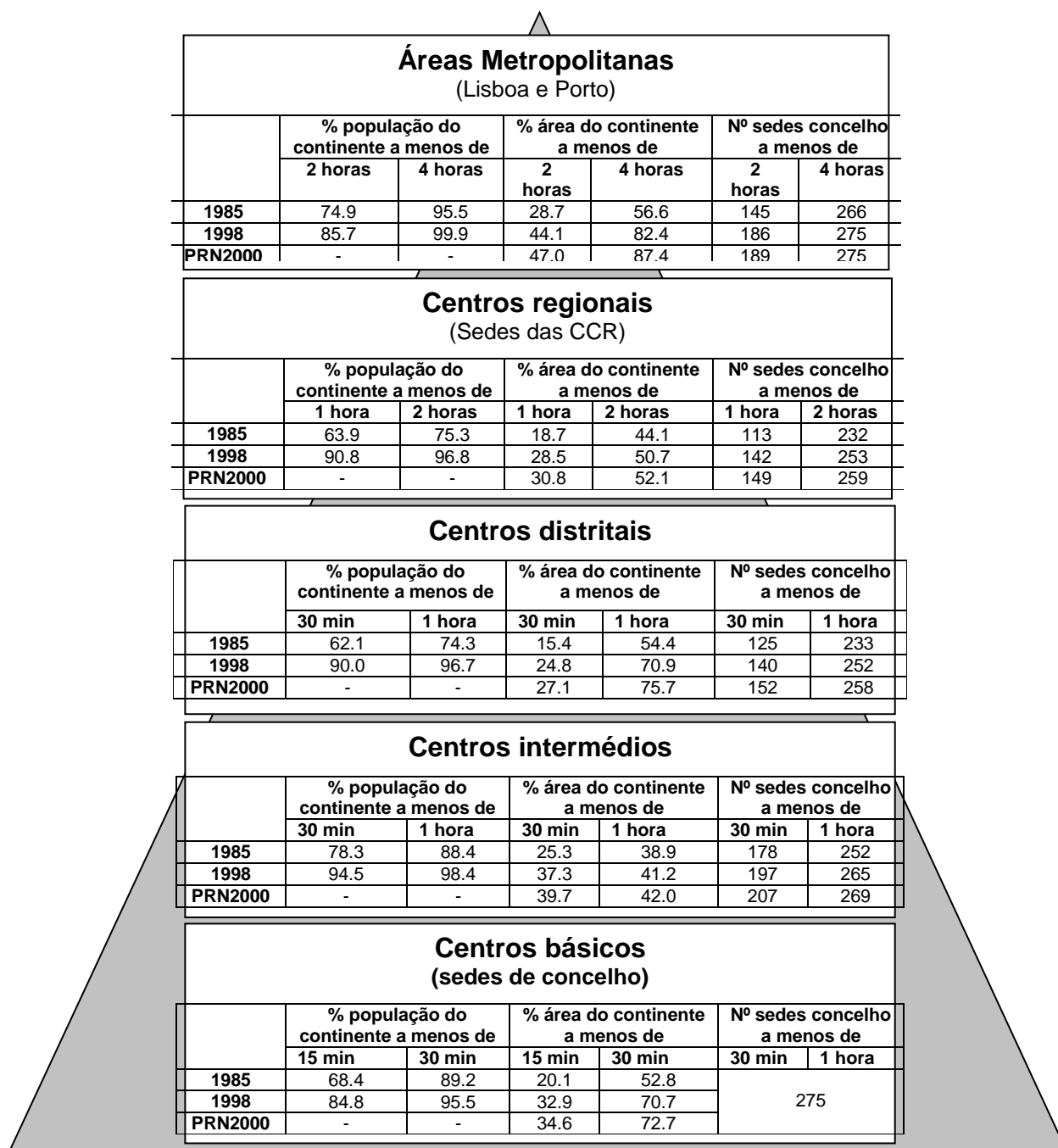
O número de sedes de concelho que é possível alcançar em 30 minutos a partir de uma outra sede aumentou de forma significativa<sup>18</sup>. O valor mais elevado nas quatro sedes de concelho (45 origens<sup>19</sup>) e a interrupção a partir das 13 sedes de concelhos, são aspectos reveladores da dificuldade, ou da falta de articulação, existente entre os centros urbanos, e de um certo “isolamento” territorial, em 1985. Contrariamente, os valores referentes a 1998 e ao final do PRN2000, mais suaves mas mais estendidas (é possível atingir 18 e 20 sedes de concelho respectivamente), revelam uma maior facilidade de articulação entre os centros urbanos, na perspectiva das acessibilidades (Fig. 4).

---

<sup>18</sup> O número de ligações possíveis em 30 minutos passou de 1327 em 1985 para 1940 em 1998 e poderá atingir 2240 quando o PRN2000 estiver concluído. O número médio de ligações passou de 5 para 7 e poderá atingir as 8 ligações entre sedes de concelho.

<sup>19</sup> Isto significa que existem 45 sedes de concelho a partir das quais a uma distância de 30 minutos é possível alcançar outras três sedes de concelho.

**Figura 3 - Indicadores de integração territorial**

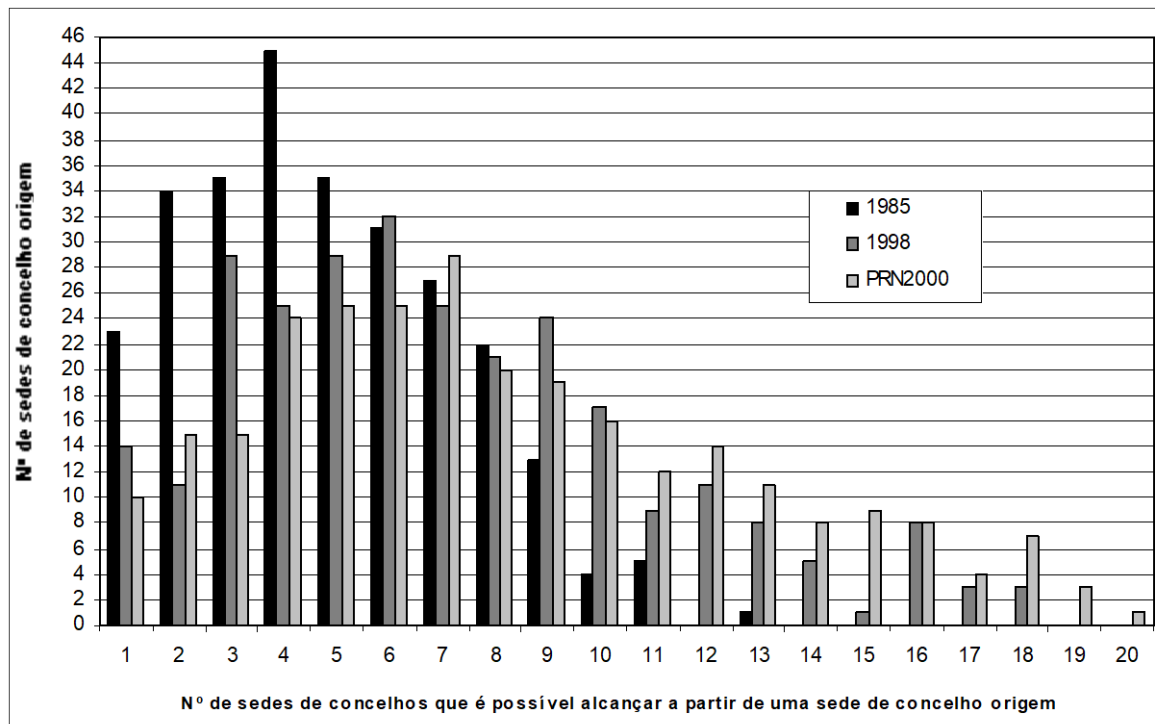


Em 1985 existiam 23 concelhos que não estabeleciam qualquer ligação com outra sede de concelho na isócrona de 30 minutos; em 1998 esse valor baixou para 14 sedes de concelho e no final do PRN2000 poderá atingir apenas as 10 sedes de concelho.

O valor mais baixo do desvio padrão do número de ligações em 1985 (2,5 sedes de concelho) é revelador de uma maior homogeneidade das condições de acessibilidade; todavia num contexto de menor acessibilidade global (em média cinco ligações e um

máximo de treze ligações possíveis). Neste contexto, a centralidade e a dimensão dos centros urbanos era um factor preponderante na organização do território.

**Figura 4 - Evolução do nº de ligações possíveis entre sedes de concelho na isócrona de 30 minutos**



Os valores mais elevados do desvio padrão do número de ligações nas últimas datas (3, 9 e 4,5 ligações em 1998 e no final do PRN2000, respectivamente) resultam de incrementos significativos do número de ligações possíveis e são reveladores de uma menor homogeneidade das condições de acessibilidade num contexto de maior acessibilidade (o máximo subiu de 13 para 19 e pode atingir 20, a média passou de 5 para 7 e pode atingir 8 ligações). Neste contexto de maior flexibilidade, a nodalidade<sup>20</sup> torna-se também um factor importante na organização do território.

O aumento da articulação e integração territorial registou-se de forma mais intensa no litoral do continente onde a proximidade entre sedes de concelho é maior, a densidade de vias é mais elevada e foram realizadas as grandes infra-estruturas rodoviárias (Figura 5).

<sup>20</sup> Normalmente, mas nem sempre, a nodalidade é uma consequência da polarização e da centralidade. No caso português esta afirmação parece ajustar-se perfeitamente pois o número de ligações mais elevadas encontram-se no litoral onde se realizaram ou irão realizar as grandes obras de infra-estruturas rodoviárias (AML, AMP, Vale do Ave (IP9), Aveiro/ Albergaria-a-Velha, Coimbra/IP3 e Vale do Tejo).

### 3. Concentração e polarização territorial

Apesar do aumento generalizado da acessibilidade em todo o território do continente, é na faixa litoral entre Setúbal e V. Castelo e do Algarve que este aumento promove processos de concentração e polarização territorial mais significativos, como consequência do alargamento das áreas de influência dos centros urbanos e de um processo de urbanização mais extensivo e com densidades populacionais mais elevadas. No interior, apenas Viseu concentra em simultâneo mais de 30 000 habitantes num raio de 5 Km e mais de 100 000 habitantes na isócrona dos 30 minutos; enquanto Évora apenas consegue reunir mais de 30 000 habitantes num raio de 5 Km (Figuras 6 e 7).

No interior ainda, apenas no eixo Vila Real - Régua - Lamego, no prolongamento do IP3 entre Coimbra e Viseu, e na Cova da Beira, os centros urbanos conseguem reunir mais de 100000 habitantes na isócrona dos 30 minutos. Todo o restante território do interior é caracterizado por baixos níveis de polarização e concentração populacional em pequenos e médios centros urbanos, que como é obvio se traduz numa fragilidade importante do sistema urbano.

No litoral a melhoria das acessibilidades promove a concentração e polarização territorial mediante processos de alargamento e extensão metropolitana e na formação de conurbações de média dimensão. As densidades populacionais mais elevadas apenas se verificam nas áreas metropolitanas e coroas envolventes; densidades médias podem ser atingidas no litoral e nas capitais de distrito; enquanto o restante interior permanece com baixos índices de polarização e concentração e densidades populacionais muito baixas.

### 4. Conurbações urbanas e policentrismo

As conurbações urbanas e o policentrismo são uma evidência empírica irrefutável na organização do território do continente português, como ficou, em parte, demonstrada no ponto anterior, que tenderá a desenvolver-se com a conclusão das grandes obras de infra-estruturas de transporte. Estas estruturas territoriais desenvolvem-se tanto no litoral<sup>21</sup> como no interior<sup>22</sup>, embora apresentem dimensões, conteúdos e graus de consolidação bem diferentes.

Aproveitar as vantagens destas estruturas territoriais como forma de promover o desenvolvimento sustentável, como acontece em outros países, através da formulação de políticas sectoriais adequadas (sobretudo transportes, actividades económicas e

---

<sup>21</sup> Toda a faixa litoral entre Setúbal e Viana do Castelo apresenta a configuração de uma região urbana polinucleada com extremos que se situam a uma distância tempo inferior a 4 horas. No entanto as conurbações são mais evidentes nas duas áreas metropolitanas e no Vale do Ave (Braga, Famalicão, Guimarães, Santo Tirso, Fafe e Trofa); Vale do Sousa e Baixo Tâmega (Paredes, Penafiel, Marco de Canavezes, Felgueiras e Paços de Ferreira); Entre Douro e Vouga (Feira, S.J.Madeira, Oliveira de Azeméis e Vale de Cambra); Baixo Vouga (Aveiro e Águeda); Beira Litoral (Coimbra, Condeixa, Mealhada, Cantanhede, Soure); Estremadura (Leiria, Marinha Grande, Caldas da Rainha, Alcobaça e Nazaré); Médio Tejo (Tomar, Torres Novas, Entroncamento e Abrantes); no Algarve (Faro, Olhão, Portimão e Lagos).

<sup>22</sup> No interior é possível identificar conurbações em eixo na Beira Interior (Guarda, Covilhã, Fundão e Castelo Branco) no Douro (Vila real, Régua e Lamego) e em rede no Dão-Lafões (Viseu, Mangualde, Tondela, Nelas e Penalva do Castelo).

equipamentos) e de políticas urbanas de “redes de cidades” que reforcem o policentrismo é um aspecto a que o Estado terá que prestar a devida atenção, para reequilibrar, em parte, o sistema urbano do continente.

#### **IV. Nota final**

Embora a acessibilidade seja um factor que tende a perder peso relativo nas teorias sobre a localização e a organização do território, em Portugal, nos últimos 15 anos, o incremento da acessibilidade foi um dos factores que mais influenciou (e continuará a influenciar nos próximos anos) a organização do território ao nível do continente, dada a incipiente rede de infra-estruturas rodoviárias existente nos meados da década de 80.

Este incremento, acompanhado de uma maior dispersão de equipamentos e funções urbanas, teve consequência imediata na superação de muitas deficiências existentes ao nível do acesso físico a funções e equipamentos urbanos de diferentes níveis hierárquicos, num maior nivelamento das condições de vida das populações e numa maior facilidade de mobilidade de pessoas e bens.

O aumento da acessibilidade, serviu também, para uma melhor definição e um maior equilíbrio da estrutura territorial a nível nacional e para o reforço da coesão territorial, através da melhoria das acessibilidades e conexões inter-urbanas, da maior integração e articulação do sistema urbano e do reforço de complementaridade entre áreas urbanas e áreas rurais.

A formação e o desenvolvimento de estruturas territoriais policêntricas aos níveis nacional e regional são também, em parte, uma das consequências do aumento da acessibilidade, que tenderão a aprofundar-se com a execução das infra-estruturas previstas no plano rodoviário. Os aumentos de acessibilidade deverão ser inclusive orientados, no tempo e no espaço, para fortalecer estas estruturas territoriais.

No entanto, a acessibilidade, coloca em evidência (e poderá até reforçar) uma importante fragilidade do sistema urbano nacional: a pequena dimensão da maioria dos centros urbanos. Para o litoral, a médio e longo prazo, as vantagens são claras e apontam no sentido do reforço da litoralização da população e das actividades económicas, como consequência do aumento das áreas de influência dos centros urbanos. Todavia, para o interior, esta transformação representa em si mesmo uma ameaça e uma oportunidade. Outras políticas terão que ser levadas em consideração para contrariar o progressivo esvaziamento de populações e o desaparecimento de algumas actividades.

## Bibliografia

Alves, R., et al (1998) - “ Rede Urbana e Acessibilidades : retrospectiva e tendências“ in Actas do V Encontro Nacional da APDR, Volume I, p.413-420

Alves, R., et al (1997) – “ Rede urbana e acessibilidades : transformações recentes na organização do território” in III Congresso da Geografia Portuguesa, Porto 25-26 de Setembro.

Baten, D. (1995) – Network Cities : Creative Urban Agglomerations for the 21<sup>st</sup> Century, Urban Studies, 32 (2),p.313-328.

Camagni, R.P. (1992)- “Organisation économique et réseaux des villes” , in PH.Derycke (ed.) Espace et dynamiques territoriales, p.25-52, Paris , Económica.

CEDRU (1996) – Urbanização e Coesão Social em Portugal, CEDRU, Lisboa (policopiado).

Clark, W. e Kuijpers-Linde, M. (1994) – Commuting in restructuring Urban Regions, Urban Studies, 31 (3),p.465-484.

Dangschat, J. (1993) – Berlin and the German Systems of Cities, Urban Studies, 30 (6),p.1025-1052.

Ferrão, J. (1997)- “Rede Urbana, Instrumento de Equidade, Coesão e Desenvolvimento” in Colóquio “A política das Cidades”, CES, 1997.

Ferrão, J.(1995a)- “Que políticas para as Cidades de Média Dimensão? Uma Nova Estratégia para uma Nova Condição” in SEALOT/MEPAT, Ciclo de Colóquios: a Política Urbana e o Ordenamento do Território, MPAT Lisboa.

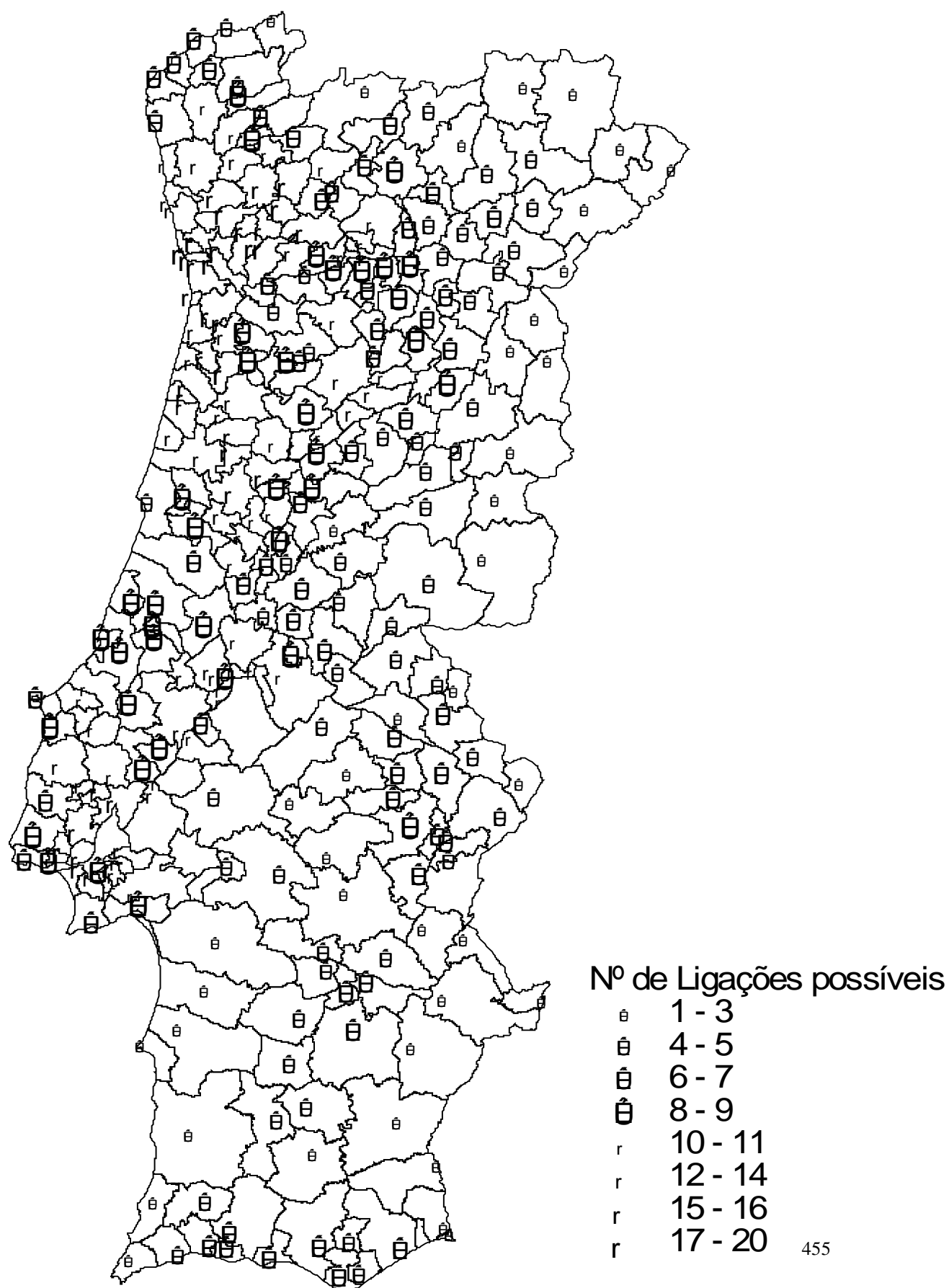
Gaspar, J.(1991)- “reordenamento urbano em Portugal” in seminário sobre Serviços e Desenvolvimento numa região em Mudança, CCR, Coimbra, p.415-422.

GEPAT (1993)- Estrutura e Níveis de Equipamentos dos centros urbanos em 1990.

MEPAT (1998)- Portugal - Plano de Desenvolvimento Económico e Social , Uma estratégia para vencer o Sec. XXI.

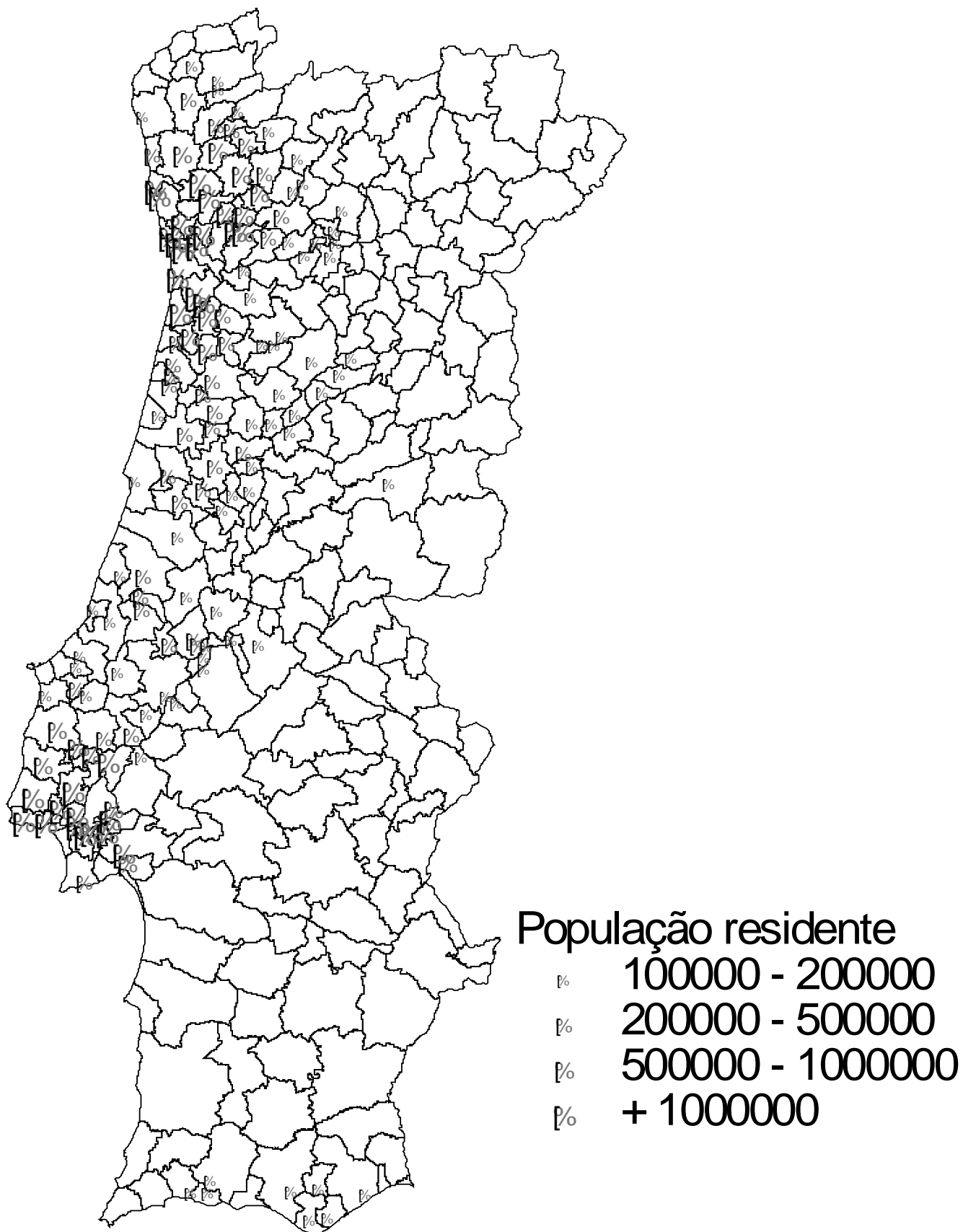
Quartenaire Portugal (1998) – Estudo do Sistema urbano nacional, Volumes I e II, DGOTDU, Lisboa. Veltz, P. (1992) – “Hierarquias e Redes na organização do território” in Benco, J. e Lipiez “ As regiões ganhadoras. Distritos e Redes, Novos paradigmas da geografia Económica, Oeiras, Celta Editora, p.189-201.

Figura 5 - Número de ligações previstas entre sedes de concelho na isócrona dos 30 minutos, no horizonte do PRN 2000

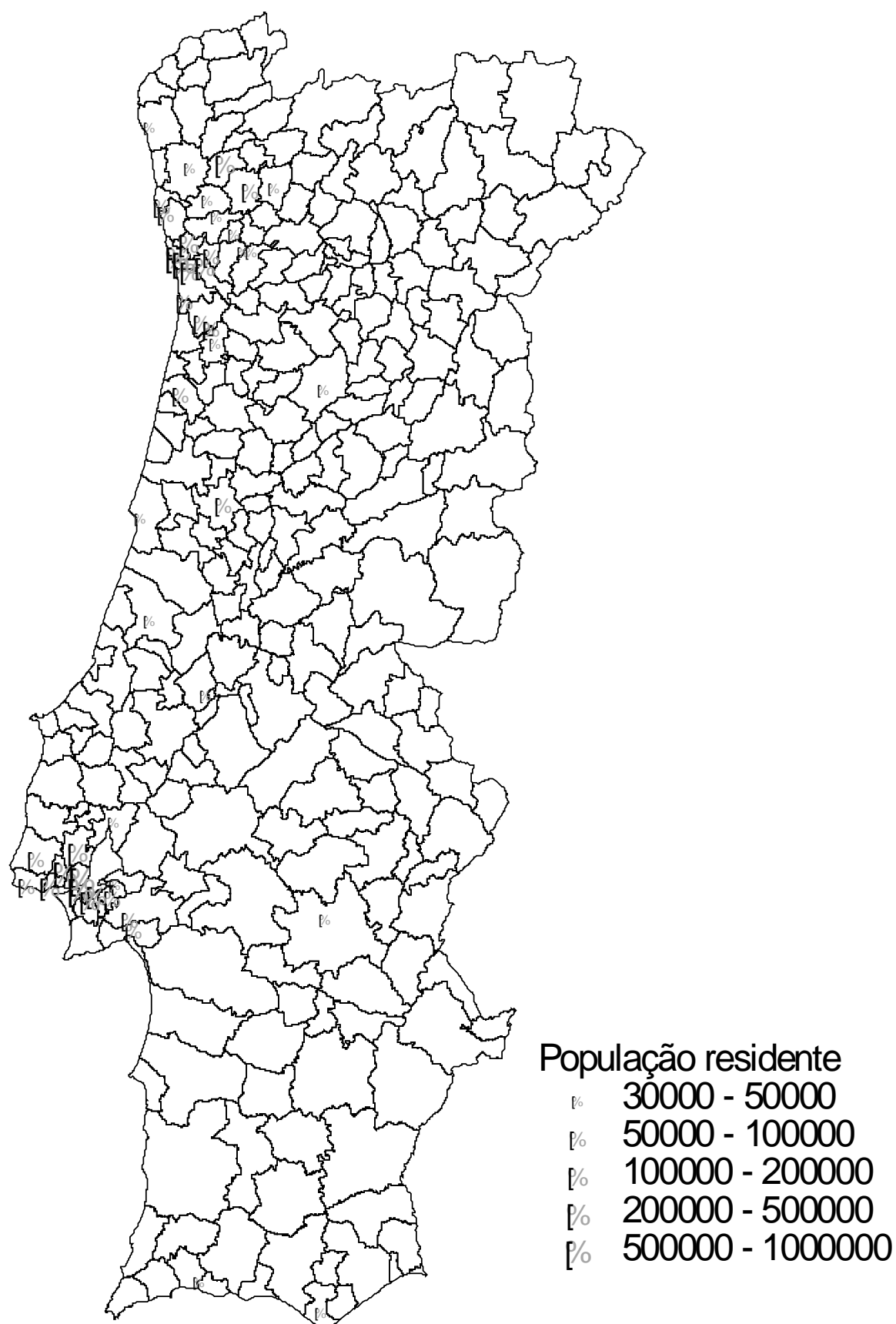




**Figura 6 - Sedes de concelho segundo a dimensão da população residente na isócrona dos 30 minutos, em 1998 (são representadas apenas as sedes de concelho com população  $\geq 100000$  hab.) .**



**Figura 7 - Sedes de concelho segundo a dimensão da população residente num círculo com um raio de 5 Km, em 1998 (são representadas apenas as sedes de concelho com população  $\geq 30000$  hab.) .**



# **Caracterização do parque habitacional ocupado como residência habitual: regimes de ocupação**

Carla Coimbra\*

## **Resumo**

A presente comunicação visa a caracterização dos alojamentos clássicos ocupados como residência habitual tendo em conta os regimes de ocupação (casa própria, arrendamento, cedência gratuita e outras situações), pretendendo-se, assim, avaliar o seu peso bem como a sua tendência. No sentido de aprofundar esta análise, proceder-se-á a um estudo dos vários regimes de ocupação segundo a época de construção, período de ocupação e tipo de edifício. Para além disto, pretende-se também caracterizar, implicitamente, os agregados domésticos privados que ocupam os alojamentos em estudo.

O estudo baseia-se, essencialmente, em informação estatística apurada a partir do Inquérito à Habitação do Instituto Nacional de Estatística (INE), decorrido durante o 2º semestre de 1998. Neste artigo, levar-se-á a cabo uma abordagem baseada numa análise comparativa entre as várias regiões NUTS II do Continente.

---

\* Instituto Nacional de Estatística, Direcção Regional do Centro, Rua Aires de Campos - Casa das Andorinhas 3000 Coimbra; tel: 239.790400; fax: 239.790493; email: carla.coimbra@ine.pt.

## **I – Introdução**

Com este estudo visa-se a caracterização dos alojamentos clássicos ocupados como residência habitual tendo em conta os regimes de ocupação (casa própria, arrendamento, cedência gratuita e outras situações), procurando-se, assim, avaliar o seu peso bem como a sua tendência. Pretende-se concluir, essencialmente, quanto à temática da propriedade versus arrendamento, numa época em que o sector da construção evidencia um forte dinamismo.

No sentido de aprofundar esta análise, proceder-se-á a um estudo dos vários regimes de ocupação segundo a época de construção, período de ocupação e tipo de edifício.

A análise baseia-se, essencialmente, em informação estatística apurada a partir do Inquérito à Habitação, decorrido durante o 2º semestre de 1998, inquérito este realizado pelo Instituto Nacional de Estatística (INE) e que versa o tema da habitação. Neste artigo, levar-se-á a cabo uma abordagem baseada numa análise comparativa entre as várias regiões NUTS II do Continente.

## **II – Panorama da habitação**

Ao longo dos último anos, a temática da habitação tem vindo a ganhar importância nacional.

Segundo as estimativas do parque habitacional, divulgadas pelo I.N.E., existiam, em 1998, no Continente, 4,6 milhões de fogos. Analisando o “stock” de alojamentos existentes (ocupados, vagos ou em outra situação), constata-se que, em média, cada família possui mais do que um fogo. Concretamente, este indicador cifra-se em cerca de 1,5 fogos por família.

A dinâmica de construção manifestada vem reforçar também esta evolução favorável. De facto, o fluxo de licenças de construção concedidas pelas Câmaras Municipais para a construção de novos fogos mantém um forte crescimento, tendo em 1998 ascendido, no Continente, a cerca de 105 mil licenças com este destino. O movimento de licenças corresponde assim, aproximadamente, a 11 fogos por mil habitantes em 1998, valor que aumenta para 12 fogos por mil habitantes no ano seguinte. Estes números demonstram o ritmo de crescimento manifestado no sector da construção, no Continente, uma vez que a média europeia deste indicador se situa em cerca de 5,5 fogos por mil habitantes.

De facto, verificou-se uma grande dinâmica para a qual foi importante a evolução positiva da conjuntura económica, que resultou numa melhoria generalizada dos vários indicadores económicos bem como em maiores facilidades no acesso ao crédito.

## **III – Regimes de ocupação**

### *Enquadramento Geral*

O presente estudo pretende abordar, em concreto, a forma como os alojamentos se encontram ocupados, baseando-se em informação estatística apurada a partir do Inquérito à Habitação, levado a cabo pelo Instituto Nacional de Estatística (I.N.E.) e

decorrido durante o 2º semestre de 1998. De salientar que a análise desenvolvida procede, essencialmente, a um estudo comparativo, entre as várias regiões NUTS II do Continente, dos alojamentos ocupados como residência habitual (tipo de alojamento dominante no nosso parque habitacional).

De facto, como já foi referido anteriormente, o forte crescimento verificado no sector da construção “exige” uma análise do destino final dos alojamentos construídos e bem assim dos que já constituem o parque habitacional. Numa primeira fase, é necessário distinguir os diferentes regimes de ocupação contemplados no Inquérito à Habitação e, por conseguinte, neste estudo. Deste modo, consideraram-se:

**Casa própria** - Situação em que o A.D.P.<sup>1</sup> é proprietário do alojamento. Considera-se que o A.D.P. é proprietário do alojamento quer essa situação resulte de construção própria ou de aquisição do alojamento através da sua compra - com ou sem encargos (estão incluídos os agregados que se encontrem ainda a amortizar empréstimos que eventualmente tenham contraído para a aquisição do alojamento) - quer o tenha herdado, ou o tenha obtido por doação.

**Arrendamento** - É o contrato pelo qual uma das partes concede à outra o gozo temporário de um alojamento, no todo ou em parte, mediante retribuição (renda).

O arrendamento sofreu, ao longo do tempo, mutações importantes, originando assim vários regimes de renda. O Inquérito à Habitação (1998) contemplou desagregações do arrendamento que permitem diferenciar os agregados tendo em consideração o regime em que o alojamento tenha sido arrendado. Estes regimes de arrendamento têm características próprias, uma vez que surgiram em contextos políticos e económicos diferentes e que visaram objectivos distintos. Consideraram-se assim, no inquérito, os seguintes tipos de arrendamento:

- **Anterior ao regime de arrendamento urbano** – Situação verificada antes do decreto lei nº 321-B/90 de 15 de Outubro de 1990.

- **Regime de renda apoiada ou social** - No regime de renda apoiada, o montante da renda é subsidiado, vigorando regras específicas quanto à sua determinação e actualização. (Este regime fica sujeito a legislação própria, aprovada pelo governo). Ficam sujeitos a este regime, os alojamentos construídos ou adquiridos para arrendamento habitacional pelo estado e seus organismos autónomos, institutos públicos e autarquias locais, e pelas instituições particulares de solidariedade.

- **Regime de renda condicionada** - No regime de renda condicionada, a renda inicial do primeiro ou dos novos arrendamentos resulta da negociação entre as partes, não podendo, no entanto exceder por mês o duodécimo do produto resultante da aplicação da taxa das rendas condicionadas ao valor actual do fogo, no ano da celebração do contrato. (A taxa das rendas é fixada por portaria dos

---

<sup>1</sup> **Agregado doméstico privado (A.D.P.)** - É o conjunto de indivíduos que reside no mesmo alojamento e cujas despesas fundamentais ou básicas (alimentação, alojamento) são suportadas conjuntamente, independentemente da existência ou não de laços de parentesco, e ainda o indivíduo que ocupa integralmente um alojamento, ou que partilhando-o com outros, não satisfaz a condição anterior. São considerados como pertencentes ao agregado doméstico privado os empregados domésticos. De acordo com a definição dada, os casais residindo com os pais, os hóspedes com pensão alimentar e os filhos-hóspedes são incluídos no agregado se as suas principais refeições forem, habitualmente suportadas pelo orçamento comum.

Ministérios das Finanças e do Equipamento, Planeamento e Administração do Território). Ficam sujeitos ao regime de renda condicionada:

- ♦ Por morte do arrendatário, os elementos que fazem parte do A.D.P. ou subarrendatários.
- ♦ Os alojamentos que, tendo sido construídos para fins habitacionais pelo estado e seus organismos autónomos, institutos públicos e autarquias locais, misericórdias e instituições de previdência, tenham sido ou venham a ser vendidos ao respectivo A.D.P..
- ♦ Os alojamentos construídos por cooperativas de habitação económica, associações de moradores e cooperativas de habitação-construção que tenham usufruído de subsídios ao financiamento ou à construção por parte do estado, autarquias locais ou institutos públicos.

**- Regime de renda livre** - No regime de renda livre, a renda inicial é estipulada por livre negociação entre as partes. (A sua actualização é feita com base nos “Coeficientes de Actualização” publicados, através de portaria).

Para além dos regimes de Casa Própria e do Arrendamento, ainda se considerou:

**Sub-arrendamento** – Alojamento arrendado a um indivíduo que, por sua vez, o arrendou a terceiros mediante o pagamento de uma renda.

**Cedência Gratuita**– O alojamento foi atribuído ao A.D.P. sem qualquer direito de propriedade.

### Regimes de Ocupação

No Continente, a maioria dos alojamentos são propriedade dos seus moradores. De facto, a habitação própria representava, em 1998, cerca de 64,3% dos alojamentos clássicos ocupados como residência habitual. No entanto, os números relativos ao arrendamento não são de descurar, uma vez que 27 em cada 100 alojamentos se encontravam nesta situação, como se pode constatar no Quadro 1.

**QUADRO 1**  
**Alojamentos clássicos, ocupados como residência habitual, segundo o regime de ocupação**

Unidade: %

	Casa própria	Arrendamento					Sub-Arrendamento	Cedência Gratuita	Outro	Total Geral
		Renda Anterior ao RAU	Renda Livre	Renda Condicionada	Renda Apoiada ou Social	Total				
<b>Continente</b>	64.3	10.6	11.8	2.8	2.5	27.6	0.1	7.1	0.9	100.0
<b>Norte</b>	58.0	11.0	13.9	3.3	3.7	31.9	0.1	9.0	1.1	100.0
<b>Centro</b>	78.7	5.8	7.0	0.8	0.4	14.0	0.0	6.7	0.7	100.0
<b>Lisboa</b>	60.8	13.3	14.0	3.5	2.5	33.3	0.1	4.8	1.0	100.0
<b>Alentejo</b>	69.4	9.8	5.4	2.3	2.3	19.8	0.1	10.3	0.5	100.0
<b>Algarve</b>	74.8	6.7	5.9	1.6	2.2	16.4	0.0	8.5	0.3	100.0

O predomínio da habitação própria estende-se a todas as regiões do Continente, embora com pesos, substancialmente, diferentes e que vão desde 58,0% na região Norte até 78,7% na região Centro. Observando o Quadro 1 verifica-se que as regiões Centro e Algarve apresentaram os maiores valores relativos no que respeita a alojamentos ocupados pelos seus proprietários. Como seria de esperar dada a insignificância dos restantes regimes, o peso do arrendamento nestas regiões é bastante mais reduzido. Por outro lado, as duas regiões NUTS II com maior dimensão populacional e habitacional no Continente –Norte e Lisboa e Vale do Tejo- evidenciaram, quando comparadas com as restantes, as menores percentagens de casa própria e, consequentemente, um mercado de arrendamento com maior importância e dinamismo. De facto, o arrendamento representava nestas regiões valores superiores a 30%, encontrando-se assim acima da média do Continente.

Dos diversos regimes de arrendamento considerados, os arrendamentos ao abrigo do regime de renda livre e as situações anteriores ao regime de arrendamento urbano<sup>2</sup> (RAU) são os que apresentaram os valores mais significativos, contribuindo deste modo para o peso manifestado pelo arrendamento no Continente bem como nas várias regiões. Já os regimes de renda condicionada e de renda apoiada ou social representavam somente 2,8% e 2,5%, respectivamente, do total e alojamentos ocupados como residência habitual e cerca de 10% e 9% do total dos alojamentos arrendados. Paralelamente, 42,7% dos arrendamentos estão sujeitos a um regime de renda livre e 38,4% têm um arrendamento anterior ao RAU. Os dois regimes considerados assumem esta preponderância em todas as regiões embora com menor ênfase no Alentejo e no Algarve.

#### *Período de Ocupação e Ano de Construção*

Os quadros<sup>3</sup> apresentados em seguida (Quadros 2 e 3) serão importantes para compreender a dinâmica subjacente aos vários regimes de ocupação analisados.

---

<sup>2</sup> O regime de arrendamento urbano foi aprovado pelo decreto lei nº 321- B/90 de 15 de Outubro.

<sup>3</sup> Nestes quadros considerou-se o sub-arrendamento como parte do arrendamento total dado que representa uma parcela com um peso insignificante.

## QUADRO 2

**Alojamentos clássicos, ocupados como residência habitual, segundo o regime de ocupação, por período de ocupação**

Unidade: %

<b>Região</b> <b>Período de</b> <b>Ocupação</b>	<b>Casa</b> <b>própria</b>	<b>Arrendamento</b> <b>Total</b>	<b>Cedência</b> <b>Gratuita</b>	<b>Outro</b>	<b>Total</b> <b>Geral</b>
<b>Continente</b>	<b>64.3</b>	<b>27.7</b>	<b>7.1</b>	<b>0.9</b>	<b>100</b>
Até 1976	57.0	36.6	5.6	0.7	100
1977 - 1985	75.5	17.6	6.1	0.8	100
1986 - 1990	71.0	19.1	8.4	1.5	100
Após 1990	61.0	28.6	9.6	0.9	100
<b>Norte</b>	<b>58.0</b>	<b>32.0</b>	<b>9.0</b>	<b>1.1</b>	<b>100</b>
Até 1976	54.2	38.6	6.3	0.9	100
1977 - 1985	68.7	22.1	8.1	1.1	100
1986 - 1990	63.1	24.4	11.2	1.3	100
Após 1990	50.8	36.0	12.1	1.1	100
<b>Centro</b>	<b>78.7</b>	<b>14.0</b>	<b>6.7</b>	<b>0.7</b>	<b>100</b>
Até 1976	80.6	13.2	5.5	0.8	100
1977 - 1985	85.2	8.4	6.0	0.4	100
1986 - 1990	76.8	14.2	8.7	0.4	100
Após 1990	66.6	23.3	9.0	1.1	100
<b>Lisboa</b>	<b>60.8</b>	<b>33.4</b>	<b>4.8</b>	<b>1.0</b>	<b>100</b>
Até 1976	42.2	52.7	4.3	0.8	100
1977 - 1985	76.0	20.2	3.3	0.5	100
1986 - 1990	74.6	17.8	4.9	2.7	100
Após 1990	68.0	24.5	6.8	0.7	100
<b>Alentejo</b>	<b>69.4</b>	<b>19.9</b>	<b>10.3</b>	<b>0.5</b>	<b>100</b>
Até 1976	66.9	22.7	10.2	0.2	100
1977 - 1985	74.5	15.7	8.8	1.1	100
1986 - 1990	73.9	14.4	11.5	0.1	100
Após 1990	63.5	24.5	11.5	0.5	100
<b>Algarve</b>	<b>74.8</b>	<b>16.4</b>	<b>8.5</b>	<b>0.3</b>	<b>100</b>
Até 1976	77.0	17.7	5.2	0.1	100
1977 - 1985	79.6	8.9	10.5	1.0	100
1986 - 1990	79.4	12.9	7.3	0.3	100
Após 1990	64.6	23.5	11.9	0.0	100

No Continente, o peso da casa própria atingiu os valores mais significativos no período compreendido entre 1977-1985, o mesmo acontecendo ao nível regional. Esta situação deve-se, fundamentalmente, às condições existentes neste período e que eram propícias por um lado a adquirir uma casa própria e, por outro lado, a preterir o regime de arrendamento. Ao longo deste período surgiram vários diplomas que pretendiam colmatar a aparente ausência de uma política de habitação eficaz. De facto, assistia-se a uma crescente urbanização que parecia não ser acompanhada por medidas que fossem de encontro às expectativas das partes envolvidas nos processos de arrendamento.

Surgiram, pela primeira vez em Portugal, facilidades para aquisição de habitação própria permanente com a entrada, no mercado, do crédito bonificado para este fim. Para além deste fenómeno que poderia influenciar o comportamento dos particulares,

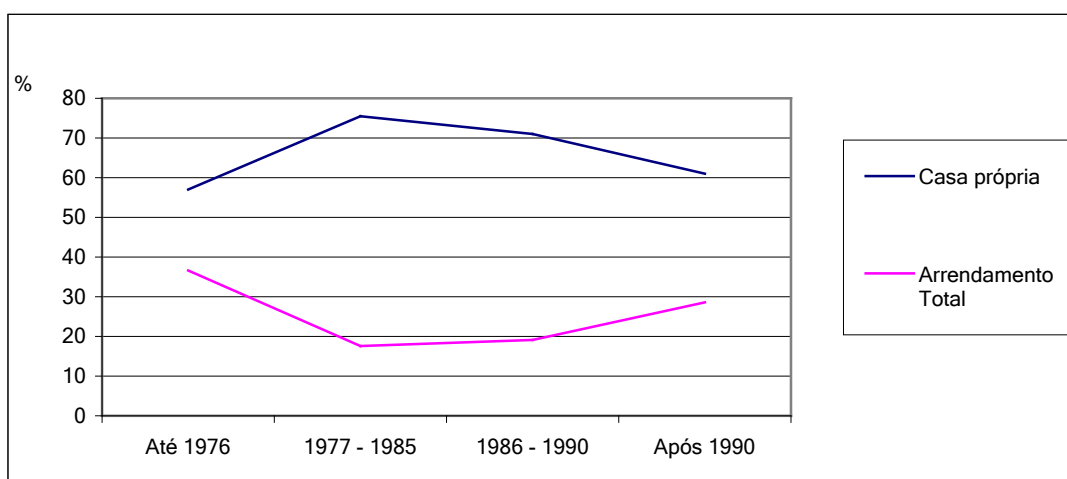


vivia-se um período em que as rendas de casa se encontravam congeladas em todo o país, o que veio provocar uma forte queda e perda de dinamismo no mercado do arrendamento. Mesmo não tendo efeitos imediatos, tomaram-se medidas, em 1985, que pretenderam alterar o estado de paralisia em que se encontrava este regime de arrendamento. Pretendia alterar-se uma situação em que a única alternativa credível era a aquisição de casa própria.

Estes motivos revelaram uma grande importância na evolução do arrendamento pois no período 1986-1990 este regime volta a ganhar importância, o que parece ficar a dever-se, em grande medida, às alterações levadas a cabo em 1985 que vieram desbloquear a situação em que se encontrava este regime de ocupação. Esta recuperação continuou a fazer-se sentir após 1990, como pode ser observado no Gráfico 1.

Para esta situação contribuiu, fortemente, a aprovação do regime de arrendamento urbano e os incentivos ao arrendamento jovem.

**GRÁFICO 1**  
**Evolução dos pesos relativos dos regimes Casa Própria e Arrendamento Total segundo o período de ocupação**



É de salientar que a retoma sentida no mercado do arrendamento a partir de 1985 não foi, contudo, “destruidora” da aquisição de habitação própria como aliás é notório pelo importante peso que este regime de ocupação representava no total de alojamentos clássicos ocupados como residência habitual. De facto, embora assumindo um comportamento, notoriamente, decrescente (ver Gráfico 1), este regime de ocupação assume valores bastante representativos, cifrando-se em níveis superiores a 70% entre 1977-1985 e 1986-1990 e em 61% após 1990. Obviamente que, o forte peso da habitação própria também em muito se deve à conjuntura que caracterizou a década de 90, pois os *plafonds* de crédito deixaram de existir e as taxas de juro iniciam uma trajectória, continuamente, descendente.

As conclusões obtidas generalizam-se às várias regiões NUTS II, embora assumindo pesos algo diferenciados na dualidade casa própria/arrendamento, como já foi referido. Excepções a esta recuperação do arrendamento sentida após 1985 são as regiões de Lisboa e Vale do Tejo e o Alentejo, uma vez que sentiram um leve afrouxamento no período 1986-1990.

Outras conclusões se poderão obter a partir da análise desta informação mas considerando o Quadro 3.

**QUADRO 3**  
**Alojamentos Clássicos, ocupados como residência habitual, segundo o regime de ocupação, por época de construção**

Unidade: %

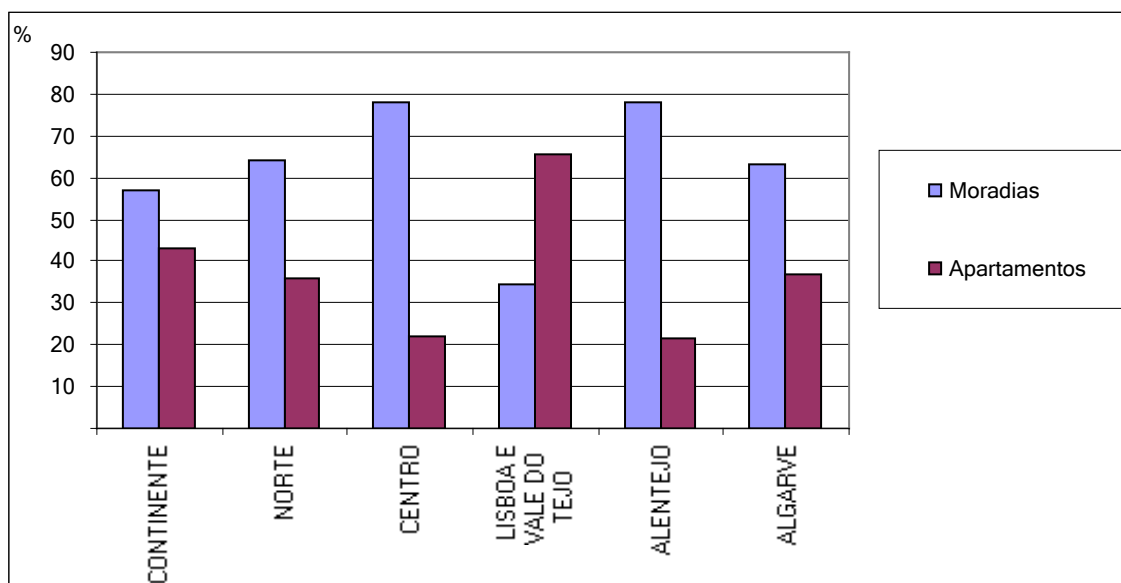
<b>Região</b>	<b>Ano de Construção</b>	<b>Casa própria</b>	<b>Arrendamento Total</b>	<b>Cedência Gratuita</b>	<b>Outro</b>	<b>Total Geral</b>
<b>Continente</b>		<b>64.3</b>	<b>27.7</b>	<b>7.1</b>	<b>0.9</b>	<b>100</b>
	Até 1980	57.8	33.9	7.3	0.9	100
	1981 – 1990	79.4	13.8	5.8	1.0	100
	Após 1990	77.2	14.4	8.0	0.4	100
<b>Norte</b>		<b>58.0</b>	<b>32.0</b>	<b>9.0</b>	<b>1.1</b>	<b>100</b>
	Até 1980	49.6	39.5	9.5	1.4	100
	1981 - 1990	72.9	19.3	7.4	0.4	100
	Após 1990	76.2	14.0	9.3	0.5	100
<b>Centro</b>		<b>78.7</b>	<b>14.0</b>	<b>6.7</b>	<b>0.7</b>	<b>100</b>
	Até 1980	75.1	16.9	7.1	0.8	100
	1981 - 1990	85.7	7.7	6.1	0.5	100
	Após 1990	87.6	7.4	4.8	0.1	100
<b>Lisboa</b>		<b>60.8</b>	<b>33.4</b>	<b>4.8</b>	<b>1.0</b>	<b>100</b>
	Até 1980	53.6	40.9	4.7	0.8	100
	1981 - 1990	82.0	12.7	3.3	2.0	100
	Após 1990	73.6	18.0	7.8	0.6	100
<b>Alentejo</b>		<b>69.4</b>	<b>19.9</b>	<b>10.3</b>	<b>0.5</b>	<b>100</b>
	Até 1980	65.4	23.2	11.1	0.3	100
	1981 - 1990	80.9	11.3	6.6	1.2	100
	Após 1990	78.7	9.6	11.7	0.0	100
<b>Algarve</b>		<b>74.8</b>	<b>16.4</b>	<b>8.5</b>	<b>0.3</b>	<b>100</b>
	Até 1980	72.1	18.6	9.1	0.1	100
	1981 - 1990	81.5	9.5	8.1	1.0	100
	Após 1990	74.2	19.9	6.0	0.0	100

Tendo em conta a época em que os alojamentos foram concluídos verificou-se, da mesma forma, um reaparecimento do mercado do arrendamento, após 1990. Esta situação observou-se no Continente e somente nas regiões de Lisboa e Vale do Tejo e no Algarve, regiões estas que contribuíram para a diminuição do peso da casa própria. Contudo, nas restantes regiões, as casa construídas, mais recentemente (depois de 1990), têm, normalmente, como destino final a habitação própria, com valores que ascendem a mais de 70% em todas as regiões.

### Tipo de Edifício

Analisando os regimes de ocupação tendo em conta o tipo de edifício, verificaram-se tipicidades que caracterizam estes fenómenos. Para esta análise é fundamental conhecer o tipo de edifício típico no Continente e nas várias regiões, independentemente do regime de ocupação. Para tal, observe-se o Gráfico 2:

**GRÁFICO 2**  
**Alojamentos Clássicos, ocupados como residência habitual, segundo o tipo de edifício**



Nesta distinção, segundo o tipo de edifício, considerou-se como apartamento uma unidade de alojamento inserida num edifício de construção permanente, com mais de um fogo, cuja entrada principal dá, geralmente, para uma escada, corredor ou pátio e por uma moradia entende-se um edifício (isolado, geminado ou em fila) a que corresponde apenas uma unidade de alojamento familiar e cuja entrada principal dá, geralmente, para uma rua, pátio ou para um terreno circundante ao edifício.

Do Gráfico 2, conclui-se que, no Continente, o tipo de edifício mais típico é a moradia pois representava 56,8% dos alojamentos ocupados como residência habitual. Esta preponderância das moradias verificou-se em todas as regiões NUTS II, exceptuando-se somente Lisboa e Vale do Tejo. Nesta última região assiste-se a uma inversão da tendência verificada no Continente, sendo o seu parque habitacional constituído, na sua maioria, por apartamentos, isto é, uma construção, essencialmente, em altura (fenómeno urbano). De destacar ainda as regiões do Centro e do Alentejo, uma vez que são aquelas em que o peso das moradias assumiu um peso mais importante (cerca de 78%).

Estas características do parque habitacional existente, no Continente, verificaram-se também quando se pretendeu estudar, conjuntamente, o regime de ocupação. Nesta fase, a análise vai focar somente os regimes de Casa Própria e Arrendamento dado que representam quase a totalidade dos alojamentos (deixando assim o sub-arrendamento, cedência gratuita e outras situações residuais). Vejamos para o efeito o Quadro 4.

**QUADRO 4**  
**Alojamentos Clássicos, ocupados como residência habitual, segundo o regime de ocupação e o tipo de edifício**

Unidade: %

	Casa própria		Arrendamento	
	Moradias	Apartamentos	Moradias	Apartamentos
<b>Continente</b>	65.4	34.6	33.9	66.1
<b>Norte</b>	75.5	24.5	40.5	59.5
<b>Centro</b>	84.1	15.9	46.6	53.4
<b>Lisboa</b>	41.1	58.9	21.0	79.0
<b>Alentejo</b>	82.0	18.0	63.8	36.2
<b>Algarve</b>	64.0	36.0	56.8	43.2

No caso da habitação própria, o maior peso revelado pelas moradias manifestou-se do mesmo modo em todas as regiões, exceptuando-se novamente Lisboa e Vale do Tejo, o que se compreende dadas as características desta região tanto quanto ao tipo de edifício como quanto ao regime de ocupação. Todavia, nesta região NUTS II, a diferença registada entre moradias e apartamentos (34,6% e 65,4% respectivamente) desvanece-se de certa forma quando analisamos somente a casa própria, passando a cifrar-se em 41,1% e 58,9%, respectivamente. Esta coincidência de comportamentos seria, contudo, de esperar pois a maior parte dos alojamentos do Continente e de quase todas as regiões são habitações próprias e sobretudo moradias.

Nas regiões Centro e Alentejo, mais de 80% dos alojamentos ocupados pelos proprietários (Casa Própria) são moradias.

A partir do Quadro 4, observou-se ainda que, quando se trata de arrendar um alojamento, os agregados recorrem mais a apartamentos do que a moradias, o que vai de encontro, mais uma vez, à crescente urbanização sentida. Este comportamento (tipicamente urbano) é, contudo, contrariado no Alentejo e no Algarve, regiões em que a moradia é o tipo de edifício mais comum, independentemente do agregado ocupar uma habitação de sua propriedade ou de arrendar o alojamento.

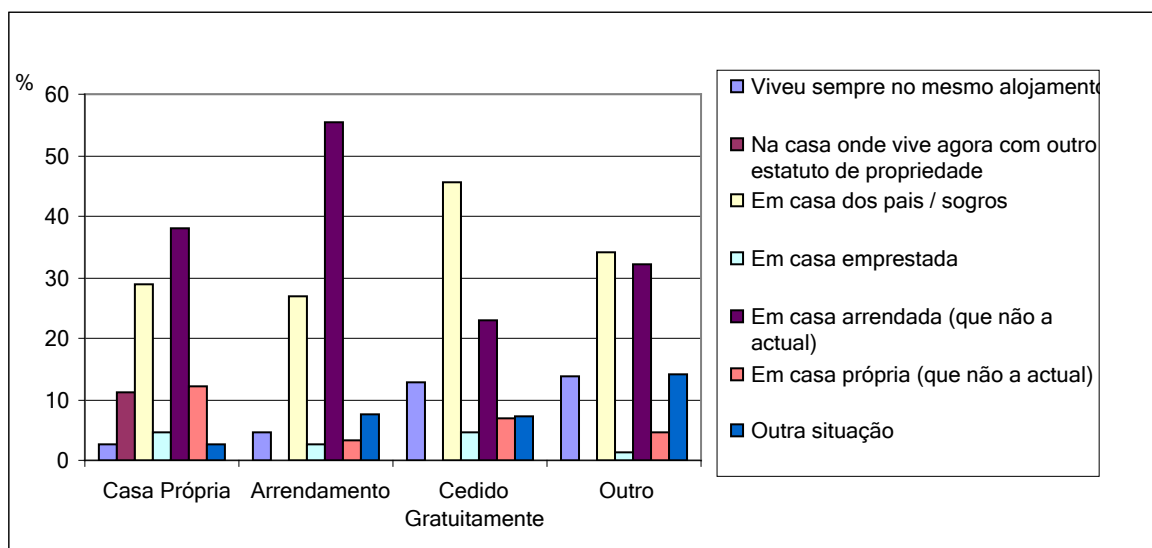
Dado que tanto o arrendamento como os apartamentos têm uma manifesta importância em Lisboa e Vale do Tejo, 21% dos alojamentos arrendados são moradias, valores bastante abaixo da média nacional.

#### *Mobilidade entre Regimes de Ocupação*

No inquérito em estudo, questionou-se a residência dos agregados antes de ocuparem o presente alojamento, com o intuito de analisar o modo como os agregados mudam entre regimes de ocupação.

Observou-se assim que, no Continente, cerca de 37,9% (maior percentagem) dos presentes proprietários do seu alojamento viviam, anteriormente, numa casa arrendada (que não a actual). Esta situação verificou-se nas várias regiões, exceptuando-se somente o caso da região Centro que apresentou um maior número de casos em que a residência anterior era a casa dos pais/sogros (embora logo seguido da casa arrendada).

**GRÁFICO 3**  
**Residência anterior dos agregados familiares segundo o regime de ocupação actual**



Como se verifica no Gráfico 3, são de destacar ainda, no Continente, os casos de agregados que, antes de se tornarem proprietários viviam em casa dos pais/sogros (29,0%), em casa própria que a actual (12,2%) e na casa onde vivem actualmente embora com outro estatuto de propriedade.

Verificou-se ainda que o arrendamento é levado a cabo por agregados que, por norma, optam por estes regimes de ocupação. Senão vejamos: cerca de 55,3% dos alojamentos arrendados são situações em que o agregado já vivia anteriormente numa outra casa arrendada. Por outro lado, somente 3,2% dos alojamentos arrendados prescindiram duma situação de ocupação própria. Esta tendência verificou-se, embora com valores relativos um pouco distintos, nas regiões NUTS II.

Nos casos de cedência gratuita do alojamento ocupado, a residência anterior é, maioritariamente, a casa dos pais/sogros (45,6%) e a casa arrendada (22,8%).

#### IV - Conclusão

No Continente, a maioria dos alojamentos são propriedade dos seus moradores, representando a habitação própria cerca de 64,3% do total de alojamentos clássicos ocupados como residência habitual. Este fenómeno verificou-se também ao nível regional embora assumindo um menor peso nas duas regiões NUTS II com maior dimensão populacional e habitacional no Continente –Norte e Lisboa e Vale do Tejo. Como seria de esperar, o arrendamento representava nestas duas regiões valores superiores a 30%, encontrando-se assim acima da média do Continente.

Da análise desta temática por período de ocupação dos alojamentos, concluiu-se que esta preponderância da casa própria atingiu os valores mais significativos no período compreendido entre 1977-1985, perdendo, assim o arrendamento, importância relativa. O arrendamento começa contudo uma trajectória de crescimento após 1986 devido a

alterações, ao arrendamento, levadas a cabo em 1995 e à implementação do Regime de Arrendamento Urbano (1990).

Analisando a época em que os alojamentos foram concluídos verificou-se, da mesma forma, um reaparecimento do mercado do arrendamento, após 1990.

Estudaram-se ainda os regimes de ocupação por tipo de edifício. No Continente, o tipo de edifício mais típico é a moradia pois representava 56,8% dos alojamentos ocupados como residência habitual. Esta preponderância das moradias verificou-se em todas as regiões NUTS II, exceptuando-se somente Lisboa e Vale do Tejo. Nesta última região assiste-se a uma inversão da tendência verificada no Continente, sendo o seu parque habitacional constituído, na sua maioria, por apartamentos, isto é, uma construção, essencialmente, em altura (fenómeno urbano). Estas características do parque habitacional existente, no Continente, verificaram-se também quando se pretendeu estudar, conjuntamente, o regime de ocupação.

No caso da habitação própria, o maior peso revelado pelas moradias manifestou-se do mesmo modo em todas as regiões, exceptuando-se novamente Lisboa e Vale do Tejo, o que se compreende dadas as características desta região tanto quanto ao tipo de edifício como quanto ao regime de ocupação.

Constatou-se ainda que, quando se trata de arrendar um alojamento, os agregados recorrem mais a apartamentos do que a moradias, o que vai de encontro, mais uma vez, à crescente urbanização sentida. Este comportamento (tipicamente urbano) é, contudo, contrariado no Alentejo e no Algarve, regiões em que a moradia é o tipo de edifício mais comum, independentemente do agregado ocupar uma habitação de sua propriedade ou de arrendar o alojamento.

Estudou-se ainda a residência dos agregados antes de ocuparem o presente alojamento, com o intuito de analisar a forma como os agregados mudam entre regimes de ocupação.

Observou-se assim que, no Continente, cerca de 37,9% (maior percentagem) dos presentes proprietários do seu alojamento viviam, anteriormente, numa casa arrendada (que não a actual). Esta situação verificou-se também nas várias regiões, exceptuando-se somente o caso da região Centro. Verificou-se ainda que o arrendamento é levado a cabo por agregados que, por norma, optam por estes regimes de ocupação.

# **Forma urbana e qualidade de vida. O caso dos condomínios habitacionais fechados<sup>1</sup>**

Maria Júlia Ferreira<sup>2</sup>

## **Resumo**

A cidade proporciona um quadro de vida humana assente na segregação (primeiro entre citadinos e camponeses e, depois, entre as diversas classes sociais urbanas) e nas vantagens das economias de aglomeração; a sua estrutura é o resultado das condições sócio-económicas verificadas nestes espaços de concentração de pessoas e de actividades não agrícolas. A especialização interna, base da segregação sócio-espacial e da separação do trabalho e da habitação, e a tendência dispersiva por espaços cada vez mais distantes foram estimuladas pelo desenvolvimento dos transportes e pela prática do zonamento e, agora reforçadas pela proliferação deste novo fenómeno urbano, os condomínios fechados e exclusivos. Estes são as novas formas urbanas, fechadas e privadas, que estão a ocupar extensas áreas verdes nas periferias das grandes cidades ou a fragmentar em enclaves a malha urbana consolidada. São publicitados como sinónimo de qualidade de vida moderna.

Nesta comunicação pretendemos reflectir sobre os conceitos de forma urbana e qualidade de vida e a centralidade deste último nas políticas urbanas e na publicidade destas novas formas urbanas, os condomínios habitacionais fechados.

---

<sup>1</sup> Comunicação inserida no âmbito do projecto “Condomínios Habitacionais Fechados e Gestão do Território: o caso da área Metropolitana de Lisboa”, em curso no CEGPR.

<sup>2</sup> Investigadora no Centro de Estudos de Geografia e Planeamento Regional, CEGPR, da FCSH (Av. Berna 26-C, 1069-061, Lisboa) da UNL e professora no Departamento de Geografia e Planeamento Regional; e-mail: julia.ferreira@fcs.unl.pt; juliaferreira@mail.telepac.pt.  
Iolanda Carvalho, licenciada em Geografia e Planeamento Regional, colaborou na recolha e na categorização da informação.

## A forma urbana: dimensões do conceito

A forma de um objecto é, em primeiro lugar, a sua aparência, a sua configuração exterior, instrumento de leitura imediata do todo organizado. No entanto, a forma engloba também a teia das relações internas, espaciais e sociais, que lhe dão o sentido e a coesão (sentido filosófico). Segundo Aristóteles ela é mesmo um princípio transcendente que determina a matéria; é o espírito da matéria. Para Kant a forma vem do sujeito, da razão, ao contrário da matéria. Para os linguistas ela é a relação entre as palavras, que funcionam como a matéria. Para os urbanistas, segundo LAMAS (1993: 44), “A forma é a solução do problema posto pelo contexto”, é o “aspecto da realidade, ou modo como se organizam os elementos morfológicos que constituem e definem o espaço urbano, relativamente à materialização dos aspectos de organização funcional e quantitativa e dos aspectos qualitativos e figurativos”. Ela “deve constituir uma solução para o conjunto de problemas que o planeamento urbanístico pretende organizar e controlar” (LAMAS,1993:48) ou seja, está ligada a critérios do contexto nos quais se destaca a função.

Para os funcionalistas o importante é a função, pois a forma molda-se a esta; visão oposta têm os antifuncionalistas, acreditando que a forma tem pressupostos muito mais vastos do que a função, nomeadamente estéticos, criativos artísticos. “A forma urbana é indissociável do seu sítio e do território” (LAMAS,1993: 64); será mesmo uma parte da morfologia deste? Podemos, pelo menos, afirmar que ela “está intrinsecamente ligada ao carácter da cidade e ao seu “genius loci”” (Conselho Europeu de Urbanistas, 1998) e que há uma multiplicidade de formas, de acordo com os contextos históricos e as condições do sítio e do território.

A morfologia, entendida como a descrição das formas, constituiu sempre uma preocupação central na Geografia; esta dedicava-se, nomeadamente, ao estudo do relevo (geomorfologia), às morfologias agrárias e urbanas, ficando, no entanto, muitas das vezes, no sentido mais amplo do conceito de forma, a aparência. O estudo da paisagem incorporou a outra dimensão, as estruturas, a organização, os sistemas, valorizando o domínio social (fenomenologia). As formas passaram a ser consideradas produtos sociais herdados que englobam as representações (cfr.BRUNET, 1992:206-207).

O estudo da forma urbana apareceu na geografia alemã e francesa entre as duas Grandes Guerras, esbatendo-se depois o interesse dos geógrafos pela problemática. Os historiadores e, a partir de 1959, os arquitectos, sobretudo das escolas italianas, aprofundaram-na <sup>3</sup>, identificando-se duas correntes: os que opõem forma urbana e tipologia e os que centram a forma no sítio e na situação. Depois, essa preocupação difundiu-se por todos os países europeus e principalmente pelos Estados Unidos da América, tornando-se verdadeiramente uma moda.

Quando os geógrafos abordam a questão da forma urbana fazem-no quase sempre de uma maneira indirecta e pouco explícita<sup>4</sup>, deduzindo-se que engloba a paisagem urbana (através das suas componentes) e as representações (através das variáveis comportamentais e da noção de territorialidade<sup>5</sup>), aproximando-se, neste caso, das

---

<sup>3</sup> Destacam-se A.E. J- MORRIS (1972, History of Urban Form), I. CERDA, C. SITTE. R. UNWIN e os trabalhos ligados à Sociedade Francesa dos Urbanistas, aos Congressos Internacionais da Arquitectura Moderna (CIAM) e às escolas italianas de arquitectura (Roma, Veneza e Milão).

<sup>4</sup> Ver, nomeadamente, P. CLAVAL, 1981, La Logique des Villes.

<sup>5</sup> Ver, nomeadamente, RAFFESTIN, 1977, Paysage et Territorialité.



propostas defendidas, em 1966, por E. T. Hall na “Dimensão Oculta”. A Geografia da Percepção, de A. BAILLY (1981), é um marco importante na valorização da relatividade das formas espaciais e da sua ligação com a imagem mental dos indivíduos (microgeografia).

O estudo da forma urbana tem actualmente como central o conceito de relação dialéctica entre morfologia e tipologia do construído, distinguindo forma, função, distribuição, materializações da forma e sítio. Nas formações com limites bem definidos domina o contraste interior/exterior (reforçado quando há muralhas ou cercas) e nas outras prevalece a oposição centro/periferia como os extremos de um gradiente de variação de comportamentos. De qualquer maneira, a forma urbana terá sempre uma espessura histórica (justificada num dado contexto) e uma expressão geográfica (com influências do sítio e do território), sendo uma problemática central no campo da urbanística e com desenvolvimentos importantes no âmbito da Geografia e Sociologia Urbanas

A forma urbana associa-se cada vez mais à qualidade de vida porque “As metrópoles e as cidades estenderam-se. Os espaços de residência alargaram-se, as distâncias percorridas são cada vez maiores e novas morfologias urbanas apareceram. O tecido urbano perdeu continuidade e ficou mais fragmentado; as habitações misturaram-se com as actividades industriais e estenderam-se pelas áreas rurais. Os limites entre as cidades e os campos diluíram-se e a cidade perdeu a sua centralidade radial” (SÁ MARQUES, 1999:18-19). Estas ligações, entre forma urbana e função, morfologias e tipologias, utopias sociais irreais ou realizáveis, qualidade de vida, sentido de lugar e satisfação residencial, apresentam-se, assim, como um campo extenso mas oportuno e actual para uma reflexão no âmbito deste Encontro. Se as formas urbanas afectam as funções e os comportamentos há que reflectir sobre os efeitos destas novas formas, os condomínios habitacionais fechados.

### **Forma urbana e “sentido de lugar”**

O território urbano envolve as estruturas físicas (muros, casas, etc.), os espaços abertos (vias de comunicação, ruas, praças, etc.), os seres humanos (vizinhos, estranhos, família, etc.), os símbolos (liberdade, diversidade, etc.) e a mobilidade (cfr. BAILLY, 1977:112). Mas o “sentido de lugar” implica mais do que a existência de um agrupamento de pessoas (que para E. HOWARD, 1898, tem um sentido comunitário), ou de um conjunto de unidades de vizinhança (PERRY, 1929, considerou-as como as unidades urbanas elementares, ideia que suportou a generalidade do planeamento urbano no Reino Unido, nomeadamente das cidades novas); segundo GANS (1962) e HERRON (1959) ele identifica-se com o conceito de aldeia-comunidade, associando um imaginário que envolve atributos, como por exemplo, tranquilo, agradável, rural, funcional e vivo<sup>6</sup>. Estes atributos traduzem apenas uma nostalgia pura ou, pelo contrário, uma realidade mais consentânea com a condição humana?

De qualquer maneira, o “sentido de lugar” implica sempre o de comunidade, assente na proximidade psicológica e associado à cooperação/ intercâmbio mútuos; apoia-se em valores considerados importantes pelo indivíduo, face às possíveis alternativas, às consequências que estas produzem nas pessoas, famílias e grupos e às normas sociais

---

<sup>6</sup> A generalização do conceito a toda a cidade, levaria à fragmentação desta, que seria a justaposição de sectores homogéneos.

que orientam os comportamentos do grupo (cfr. BAILLY, 1977:114). Qualquer unidade urbana ou sub-unidade deverá assim ser não só um território mas ter um “sentido de lugar”, uma identidade sócio-espacial, que se traduz em bem-estar individual e social.

A cidade moderna é ou pode ser dotada de um “sentido de lugar”? Ela tem seguido um modelo radial, em mancha de óleo, tornando-se progressivamente mais extensa. A adopção de estruturas polinucleadas, levou ao desenvolvimento de novas centralidades e ao enfraquecimento das relações verticais com a cidade centro, desarticulando as bases do modelo anterior e fragmentando o espaço; a organização deste deixou de encontrar explicação nas tradicionais teorias, assistindo-se hoje ao que se designa por dispersão polarizada, com o aparecimento de grandes empreendimentos muito consumidores de espaço e energia, situados em áreas privilegiadas. Esta dispersão processa-se a partir da cidade centro, tem maior intensidade nas periferias imediatas desta mas estende-se aos lugares mais recônditos na procura do exótico, selvagem, natural. É uma dispersão polarizada porque congrega em conjuntos urbanos a oferta de habitações (moradias unifamiliares implantadas em amplas áreas verdes e apartamentos com acesso a equipamentos de lazer de qualidade).e equipamentos urbanos, sobretudo de lazer, que, de outra forma, reforçariam a tendência dispersiva não estruturada.

A forma urbana engloba a cidade (aparência imediata) com a teia de relações que esta desencadeia; inclui, por isso, as formações localizadas fora dos perímetros convencionais, nas periferias. A problemática das formas urbanas remete-nos também para as utopias sociais (teoria e realizações, actuais e passadas, nomeadamente falanstérios e familistérios) como procura de morfologias alternativas que proporcionem as mudanças sociais desejadas<sup>7</sup>.

Os condomínios habitacionais fechados serão as modernas formas urbanas na continuação da tendência dispersiva da cidade ou inserem-se numa lógica diferente, procurando um novo “sentido de lugar”? Serão as novas utopias sociais, tornadas realizáveis pelo contexto sócio-económico e urbanístico actual?

## **Qualidade de vida, bem-estar e satisfação residencial**

“A expressão qualidade de vida foi empregue pela primeira vez pelo presidente dos Estados Unidos, Lyndon Johnson, em 1964, ao declarar que “os objectivos não podem ser medidos através do balanço dos bancos. Eles só podem ser medidos através da qualidade de vida que proporcionam às pessoas” (Organização Mundial de Saúde, Grupo WHOQOL, 1998). É muito utilizada em vários domínios e como persuasor na publicidade dos lugares, nas declarações de intenção e nos indicadores de sustentabilidade<sup>8</sup>. Com efeito, a noção é extremamente discutível e refere-se geralmente à qualidade de vida de uma certa classe social, quase sempre à classe média alta, a que se exprime” (BRUNET, 1992:370)<sup>9</sup>.

---

<sup>7</sup> Sobre utopias, ver nomeadamente, BRUNET(1992:453-454) e CHOAY (1965).

<sup>8</sup> Como se pode ver, nomeadamente, em: GLASSCOCK, Rebecca, 1996, Indicators of a miracle? The quest for sustainable communities, Political Science 776, Spring, 1996.

<sup>9</sup> Nos anos oitenta, houve uma proliferação de instrumentos de avaliação do conceito de qualidade de vida, sobretudo nos Estados Unidos, e que eram depois aplicados às outras culturas. O WHOQOL pretendeu construir um instrumento com base transcultural; o estudo piloto, desenvolvido no início dos anos noventa, envolveu 15 centros de investigação espalhados por todo o mundo e aplicou, a 250 indivíduos em cada centro, um teste com 235 questões que avaliavam 29 facetas do conceito.

O grupo WHOQOL (1994) considerou que a qualidade de vida engloba três aspectos fundamentais: subjectividade, multidimensionalidade e presença de dimensões positivas e negativas ao mesmo tempo, e que ela podia ser definida como “a percepção do indivíduo da sua posição na vida no contexto da cultura e sistema de valores nos quais ele vive e em relação aos seus objectivos, expectativas, padrões e preocupações”. Esta subjectividade faz com que ela seja, muitas vezes, identificada com o bem-estar individual e social e, outras vezes, de forma mais reducionista, com a satisfação residencial. O bem-estar sempre foi considerado o motor das acções humanas e identificado com qualidade de vida, felicidade, igualdade e crescimento; é um conceito que envolve dimensões sociais, espaciais, temporais e individuais, que incluem valores, desejos e aspirações (cfr. BAILLY, 1981:11) e é o motivo que justifica as utopias sociais.

É através da nossa relação com o mundo que, por processos cognitivos, formamos a nossa opinião, juízos de valor, aspirações e desejos, ou seja, a nossa sensibilidade que será o filtro da sensação de bem-estar individual. “Assim, podemos considerar o bem-estar como o resultado das relações entre o homem, a sociedade e o meio, entre o Eu e o exterior, entre o indivíduo e o grupo” (BAILLY, 1981:18).

A dificuldade de avaliar o bem-estar individual (pois é puramente subjectivo) leva a operacionalizá-lo através do nível de vida, variável que identifica a capacidade de adquirir, a posse ou o acesso a determinados bens e serviços; transformam-se assim os valores individuais, complexos e múltiplos, em valores comerciais, materiais (cfr. BAILLY, 1981:13). Estes valores individuais são muito diferenciados no tempo e nas várias culturas e estádios de evolução das sociedades, como documentou BAILLY (1981:184-185).

As propostas de índices de bem-estar global são inúmeras mas a maioria delas não passam da hierarquização de um conjunto de itens, por prioridades, que se admite serem as principais dimensões desse conceito<sup>10</sup>. O estudo de CAMPBELL, citado por BAILLY, analisou, através da técnica dos mínimos quadrados, um conjunto de variáveis que se agrupavam (excepto a saúde que aparecia descentrada) em 4 quadrantes: o nível sócio-económico (poupança, nível de vida, nível de educação, grau de utilização do nível de educação) ficava no I; o emprego (emprego/desemprego) e a saúde no II; a família (casamento, família, amizade) e instituições (governo nacional, religião, organização) no III quadrante<sup>11</sup> e o espaço (vizinhança, comunidade, habitat) no IV. O autor advertia que a posição nos eixos não significava maior ou menor peso nas componentes do bem-estar (o objectivo era encontrar as componentes e não o peso relativo).

A qualidade de vida também identificada com a satisfação residencial; esta envolve pelo menos 3 dimensões: rede de interacções sociais, identificação territorial e grau de isolamento; é explicada por variáveis concretas dentro das quais se destacam: a proximidade de escolas básicas, a acessibilidade ao emprego, ruas, passeios e alamedas em bom estado, separação de peões e veículos, ruas tranquilas, qualidade dos empreendimentos urbanísticos, acessibilidade a transportes públicos e qualidade sócio-económica e demográfica da área (cfr. BAILLY, 1977:114). Os estudos sobre a satisfação residencial têm os seus fundamentos na escola dos “utopistas”, nas propostas ecológicas dos finais do século XIX e nas de Park, Burgess e McKenzie (escola de

---

<sup>10</sup> CAMPBELL, em 1976, chegou à seguinte hierarquia para o caso dos Estados Unidos: saúde, casamento, família, região, amizade, casa, trabalho e cidade.

<sup>11</sup> Citado por A. BAILLY, 1977:114.

Chicago); todos eles pretenderam encontrar índices de qualidade ambiental que, associados aos aspectos psicológicos, operacionalizassem o conceito de qualidade de vida como grau de satisfação residencial (cfr. ARAGONÉS-AMÉRICO, 1988:347)<sup>12</sup>, reduzindo o peso da sua dimensão subjectiva.

Os estudos da qualidade de vida urbana continuam a dominar as preocupações dos investigadores, sendo frequente divulgarem hierarquizações das cidades segundo os indicadores escolhidos; a diversidade dos resultados obtidos confirma a dificuldade de uma classificação objectiva.

### **Qualidade de vida, elemento central nas políticas urbanas**

A cidade foi sempre um espaço estratificado em que a elite “restrita e fechada: habita em áreas urbanas bem delimitadas, frequenta certos clubes de difícil acesso, tem relações sociais fixas e tendencialmente exclusivas. Só se entra na elite por cooptação. Abaixo da elite, está o pequeno exército dos políticos profissionais, dirigentes das empresas, jornalistas e intelectuais de diversas especializações que devem “instrumentar” inteligentemente, nos vários sectores e aos vários níveis, as directivas que vêm de cima” (DONNE, 1979:161).

Os problemas específicos das grandes áreas urbanas, nomeadamente a morfologia de ocupação do território urbanizado, as desigualdades no acesso aos equipamentos e a escassez de solo urbano, conjugam-se criando situações de segregação imposta e de auto-segregação. A centralidade tem sido um atractivo para grupos sociais extensos mas para os que “desejam mais espaço, mais sossego, uma vida mais natural” o mito passou a ser a periferia verde, dotada de boa acessibilidade ao centro (cfr. CABRITA, 1988:304). Neste contexto, os subúrbios de qualidade e as periferias em geral transformaram-se nos espaços privilegiados da cultura moderna e emblemáticos da qualidade de vida urbana.

Os subúrbios, como sub-unidades urbanas da cidade radial moderna, dotados de continuidade até aos nossos dias<sup>13</sup>, remontam aos finais do século XVIII “São bairros construídos no tempo de Jorge II, nos arredores de Londres, com habitações de qualidade em meio de jardins e parques. Correspondem à ideologia da conciliação do campo com a cidade, da habitação no meio da Natureza, com loteamentos privados, de baixa densidade e utilizando as tipologias do *crescent* e *circus*: com habitações que se abrem sobre grandes espaços verdes, relvados e bosques” (LAMAS, 1993: 206). A difusão deste modelo deu-se na segunda metade do século XIX, aproveitando o desenvolvimento dos meios de transporte. Então, “A caracterização cuidada do espaço colectivo é substituída pela qualificação do espaço privado. O edifício vai situar-se no meio do lote, é individualizado e envolvido por jardins e deixa de contactar directamente com a rua. A membrana de separação de espaço público com o espaço privado deixa de ser a fachada do edifício e passa a ser a vedação do lote, o muro. O

---

<sup>12</sup> Neste contexto há que relembrar importantes contributos do grupo de Psicologia Social do Laboratório Nacional de Engenharia Civil, constantes em publicações desse organismo ou em revistas, nomeadamente, na *Sociedade e Território* e na *Psicologia*, Revista da Associação Portuguesa de Psicologia, vol VI, nº 3: Viver (n)a Cidade, 1988 (nomeadamente CABRITA, O meio e a Qualidade do Habitat Residencial).

<sup>13</sup> Não nos referimos a realizações anteriores suportadas por outras filosofias, nomeadamente, judiarias e primeiras expansões extra-muros das cidades muralhadas.

subúrbio e a cidade-jardim constituirão um momento de ruptura na morfologia urbana tradicional e um entendimento diverso do habitar, preparando e antecedendo as rupturas morfológicas da cidade moderna” (LAMAS, 1993: 208).

A qualidade do ambiente urbano engloba a habitação<sup>14</sup> (espaço interior, espaço exterior, conforto e infra-estruturas básicas, segurança, custo e acesso ao alojamento), os serviços e emprego disponíveis (acessibilidade e qualidade em relação ao comércio, saúde, educação, lazer, transportes, protecção e emprego), o meio-ambiente e poluição (ar, água, barulho, saneamento, perigos naturais, clima, qualidade do solo e paisagem urbana) e o ambiente social e cultural (integração social, organização da colectividade, criminalidade e delinquência, actividades culturais) (Cfr. BAILLY, 1981:143). Ela apresenta-se como o objectivo de qualquer política urbana e constitui uma das principais preocupações das sociedades modernas que, cada vez mais, colocam a questão “porque é que as pessoas deixaram de gostar de viver toda a sua vida nas cidades”<sup>15</sup>. A qualidade de vida urbana, em conjunto com o desenvolvimento sustentável das regiões e do mundo rural, constituiu um dos 5 grandes objectivos apontados pela União Europeia na *Visão Estratégica para Vencer o Século XXI*.

As orientações gerais da política urbana seguem as directrizes das Nações Unidas (Habitat II – Plano Nacional de Acção) e da União Europeia através do Quadro Comunitário de Apoio, QCA. No contexto do Habitat II, o Plano de Acção português, inventaria os problemas considerados mais prementes, nomeadamente no âmbito do desenvolvimento urbano e da política das cidades, destacando-se “o crescimento em extensão e fragmentação da urbanização e a desestruturação espacial da cidade consolidada e das suas periferias”. Aposta em dois objectivos: “Assegurar a toda a população, independentemente da sua localização no espaço nacional, o acesso ao alojamento, emprego e a serviços e bens essenciais” e “Garantir a integridade e equilíbrio do legado patrimonial natural e cultural a transmitir às futuras gerações, em todo o espaço nacional”, ou seja, na sustentabilidade.

O QCA incluiu programas destinados directamente às cidades (Renovação Urbana, com apoio FEDER, e Iniciativa Comunitária URBAN) ou indirectamente (PROCOM que tem em vista a modernização das cidades). Fora do QCA existem outras iniciativas com destaque para o Programa de Reabilitação Urbana, PRU (financiado com fundos do Espaço Económico Europeu, geridos pelo BEI) e o PROSIURB (apoiado pelo Orçamento de Estado). O INTERREG apoia múltiplos projectos de reabilitação urbana nas áreas contempladas por aquele. No arranque do III QCA começam a ser lançados novos programas justificados pelos actuais contextos; destaca-se, o POLIS (o grupo de trabalho foi criado em Novembro de 1999), que visa a requalificação do ambiente urbano<sup>16</sup> em 18 centros (financiado com 58% pelo QCA, 16% pelas Autarquias Locais e o restante pela Administração Central) e a promover de Abril de 2000 até 2004.

Estes programas apostam na promoção da qualidade de vida mas incidem sobre uma unidade urbana que se confina à forma como aparência imediata, sem os seus subúrbios, sem a sua teia de relações, embora , embora se reconheça a fragmentação da urbanização e a desestruturação da cidade consolidada e das suas periferias.

---

<sup>14</sup> Hierarquizada em abrigo, alojamento e residência/ambiente.

<sup>15</sup> Pergunta formulada pela Comissão Europeia, em 1997, na Comunicação “Para uma Agenda Urbana da União Europeia”.

<sup>16</sup> Iniciativa que visa potenciar os efeitos da junção dos Ministérios que tutelavam o Ambiente e o Ordenamento do Território.

## Qualidade de vida, persuasor na publicidade do imobiliário

O marketing urbano tem hoje conotações muito precisas, envolvendo a promoção do espaço urbano apoiada por novas formas de pensar e organizar esse mesmo espaço (entre elas destaca-se o planeamento estratégico). Vamos considerá-lo no seu sentido mais restrito, como a publicidade, o conjunto das técnicas para fazer vender o imobiliário residencial, utilizando os folhetos e anúncios publicitários como instrumentos de análise.

A publicidade é um discurso persuasor que tenta seduzir através do latente, do evocado, do subentendido, constituindo assim um campo muito rico para a análise de conteúdo. L. BARDIN apresentou-a como exemplo na análise “palavra persuasiva e estrutura narrativa” (1977: 209-212) <sup>17</sup> e propôs dois tipos fundamentais de análise a que podemos submeter o discurso da publicidade: temática (frequência dos temas que traduz a dimensão denotativa do discurso) e conotativa (associações entre significados, valores e subtilezas da expressão). Nas relações existentes entre a configuração dos valores sugeridos por certos significantes linguísticos e icónicos na publicidade do imobiliário analisada por BARDIN, identificámos os seguintes grupos:

1. espaço, natureza, ar puro, saúde;
2. intimidade, harmonia familiar, amor/afectividade, conviviabilidade;
3. liberdade, evasão, férias (descanso, descontração), felicidade das crianças;
4. nobreza, luxo/conforto, *standing*, elite;
5. abundância.

Se compararmos estes valores e as componentes de bem-estar apresentadas por CAMPBELL verificamos que a saúde se liga ao espaço/natureza/ar puro; desaparecem as componentes emprego e instituições (podemos considerar que lhes corresponde o sentido de comunidade) e surgem categorias que se situam ao nível mais “elevado” dos desejos/aspirações humanas, às “utopias individuais”; são elas a liberdade/evasão (a que podemos juntar a felicidade das crianças), o elitismo (nobreza/*standing*/luxo-conforto/elite) e a abundância (quadro 1). Assim, a publicidade no imobiliário utiliza como persuasores os valores humanos fundamentais, associados à qualidade de vida, conotando o bem-estar individual e social com a solução para as utopias individuais e sociais, traduzidas nas formas assumidas pelos espaços construídos que pretende vender, como se aquelas fossem realizáveis por estes.

---

<sup>17</sup> A estrutura narrativa pode visar a conciliação de contrários e a progressão dialéctica desenvolve-se à volta de um símbolo (por exemplo, a angústia dos cidadãos, utilizando a árvore como símbolo).

### Q.1:Relação entre indicadores do bem-estar e valores de suporte da publicidade no imobiliário

	Indicadores de bem-estar, seg. Campbell	Valores na publicidade no imobiliário, seg. L. Bardin	
2	nível socio-económico: poupança nível de vida, educação, grau de utilização do nível de educação	abundância	5
		liberdade, evasão, férias, descanso, felicidade das crianças (liberdade)	2
		nobreza, luxo, conforto, <i>standing</i> , elitismo	4
1	família: casamento, família, amizade	intimidade, harmonia familiar, amor/afectividade, conviviabilidade	3
3	saúde	espaço, natureza, ar puro, saúde	1
4	espaço: vizinhança, comunidade, habitat		
5	emprego:	----	--
6	instituições: governo, religiões, organizações	(sentido de comunidade, implícito)	--

(x) hierarquização atribuída por nós de acordo com a importância relativa

### Qualidade de vida e publicidade dos condomínios habitacionais fechados, em Portugal

Para entendermos o conceito de qualidade de vida utilizado pela publicidade dos condomínios habitacionais fechados, analisámos 120 anúncios/folhetos referentes a 25 condomínios, recolhendo os significantes linguísticos (palavras-substantivos e qualificativos), os significantes icónicos e as relações entre eles.

A análise incidiu sobre uma amostra estratificada de condomínios que atendeu fundamentalmente à sua localização; englobou “enclaves urbanos” (situados dentro dos perímetros urbanos consolidados, sobretudo de Lisboa e Porto), condomínios de periferia ou periurbanos (próximos das grandes cidades e utilizando espaços verdes naturais que incorporam, domesticam, privatizam e cercam) e condomínios rurbanos (localizados em espaços rurais, mais afastados de Lisboa, apostam numa interligação mais forte com a natureza selvagem<sup>18</sup>, num elemento natural a preservar como “selvagem” que ocupa extensões muito vastas fora dos muros do condomínio). Os de periferia foram divididos em dois conjuntos, os da periferia imediata, que se localizam na Área da Grande Lisboa e Península de Setúbal<sup>19</sup> mas fora dos cascos urbanos, e os da periferia longínqua, com forte ligação a Lisboa mas mais longe desta. Esta amostra pressupõe como hipótese que o tipo de condomínio influencia os significantes linguísticos utilizados na publicidade.

<sup>18</sup> Montanhas, lagos, rios, albufeiras, parques naturais, etc.

<sup>19</sup> Só incluímos a área de Lisboa por ser o objecto central do projecto em curso.

## Q.2: Distribuição da amostra dos condomínios habitacionais fechados analisados

Tipo de condomínio <sup>20</sup>			condomínio escolhido
Enclaves urbanos			Arrábida Place, Casas do Monte Estoril, Empreendimentos do Farol, Espelho do Tejo, Garden Village, Jardins de Campolide, Parque das Conchas, Residências de São Bento, Villa Restelo
de periferia ou periurbanos	periferia imediata	Norte do Tejo: linha Cascais/Sintra	Qtª da Beloura, Qtª do Patiño, Belas Clube de Campo, Penha Longa
		Sul do Tejo: P. Setúbal	H. Aroeira, Qtª do Peru, Villa Amélia, Montado
	periferia longínqua	Norte do Tejo: Torres Vedras /Peniche / Rio Maior	Quinta de Fez, Praia d’El Rei
		Sul do Tejo: Benavente/ Coruche/ Alcácer do Sal/ Tróia	Vila Nova Stº Estevão, Mata do Duque, H. do Zambujeiro, Herdade do Montalvo
rurbanos	Barragem/ albufeira/Montanha		Vale Manso, Agueira

Os significantes linguísticos (palavras-substantivos como objectos valorizados) foram reduzidos por proximidade a 54 e sobre eles identificaram-se 457 citações.

## Q.3: Significantes linguísticos e significados na publicidade dos condomínios habitacionais fechados

significados	significantes linguísticos utilizados na publicidade	citações	%
paisagem natural	natureza/paisagem: natureza (40), paisagem (27), céu (1)	68	288
	verde (ligação directa): jardim (32), ambiente verde (23), espaço verde (23), plantas (5), floresta (6), bosque/mata (2), pinhal (13), sobreiral (4), vinhedo (2), região-vinícola (4), Monsanto-pulmão verde (1),	115	
	verde (ligação indirecta): quintas (3), campo (14), herdade (1), serra (15), terra (2), clima(1)	36	
	a água como elemento central: rio (15), mar (12), praia (27), dunas (4), lagos (1), barragem (9), albufeiras (1),	69	
paisagem construída	Casa/moradia (26), Bairro (4), Cidade (13), aldeia (5), ilha-bairro (1), apartamentos (7), edifícios (1), varandas-terraços (2), acabamentos (4), barreira acústica (1), arquitectura (8)	72	16
equipamentos/serviços	equipamentos (1), serviços (3), centro hípico (3), marina (2), campo de golfe (23), campo de pólo (2), piscina (4), ponte (4), ferrovia/rodovias (2), infra-estruturas (12)	56	12
família	família (36)	36	8
envolvência/símbolos locais	Cascais (1), pérola (1), património (1), Torre Vasco da Gama (1), Expo (1)	5	1
total	54 significantes	457	100

Os significantes linguísticos centravam-se, como se vê, em valores associados à qualidade de vida tal como é entendida pelas classes médias-altas das sociedades modernas. Reduzimo-los a 5 significados, destacando-se largamente as citações de significantes ligados à paisagem natural (63%) e, nesta, dominavam os que traduziam

<sup>20</sup> A falta de uma classificação dos condomínios fechados, levou a incluir outros empreendimentos similares mas não identificados como fechados na publicidade a que tivemos acesso.



uma ligação directa aos elementos verdes (115 citações do conjunto de 288), validando assim o mito da periferia verde na procura de espaços privilegiados da cultura moderna.

A análise dos significantes linguísticos, por tipo de condomínio e por significado, evidencia a posição dos condomínios da periferia nos vários significados linguísticos; no entanto, estes resultados estão viciados pela desigualdade do número de folhetos e condomínios a que se referem. O número de citações e de folhetos por condomínio era muito diferente mas quando relacionados entre si verificamos que a riqueza da linguagem é semelhante excepto nos rurbanos que apresentavam um rácio de 2,7 e a média era de 3,8 citações por folheto. 27 dos 54 significantes identificados referiam-se à paisagem natural.

#### Q.4: Significantes linguísticos utilizados na publicidade, por tipo de condomínio e significados



tipo de cond	significados linguísticos utilizados na publicidade								total de citações	n° de folhet.	citações /folheto
	paisagem natural (natural/ belo)		paisagem construída (intimidade/ felicidade)		ambiente						
					equip./serviços (evasão/ descanso)		família + envolvimento (felicidade/ nobreza)				
	citações	%		%							
encl.urbanos	50	17	23	32	6	11	4+3	17	86	22	3,9
periurb. imed.	117	41	25	35	29	52	18+2	49	191	51	3,7
periurb.long.	111	39	23	32	19	34	11+0	27	164	41	4,0
rurbanos	10	3	1	1	2	5	3+0	7	16	6	2,7
total citações	288	100	72	100	56	100	36+5	100	457	120	3,8
significantes	27		11		10		1+5		--	---	--
cit./signific.	10,6		6,5		5,6		36,0+1,0		-	--	--

Para anularmos o efeito da existência de universos de dimensões diferentes e para verificarmos se a tipologia influenciava de forma significativa a linguagem utilizada, aplicámos o teste do  $X^2$  (compara a distribuição observada com a esperada de acordo com as dimensões dos universos, em linha e em coluna)<sup>21</sup>. Para os 9 graus de liberdade (4 linhas e 4 colunas) e com  $p=0,05$ , o valor crítico é de 19,68 enquanto o apurado foi de 20,8; podemos, assim, afirmar a existência de relação entre essas duas dimensões da tabela em análise. As diferenças positivas entre as frequências observadas e as esperadas identificam as componentes que cada condomínio valoriza mais do que o esperado, de acordo com as dimensões dos universos (Q.5). Os enclaves urbanos valorizavam mais a paisagem construída (o edificado); os da periferia imediata utilizavam como persuasores sobretudo os equipamentos/serviços e a família/ambiente social; os da periferia longínqua apostavam mais na paisagem natural como elemento central do marketing enquanto os mais dispersos pelos espaços rurais eram menos incisivos sobre a paisagem construída.

<sup>21</sup>  $X^2 = \sum (O-E)^2/E$ .

### Q.5: Diferença entre as frequências observada e esperada

		significados linguísticos utilizados na publicidade			
		paisagem natural	paisagem construída	equipamentos/ serviços	família/ ambiente social
tipo de condomínio	enclaves urbanos	-4	9	-5	-1
	perif.imediata	-3	-5	6	3
	perif. longínqua	8	-3	-1	-4
	rurbanos	0	-2	0	2

 mais valorizado do que o esperado  valorização igual à esperada

Recorremos também aos qualificativos ou adjectivantes para avaliar as intensidades ou valorizações atribuídas aos significantes. Identificámos 92 mas 3 não se associavam facilmente aos restantes valores básicos<sup>22</sup>) e representavam só 5 citações, considerámos apenas os 89 constantes no quadro 6, sobre os quais recolhemos 228 citações.

### Q.6: Qualificativos dos significantes linguísticos utilizados na publicidade dos condomínios habitacionais fechados

significados	qualificativos	valores básicos	citações		
			total		%
paisagem natural	magnífica, maravilhosa, majestosa, deslumbrante, esplendorosa, espectacular, fantástica, paradisíaca, idílica, bucólica, misteriosa, mágica	beleza-raridade	30	87	38
	bela, beleza, linda, bonita, belíssima	beleza	20		
	frondosa, densa, generosa, diversa	abundância	12		
	único, exclusivo, especial, o melhor, um dos melhores (ambiente físico); perfeita, ideal, rara, singular, ímpar, exótica, pérola preciosa	exclusividade/ raridade	25		
paisagem construída	(espaços) amplos, grandes, extensos; enorme, vasto, espaçoso, imenso	abundância	25	82	36
	campestre, rústica, rural	tradição	13		
	típica, tradicional, verdadeiramente portuguesa, clássica, (elementos) históricos	tradição	7		
	nova, moderna, inovadora, evoluída	modernidade	13		
	harmoniosa, integrada, natural, intacta, equilibrada	harmonia	15		
	(espaço) privado, privativo, individual, independente	exclusividade	9		
ambiente (equip./ envolvimento)	de qualidade; qualidade alta, elevada, grande; invulgar, exemplar, excelente, cosmopolita	raridade/ exclusividade	22	59	26
	tranquilo, tranquilidade, calmo, sereno, seguro; (oferecendo) sossego, , conforto, comodidade	felicidade/ bem-estar	20		
	requinte, raffiné, nobre, elegante, ilustre, distinto, sofisticado	nobreza	9		
	saudável, estimulante, agradável, fresco, temperado	saudável	8		
total	89 qualificativos/adjectivantes		228	228	100

NB: n.º médio de citações por adjectivante: 2,6

<sup>22</sup> Foram excluídos: azul (céu), panorâmicas (varandas) e intemporal (património).

Eles traduzem as dimensões que as sociedades modernas e, sobretudo, as classes médias-altas, mais valorizam para as suas áreas de residência; libertas das necessidades primárias ligadas à sobrevivência, perseguem a realização das suas utopias onde o belo, o raro e exclusivo são categorias importantes associadas à qualidade de vida, ao estatuto sócio-económico e à satisfação residencial. Agrupados em três conjuntos, a paisagem natural destacava-se (38%) mas a paisagem construída aproximava-se da percentagem de citações referentes à primeira (36%).

Se aceitarmos os valores acima referidos como os básicos, os latentes nos qualificativos utilizados, então a exclusividade/ raridade dominava largamente sobre os outros (38%), aparecendo assim como o maior persuasor, embora geralmente de forma não explícita; a abundância apresentava ainda um peso de destaque (16%), como se vê no quadro 7.

#### **Q.7: Valores básicos que suportam a publicidade dos condomínios fechados**

<b>valores básicos</b>	<b>citações</b>	<b>%</b>
exclusividade/raridade	86	38
abundância	37	16
beleza	20	9
tradição	20	9
felicidade/bem-estar	20	9
harmonia	15	6
modernidade	13	6
nobreza	9	4
saúde	8	3
total	228	100

A qualidade de vida nos condomínios habitacionais fechados identificava-se assim com o carácter de exclusividade e raridade quer do empreendimento, da paisagem, da beleza desta, do ambiente social e dos equipamentos (38%). A abundância associava-se à riqueza e diversidade da paisagem e dos espaços construídos (16%); a tradição, a nobreza dos sítios e a modernidade constituíam uma trilogia com um peso importante na publicidade analisada (19%); a felicidade/bem-estar e a harmonia representavam em conjunto 15%, parecendo pressupor que são realizáveis a partir do ambiente exterior e, por isso, vendíveis.

Agrupámos os significantes icónicos, ligados como é óbvio à mensagem que se pretende transmitir, nos três significados atrás referidos: paisagem natural, paisagem construída e ambiente (equipamentos e envolvência). Seguindo essa trilogia, a distribuição das imagens no conjunto dos folhetos era a seguinte:

### Q.8: Distribuição dos significantes icónicos utilizados na publicidade dos condomínios habitacionais fechados

significados	significantes icónicos	imagens/figuras		
		total		%
paisagens naturais	associados a água :mar (12), rio (13), praia (13), dunas (2) lago (12), cascatas (1),	40	132	58
	associados a verde: árvores (52), serra (9), flores (4), terra/campo (4), pinhal (6)	75		
	associados a animais: cavalos (8), vacas (2), cegonhas/aves (2)	12		
	outras: sol/pôr do sol (3), ponte (1), concha (1)	5		
paisagens construídas	habitação: casas/edifícios (19), casa campestre (1), plantas de casas (2), casa-interior (4), cidade (1)	27	27	12
ambiente (equip./envolvência)	convívio (desportos, jogos): pessoas a jogar (14), piscina (4), golfe (4)convívio-lanche (1), crianças (3)	26	68	30
	descanso: relvado com árvores (14), relvado (5), jardins (3),	22		
	família : casal c/filho(1), pai e filho (2), casal e filhos (9), pai e filha (1), mãe e filha (1)	14		
	nobreza: Sintra (1)	1		
	acessibilidade: mapa (4), estrada (1)	5		
	total	227	227	100

58% dos significantes icónicos associavam-se às paisagens naturais, destacando-se mais uma vez as “paisagens verdes” (75 das 132 citações desta categoria); as paisagens construídas parecem ser menos apelativas, pois representam apenas 12% dos significantes utilizados; o ambiente social assumia aqui a sua máxima valorização, sendo o elemento central em 30% das imagens. Naturalmente que todos os critérios de classificação resultam de pressupostos que envolvem o peso da subjectividade; se aceitarmos válidos os que apresentados e se acreditarmos no poder das imagens, então os elementos mais persuasores são primeiro as paisagens naturais e depois o ambiente social.

### Conclusão

A forma urbana está intrinsecamente ligada à qualidade de vida; esta exige que aquela proporcione às unidades urbanas um “sentido de lugar” mas a cidade moderna, radial, extensa e dispersa, esbateu progressivamente esta identidade que dava coesão à comunidade urbana. Os condomínios habitacionais fechados podem ser entendidos como formas modernas desta tendência dispersiva da cidade e, ao mesmo tempo, a procura de um “sentido de lugar”; eles marcam espaços e estatutos, valorizam e protegem o património familiar e do grupo e fomentam a identidade comunitária mas apenas com o grupo restrito e homogéneo dos residentes e não com a cidade, a nação.

A cidade foi sempre um espaço estratificado social e territorialmente e as elites sempre se concentraram em áreas bem delimitadas e privilegiadas, do ponto de vista do património natural e construído. A procura de espaços verdes fez com que a cultura moderna privilegiasse as periferias (segundo o modelo americano) e as políticas urbanas ainda não entenderam a forma urbana em sentido amplo, englobando a teia de relações que se estabelecem entre a cidade-centro e os subúrbios. As desigualdades entre estes

dois elementos urbanos foram reforçadas com o desenvolvimento dos condomínios fechados, pois acentuam a segregação sócio-espacial.

A qualidade de vida é a percepção do indivíduo da sua posição na vida e na sociedade e identifica-se com a satisfação residencial e o bem-estar individual e colectivo. As periferias oferecem espaços privilegiados e novas formas urbanas que pretendem maximizar as possibilidades desse bem-estar e da satisfação residencial, podendo, assim, proporcionar a realização das novas utopias sobre a qualidade de vida urbana. A publicidade centra-se nesse conceito de qualidade de vida moderna e nos valores humanos que a fundamentam, definidos a partir das classes médias-altas e altas.

A segurança, que justifica a existência de guardas, cercas, muros e sofisticados sistemas de controlo, não tem de forma alguma a valorização que esperávamos embora haja níveis críticos que afectam o bem-estar. Consideramos que, em geral, no caso português esses níveis não foram ultrapassados mas a proliferação de condomínios fechados gera conflitos e segregações sócio-espaciais que poderão agravar essa situação pelo menos em áreas específicas.

A proximidade, usufruto e controlo da paisagem natural são motivos importantes na localização dos condomínios habitacionais fechados e o carácter de exclusividade, raridade, fantástico, atrai a atenção da procura potencial que pretende manter ou melhorar o estatuto social e dispor de excelentes padrões de qualidade de vida.

## Bibliografia

- AAVV (1999), *Política de Cidades e Reabilitação Urbana*. Portugal. Plano Nacional de Desenvolvimento Económico e Social. Ciclo de Encontros. Portugal 2000-2006, Ministério do Equipamento, do Planeamento e da Administração do Território, Secretaria de Estado do Desenvolvimento Regional, Aveiro, Centro Cultural e de Congressos.
- ARAGONÉS, Juan ignacio; AMÉRICO, María (1988), “Satisfacción residencial: un concepto de calidad de vida”, *Psicologia*, Revista da Associação Portuguesa de Psicologia, Vol VI, nº 3: Viver (n)a Cidade, pp 347-359, Lisboa.
- BAILLY, A. (1977), *La Perception del Espacio Urbano*, Instituto de Estudios de Administracion Local, Madrid (1979).
- BAILLY, A. (1981), *La Géographie du Bien-être*, Puf, Espace et Liberté, Paris.
- BARDIN, L. (1975), *Les Mécanismes Idéologiques de la Publicité*, Delarge, Ed. Universitaires, Paris.
- BARDIN, L. (1977), *Análise de Conteúdo*, Edições 70, Persona, edição de 1979, Lisboa.
- BLAKELY, Edward; SNYDER, Mary (1997), *Gating America*, APA, San Diego 97, Proceedings, Copyright 97 Blakely (internet: <http://www.asu.edu/caed/proceedings97/Blakely.html>)
- BRUNET, R.; FERRAS, R.; THÉRY, H. (1992), *Les mots de la Géographie. Dictionnaire Critique*, GIP/RECLUS, La Documentation Française, Paris.

- CABRITA, Reis, (1988), “O Meio e a Qualidade do Habitat Residencial”, *Psicologia*, Revista da Associação Portuguesa de Psicologia, Vol VI, nº 3: Viver (n)a Cidade, pp283-306, Lisboa.
- CHAPMAN, David (edit), (1996), *Creating Neighbourhoods and Places in the Built Environment*, E & Fn Spon, Chapan & Hall, London.
- CHOAY, F. (1965), *L’Urbanisme. Utopies et réalités. Une anthologie*, Éditions du Seuil, Paris.
- DONNE, Marcella delle (1979), *Teorias sobre a Cidade*, Edições 70, Arte e Comunicação, Edição 1983, Lisboa.
- LAMAS, José M. Ressano Garcia (1993), *Morfologia Urbana e Desenho da Cidade*, Textos Universitários de Ciências Sociais e Humanas, Fundação Calouste Gulbenkian, Junta Nacional de Investigação Científica e Tecnológica.
- LYNCH, Kevin (1960), *A Imagem da Cidade*, Edições 70, Arte e Comunicação, edição 1982, Lisboa.
- NOISETTE, P.; VALLÉRUGO, Frank (1996), *Le Marketing des Villes*, Les Éditions d’Organisation. Paris.
- SÁ MARQUES, Teresa (1999), “O Sistema Urbano como Motor de Desenvolvimento”, in *Política de Cidades e Reabilitação Urbana*, pp. 18-35.
- WHOQOL, 1998, Versão em Português dos Instrumentos de Avaliação de Qualidade de Vida (WHOQOL), Organização Mundial de Saúde (WWW.hcpa.ufrgs.br/psiq/whoqol1.html)

# **"Tipologia de Áreas Urbanas" - um instrumento para o desenvolvimento**

Isabel Valente\*

Isabel Duarte Fonseca

## **Resumo**

O tema geral proposto para debate "Perspectivas de Desenvolvimento para as Regiões Marítimas" remete-nos para a questão: Quais as perspectivas de desenvolvimento para Portugal?

Dentro do actual modelo de desenvolvimento as áreas urbanas e as regiões metropolitanas concentram a maioria das populações sendo também os principais pólos de atracção de investimentos. Neste contexto torna-se assim indispensável conhecer o que é urbano em Portugal.

Face à indefinição nacional sobre esta matéria o INE, conjuntamente com a DGOTDU, elaborou um instrumento de análise (Tipologia de Áreas Urbanas) tendo em vista a definição dos espaços urbanos nacionais. Com base nessa tipologia tornar-se-á de futuro possível caracterizar e conhecer os espaços urbanos nacionais e as populações que os habitam por oposição a outros espaços designados de não urbanos. Das principais fases e dificuldades encontradas até se alcançar a Tipologia de Áreas Urbanas se dá conta no presente artigo.

---

\* Instituto Nacional de Estatística; tel.: 21.8426100, ext. 3420; fax: 21.8426383;  
e-mail: isabel.valente@ine.pt.

## **1. Introdução**

O tema do VII Encontro Nacional da APDR - "Perspectivas de Desenvolvimento para as Regiões Marítimas" aplicado a Portugal, país com uma vasta orla marítima e onde desde sempre se verificaram grandes assimetrias de desenvolvimento entre as diferentes regiões, remete-nos para a questão geral "Quais as perspectivas de desenvolvimento para Portugal?"

Para que um país se possa desenvolver é necessário planear e para planear as direcções desse desenvolvimento é necessário conhecer o território, as suas potencialidades e debilidades de modo a empreender acções correctivas que garantam o sentido do desenvolvimento proposto.

Por outro lado, assume-se hoje que as sociedades estão cada vez mais urbanas tendo-se vulgarizado a utilização das noções de urbano e rural, ainda que a complexidade da problemática em causa continue a alimentar uma ampla discussão. Dentro da temática do desenvolvimento assume por isso particular relevância a questão urbana dada a importância económica, social e política de que se reveste.

Nesse sentido é indispensável conhecer o espaço urbano português, as características desses espaços e das populações que os habitam por oposição a outros espaços designados genericamente de não urbanos e de características diferentes dos primeiros. Aí reside uma primeira grande dificuldade - o que é o urbano em Portugal? Que instrumentos metodológicos existem para a definição desses espaços?

## **2. No encaixe de uma definição**

Foi em 1992 que no INE se deu início a trabalhos para obtenção de uma proposta para os conceitos de "urbano" e "rural", tendo estado na sua origem as seguintes razões:

- dispor, para fins estatísticos, de uma tipologia de urbano/rural e respectivos conceitos, visando para além da melhoria da qualidade das amostras a utilizar nos inquéritos junto das famílias, também a identificação e caracterização de áreas "urbanas" e "rurais", tendo em vista o conhecimento estatístico das assimetrias sociais e económicas do espaço português;
- não existir no plano nacional uma definição harmonizada sobre o conceito "urbano" e "rural" cujos reflexos negativos urgia corrigir;
- a constatação de que a ausência de princípios e critérios sobre o conceito de urbano, conduziu à divulgação, no plano internacional, de informação sem consistência estatística e cujos valores davam a Portugal uma taxa de urbanização inferior à média dos países ditos subdesenvolvidos;
- a necessidade de se acordar entre as diferentes entidades, umas com responsabilidade ao nível do ordenamento e desenvolvimento do território nacional outras ao nível da produção da informação estatística oficial, uma definição sobre "urbano" e "rural" que permitisse o uso de uma única tipologia.



Uma 1ª fase dos trabalhos desenvolveu-se entre 1992 e 1994 tendo-se realizado vários estudos, testado variáveis, limiares de observação, unidades geográficas de referência e procedido a diferentes contactos com entidades externas.

Entre 1995 e 1996 desenrolou-se uma 2ª fase que teve como principal ponto de viragem a substituição do concelho pela freguesia enquanto unidade base de referência e que culminou com a apresentação da "Tipologia de Freguesias Urbanas, Semi-Urbanas e Rurais" para fins estatísticos.

Na 3ª e última fase, que decorreu entre 1997 e 1998, procurou-se alargar o âmbito da definição conciliando os critérios estatísticos obtidos na 2ª fase com critérios de ordenamento e planeamento do território e cujo resultado final foi, sem dúvida, um passo em frente numa área problemática que sempre suscitou e continua a suscitar amplas discussões.

É do produto final alcançado intitulado "Tipologia de Áreas Urbanas", dos princípios e critérios adoptados na sua definição e também dos principais obstáculos encontrados que iremos dar conta neste documento.

### **3. Os principais obstáculos encontrados**

Foram várias as dificuldades encontradas ao longo do desenvolvimento de todo o trabalho, umas relacionadas com as variáveis a integrar na definição e respectivos limiares de observação, outras com as unidades geográficas de referência, outras ainda relacionadas com a proliferação de noções sobre o que se entende por urbano e com a falta de objectividade da legislação que as apoia.

#### ***A cidade***

Quando se fala de urbano associa-se o termo à cidade. Na verdade em termos históricos as "urbes" começaram por ser o espaço interior às muralhas dos castelos onde funcionava o centro do aglomerado populacional que posteriormente se expandiu para além das muralhas iniciais. Assim, as cidades sempre corresponderam aos centros civilizacionais mais importantes do território, quer se tratassem de centros religiosos ou mercantis. As cidades conciliam uma certa concentração de população, de equipamentos e infra-estruturas, de funções e actividades urbanas, as quais contribuem para a sua elevação a essa categoria.

Mas a noção genérica de cidade não serve por si só, para medir o urbano. A necessidade de uma maior consistência dessa definição foi sentida na ordem jurídica portuguesa que desde há muito a inscreveu na legislação. A legislação mais recente que consagra esta categoria administrativa é a Lei nº 11/82, de 2 de Junho, cujo âmbito é o do "Regime de criação e extinção das autarquias locais e de designação e determinação da categoria das povoações". De acordo com o artigo 13º daquela Lei, estabelece-se que: "Uma vila só pode ser elevada à categoria de cidade quando conte com um número de eleitores, em aglomerado populacional contínuo, superior a 8000 habitantes e possua, pelo menos, metade dos seguintes equipamentos colectivos: Instalações hospitalares com serviço de permanência; Farmácias; Corporação de bombeiros; Casa de espectáculos e centro cultural; Museu e biblioteca; Instalações de hotelaria; Estabelecimentos de ensino

preparatório e secundário; Estabelecimentos de ensino pré-primário e infantários; Transportes públicos, urbanos e suburbanos; Parques ou jardins públicos.”

No entanto, o artigo 14º, da mesma Lei, refere ainda que “importantes razões de natureza histórica, cultural e arquitectónica poderão justificar uma ponderação diferente dos requisitos enumerados” no artigo 13º.

Assim, ainda que do ponto de vista jurídico a lei identifique de modo genérico os requisitos considerados necessários para que um aglomerado populacional possa ser cidade, do ponto de vista estatístico a lei é manifestamente insuficiente por duas ordens de razões:

- 1) é completamente omissa relativamente aos limites das cidades que consagra, variando estes de autarquia para autarquia;
- 2) é pouco rigorosa relativamente ao conjunto de equipamentos que exige e à definição destes, admitindo excepções aos requisitos básicos da própria lei; a elevação à categoria de cidade apoia-se em critérios políticos excessivamente flexíveis ao longo do tempo, sobretudo após 1974<sup>1</sup>, bem como em critérios de tradição histórica, arquitectónica ou cultural não permitindo por isso que as cidades constituam um grupo consistentemente homogéneo, deixando ainda de fora outros aglomerados populacionais que apresentam situações urbanas mais sólidas.

### ***As áreas metropolitanas***

As Áreas Metropolitanas portuguesas também se encontram suportadas em legislação. Com base na Lei nº 44/91, de 2 de Agosto, foram definidas as áreas metropolitanas de Lisboa e Porto, constituídas cada uma delas por um conjunto de concelhos<sup>2</sup>. A Lei é porém completamente omissa quanto aos fundamentos e critérios que suportam os limites administrativos daquelas duas áreas metropolitanas.

Por outro lado, da análise efectuada aos concelhos que integram as duas áreas metropolitanas constata-se que existem freguesias que situando-se nos limites externos dos respectivos concelhos possuem comportamentos bastante diferentes das restantes, existindo diferenças reais entre eles, para além do facto de também nestas áreas poderem existir zonas agrícolas.

### ***As sedes de concelho***

Foram igualmente analisadas as sedes de concelho, mas o conhecimento dos seus limites administrativos revelou-se uma tarefa complicada. Sem legislação que o suporte assume-se que a sede de concelho corresponde ao local onde se encontra sedeada a Câmara Municipal. Constata-se, porém, das análises efectuadas, que estas não constituem um grupo homogéneo mas antes apresentam situações muito diversificadas entre si. As sedes de concelho têm na base critérios administrativos e políticos,

---

<sup>1</sup> Antes de 1974 existiam 38 cidades, após aquela data foram criadas mais 83, existindo actualmente 121.

<sup>2</sup> **Área Metropolitana de Lisboa (AML)** – compreende os concelhos de: Alcochete, Almada, Amadora, Azambuja, Barreiro, Cascais, Lisboa, Loures, Mafra, Moita, Montijo, Oeiras, Palmela, Sesimbra, Setúbal, Seixal, Sintra e Vila Franca de Xira.

**Área Metropolitana do Porto (AMP)** – compreende os concelhos de: Espinho, Gondomar, Maia, Matosinhos, Porto, Póvoa do Varzim, Valongo, Vila do Conde e Vila Nova de Gaia.

conhecendo-se vários casos em que existe um concelho com uma única freguesia. Acontece também que sendo sede de concelho a freguesia é obrigada a possuir um conjunto de equipamentos relacionados com o funcionamento da Administração Pública que muitas vezes constituem os únicos equipamentos existentes na freguesia, não sendo sinónimo de que essa zona seja urbanizada ou possua forte peso ao nível da concentração da população.

#### *A harmonização no seio da União Europeia*

O Serviço de Estatística dos países da União Europeia (Eurostat) utiliza nos Inquéritos às Forças de Trabalho e aos Orçamentos Familiares, uma tipologia harmonizada que visa o apuramento dos resultados por zonas densamente povoadas, medianamente povoadas e pouco povoadas<sup>3</sup>. Porém, a aplicação daquele conceito e limiares a Portugal não reflecte a noção corrente do povoamento urbano em Portugal. Antes dá conta da densidade populacional a qual conjuntamente com a imposição do limiar dos 50.000 habitantes para a criação de zonas densamente povoadas e medianamente povoadas elimina quase que por completo os pequenos núcleos urbanos do interior do território nacional. Uma grande parte das freguesias do interior do território que atingem os limiares de densidade populacional adoptados pelo Eurostat diluem-se na zona rural ao aplicar-se o critério de agregação de unidades locais de pelo menos 50.000 habitantes.

#### **4. Os primeiros resultados**

A tipologia de freguesias urbanas, semi-urbanas e rurais a que se chegou, em Julho de 1996, visava dotar o Sistema Estatístico Nacional de um instrumento, fundamentalmente estatístico, que permitisse a medição do fenómeno urbano. O resultado atingido obteve um consenso alargado, pois permitia captar, melhor do que outras definições em uso, a complexidade territorial existente. Foi a **freguesia** a unidade base de análise e a **densidade populacional** e a população residente nos **lugares**, as variáveis consideradas. A definição alcançada foi a seguinte:

**Freguesias urbanas** - freguesias que possuam densidade populacional superior a 500 hab./Km<sup>2</sup> ou que integrem um lugar com população residente superior ou igual a 5000 habitantes.

**Freguesias semi-urbanas** - freguesias não urbanas que possuam densidade populacional superior a 100 hab./Km<sup>2</sup> e inferior ou igual a 500 hab./Km<sup>2</sup>, ou que integrem um lugar com população residente superior ou igual a 2000 habitantes e inferior a 5000 habitantes.

**Freguesias rurais** - os restantes casos.

---

<sup>3</sup> **Zonas densamente povoadas** - É o conjunto contínuo de unidades locais (freguesias) apresentando cada uma delas uma densidade populacional superior a 500 hab./Km<sup>2</sup>, e possuindo o conjunto uma população total de pelo menos 50.000 habitantes; **Zonas medianamente povoadas** - É o conjunto contínuo de unidades locais (freguesias) que não fazendo parte das zonas densamente povoadas e apresentem cada uma delas uma densidade superior a 100 hab./Km<sup>2</sup>, sendo o conjunto contíguo a uma zona densamente povoada ou possuindo uma população total de pelo menos 50.000 habitantes; **Zonas pouco povoadas** - É o conjunto de unidades locais (freguesias) que não fazem parte nem de uma zona densamente povoada, nem de uma zona medianamente povoada.

Optou-se pela freguesia como unidade territorial de base para a definição de urbano pelas seguintes razões:

- é uma unidade territorial que detêm uma dimensão média idêntica à das unidades definidas para os outros países da União Europeia (apesar de apresentar dimensões territoriais muito heterogéneas);
- é a unidade territorial de base utilizada actualmente pelo Eurostat para referenciar as zonas densamente povoadas, medianamente povoadas e pouco povoadas em Portugal;
- é uma unidade administrativa relativamente estável e apoiada em legislação própria;
- é uma unidade institucionalmente consagrada na Administração Portuguesa;
- pela necessidade crescente, a nível nacional e no âmbito do Eurostat, de informação estatística disponível àquele nível.

A opção pela densidade populacional resultou do facto de ser considerada como um bom indicador sobre as questões urbanas dado traduzir a concentração da população residente num determinado espaço (freguesia), em particular o espaço envolvente às grandes cidades.

Os **limiares** adoptados para a **densidade populacional**, 500 e 100 hab./Km<sup>2</sup>, respectivamente para o urbano e semi-urbano são os mesmos da definição do Eurostat<sup>4</sup>, permitindo assim estabelecer uma base comum entre as duas tipologias.

A escolha da dimensão do lugar funcionou como um factor de complementaridade dadas as diferenças na estrutura de povoamento entre o Norte e o Sul e as diferenças significativas entre as áreas das freguesias. Permite assim corrigir os desvios que a variabilidade da variável área introduz na utilização do critério da densidade populacional.

Contudo, a utilização da variável lugar apresenta alguns inconvenientes nomeadamente a instabilidade dos seus limites. Porém, consideramos que cada vez mais estão criadas as condições para a existência de uma maior estabilidade em relação a esta entidade. O INE possui actualmente um inventário de lugares com cartografia de delimitação associada. Por outro lado, sempre que existem perímetros urbanos definidos pelas Câmaras Municipais, o INE utiliza-os adaptando-os. A colaboração que tem vindo a ser feita com as Câmaras Municipais, nomeadamente através da celebração de protocolos, permitirá uma melhor definição dos limites dos lugares bem como o estabelecimento de limites consensuais.

Os limiares considerados para a dimensão do lugar foram os 5000 ou mais habitantes e 2000 ou mais habitantes para respectivamente integrarem os níveis urbano e semi-urbano. Os limiares utilizados foram escolhidos de entre os escalões recomendados pela ONU para a classificação das localidades.

## 5. A Tipologia de Áreas Urbanas

À aceitação, para fins estatísticos, do resultado atingido com a Tipologia de freguesias urbanas, semi-urbanas e rurais veio juntar-se uma proposta da Direcção Geral do

---

<sup>4</sup> Vide nota 3.

Ordenamento do Território e Desenvolvimento Urbano (DGOTDU) no sentido de se estabelecer uma definição mais ampla para caracterização do fenómeno urbano e que visava a conciliação dos critérios estatísticos com critérios de ordenamento e planeamento do território.

Do trabalho então desenvolvido em colaboração com a DGOTDU, tendo como suporte de análise a tipologia anteriormente definida pelo INE, e atrás referida, resultou a "Tipologia de Áreas Urbanas". Esta manteve a freguesia como unidade base de referência, caracterizando-a na óptica do urbano, mas teve como preocupação dominante a definição de **Áreas Urbanas**.

Uma proposta preliminar de Áreas Urbanas apresentada pela DGOTDU, tendo em conta as taxas de variação da população 1981-1991, foi submetida a parecer das Comissões de Coordenação Regional (CCR) e posteriormente ao INE, tendo-se contudo em trabalhos subsequentes, mas sempre com o acompanhamento das CCR, efectuado a consulta dos Planos Directores Municipais (PDM) ractificados, de modo a aferir dos resultados da análise estatístico-espacial com as propostas constantes nos PDM.

Foram vários os testes efectuados, por freguesia, nomeadamente utilizando o número de fogos em 1981 e 1991, a percentagem dos alojamentos servidos pelas redes de abastecimento de água e saneamento e ainda a importância das sedes de concelho.

### ***Conclusões dos testes***

A variação do número de fogos entre 1981 e 1991 permitiu complementar os resultados provenientes dos comportamentos demográficos em algumas áreas, nomeadamente as de forte sazonalidade.

A utilização dos dados referentes à percentagem de população servida por redes de água e saneamento não foi considerada relevante para a análise, já que se verificou que os aglomerados populacionais, de maior ou menor dimensão, têm sempre acesso às redes, podendo ser rurais ou urbanos, e que os tradicionais centros históricos são, não raras vezes, os mais deficitários no acesso a essas mesmas redes, sendo sempre urbanos.

A hierarquia funcional das áreas/centros urbanos, estabelecida de acordo com o número e a variedade de funções (económicas e não económicas) ao nível do concelho, tida desde o início como uma variável de grande interesse, só foi considerada no sector administrativo, como forma de sublinhar a importância das sedes de concelho nessa mesma hierarquia, e de ultrapassar a dificuldade em obter, harmonizar e analisar a restante informação para o total do Continente.

A unidade mínima de análise considerada foi a freguesia, por ser o elemento essencial do trabalho inicialmente desenvolvido pelo INE e por se tratar de uma unidade administrativa de nível intermédio entre a secção estatística e o concelho, aceitável para a análise urbana, na qual se apoia a recolha e a produção de informação estatística de base.

Foram consideradas apenas as freguesias existentes à data do Censo de 1991, pelo facto de serem os Censos a fonte de informação primária de todo o estudo e por não existir informação de âmbito demográfico actualizada ao nível de freguesia.

### ***Um resultado consensual***

Há a destacar o enorme empenho demonstrado por parte das entidades envolvidas, tendo-se na última fase do trabalho procedido à apreciação criteriosa dos resultados obtidos a nível regional e à redacção da definição de cada um dos níveis da Tipologia de Áreas Urbanas, integrando os critérios estatísticos com os de planeamento, estes com carácter marcadamente qualitativo.

Do estudo realizado sobressai a preocupação de estabelecer uma definição comum adequada a todo o território, integrando simultaneamente as especificidades e as diferenças dos sistemas de povoamento Norte/Sul e Litoral/Interior, permitindo comparar as diferentes situações numa mesma perspectiva de análise.

A "Tipologia de Áreas Urbanas" foi submetida à apreciação do Conselho Superior de Estatística, tendo sido aprovada pela 158ª Deliberação e publicada no Diário da República, II Série, de 11 de Setembro de 1998.

A classificação das freguesias do país resultante da aplicação da "Tipologia de Áreas Urbanas" terá uma actualização decenal, a efectuar em cada Censo, na impossibilidade de se obter a informação necessária com uma periodicidade menor.

### ***Os princípios base***

A construção da Tipologia de Áreas Urbanas apoia-se nos seguintes princípios:

1. A freguesia é a unidade geográfica de análise.
2. As áreas urbanas são definidas a nível de concelho.
3. As freguesias que integram uma área urbana têm que ter contiguidade espacial.
4. A classificação estatística atribuída pelo INE em Julho de 96 (freguesias urbanas, semi-urbanas e rurais) é o suporte da estrutura de definição das áreas urbanas, sendo complementada e ajustada, espacial e funcionalmente, em função de critérios de planeamento.

Os critérios de funcionalidade/planeamento tidos em conta foram os seguintes: taxa de variação da população residente e número de alojamentos entre 1981-91; categoria administrativa das freguesias; propostas dos PDM ratificados e dos PROT aprovados; ocupação sazonal dos alojamentos.

5. As freguesias pertencentes a sedes de concelho, embora com comportamentos demográficos muito diferenciados, não são integradas em Áreas Predominantemente Rurais.

### ***A definição***

A Tipologia de Áreas Urbanas é composta por:

- Áreas Predominantemente Urbanas (APU)
- Áreas Mediamente Urbanas (AMU)
- Áreas Predominantemente Rurais (APR).

### **Áreas Predominantemente Urbanas (APU)**

Integram as Áreas Predominantemente Urbanas as seguintes situações:

- freguesias urbanas (\*);
- freguesias semi-urbanas (\*\*) contíguas às freguesias urbanas (\*), incluídas na área urbana, segundo orientações e critérios de funcionalidade/planeamento;
- freguesias semi-urbanas (\*\*) constituindo por si só áreas predominantemente urbanas segundo orientações e critérios de funcionalidade/planeamento;
- freguesias sedes de Concelho com população residente superior a 5.000 habitantes.

### **Áreas Mediamente Urbanas (AMU)**

Integram as Áreas Mediamente Urbanas as seguintes situações:

- freguesias semi-urbanas (\*\*) não incluídas na área predominantemente urbana;
- freguesias sedes de Concelho não incluídas na área predominantemente urbana.

### **Áreas Predominantemente Rurais (APR)**

- Os restantes casos.

(\*) **Freguesias urbanas** - freguesias que possuam densidade populacional superior a 500 hab./Km<sup>2</sup> ou que integrem um lugar com população residente superior ou igual a 5000 habitantes.

(\*\*) **Freguesias semi-urbanas** - freguesias não urbanas que possuam densidade populacional superior a 100 hab./Km<sup>2</sup> e inferior ou igual a 500 hab./Km<sup>2</sup>, ou que integrem um lugar com população residente superior ou igual a 2000 habitantes e inferior a 5000 habitantes.

## Conclusão

A Tipologia de Áreas Urbanas aprovada no âmbito do Conselho Superior de Estatística e desenvolvida conjuntamente entre o INE e a DGOTDU veio permitir que tanto para a recolha e difusão de informação estatística como para efeitos de planeamento e ordenamento do território, se disponha de um instrumento metodológico para definição do "urbano" e "rural" com base numa única tipologia. Através desta tipologia torna-se agora possível identificar com rigor as áreas "urbanas" e "rurais" nacionais (vide cartogramas) tendo em vista o melhor conhecimento e caracterização estatística do território nacional. Torna-se por outro lado, também possível corrigir, no plano internacional, a taxa de urbanização portuguesa, habitualmente situada em torno dos 30%<sup>5</sup>, para os **67%** (vide Quadro 1), mais consentâneos com a realidade nacional.

O passo em frente que a presente tipologia permite dar para a caracterização do fenómeno urbano em Portugal, poderá também, se convenientemente explorada, informar e auxiliar na definição de linhas orientadoras que atenuem as assimetrias de desenvolvimento entre regiões, orientando as políticas nacionais para o território, particularmente em torno do desejado desenvolvimento urbano sustentável. Para tal terão de ser dados outros passos, sob pena de o esforço desenvolvido não produzir o efeito desejado. Referimo-nos à disponibilização, seja por inquéritos estatísticos seja por aproveitamento de actos administrativos, de informação estatística ao nível de freguesia sem a qual dificilmente se poderá aumentar o leque de indicadores que permitam a necessária caracterização dos espaços urbanos. De facto, o concelho é ainda a unidade geográfica preferencial para a recolha e difusão da maioria da informação estatística.

No sentido de permitir uma primeira abordagem da realidade urbana nacional o INE e a DGOTDU, tomando como referência as Áreas Urbanas definidas, seleccionaram um conjunto de indicadores, considerados entre os mais indispensáveis para a caracterização do espaço urbano e editaram a publicação "Indicadores Urbanos do Continente" disponível ao público desde Outubro de 1999, da qual se apresenta em anexo um pequeno extracto (Quadro 2).

Na actual era da globalização e internacionalização da economia e dos conhecimentos é cada vez mais frequente o debate da questão urbana, procurando-se definir critérios e indicadores que permitam estabelecer comparações entre países e cujos resultados vêm influenciar comportamentos políticos na linha do desenvolvimento. É pois fundamental que cada país participe activamente nesse processo, o que exige o conhecimento objectivo do espaço urbano nacional, sob pena de se aceitarem acríticamente os conceitos e metodologias impostos por outros, os quais podem ser desadequados em termos nacionais mas influenciar drasticamente a direcção do desenvolvimento empreendido.

---

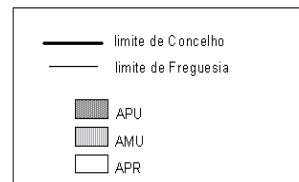
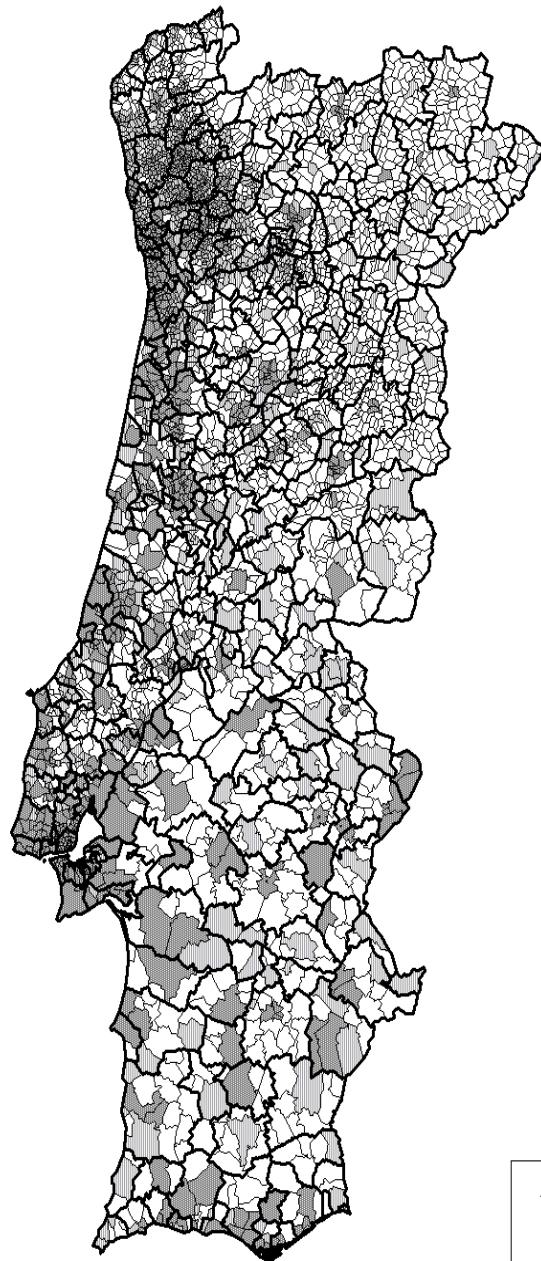
<sup>5</sup> UN, Compendium of Human Settlements Statistics, New York, Fifth edition, 1995.



ÁREAS URBANAS

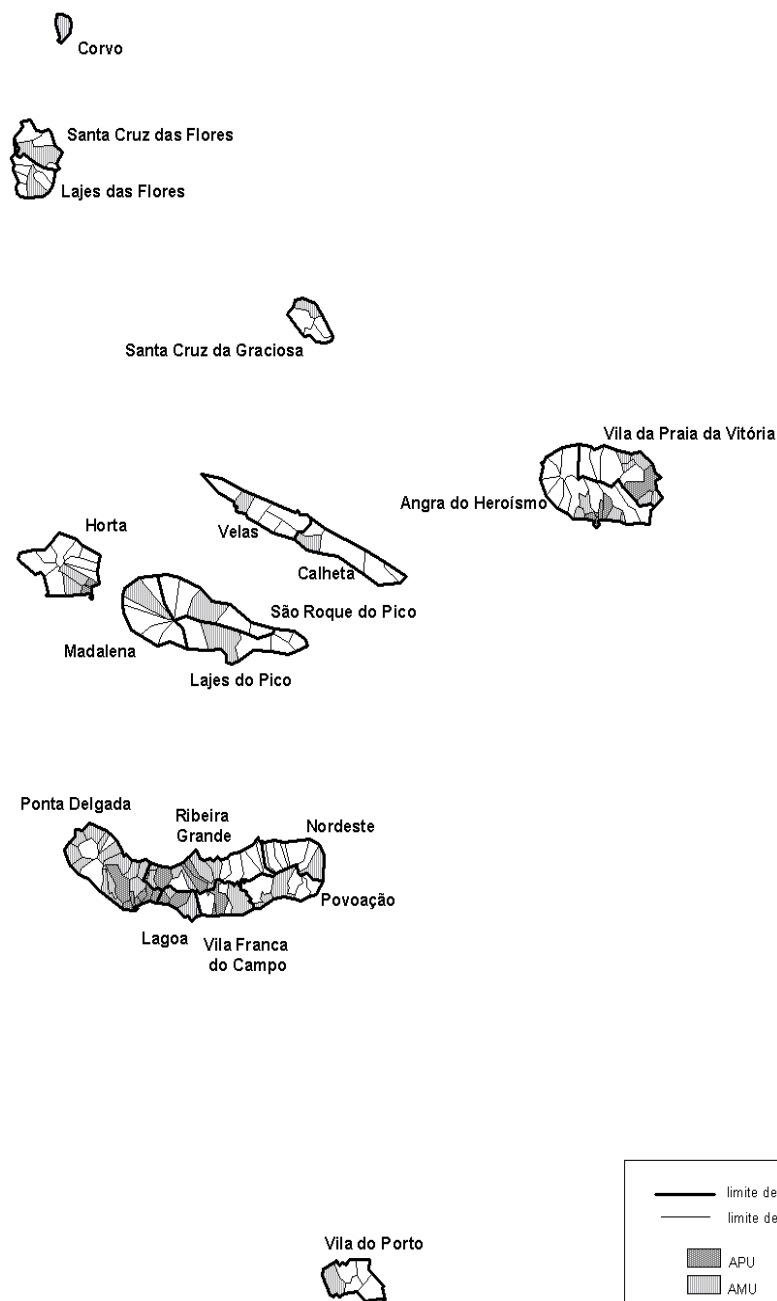
NUTS I

CONTINENTE



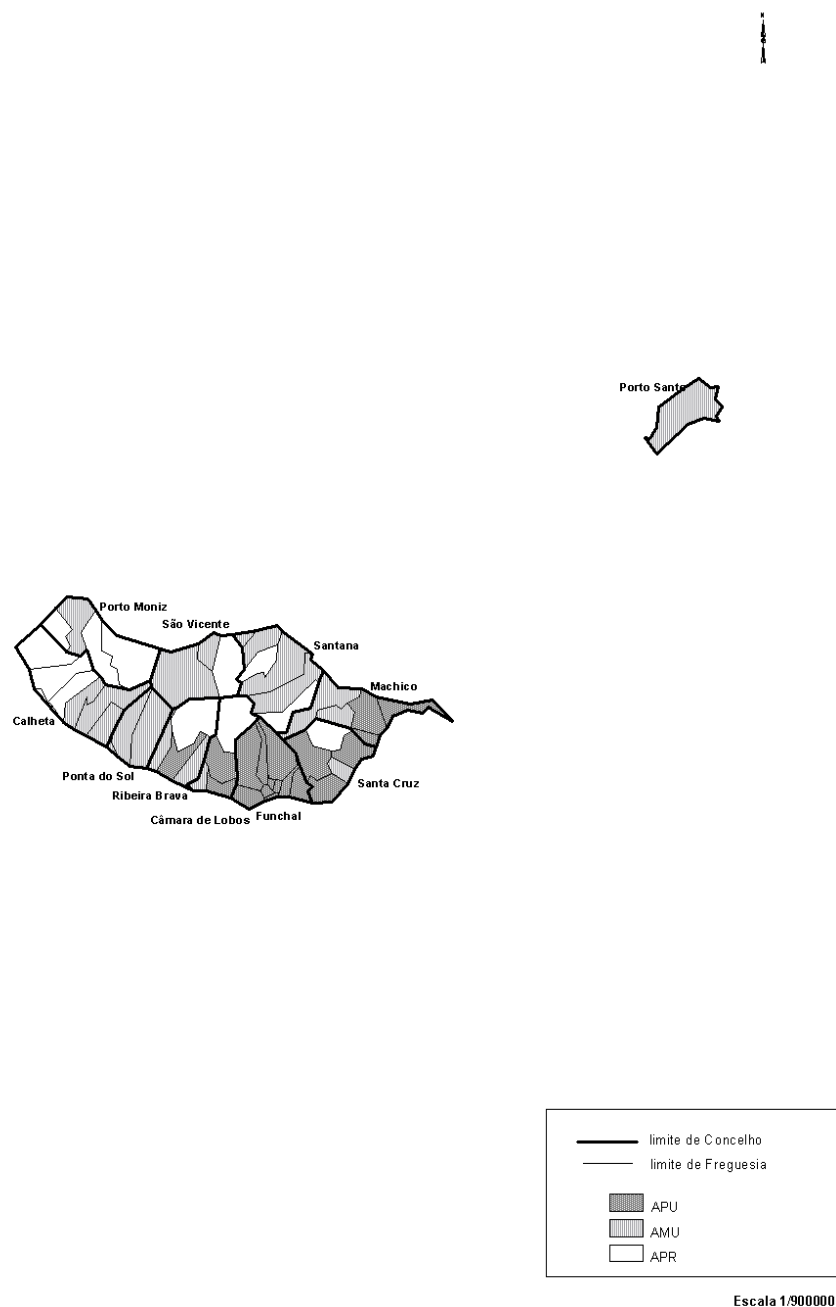
Escala 1/2700000

ÁREAS URBANAS  
NUTS I  
REGIÃO AUTÓNOMA DOS AÇORES



Escala 1/1750000

ÁREAS URBANAS  
NUTS I  
REGIÃO AUTÓNOMA DA MADEIRA



**Quadro 1**

Portugal	Classificação	Nº Freg.	Nº FR/ Nº FR Total	Área (Km2)	Pop. Resid.	Pop. Resid./ Pop. Resid. Total
	APU	1003	24%	16748.90	6653132	67%
	AMU	1009	26%	17575.89	1676318	17%
	APR	2096	50%	57581.17	1537697	16%
	<b>Total</b>	4208	100%	91905.96	9867147	100%

NUTS I Continente	Classificação	Nº Freg.	Nº FR/ Nº FR Total	Área (Km2)	Pop. Resid.	Pop. Resid./ Pop. Resid. Total
	APU	961	24%	16366.73	6376159	68%
	AMU	1044	26%	16562.92	1542715	16%
	APR	2000	50%	55867.72	1457052	16%
	<b>Total</b>	4005	100%	88797.37	9375926	100%

NUTS II Norte	Classificação	Nº Freg.	Nº FR/ Nº FR Total	Área (Km2)	Pop. Resid.	Pop. Resid./ Pop. Resid. Total
	APU	484	24%	2411.38	2229918	64%
	AMU	678	34%	4464.34	816719	24%
	APR	861	43%	14402.62	426078	12%
	<b>Total</b>	2023	100%	21278.34	3472715	100%

Centro	APU	179	16%	3288.42	825169	47%
	AMU	198	18%	4273.34	357978	22%
	APR	728	66%	16106.44	538503	31%
	<b>Total</b>	1105	100%	23668.19	1721650	100%

Lisboa e Vale do Tejo	APU	228	45%	4219.64	2831326	86%
	AMU	117	23%	1859.71	237523	7%
	APR	167	33%	5851.76	227866	7%
	<b>Total</b>	512	100%	11931.11	3296715	100%

Alentejo	APU	43	13%	4906.86	247835	43%
	AMU	36	13%	5254.67	90648	18%
	APR	210	73%	16769.70	204959	39%
	<b>Total</b>	289	100%	26931.23	543442	100%

Algarve	APU	27	36%	1540.43	241911	71%
	AMU	15	20%	710.86	39847	12%
	APR	34	45%	2737.20	59646	17%
	<b>Total</b>	76	100%	4988.49	341404	100%

NUTS I R.A. Açores	Classificação	Nº Freg.	Nº FR/ Nº FR Total	Área (Km2)	Pop. Resid.	Pop. Resid./ Pop. Resid. Total
	APU	23	15%	189.59	91397	38%
	AMU	45	30%	670.97	80235	34%
	APR	82	55%	1469.11	66163	28%
	<b>Total</b>	150	100%	2329.67	237795	100%

NUTS I R.A. Madeira	Classificação	Nº Freg.	Nº FR/ Nº FR Total	Área (Km2)	Pop. Resid.	Pop. Resid./ Pop. Resid. Total
	APU	19	36%	192.58	185576	73%
	AMU	20	38%	342	53368	21%
	APR	14	26%	244.34	14482	6%
	<b>Total</b>	53	100%	778.92	253426	100%

**Quadro 2**

Área Urbana	Pop. Urb. 1991	Pop. Urb. var. 1981-91	Pop. Urb./Área (Km2) 1991	Aloja. Resid. Habitual 1991
Águeda	41155	2.7	203.1	12021
Albergaria-a-Velha	18843	9.4	172.7	5713
Anadia	15005	-7.4	213	4592
Arouca	6967	7.5	241.9	1759
Aveiro	60537	10.7	406.9	18686
Espinho	34956	7.9	1631.9	10124
Avanca	10660	6.6	285	3034
Estarreja	10888	-2.7	299.2	3285
Feira	100059	9.3	748.8	27352
Ílhavo	31876	6.9	461.7	9659
Murtosa	4415	-7.7	260.3	1430
Oliveira de Azeméis	32406	5.9	893.2	9005
Bustos	8357	9.3	224.3	2662
Oliveira do Bairro	10303	4.4	206	3058
Arada-Maceda	6943	14.3	227.6	1876
Esmoriz	13668	10.6	668	3661
Ovar	29048	7.8	293.7	8121
São João da Madeira	18452	12.2	2275.2	5270
Vagos	6174	2.2	129.1	1809
Vale de Cambra	16691	3.7	345.1	4877
Aljustrel	6095	-17.1	32	2023
Beja	22061	-0.6	305.6	6991
Castro Verde	4646	9.3	16.1	1563
Ferreira do Alentejo	5277	-13.3	22.4	1787
Moura	8643	-6.7	40.3	2798
Odemira	5896	-4.6	23.8	2002
Serpa	6407	-9.4	14.5	2076
Amares	3040	19.7	856.3	828
Barcelos	49830	12.7	506.6	12075
Macieira de Rates	6520	10.6	321.5	1567
Braga	129942	13.9	978.6	34416
Esposende	11515	11.8	519.9	2946
Fafe	26899	14	483.9	7637
Guimarães	83601	4.8	899.2	21636
Taipas	14910	4.8	1288.7	3859
Vizela	21930	12.1	842.5	5653
Aves	6520	7.7	753.8	1679
Póvoa de Lanhoso	3548	41.1	631.3	980
Vila Nova de Famalicão	37837	13.1	775.3	10236
Riba de Ave	30816	3.2	823.1	8485
Joane	9857	7.2	837.5	2616
Lousado	10638	6.5	643.9	2649
Vila Verde	14116	12.5	477.4	3469
Bragança	16079	11.8	665.2	4817
Macedo de Cavaleiros	4895	11.9	319.1	1398
Mirandela	8189	0.4	275	2450
Castelo Branco	27004	14.6	159.2	8844

Área Urbana	Pop. Urb. 1991	Pop. Urb. var. 1981-91	Pop. Urb./Área (Km2) 1991	Aloja. Resid. Habitual 1991
Covilhã	29916	-12.5	301.4	9957
Fundão	7070	22.1	394.8	2320
Sertã	5264	-11.5	64.4	1745
Cantanhede	12735	-31.5	135.2	3895
Coimbra	129567	0.3	518.8	42013
Condeixa-a-Nova	6927	5	164	2203
Alhadas	5419	-8.5	140	1828
Figueira da Foz	32512	22.7	489.9	10988
Lousã	8321	9.1	145	2705
Mira	8044	-39.5	128.6	2531
Miranda do Corvo	5508	0.7	118.2	1794
Arazede	6155	-3.5	116.7	1939
Montemor-o-Velho	7520	-3.3	161	2546
Oliveira do Hospital	6878	12.4	243.7	2171
Soure	8400	0.4	91.1	2930
Borba	4718	-2.7	114	1571
Estremoz	8037	-14.3	126	2947
Évora	42399	3.2	379.5	14149
Montemor-o-Novo	10194	-9.4	41.6	3575
Redondo	6250	-3.8	20.3	2172
Reguengos de Monsaraz	6614	6.5	65.1	2157
Vendas Novas	9846	-9.9	64.4	3421
Vila Viçosa	5271	18.6	159.8	1783
Albufeira	15373	28.3	230.1	5138
Faro	39661	11.3	417.1	13197
Estômbar	6617	16	234.6	2124
Lagoa	4700	-26	186.2	1556
Lagos	14378	11.8	492.9	4909
Almancil	6012	8.1	95.2	2021
Quarteira	10275	30.6	272	3287
Loulé	16270	0.3	149.3	5594
Monchique	5291	-22.6	34.5	1909
Fuseta	3036	10.1	8433.3	966
Olhão	28258	11.4	551.2	9043
Alvor	4236	-11.8	277.8	1382
Portimão	31223	18.9	412.5	10422
São Brás de Alportel	7526	0.3	50.2	2592
Armação de Pêra	2924	9.1	319.6	1008
São Bartolomeu de Messines	8727	3.2	35.4	3149
Silves	10674	7.5	60.2	3684
Luz	4081	1.4	123	1415
Tavira	11278	-6.4	70.1	3751
Vila Real de Santo António	8182	-37.1	914.2	2528
Monte Gordo	3189	0	774	859
Guarda	18847	5	516.8	5855
Seia	6465	13.9	327	1992

Área Urbana	Pop. Urb. 1991	Pop. Urb. var. 1981-91	Pop. Urb./ Área (Km2) 1991	Aloja. Resid. Habitual 1991
Alcobaça	16640	5.2	189	5496
Benedita	7397	8.6	250.7	2158
Pataias	5277	-25.3	66	1729
Batalha	8002	5.4	234.4	2479
Bombarral	4592	-8.8	262.9	1611
Caldas da Rainha	24683	12.6	530.5	8476
Monte Real	9056	3.1	190	2734
Leiria	49580	11.1	338	15550
Maceira	10087	5.2	209.4	3126
Marinha Grande	26628	3.3	191.7	8683
Vieira de Leiria	5606	1.9	131.9	1881
Nazaré	10451	-0.9	256.9	3556
Valado dos Frades	3401	5.4	185.1	1086
Peniche	15304	-1	1835	4899
Atouguia da Baleia	7131	-19.4	154.9	2309
Louriçal	5071	0.6	105.6	1538
Pombal	12805	3.2	131.2	4171
Porto de Mós	12922	15.8	163.1	4044
Alenquer	7202	-22.5	148.9	2473
Carregado	5190	0	334.6	1666
Arruda dos Vinhos	5009	12.8	146.3	1753
Azambuja	6228	7.3	74.6	2017
Alcabideche	26897	5.6	676.5	8419
Carcavelos	18014	39.8	4122.2	6167
Cascais	27741	-5.6	1382.2	9364
Estoril	23962	-1.4	2726.1	8172
Parede	20742	3.2	5826.4	6906
Rana	35938	22.5	1753.1	11249
Lisboa	663394	-17.9	7912.6	234818
Apelação	3419	31.3	2390.9	1031
Bucelas	4932	-4.6	145.1	1659
Camarate	20800	4.5	3694.5	6364
Caneças	9664	39.3	1643.5	2981
Loures	45903	39.6	1244.3	14686
Moscavide	14497	-40.6	13060.4	5390
Odivelas	72290	-14.6	5311.5	23033
Póvoa de Sto Adrião	21809	12.5	9607.5	6928
Sacavém	20609	-26.3	3940.5	6834
Santa Iria da Azóia	15645	16.9	2143.2	4970
Santo Antão do Tojal	4236	17.2	280.2	1355
São João da Talha	24552	34.4	2600.8	7679
São Julião do Tojal	3403	46.1	256.8	1054
Unhos	9818	19.1	2186.6	3041
Pontinha	26252	0	5769.7	8562
Portela	16879	0	20336.1	4750
Lourinhã	7615	-7.9	197.8	2521
Ericeira	4538	-2.1	372.3	1534
Mafra	8823	1.4	185.1	2928
Malveira	7513	82	380.2	2532

Área Urbana	Pop. Urb. 1991	Pop. Urb. var. 1981-91	Pop. Urb./ Área (Km2) 1991	Aloja. Resid. Habitual 1991
Barcarena	11359	5.7	878.5	3613
Carnaxide	79801	1.5	5148.5	25800
Oeiras	60182	0.3	3456.7	20326
Cacém	56779	14.8	5402.4	18106
Algueirão-Mem Martins	40566	14.9	2544.9	13115
Almargem do Bispo	8405	11.4	224.6	2819
Belas	18645	10.7	740.5	5685
Colares	6439	-7.4	194.8	2233
Pêro Pinheiro	8061	-5	299.9	2765
Queluz	60370	25.5	9010.4	20359
Rio de Mouro	29672	31.3	1806	9586
Sintra	19963	-1.3	315.3	6594
São João das Lampas	7690	12.5	134.2	2722
Sobral de Mte Agraço	4999	-10	133.1	1725
A-dos-Cunhados	7895	12.3	151.2	2427
Torres Vedras	21986	4.6	371.3	7108
Silveira	5471	9	220.2	1708
Ventosa	5011	-1.7	195.5	1586
Alhandra	7144	-11.6	4329.7	2484
Alverca do Ribatejo	24168	0.3	1350.9	7763
Castanheira Ribatejo	6088	8	398.4	1940
Póvoa de Santa Iria	14417	77.7	3649.9	4671
Vialonga	13780	-23.1	786.5	4069
Vila Franca de Xira	18487	-4.3	95.7	6335
Sobralinho	3418	0	741.4	1170
Forte da Casa	10983	0	2297.7	3424
Amadora	181774	10.9	7647.2	60281
Campo Maior	7883	-0.7	37.3	2617
Elvas	16114	4.1	79.5	5170
Ponte de Sor	9170	-21	34.3	3048
Portalegre	16096	1.7	684.6	5338
Vila Meã	4545	7.7	494	1246
Amarante	15628	12.9	619.2	4291
Lixa	12945	5.3	440.9	3512
Felgueiras	16577	9.3	822.7	4335
Santo Adrião	3324	5.6	549.4	835
Rio Tinto	67684	9.2	3014.9	20321
Foz do Sousa	6626	2.9	294	1675
Gondomar	41128	9.4	1726.6	11636
Medas	6171	6.5	219.3	1597
São Pedro da Cova	18023	16.8	1249.9	4729
Lousada	24974	16.8	495.6	6383
Maia	93151	14	1112.9	26320
Alpendurada	7022	8.6	454.5	1862
Marco de Canaveses	13926	16.5	339.5	3691
Matosinhos	151682	11.1	2434.7	45179
Paços de Ferreira	33683	7.9	712.1	8386
Lordelo	23484	3.2	917.3	5717

Área Urbana	Pop. Urb.  1991	Pop. Urb. var.  1981-91	Pop. Urb./ Área (Km2)  1991	Aloja. Resid.  Habitual 1991
Baltar	8267	13.1	477.3	2120
Paredes	16797	14.2	852.6	4173
Gandra	5164	18.5	428.2	1277
Penafiel	22496	7.2	554.5	5978
Porto	302472	-7.6	7260.5	95453
Póvoa do Varzim	54788	1	668.6	14011
Trofa	29356	10.7	577	7811
Santo Tirso	25941	10.3	856.1	7370
Vila de Aves	28694	10.1	845.9	7832
Valongo	33150	16.2	718	8597
Ermesinde	34415	16.4	4638.1	10029
Mindelo	23789	4.6	428.9	6128
Vila do Conde	22906	-0.9	1900.9	5739
Vila Nova de Gaia	248565	9.8	1455.1	72486
Abrantes	17516	4.4	302	5781
Alcanena	5241	5.6	341.2	1743
Almeirim	10907	2.6	158	3615
Fazendas de Almeirim	6601	4.3	113.6	2307
Alpiarça	7711	-5	81.6	2753
Benavente	6789	-3.2	52.5	2251
Samora Correia	9470	21.9	29.4	3076
Cartaxo	12083	3.9	231.4	4060
Coruche	10228	-45.1	42.2	3610
Entroncamento	14226	18.8	1037.6	4867
Rio Maior	10424	-3.2	114.9	3326
Salvaterra de Magos	4843	-42.2	131	1600
Santarém	29368	5.4	447.6	9893
Tomar	18636	-1.1	615.5	6431
Torres Novas	16958	4.1	293.6	5514
Riachos	5298	4.5	363.9	1719
Vila Nova da Barquinha	5014	-0.3	184.6	1670
Fátima	7213	0.6	101.2	1894
Ourém	9804	8	155.9	3056
Alcácer do Sal	8818	-27.3	11.8	3019
Alcochete	7064	-20.6	80.8	2349
Samouco	2144	-8.8	757.6	750
Almada	100489	-6.6	6280.6	34179
Monte da Caparica	17090	-27.6	1971.2	5042
Costa da Caparica	6913	-30	643.7	2435
Trafaria	6785	3.5	1180	2218
Sobreda	20506	0	711.5	6576
Barreiro	60812	-5.7	7425.2	20891
Santo André	11548	-25.5	3888.2	3739
Sto António Charneca	10376	0	1376.1	3218
Grândola	9357	-11	25.9	3378
Alhos Vedros	11421	14.8	641.3	3894
Baixa da Banheira	36488	26.8	5674.7	11524

Área Urbana	Pop. Urb.  1991	Pop. Urb. var.  1981-91	Pop. Urb./ Área (Km2)  1991	Aloja. Resid.  Habitual 1991
Moita	15138	4.3	905.4	4841
Montijo	24145	-11.4	786.5	8362
Palmela	20466	-4	159.8	6758
Pinhal Novo	15353	39.5	284.7	5106
Santiago do Cacém	6039	-10.9	50.5	2121
Santo André	10751	86.1	142	3380
Seixal	36195	24.5	809.2	11881
Amora	45278	30.9	1418	14109
Corroios	35439	39	2094.5	11067
Sesimbra	19288	-16.5	106.7	6250
Quinta do Conde	7958	0	559.6	2499
Setúbal	94235	4.9	927.8	30891
São Lourenço	5922	3.8	125.5	1918
Sines	11253	-6.8	74.9	3684
Arcos de Valdevez	2249	-10.9	535.5	693
Caminha	1789	-0.8	2385.3	538
Melgaço	1318	-6.8	748.9	420
Monção	2592	0.8	783.1	798
Ponte da Barca	1882	18.7	1981.1	522
Ponte de Lima	12824	7	310.7	3419
Valença	4722	16.7	514.9	1540
Viana do Castelo	36167	6.7	993.1	10575
Chaves	17468	1.8	322.6	5278
Mesão Frio	1516	-12	221	421
Régua	10277	-3.3	1033.9	2897
Vila Real	28898	2	268.8	8336
Carregal do Sal	5623	-3.3	125.5	1783
Lamego	10630	-5.7	527	3050
Mangualde	8570	5.2	246.3	2597
São Pedro do Sul	5199	3.9	278.2	1593
Tondela	13559	-9.5	138.3	4304
Viseu	52037	6.7	397.6	15111
Angra do Heroísmo	15112	10.0	838.6	4204
Praia da Vitória	6407	-1.0	212.5	1872
Horta	6388	-5.5	753.3	1789
Lagoa	7983	3.0	395.6	1789
Ponta Delgada	37959	-4.0	730.7	9450
Ribeira Grande	5723	-5.2	242.9	1323
Rabo de Peixe	6642	3.6	391.2	1219
Vila Franca do Campo	5183	-2.9	255.7	1187
Câmara de Lobos	27248	2.0	1179.1	5666
Funchal	115403	2.4	1588.9	28146
Machico	17308	1.2	510.1	4023
Ribeira Brava	6067	-2.6	346.7	1691
Santa Cruz	12674	2.9	379.3	3201
Canico	6876	1.0	573.0	1825





# **Um sistema de indicadores urbanos para a cidade do Porto**

Luís Delfim Santos\*

António Lacerda\*\*

## **Resumo**

O objectivo desta comunicação é a definição de um conjunto de indicadores que permitam analisar a qualidade de vida de uma cidade. A partir do(s) conceito(s) de qualidade de vida, pretende-se identificar os principais indicadores que permitam, por um lado, a sua caracterização estrutural, e por outro lado, a análise da sua evolução temporal.

Em termos empíricos, faz-se uma primeira exploração dos dados existentes relativamente à cidade do Porto, procedendo-se também a uma avaliação dos dados não disponíveis e cuja obtenção seria necessária para uma mais completa definição do sistema de indicadores apresentado.

---

\* Faculdade de Economia do Porto - CEMPRE

\*\* Câmara Municipal do Porto

## Introdução

Foi estabelecido, entre o Gabinete de Estudos e Planeamento da Câmara Municipal do Porto e o CEMPRE (Centro de Estudos Macroeconómicos e Previsão) da Faculdade de Economia do Porto, um projecto de colaboração com o objectivo de definir um conjunto de indicadores caracterizadores da qualidade de vida na cidade do Porto.

A presente comunicação faz um primeiro ponto de situação sobre esse projecto, estruturado em 4 pontos:

- (i) Discussão do conceito de qualidade de vida, evidenciando algumas questões teóricas e metodológicas suscitadas por esse conceito.
- (ii) Apresentação sumária do projecto da União Europeia intitulado “*Urban Audit*”, que a cidade do Porto integra, e a cuja continuação o projecto agora em apresentação estará directamente ligado.
- (iii) Definição e apresentação de uma primeira grelha de indicadores mais globais, caracterizadores da qualidade de vida na cidade do Porto, e respectiva quantificação com a informação estatística mais recente; para alguns desses indicadores apresentar-se-ão dados para diversos anos, de modo a permitir uma primeira leitura da sua evolução temporal.
- (iv) Alguns desenvolvimentos futuros do trabalho inicial agora apresentado.

## 1. O conceito de qualidade de vida

Convém precisar, desde já, que no âmbito deste trabalho as questões levantadas irão ser particularmente focalizadas no que diz respeito à qualidade de vida num centro urbano. Mesmo com esta restrição, na literatura encontram-se diversos e diferentes modelos de análise e definições de qualidade de vida cidade; esta é, normalmente, entendida num sentido bastante amplo indo desde as condições de vida em termos de necessidades materiais mais imediatas (saúde, alimentação,...) até aos aspectos imateriais (qualidade ambiental, integração social e cultural dos diferentes estratos populacionais,...).

A análise da qualidade de vida passará, assim, por áreas tão distintas e diversas, como sejam as relativas à população, habitação, saúde e disponibilidade de serviços, sem esquecer as da criminalidade, tráfego, poluição, relações pessoais e participação cívica.

Dos diversos modelos de análise relativos à qualidade de vida iremos referir de seguida, de forma sintética, algumas das contribuições teóricas incluídas no *Relatório Final* sobre “Avaliação da Qualidade de Vida nas Regiões e Cidades Europeias”, elaborado por um grupo de peritos para o Comité das Regiões da União Europeia, e que nos parecem com maiores potencialidades de aplicação no trabalho futuro que iremos desenvolver.

- (a) Distinção entre condições de vida objectivas e subjectivas (Allardt (1976; 1981)), considerando quatro aspectos diferentes:

- nível de vida (necessidades materiais)
- qualidade de vida (condições de vida não materiais)
- satisfação (percepção subjectiva das condições de vida)
- felicidade (percepção subjectiva da qualidade de vida)

(b) Qualidade de vida como combinação dos elementos materiais e imateriais, objectivos e subjectivos (Andrews e Szalai (1980) e Spanò (1989)).

(c) Distinção entre condições de vida individuais e colectivas (Gerson (1976)).

(d) Combinação da dicotomia individual/colectivo com material/imaterial (Nuvolati (1993)), com base em cinco vertentes:

- disponibilidade e acessibilidade dos serviços públicos (serviços básicos: escolas, transportes, hospitais...);
- condição económica pessoal ou familiar dos indivíduos (emprego, rendimento, habitação...);
- organização de serviços públicos (cinema, teatros, áreas desportivas e recreativas)
- quantidade e qualidade das relações entre as pessoas;
- variáveis ambientais (clima, monumentos, arquitectura,...)

Não obstante as diferentes vertentes analisadas nos diversos modelos de análise da qualidade de vida que se encontram na literatura, foi possível detectar uma certa convergência nas preocupações centrais que os diferentes autores evidenciam e que, segundo o citado relatório da União Europeia, se poderiam sintetizar no seguinte quadro:

- população
- rendimento e riqueza
- condições de saúde
- habitação
- disponibilidade de serviços
- criminalidade e patologia social
- emprego e condições de trabalho
- ambiente (tráfego, poluição, clima)
- relações pessoais
- participação

Fonte: União Europeia (1999)

Outras questões relevantes relacionadas com o conceito de qualidade de vida, e que serão objecto de particular atenção nos desenvolvimentos futuros do trabalho:

- (i) no conceito de qualidade de vida, não só a questão da existência de recursos, mas também a análise da sua acessibilidade e facilidade de utilização.
- (ii) população residente versus população utilizadora da cidade.
- (iii) indicadores de qualidade de vida com diferentes traduções consoante a estrutura socio-económica da população residente e da população utilizadora da cidade; diferentes grupos e utilizadores da cidade com perspectivas e reagindo diferentemente às diversas vertentes da qualidade de vida.
- (iv) o conceito e os limites da cidade: “ a demarcação da cidade como unidade espacial, social, económica e política”
- (v) qualidade de vida de uma cidade indissociável do ambiente que a rodeia (ambiente entendido em sentido amplo, incluindo as várias dimensões políticas, culturais e económicas)
- (vi) diferenciação interna da cidade (indicadores traduzidos em valores médios mas acompanhados de medidas de dispersão).
- (vii) o carácter atractivo de uma cidade.
- (viii) contribuições e desafios que as novas tecnologias de informação colocam à qualidade de vida.

## 2. O projecto *Urban Audit*

O projecto “Urban Audit – Assessing the Quality of Life of Europe’s Cities” da União Europeia, sob a responsabilidade da Direcção Geral da Política Regional, em colaboração com o EUROSTAT, visa colectar informação estatística sobre as cidades da União Europeia, permitindo a sua caracterização no que concerne à qualidade de vida, e garante também uma base de comparação entre as diversas cidades.

O projecto iniciou-se em Junho de 1997, com a publicação dos termos de referência para a fase piloto, cujo início teve lugar em Março de 1998, tendo a sua implementação estado a cargo de uma equipe de consultores (ERECO) com elementos de ligação em cada um dos estados membros.

Nesta fase piloto foram incluídas 58 cidades (das quais Braga, Lisboa e Porto), tendo sido definidos indicadores estatísticos que cobrem 5 grandes áreas, desdobradas em 21 domínios, reflectindo diferentes aspectos da qualidade de vida:

### Urban Audit - Indicadores

Área	Domínio
Aspectos sócio-económicos	População Nacionalidade Estrutura dos Alojamentos Mercado de Trabalho e Desemprego Rendimento, Disparidades e Pobreza Habitação Saúde Crime Emprego Actividade Económica
Envolvimento Cívico	Envolvimento Cívico
Níveis de Educação e Formação	Níveis de Educação e Formação (Provisão) Nível de Educação e Formação (Stock)
Ambiente	Qualidade do Ar e Ruído Água Tratamento do Lixo Uso da Terra Meios de Transporte Uso de Energia Clima/Geografia
Cultura e Recreio	Cultura e Recreio

A fase piloto do projecto serviu para a definição da metodologia base para a colecta da informação, bem como para o levantamento da informação estatística existente em cada País e que pudesse dar resposta às necessidades de informação para caracterizar as cidade europeias escolhidas no que diz respeito à qualidade de vida.

Esta fase piloto foi recentemente concluída com a publicação de três volumes: um primeiro, com uma apreciação global dos resultados obtidos e com uma breve análise das diferenças detectadas entre os diferentes tipos de cidades e as principais tendências

observadas; um segundo volume, com a apresentação dos dados obtidos para as 58 cidades; e o 3º volume, com um *manual* de carácter mais técnico, com indicação detalhada do conteúdo e da forma como a informação foi obtida.

### 3. Alguns indicadores caracterizadores da qualidade de vida na cidade do Porto

A partir das áreas temáticas evidenciadas nos pontos 1 e 2, apresentam-se nos quadros seguintes alguns indicadores que foram seleccionados, nesta fase inicial, e que permitem uma primeira leitura de alguns aspectos relevantes sobre a qualidade de vida na cidade do Porto.

O quadro 1 com informação de âmbito demográfico, e em que se apresentam dados para os dois últimos momentos censitários, completados com informação mais recente disponível; o quadro 2, em que se apresentam indicadores relativos às outras áreas temáticas referidas; o terceiro quadro, com base nos dados censitários, apresenta alguns resultados relativos à população empregada no Porto, no seguimento das questões levantadas sobre a população utilizadora da cidade versus população residente.

Trata-se, como é evidente, de um primeiro conjunto de indicadores que terão de ser aprofundados e complementados no seguimento do trabalho agora iniciado, e tal como é referido no ponto 4.

Quadro 1 - Principais Indicadores Demográficos

	1981	1991	1996
População Residente	327 368	302 472	290 000
Densidade Populacional (Hab/Km2)	7 850	7 254	6 971
Taxa Variação Média Anual População Residente (%) (*)		-0,77	-0,81
Taxa Média Anual de Atracção/Repulsão (%) (*)		-1,07	-0,76
Distribuição População Residente segundo os Grupos Etários (%)			
0-14	22,0	17,0	14,3
15-24	17,1	16,4	15,7
25-44	26,6	28,4	27,3
45-64	22,3	23,4	24,9
>= 65	12,0	14,8	17,8

(\*) taxas médias de variação anual: 1981-1991; 1991-1996

	1981	1991	1997
Taxa de Natalidade (‰)	14,6	11,9	10,4
Taxa de Mortalidade (‰)	10,2	11,7	12,1
Taxa de Mortalidade Infantil Média 1991-97 (‰)	(**) 20,0	14,5	(***) 10,9
Índice de Dependência (%)			
Total	51,5	46,6	47,3
Jovem	33,3	24,9	21,1
Idosos	18,2	21,7	26,2
Índice de Envelhecimento (%)	54,5	87,1	124,6

(\*\*) 1985 (\*\*\*) média 1991-97

Quadro 2 - Outros Indicadores

Famílias residentes, 1991		99 325
Dimensão média da família (nº de pessoas), 1991		3,1
Proporção de famílias com 1 único elemento, 1991 (%)		17,9
Famílias em Situação de Partilha, 1981; 1991 (%)	9,9	3,5
Famílias em Situação de Sobreocupação, 1981; 1991 (%)	21,1	11,4
População Residente em Bairros Sociais, 1996 (%)		21,4
Edifícios Concluídos, 1996		
Para Habitação (%)		67,6
Construções Novas (%)		52,1
Idade Média dos Alojamentos Ocupados, 1991		41,4
Alojamentos / Edifício, 1981; 1991	2,3	2,3
Emprego, 1991-1997 (%)		
Industrial		23,2
Terciário		76,7
Taxa de desemprego, 1991 (%)		
Masculina		3,9
Feminina		4,4
Total		4,1
Nível de Instrução, 1991 (%)		
ISCED Level 2		10,5
ISCED Level 3		11,5
ISCED Level 6		7,0
ISCED Level 7		0,5
Pensionistas, 1991; 1997	73 242	76 224
Invalidez %	18,9	15,3
Velhice %	57,1	59,0
Sobrevivência %	24,0	25,8
Pensionistas / População Residente, 1991;1996 (%)	24,2	27,5
Estabelecimentos da Segurança Social, 1996:		
Apoio Domiciliario		31
Actividades Tempos Livres		54
Centros Convívio		22
Centros Dia		27
Creches e Jardins Infancia		87
Lares de Crianças e Jovens		24
Hospitais, 1991; 1997	24	22
Centros de Saúde, 1991; 1997	7	10
Extensões dos Centros de Saúde, 1991; 1997		16
Farmácias, 1991; 1997	121	121
Camas de Hospital, 1991; 1997	4.780	4.483
Consumo Doméstico de Electricidade, 1987; 1996 (kwh Per Capita)	1 401	3 867
Taxa de Motorização (veículos/1000 Habitantes), 1990; 1997	307	596
Postos Telefónicos Principais / 1000 Habitantes, 1991; 1997	445	556
Bibliotecas, 1996		103
Museus, 1996		12
Museus Visitantes, 1996		364.241

Quadro 3 - População Empregada no Porto

	1981	(%)	1991	(%)	Var. 81/91	(%)
Residente no Porto	116.837	55,1	107.751	48,6	-9.086	-7,8
Entradas	95.119	44,9	114.039	51,4	18.920	19,9
A partir de outros concelhos da AMP	78.365	82,4	90.974	79,8	12.609	16,1
Restantes concelhos	16.754	17,6	23.065	20,2	6.311	37,7
Total Emprego	211.956	100	221.790	100	9.834	4,6

População Empregada no Porto em 1991	Total	(%)
no sector primário	445	0,2
no sector secundário	65.468	29,5
no sector terciário	155.877	70,3
Total	221.790	100

Da leitura dos dados apresentados podem, desde já, ser evidenciados os seguintes aspectos:

1. Do ponto de vista demográfico, há a registar, para além de uma dinâmica regressiva instalada desde os anos 80, a ocorrência de mudanças estruturais quanto à composição etária e à organização familiar. Assim, verificou-se uma diminuição expressiva da população jovem, com consequente aumento dos idosos, apesar do Porto continuar a apresentar uma proporção de jovens superior à média das cidades objecto do projecto “Urban Audit”.

A dimensão média da família supera igualmente os valores encontrados na generalidade das restantes cidades europeias integradas nesse projecto.

2. No que toca à população activa as notas mais salientes traduzem-se na baixa taxa de desemprego encontrada e na quebra acentuada do emprego, em particular do emprego industrial. A cidade do Porto afirma-se cada vez mais como um centro de serviços e comércio.

3. Um dos aspectos mais problemáticos evidenciado pelos indicadores urbanos apresentados reporta-se ao baixo nível de habilitações académicas e de qualificação profissional da população residente. Dever-se-á, no entanto, ter presente que esta situação se altera favoravelmente se a análise incidir sobre a população activa mais jovem que apresenta níveis de instrução significativamente mais elevados.

Os resultados relativos aos “consumos culturais”, medidos pelo número de visitas aos museus por residente, vão no mesmo sentido dos deficientes níveis de habilitações acima descritos.

4. Outros indicadores incluídos no quadro 2 retratam expressivamente dinâmicas de melhoria da qualidade de vida. A redução do peso das famílias com carências



habitacionais (partilha ou sobreocupação dos alojamentos), o peso significativo da reabilitação do parque habitacional existente, o grande aumento no consumo doméstico de electricidade associado ao crescimento dos bens de equipamento domésticos, o acréscimo na taxa de motorização, são sinais da evolução favorável ocorrida.

5. Outro dos aspectos característicos do Porto é dado pelo peso significativo dos bairros sociais que alojam mais de 20% da população residente. Este é um dos aspectos a merecer cuidado aprofundamento nas fases seguintes do trabalho, dado tratar-se de uma realidade multifacetada, traduzindo situações sociais muito diferenciadas.

6. O quadro 3, de caracterização da população empregada no Porto, permite analisar as interdependências espaciais existentes envolvendo os municípios integrados na chamada região funcional centrada no Porto. Nos anos 80 houve um reforço nos fluxos interconcelhios por motivo de trabalho que reflecte o alargamento da dimensão territorial do mercado de emprego do Porto.

Em termos globais, a população empregada no Porto aumentou 5% na década de 80, apesar da diminuição dos activos com residência e emprego nesta cidade (-7,8%). Esta diminuição foi mais do que compensada com os activos que trabalham no Porto mas que residem noutros concelhos (+20%), sendo que o maior crescimento relativo ocorrido verificou-se nos concelhos exteriores à Área Metropolitana do Porto.

#### **4. Alguns desenvolvimentos futuros do trabalho**

Como se referiu na introdução, esta comunicação é um primeiro ponto de situação sobre a trabalho futuro a desenvolver. De entre os diversos aspectos que serão objecto de tratamento aprofundado, destacam-se:

- (i) afinação da grelha de indicadores e leitura das principais características em termos de qualidade de vida na cidade do Porto que decorrem da análise dos mesmos.
- (ii) apuramento de valores para anos diferentes, e leitura da evolução temporal dos indicadores.
- (iii) análise da inserção da cidade do Porto no contexto da Área Metropolitana.
- (iv) determinação da dispersão intra-urbana dos indicadores de qualidade de vida.
- (v) criação de um observatório urbano sobre as dinâmicas sócio-económicas e sua expressão territorial.

## **Bibliografia**

Allardt E. (1976), "Dimensions of Welfare in a Comparative Scandinavian Study", *Acta Sociologica*, XIX, 3.

Allardt E. (1981), "Experiences from the Comparative Scandinavian Study, with a Bibliography of the Project", *European Journal of Political Research*, 9, pp.101-111.

Andrews F. and A. Szalai (eds) (1980), *Quality of Life: Comparative Studies*, Sage Publications, London.

Gerson E. (1976), "On Quality of Life", *American Sociological Review*, 31, pp.793-806.

Nuvolati G. (1993), "Qualità della vita: definizione, prospettive di analisi e indicatori sociali", *Sociologia Urbana e Rurale*, 41, pp.99-121.

União Europeia (1999), *Relatório Final - Avaliação da Qualidade de Vida nas Regiões e Cidades Europeias*, Comité das Regiões, CdR-Studies E - 2/99, Bruxelas.

União Europeia (2000), *The Urban Audit*, vol.I, II e III, Luxemburgo.

Spanò A. (1989), "Benessere e felicità nella prospettiva della teoria della qualità della vita", *La Critica Sociologica*, 90-91, pp.69-120.

## **Capítulo 6**

### **Problemáticas Rurais**

# **Newcomers and host territories**

Jean-François Mamdy\*

---

\* Département Territoires et Société ; e-mail : [mamdy@gentiane.enitac.fr](mailto:mamdy@gentiane.enitac.fr).

## A. Purpose and method

1. The “Territory and Society” department of E.N.I.T.A. in Clermont-Ferrand has been conducting research for the last two years in Auvergne and more generally in the Massif Central, which focuses on the new receiving capacities of rural territories.
2. This research addresses the issue of the development of rural territories. It should be reminded that Auvergne and Limousin are two French regions that between 1990 and 1999 have undergone a steady decline in population (-12,351 in Auvergne and – 11,919 in Limousin). However these are also two regions which have experienced an influx of migrants since the last census (+ 1,871, in Auvergne, +14,015 in Limousin).

This influx of new people is obviously a source of great hope, especially for those areas which are predominantly rural. However can this influx really change the downward demographic trend? Can it renew the social and economic fabric? Can it be a new development factor?

3. Firstly it should be noted that not all predominantly rural areas have the same opportunities! Rural areas which are close to the city benefit from this peri-urban location whereas isolated rural areas are left to their own devices. In any case, our basic assumption is that in order to increase their development opportunities, rural territories must learn how to better attract and receive newcomers. Our analysis model shows how well migrants’ expectations merge with what the host territories have to offer.
4. The purpose of this research is not only to firmly grasp and understand the changes which are taking place in the rural environment as relates to the arrival of new populations, especially city dwellers, but also to identify the conditions which would allow rural territories to best execute their new function of host territory.

The first part of this study aims at characterising newcomers, understanding their expectations and their difficulties and comparing that with the actual welcoming conditions, the local perception of this process and the various programs which have been implemented.

5. The argument which has developed around the migratory process and the accommodation of the migrants is based on three complementary theories which address the changes in the rural world: The spatial approach, the territorial approach and the constructivist approach.

The first of these approaches states that urban and rural structuring and the geographic position of the territories are determining factors in the newcomers’ decision to move to the country.

According to the second approach, the fact that a territory is willing and organised is paramount to its welcoming capacity through the implementation of adequate programs and actions.

The third approach stresses the importance of personal representation (both in the minds of the newcomers and of the local population) on the respective choices of moving here rather than there and welcoming here rather than there.

6. Selection of territories (Table 1). Five territories in Auvergne were studied, each having its own characteristics whether historical, geographical or created by the

local community. The differences include the degree of rurality – as defined in the new INSEE zoning - and the amount of inter-municipal experience. They are all identified and federated within a regional association of 40 different areas. Three of them have very low populations which keep on dropping (Sancy-Artense, in the south of the Puy de Dôme, Sumène-Artense in the north-west of the Cantal and St-Flour in the north east of the Cantal) whereas the other two have a more favourable population development. Saint-Dier-Billom which is in the greater Clermont-Ferrand area has actually shown significant population growth since the 1980's. In the St-Pourçain area, depopulation has now been curbed - following a steep decrease between 1975 and 1982 – this is probably due to a fairly strong economic development over the last 15 years. Sancy-Artense and Sumène-Artense both suffer from isolation when compared to the other communities which are close to the main roads.

**Table 1: The five territories: A few essential characteristics**

<b>Pays (Area)</b>	<b>Pays de St-Dier/Billom (63)</b>	<b>Pays de St-Pourçain / Sioule (03)</b>	<b>Pays de St-Flour (15)</b>	<b>Pays de Sumène-Artense (15)</b>	<b>Pays de Sancy-Artense (63)</b>
<b>INSEE Zoning (1990)</b>	community without urban infrastructure + rural isolated	rural centre + outlying rural areas + community with no urban infrastructure	rural centre + outlying rural areas + rural isolated	outlying rural areas + rural isolated + community with no urban infrastructure	Rural isolated
<b>Annual variation rate (90-99 in %)</b>	+ 0.86	+ 0.39	- 0.76	- 0.55	- 0.98
<b>Density 1999 (inhab./km<sup>2</sup>)</b>	44	35	28	27	15
<b>Intermunicipal Structure</b>	SIVOM (17communities) created in 1991	SIAD (16 communities) created in 1975	SIVOM (24 communities) created in 1976 + CdC (5 communities) created in 1994	SIDET (16 communities) created in 1992	CdC Sancy-Artense (8 communities) created in 1993

Source: INSEE, first results of 1999

## 7. Characterisation of the migrants

Identifying the migrants has proved to be a difficult task. Population censuses are a first approach to examining migratory movements: the number of migrants, profile of migrants based on certain criteria (age, occupational group, geographic origin, household size, number of children...) However this approach has certain limits, i.e. old data and one-in-four polling. Also it does not in any way allow for a precise identification of the newcomers: how do you define a newcomer? Is it the person claiming to be a newcomer? Is it the person who is considered as such by the locals? The various records kept by the mayor's office (electoral lists, property taxes, sanitation

taxes...) do not necessarily provide answers to these questions and giving out names is forbidden by law (*Loi Informatique et Liberté*). To solve these problems, telephone surveys in the form of inquiries – using telephone books - were selected as a way to get some answers on the recent evolution of the migratory process and to identify, by name, the newcomers in the order to perform qualitative surveys which are necessary for a closer analysis of the process being studied. All those who declared their arrival in the studied territories after 1982 were considered as newcomers and interviewed as such on the phone (mainly a guided interview except for some open-ended questions). All of the questionnaires (468 in total) were subject to an all inclusive and detailed computer-sorting (frequency table, cross tabulation) in order to characterise the newcomers in the territories involved in the study. Details on their move and their initial reasons for moving were used to complement INSEE's existing data.

Qualitative surveys were also carried out so as to learn more about the migratory process in each of the studied territories. About forty surveys were conducted per territory. Three types of semi-guided interviews were conducted:

- Interviews with the newcomers: depending on the size of the territory and the number of newcomers who agreed to be interviewed, 20-25 newcomers were interviewed in each area. They were chosen according to their "profile" and so as to fully reflect their diversity. The semi-guided interview process provided information about their living conditions, the reasons for and circumstances surrounding their arrival in the area, an assessment of the way they were received and integrated and, finally, some knowledge about their possible future plans.

- Interviews with elected officials: the mayor of each community was interviewed in order to better understand the local response to newcomers: what was the perception of the phenomenon ? What policies? What sort of welcome? Have specific measures been taken?

- Interviews with resource people (social workers, heads of associations, members of commercial chambers, development workers): 10-15 surveys were made per area using interview guidelines focusing on the same topics.

In this study, the emphasis has been put on personal representations since our goal was not only to analyse a given development in itself but also to understand how it has been interiorised by the local actors and implemented using local strategies or politics.

## **B. Results**

### ***1. General Profile of the migrants***

Our telephone surveys enabled us to establish the general profile of the migrants from a sample of 468 households on the five different study territories.

- Where do they come from? Most of them come from the surrounding region, 50 percent come from the department in which the community is located, 30 percent of newcomers are from outside the region (10 percent from the greater Paris area, 20 percent from elsewhere). It is a short distance local migration with, nevertheless, one third of the migrants coming from faraway.

It should also be noted that the migrant population is mainly of urban origin.

- Who are they? they are mainly two person households, with very few singles (15 percent). Families with children equal households without.
- The age of the newcomers? The migrant population identified by our surveys is mainly comprised of mature households: 30/40 years old is the dominant age group - 34 percent, followed by people aged 40/50 who are well represented with 25 percent, followed by retirees who make up an important enough share of 20 percent.
- Almost 50 percent of the newcomers belong to the middle class (skilled tradesmen, traders, technicians and associate professionals, ancillary staff). There is very little unemployment among newcomer's. The way the survey was carried out (telephone, statements) may well account for an underestimation of the actual situation. About 15 percent of the newcomers surveyed were entrepreneurs.

So, looking at it on the whole, the population of newcomers seems very different from the local population, i. e. younger, more active, more diversified, and often of urban origin. Should this tendency towards migration be confirmed, then these people will bring profound changes onto the original soil, that is to say new social and cultural demands but also a new vitality.

## **2.     *The installation of newcomers***

### *1. Complex motivations*

Whatever the attraction, whether natural or brought about by locals' willingness, it is eventually the newcomer who makes the choice. Analysing the reasons why the newcomers move to such and such a place is a difficult task. Are these reasons really understood by those who refer to them in the first place? Some of them are buried deep down inside; the personal representation of a beloved place, a memory of childhood, of gregariousness, of a good vacation, the image of an idyllic countryside, or the rejection of the city as the source of any and all problems, or still the attachment to a town and all its conveniences. There are also the events which make up our lives: separating, reuniting, losing a job, being unemployed and all the opportunities for change and new plans: moving closer to family, professional mutation, inheritance, meeting new people... All of these things are combined and interiorised over the years, until one day they emerge as a concrete decision and choice.

*Professional motivations* are often mentioned and apply to a large number of newcomers (43 percent of the reasons) but with different reasons depending on the person concerned. Some left their homes because of professional problems (unemployment, loss of a job...) and have found work in a local company. Others have left because of a mutation, whether desired or not: "As soon as I arrived in Paris I asked for a mutation to be closer to St.Flour". Still others had a professional project and were looking to improve their present situation or realise a personal project. Among them, some arrived following a job offer in a local company or because they had found a small business or a shop which they could take-over. However, very few of the newcomers created a business from scratch except for a few agricultural exploitations or projects in the field of tourism (bed & breakfast, campgrounds.....). For these people the living environment and the beauty of the surrounding countryside were more important than economic factors (building codes, market size...).



For others, especially the retirees, *moving closer to their family or returning to where they grew up* were very important factors in their decision to migrate (30 percent of all reasons according to our survey), for various reasons such as memories of past holidays, emotional ties (family or friends). Others have benefited from a patrimonial opportunity (second home, inheritance, family home), others were offered a rent-free place to live by family or friends. All-together the vast majority of the newcomers, originating from a community or an area to which they decided to return, had a very strong bond with the territory to which they had moved. As a matter of fact very few of them had no prior knowledge of the territory, on the contrary, most of them had for a long time experienced a desire to return, " go back to their roots" or " get closer to family".

*As for the attractiveness of the countryside*, it played a role for all of the migrants, who for the most part came from cities or towns much larger than the communities in which they decided to settle down. Even though some of the migrants did not leave their department (50 percent) or came from a bordering department (20 percent), all of them refer to the quiet, freedom, and security which rural life has to offer. Living in the country is also considered to be richer in human contact even if some people feel that there is a certain lack of privacy or that they are being watched. On the other hand, the city is often described as an uncomfortable place to live, people worry about their health and that of their children (pollution, stress, travel time between home and work...). Although, this rejection of city life is more common among those who come from large cities than it is among those from middle sized cities where one can work, shop and if something needs to be done, take the necessary steps to do it. In other words, the migrants are aware of the beauty of their surrounding landscapes and even more so if they are not deprived of some of the conveniences of the city.

## 2. *Installation and integration*

Even though the move may have been hurried by an unexpected event (unemployment, loss of a job, family related event ...) it is most often the result of a maturation process which may last a few months or a few years depending, for example, on the time taken to find suitable lodging. Some people may already have their house or other accommodations but this is not the case for a large part of the migrants who need to look for a place based on a number of criteria such as: distance from family or work, kind of accommodation sought (old house, new house, rental...), surrounding area... Thus, the length of time between the initial decision to move and the actual move may vary greatly.

The actual installation too can be a lengthy process depending on employment status (working or looking for a job, starting a business or activity) or the conditions of the accommodation. The installation process is easier for those who have relatives in the area, who are originally from the area, or who are in one way or another involved in community life. Overall, the migrants state that they do not have too hard a time being accepted even though all stress an indifference and sometimes some type of reluctance on the part of the local people who poorly accept changes and the "strangers". However, since their decision to settle down was most often left the time to mature, they generally tend to accept the situation, and there are very few people who considered leaving, disappointed by the lack of community spirit.

### 3. *The territories and the reception of the newcomers*

#### 1. *Unequally attractive territories*

Regardless of the information source used (*INSEE Migrants 82-90, Enquête Téléphonique 82-98*), the migratory flow seems to depend greatly on the spatial situation of the areas. The proximity to the urban Clermont area attracts people who want to move to a rural area. Clermont-Ferrand generates a peri-urbanisation phenomenon which greatly benefits the Saint-Dier-Billom area, (30 kilometres from Clermont). Conversely, isolation heavily affects the Sumène-Artense and Sancy-Artense areas in terms of migratory flow. Newcomers there are both fewer in actual numbers and fewer in proportion to the local population, which is itself sparse. In 1990 newcomers represented only 17 and 18 percent respectively of the total population and according to our telephone surveys that number tends to be decreasing. (table 2)

**Table 2: Attractiveness of the territory**

<b>Territories</b>	<b>Pop. 82</b>	<b>Pop. 90</b>	<b>Migrants 82 - 90</b>	<b>Percentage of migrants / population 90</b>	<b>Annual variation rate (%) due to migratory movement 82/90</b>	<b>Pop. 99</b>	<b>Annual variation rate (%) due to migratory movement 90/99</b>
<b>St-Dier- Billom</b>	9,312	9,642	2,564	25,6 %	+ 0.86	10,414	+ 1.27
<b>Saint- Pourçain</b>	10,277	11,277	3,584	32,7 %	+ 0.23	11,679	+ 0.71
<b>Saint-Flour</b>	17,151	16,739	2,864	17,5 %	- 0.37	15,240	- 0.59
<b>Sumène- Artense</b>	9,663	9,492	1,620	17 %	+ 0.39	9,009	+ 0.02
<b>Sancy- Artense</b>	5,114	4,457	808	18.1 %	- 0.89	4,078	- 0.16

Source: INSEE, General population census of 1990 and preliminary results for 1999.

The spatial situation may not be the only factor that explains the differences observed between the territories. How can the difference observed between Saint-Pourçain and Saint-Flour, both of which are rural centres, be interpreted? Despite being bigger, close to the motorway and a subprefecture; St-Flour attracts much fewer people than Saint-Pourçain and shows a continuing decline in population. As a matter of fact, out of the five territories, the Saint-Pourçain area attracts the most newcomers, even more than the peri-urban territory of Saint-Dier-Billom. It may be favoured because of its geographic position (main road 7, motorway A71, railroad system), but the current local policy of welcoming businesses as part of a confirmed and well-proven inter-municipal program is not to be underestimated. If we take into account a local self-managed newspaper, which is an interesting internal communication experiment, a large part of the success of this welcoming territory is the result of the vigorous development promoted locally. The ability of a territory to develop its own specific resources is a determining factor in its capacity to attract newcomers.

## 2. *Specificity of migrants according to territories*

When closely analysed, it appears that each territory attracts specific migratory waves.

- In the Saint-Dier-Billom territory the 30-40 and 40-50 age groups are over-represented. This seems to essentially reflect the residential migration from the urban Clermont area to the surrounding countryside. This applies to a fairly significant percentage of working people who elected to move to the country while keeping their job in the city (40 percent according to the telephone survey) and sometimes even relocating their job to the territory. Craftsmen (such as potters, cabinetmakers) have recently moved to the country to remain close to Clermont-Ferrand and thus keep their existing customers while enjoying a more pleasant way of life. Conversely, Sumène-Artense stands out because of the numerous retirees it welcomes, who are often natives of the area (33% retirees against 26% in Saint-Dier-Billom, 18% in Saint-Pourçain, and 14% in Saint-Flour). Hence two territories, Saint-Dier-Billom and Sumène-Artense, are distinguishable by the age of their migrant populations.
- The origin of the newcomers also varies according to the territories. In Saint-Dier-Billom more than 80 percent of the migrants (according to the telephone survey) come from urban areas and 55 percent are originally from the greater Clermont area. In Sumène-Artense, the migrants are mainly from rural areas; less than 10 percent come from Clermont-Ferrand, 18 percent from Paris and surrounding areas, many of whom are originally from the Cantal and come back to retire. In Saint-Pourçain the geographical origins of the migrants are much more diverse, half of them come from the department of Allier and the other half from various regions. This is probably linked with the employment opportunities offered by this small industrial centre.
- The breakdown of newcomers into social and economic classes is another feature in the characterisation of migration according to the territories. There is a strong blue collar presence in Saint-Pourçain and Saint-Dier, skilled tradesmen and traders are also well represented. This is certainly the result of an economy which is promoted by this migratory flow. There is more ancillary staff in Saint-Flour due to a widely developed public sector (administration and public services).
- Finally, the analysis of the newcomers' reasons for moving in relation to the host territory shows significant differences.(table 3)

**Table 3: Newcomers' reasons for moving**  
**Why did you move here?**

Reasons	Pays de St-Dier/Billom (63)	Pays de St-Pourçain / Sioule (03)	Pays de St-Flour (15)	Pays de Sumène-Artense (15)	Pays de Sançy-Artense (63)
Number of interviews	103	105	129	92	39
Professional	26 %	41 %	38 %	33 %	26 %
Family related	25 %	26 %	40 %	40 %	33 %
Quality of life	39 %	28 %	9 %	24 %	28 %
Financial	10 %	5 %	3 %	3 %	13 %

Source: Telephone surveys, 1997 & 1998

Professional reasons are dominant in St-Pourçain where the emphasis is placed on welcoming businesses and promoting employment. Family ties seem to be the determining factor in the two areas of Sumène-Artense and St-Flour in the Cantal. This is typical of retired Parisians who return to their native Cantal. Finally, the search for a better quality of life, which was referred to by many migrants, does not have the same meaning from one territory to another. In Saint-Dier-Billom, the migrants appreciate the quality of life but remain attached to the conveniences of the city. Those who move to Sumène-Artense are certainly more concerned with the quality of the environment. The image people have of the country is often associated with a one-family house, which is usually reflected in a preference for charming old houses and a willingness to take part in the building of the house.

Thus, each territory attracts specific populations depending on its *location in the region, its geographical and historical features (generic resources) but also based on the means it devotes to opening up to the exterior world*, implementing an attractive offer of activities and services (specific resources). The case of St-Pourçain is remarkable but Billom is an equally interesting example insofar as it has developed, as part of an inter-municipal project, a programme which focuses on improved housing, patrimonial restoration, a better quality of life (medieval centre of Billom) and tourism.

## Conclusion

The interest of this work could be limited to a better understanding of the migratory process and the resulting changes in rural territories. However, it seems to us essential to anticipate the consequences in terms of rural development. How could the territories better accommodate and welcome the new populations in order to develop better? The question applies both to "well located" territories which, if they are not cautious, could be subject to a rural invasion with all its negative effects (bedroom suburbs, land speculation, local deconstruction, conflicts between communities...) and to the often isolated, more disadvantaged territories, which need to adopt a strategy of willingness

towards local development so as to become more attractive and profitably reverse the demographic trend.

The first lessons to be drawn from the research on these few rural territories show that aside from incontestable comparative advantages, rural territories can only become host territories by designing a global offer which is attractive to people and businesses that are likely to come and consume, produce, live... This implies having an all-inclusive and long-term willingness strategy. The first investigations reveal that much remains to be done in these territories. The many initiatives and actions taken on the community or inter municipal level for housing, employment, commerce, services, and the quality of life seem generally dissipated, disorderly and rarely intended for welcoming newcomers or belonging to a global development plan. Furthermore, many elected officials remain very reserved.

So there is much to do in order to define and lay the groundwork for a welcoming policy for newcomers, well targeted and suited to their personal needs while being beneficial to the host territories. Our research can in several ways usefully contribute to this effort:

- by providing greater knowledge of the migratory process, the clustering of newcomers and the features of host territories;
- by pondering the prerequisites for the needs of newcomers to meet with the opportunities offered by host territories;
- by contributing to the strategic approaches which will be required for the implementation of such policies on a rural level;
- by assessing the impact of newcomers on the development of the territories.

## References bibliographiques

- BALLEY CH., LENORMAND P., MATHIEU N., 1990, L'ancrage territorial de l'emploi en milieu rural, Paris, Strates.
- BALLEY Ch., LENORMAND P., MATHIEU N., 1992, Territoire rural, RMI, pauvreté, *Sociétés contemporaines*, n°9, pp. 53-75.
- BONTRON J.C., 1993, La reprise démographique confirmée, in Kayser (dir.), Naissance de nouvelles campagnes, Editions de L'Aube / DATAR, pp. 23-31.
- BONTRON J.C., MATHIEU N., VELARD N., 1981, Des formes de résistance au dépeuplement du milieu rural en Limousin. Etude de 8 cantons au cours de la période 1968-1975, SEGESA / AREAR Limousin, Etude n° 19
- BOUDOUL J., FAUR. J.P, 1982, Renaissance des communes rurales ou nouvelles formes d'urbanisation, *Economie et Statistique*, n°149, pp. I – X.
- BRUN A., CAVAILHES J., PERRIER-CORNET Ph., SCHMITT B., 1992, Les espaces ruraux revisités, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 1, 1992, pp. 37-66.
- CAVAILHES J., HILAL M., SCHMITT B., 1994 ; “De nouvelles dynamiques démographiques” in Territoires ruraux et développement - Quel rôle pour la recherche? CEMAGREF Editions, Association Descartes, pp. 91-101.
- DESPLANQUES G., 1993, Les migrations intercensitaires de 1982 à 1990, *Espace, Populations, Sociétés*, 1993-2, pp. 197-204.
- FOUGEROUSE Ch., 1996, Le renouveau rural, dépendance ou autonomie, Paris, L'Harmattan.
- FUGUITT GV., BEALE CL., 1996, Recent trends in Nonmetropolitan Migration : Toward a new turnround ? *Growth and Change*, vol. 27 (spring 1996), pp. 156-174.
- GAFFARD J.L., 1993, "Innovations et territoires en Europe ", in Les nouveaux territoires de l'entreprise, SAVY M., VELTZ P. (dir.), Paris, Editions de l'Aube, DATAR, pp. 97-110.
- GREFFE X., 1992, Sociétés post-industrielles et redéveloppement, Hachette, Collection Pluriel Intervention.
- HERVIEU B., VIARD J., 1996, Au bonheur des campagnes (et des provinces), Editions de l'Aube.
- INRA / INSEE, 1998, Les campagnes et leurs villes, contours et caractères.
- JEAN Y., 1997, Le Montmorillonnais, espace rural “type” : entre culture de la passivité et initiatives ou entre causalité externe et causalité interne, *Noréis*, 1997, t.44, n° 176, p. 681- 694.
- KAYSER B., 1990, La renaissance rurale : sociologie des campagnes du monde occidental, Paris, Armand Colin.
- KAYSER B., (dir), 1994, Pour une ruralité choisie, DATAR, Paris, Editions de l'Aube.
- KAYSER B., 1996, Ils ont choisi la campagne, Paris, Editions de l'Aube.
- MARSAT J.B, MAMDY J.F. et al., 1998, Nouveaux habitants, nouveaux emplois, *Ingénieries*, n° spécial, pp. 17-32.

- PECQUEUR B., 1994, "La construction du territoire par les acteurs" in Territoires ruraux et développement - Quel rôle pour la recherche ? CEMAGREF Editions, Association Descartes, pp. 69-81.
- ROUZIER J., 1990, La mutation de l'arrière pays méditerranéen ou un modèle pour la revitalisation des communes rurales, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 5, pp. 695-713.
- SCHMITT B., 1993, Structuration spatiale et développement économique des espaces ruraux (une analyse des régions Bourgogne, Rhône-Alpes et Midi-Pyrénées), 39ème colloque de l'Association de Science Régionale de Langue Française, " Aménagement et Environnement ", Tours, 30, 31 août et 1er septembre 1993.
- SCHMITT B., 1996, Avantages comparatifs, dynamiques de population et d'emploi dans les espaces ruraux, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 2, pp. 363-382.
- SERRATE B., 1995, Développement local et représentations sociales, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine* n° 1, 1985, pp. 125-140.
- VOLLET D., 1997, Les phénomènes d'induction par les fonctions résidentielles et récréatives des espaces ruraux. Contribution à une analyse économique du développement rural. Thèse en vue de l'obtention du doctorat en Analyse et Politique Economiques. Université de Bourgogne, Faculté des sciences économiques et de gestion.
- ZIMMERMANN J.B., 1998, Nomadisme et ancrage territorial : propositions méthodologiques pour l'analyse des relations firmes- territoires, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 2, 1998, pp. 211-230.

# **Eficiencia y productividad total de los factores de las agriculturas regionales españolas**

Belén Iráizoz\*

Manuel Rapún\*

Idoia Zabaleta\*

## **Resumen**

Los objetivos de este trabajo consisten en estudiar la evolución de las agriculturas regionales españolas durante el período 1978-1994, y aportar elementos explicativos a las diferencias de productividad detectadas.

La metodología utilizada se basa en el cálculo del índice de Malmquist de productividad, que permite diferenciar entre cambio técnico y cambio en la eficiencia técnica.

De los resultados obtenidos cabe destacar el protagonismo del cambio técnico en la evolución de la productividad. Las regiones con mayor crecimiento de la productividad agraria han sido Extremadura, Madrid y Castilla León, mientras que las que presentan menores tasas han sido Galicia, Cantabria y Asturias.

En cuanto a los posibles elementos explicativos del cambio en la eficiencia y en la productividad, se puede señalar que las dotaciones de capital, tanto físico como humano, ejercen un efecto positivo en la productividad agraria.

---

\* Universidad Pública de Navarra - Departamento de Economía, Campus de Arrosadia, 31006 Pamplona (España).



## 1. Introducción

El análisis del crecimiento de la productividad en la agricultura ha sido en los últimos años materia de estudio para muchos investigadores, que además han explorado numerosas hipótesis acerca de las causas de su crecimiento a lo largo del tiempo, así como de las diferencias entre países y regiones. No se puede olvidar que la competitividad de un país o región depende en gran medida de las ganancias de productividad conseguidas en los diferentes sectores económicos.

Las agriculturas regionales españolas no son una excepción. Así, se ha estudiado la evolución de la productividad agraria de las comunidades autónomas españolas utilizando distintos métodos y se han contemplado diferentes períodos de tiempo. En algunas ocasiones los trabajos se centran exclusivamente en este sector a nivel regional, como por ejemplo Fernández y Herruzo (1996), que utilizan números índices para el período 1962-89 y Millán y Aldaz (1998) que se basan en el índice de Malmquist para el período 1977-88. En otras ocasiones, el análisis se refiere a un conjunto de sectores de la economía española en los que se incluye a la agricultura. Tal es el caso de Pérez, Goerlich y Mas (1996) que estiman el residuo de Solow para el período 1977-91, Gumbau y Maudos (1996) que utilizan la estimación de funciones de producción frontera paramétricas y el índice de Tornquist para el período 1980-91 y Maudos, Pastor y Serrano (2000) que utilizan el índice de Malmquist en el período 1964-93.

Nuestro trabajo se enmarca en esta literatura y tiene dos objetivos. En primer lugar, se trata de estimar y evaluar el crecimiento de la productividad agraria de las comunidades autónomas (CC.AA., en adelante) españolas en el período 1978-1994. En segundo término, se pretende aportar algún elemento explicativo sobre los factores que pueden afectar a su evolución<sup>1</sup>. En concreto, se quiere examinar la posible contribución del aumento en las dotaciones de capital físico y humano a la mejora de la productividad agraria, siguiendo la tradición establecida por Hayami y Ruttan (1985) para comparaciones internacionales.

El método de trabajo se basa en un enfoque frontera no paramétrico y el índice de Malmquist de productividad, que presenta como ventaja más importante que los resultados no están sesgados por la presencia de ineficiencia, al tiempo que permite descomponer el crecimiento de la productividad en cambio técnico y en cambio en la eficiencia técnica. La segunda etapa del análisis se realiza a través de la estimación de un modelo de regresión con datos de panel.

En el siguiente apartado se explica el índice de Malmquist y sus ventajas e inconvenientes. A continuación se presentan los datos utilizados en la estimación. Más adelante se comentan los resultados más relevantes relativos a la evolución de la productividad total de los factores y sus componentes. En el apartado siguiente, se analizan los posibles determinantes de la evolución de la productividad. Finalmente, se presentan las principales conclusiones del trabajo.

---

<sup>1</sup> Fernández y Herruzo (1996) plantean la necesidad de llevar a cabo este tipo de análisis para el caso de las agriculturas regionales españolas.

## 2. La medida de la productividad: el índice de Malmquist

La evolución de la productividad total de los factores ha sido objeto de análisis de muchos investigadores y en la literatura se han desarrollado diversos métodos para su cuantificación<sup>2</sup>.

La aproximación tradicional al análisis de la productividad mediante modelos no frontera incorpora el supuesto implícito de que todos los individuos son eficientes, por lo que el crecimiento de la productividad se interpreta como desplazamientos de la función frontera, es decir, como cambio técnico. Sin embargo, en presencia de ineficiencia, la estimación del progreso técnico estaría sesgada.

Las aproximaciones frontera tienen en cuenta explícitamente el posible comportamiento ineficiente de las unidades analizadas, midiendo como ineficiencia el incremento potencial del valor observado de la producción, siendo éste respecto el máximo valor técnicamente alcanzable definido por la frontera de producción.

En este entorno, el cálculo del índice de Malmquist es uno de los métodos más utilizados recientemente en la literatura, dado que solamente se necesitan datos relativos a cantidades, no es necesario realizar supuestos acerca del comportamiento maximizador de las unidades productivas analizadas ni sobre la forma funcional de la función de producción y permite descomponer la productividad total de los factores de una unidad productiva en el cambio debido a la mejora de la eficiencia técnica y el debido al cambio técnico. También presenta limitaciones, siendo la más relevante que se trata de un índice determinístico.

Este índice permite medir el crecimiento de la productividad entre dos períodos  $t$  y  $s$ . El procedimiento, propuesto por Caves, Christensen y Diewert (1982), se basa en el cálculo de la distancia que separa a cada individuo de la tecnología de referencia en cada período utilizando para ello la función distancia.

Una tecnología de producción, en un período  $t$ , se puede definir utilizando el conjunto de *outputs*, que representa el conjunto de todos los vectores de *output*  $y$ , que se pueden producir con el vector de *inputs*  $x$ . Es decir:

$$P^t(x) = \{y^t : (x^t, y^t) \text{ es posible}\} \quad (1)$$

Si suponemos que  $P^t$  satisface ciertos axiomas, se puede definir la función de distancia del *output* como:

$$D^t(x^t, y^t) = \min\{\phi : (y^t / \phi) \in P^t(x^t)\} \leq 1 \quad (2)$$

Esta función se define como la inversa de la expansión proporcional máxima del vector de *outputs*  $y^t$ , dados los *inputs*  $x^t$ , para que el individuo  $(x^t, y^t)$  sea eficiente y se encuentre situado en la frontera del período  $t$ .  $D^t(x^t, y^t)$  toma valores inferiores a la unidad, si y sólo si,  $(x^t, y^t) \in P^t$ , y toma el valor unitario, si y sólo si,  $(x^t, y^t)$  se sitúa en la frontera de producción. En este último caso, la unidad evaluada será técnicamente eficiente.

---

<sup>2</sup> Una revisión de los mismos se encuentra en Grosskopf (1993). Comparaciones de métodos aplicados al estudio de la productividad agraria se encuentran en Aldaz y Millán (1996) y Bureau, Färe y Grosskopf (1995).

Dado que se trata de comparar la evolución de la productividad, el índice de Malmquist precisa funciones de distancia con respecto a diferentes períodos de tiempo. Así, en un período posterior  $s$ , la función de distancia se define como:

$$D^t(x^s, y^s) = \min\{\theta : (y^s / \theta) \in P^t(x)\} \quad (3)$$

Esta función mide el máximo cambio proporcional en los *outputs* necesario para que  $(x^s, y^s)$  sea factible con la tecnología del momento  $t$ . En este caso, el valor de la función distancia puede exceder la unidad, debido a que la observación evaluada no es posible con la tecnología de otro período.

A partir de estas funciones de distancia, Caves, Christensen y Diewert (1982) definen el índice de productividad de Malmquist referido al período  $t$  como:

$$M^t = \frac{D^t(x^s, y^s)}{D^t(x^t, y^t)} \quad (4)$$

Un índice  $M^t > 1$  indica que la productividad en el período  $s$  es superior a la del período  $t$ , puesto que la expansión necesaria en los *outputs* del período  $s$  para que la observación sea factible en  $t$  es inferior a la aplicable a los *outputs* del período  $t$ . Por el contrario, un  $M^t < 1$  indica que la productividad ha descendido entre los períodos  $t$  y  $s$ .

De la misma manera se puede definir este índice referido al período  $s$ , para lo cual se deben utilizar las correspondientes funciones distancia, de forma que:

$$M^s = \frac{D^s(x^s, y^s)}{D^s(x^t, y^t)} \quad (5)$$

Para evitar los problemas derivados de la elección de uno u otro período, estos autores proponen elaborar una media geométrica de ambos. Por lo tanto, el índice se calcula definitivamente como:

$$M(x^s, y^s, x^t, y^t) = \left[ \left( \frac{D^t(x^s, y^s)}{D^t(x^t, y^t)} \right) \left( \frac{D^s(x^s, y^s)}{D^s(x^t, y^t)} \right) \right]^{1/2} \quad (6)$$

Siguiendo a Färe *et al.* (1990), una forma equivalente de expresar este índice es:

$$M(x^s, y^s, x^t, y^t) = \frac{D^s(x^s, y^s)}{D^t(x^t, y^t)} * \left[ \left( \frac{D^t(x^s, y^s)}{D^s(x^s, y^s)} \right) \left( \frac{D^t(x^t, y^t)}{D^s(x^t, y^t)} \right) \right]^{1/2} = CEFIT * CTEC \quad (7)$$

El primer término mide el cambio en la eficiencia técnica<sup>3</sup> entre los períodos  $t$  y  $s$ . Si es mayor que uno, la producción en el período  $s$  es más eficiente que la producción en el período  $t$ . Si es igual a uno, la distancia respecto a la frontera es la misma. Si es menor que uno, en el período  $s$  la producción es menos eficiente que en  $t$ .

La media geométrica de las dos *ratios* incluidas en los corchetes nos informa sobre la existencia del cambio técnico experimentado entre los dos períodos evaluados en dos puntos  $x^t$  y  $x^s$ . Si han existido mejoras tecnológicas, tendrá un valor superior a uno.

<sup>3</sup> Posteriormente, Färe, Grosskopf y Lovell (1994) propusieron una ampliación de esta aproximación de forma que se puede descomponer el cambio en la eficiencia técnica en dos componentes: cambio en la eficiencia técnica pura y cambio en la eficiencia de escala.

Por lo tanto, un índice de Malmquist superior a la unidad indica mejoras de la productividad, mientras que si toma valores inferiores a la unidad, implica pérdidas. Además, debe tenerse en cuenta que, aunque el producto del cambio en la eficiencia técnica y el cambio técnico debe ser, por definición, igual al índice de Malmquist, estas dos componentes pueden tener comportamientos en direcciones opuestas.

Para calcular las funciones distancia se utiliza el Análisis de Envolvimiento de Datos, siguiendo la propuesta de Färe *et al.* (1990). El análisis se va a orientar a la maximización del *output*, es decir, se trata de evaluar cual sería el máximo *output* obtenible por cada unidad productiva dadas las cantidades de *inputs* disponibles.

Para cada unidad se deben resolver cuatro problemas de programación lineal. En concreto, si suponemos que intervienen  $m$  *inputs*  $x_j$  ( $j=1,...,m$ ) para producir  $k$  *outputs*  $y_r$  ( $r=1,...,k$ ) para cada unidad productiva observada en dos períodos de tiempo,  $t$  y  $s$ , se deben resolver los cuatro problemas siguientes:

$$\text{Problema 1: } [D^s(x^s, y^s)]^{-1} = \text{Max } \phi \quad (8)$$

sujeto a:

$$-\phi y_{ri_0}^s + \sum_{i=1}^n y_{ri}^s \lambda_i \geq 0, r = 1, \dots, k$$

$$x_{ji_0}^s - \sum_{i=1}^n x_{ji}^s \lambda_i \geq 0, j = 1, \dots, m$$

$$\lambda_i \geq 0, \forall i$$

$$\text{Problema 2: } [D^t(x^t, y^t)]^{-1} = \text{Max } \phi \quad (9)$$

sujeto a:

$$-\phi y_{ri_0}^t + \sum_{i=1}^n y_{ri}^t \lambda_i \geq 0, r = 1, \dots, k$$

$$x_{ji_0}^t - \sum_{i=1}^n x_{ji}^t \lambda_i \geq 0, j = 1, \dots, m$$

$$\lambda_i \geq 0, \forall i$$

$$\text{Problema 3: } [D^s(x^t, y^t)]^{-1} = \text{Max } \phi \quad (10)$$

sujeto a:

$$-\phi y_{ri_0}^t + \sum_{i=1}^n y_{ri}^s \lambda_i \geq 0, r = 1, \dots, k$$

$$x_{ji_0}^t - \sum_{i=1}^n x_{ji}^s \lambda_i \geq 0, j = 1, \dots, m$$

$$\lambda_i \geq 0, \forall i$$

$$\text{Problema 4: } [D^t(x^s, y^s)]^{-1} = \text{Max } \phi \quad (11)$$

sujeto a:

$$-\phi y_{ri_0}^s + \sum_{i=1}^n y_{ri}^t \lambda_i \geq 0, r = 1, \dots, k$$

$$x_{ji_0}^s - \sum_{i=1}^n x_{ji}^t \lambda_i \geq 0, j = 1, \dots, m$$

$$\lambda_i \geq 0, \forall i$$

En los problemas 3 y 4, en los cuales cada unidad productiva se compara con tecnologías de otros períodos, la medida obtenida puede ser inferior a la unidad, lo cual indica que la unidad se sitúa fuera del conjunto de posibilidades de producción, y esto puede suceder cuando la frontera de producción se traslada debido al cambio técnico.

El índice se calcula asumiendo rendimientos constantes a escala, dado que con el supuesto de rendimientos variables a escala, si se produce un cambio técnico, las observaciones de un período pueden no ser factibles con la tecnología de otros períodos, por lo que no se puede garantizar la existencia de soluciones de los problemas de programación utilizados para calcular las distancias de períodos mixtos.

### 3. Datos utilizados

Los datos utilizados para la estimación de las funciones distancia que permiten calcular el índice de Malmquist proceden en su totalidad del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación<sup>4</sup>, y hacen referencia a las 17 comunidades autónomas españolas en el período 1978-1994. Por lo tanto se dispone de un panel de datos para 17 regiones observadas durante 17 períodos de tiempo.

Dado que para el cálculo del índice de Malmquist se va a utilizar el método DEA, se debe señalar que las medidas obtenidas son sesgadas, y el sesgo depende del número total de observaciones en la muestra, del número de inputs y outputs considerado, del grado de correlación que exista entre ellos y del supuesto acerca de los rendimientos a escala (Pedraja, Salinas y Smith, 1999).

En todo caso, se observa que el sesgo es más acusado en unos casos que en otros. Así, Leibenstein y Maital (1992) señalan que mientras el DEA es poco sensible a la orientación del modelo, es extremadamente sensible a la selección de variables. Este es un resultado directo de la dimensionalidad del espacio de inputs/outputs respecto al número de observaciones, de forma que dada una cantidad suficiente de variables respecto al conjunto de observaciones, todas o casi todas las unidades productivas se clasifican como técnicamente eficientes. A estas consideraciones cabe añadir que en el análisis DEA no existe un criterio formal de selección de variables por lo que los inputs y outputs usualmente se seleccionan con base en consideraciones intuitivas o pragmáticas (Ganley y Cubbin, 1992), por lo que es preferible mantener el número de inputs y outputs pequeño y ofrecer una visión esencial de las características del consumo de factores y de la producción, siempre que se pueda caracterizar efectivamente la tecnología de producción considerada (Chambers *et al.*, 1998).

---

<sup>4</sup> Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (varios años): Anuario de Estadística Agraria. MAPA. Madrid.

Ante este problema, hemos optado por estimar las funciones distancia utilizando un output y tres inputs<sup>5</sup>. Para cuantificar el primero, la variable escogida ha sido el Valor Añadido Bruto al coste de los factores (VABcf), que recoge el valor añadido real de la agricultura. Los valores utilizados se han calculado como la diferencia entre el valor de la producción y el valor de los gastos fuera del sector, utilizando el método de la doble deflación (véase Rao, 1993).

Teniendo en cuenta que el proceso productivo agrícola incorpora varios factores productivos para la obtención de los productos, se han considerado la tierra (SAU) medida a través de la superficie agrícola útil expresada en miles de hectáreas, el trabajo (POCUP) medido a través de la población ocupada en la agricultura expresada en miles de personas, y el capital (AMOR) medido a través del valor de las amortizaciones<sup>6</sup> expresadas en miles de pesetas. Esta última variable también ha sido deflactada, y así como el VABcf, y viene expresada en miles de pesetas constantes de 1991.

En el Cuadro 1 se presentan los índices de crecimiento medios anuales en el período 1978-1995 de las cuatro variables utilizadas para el cálculo de las distancias. El crecimiento medio anual de la producción agraria nacional ha sido de un 3,7%. Aunque en todas las regiones ha aumentado la producción, las tasas de crecimiento que se observan son muy dispares. Por ejemplo, Asturias, Galicia y Navarra presentan tasas inferiores al 2%, mientras que Madrid, Extremadura y Castilla-León han aumentado su producción agraria en más de un 5%.

En cuanto a los factores productivos, los índices medios anuales indican que como media ha disminuido el uso de tierra (-0,3%) y trabajo (-5,3%). A nivel regional, la superficie agrícola utilizada se ha reducido en una cuantía relativamente pequeña o bien se ha mantenido constante, con la excepción de La Rioja donde ha aumentado casi en un 2%.

El número de personas ocupadas ha disminuido en todas las CC.AA., aunque la magnitud es más importante en Baleares, Cantabria, País Vasco y Navarra. La región que presenta una menor reducción de los ocupados agrarios ha sido Madrid.

---

<sup>5</sup> Banker et al. (1989) sugieren que es aconsejable disponer de un número de observaciones que sea superior a tres veces la suma del número de inputs y el número de outputs. En nuestro caso, este criterio implica disponer de al menos doce observaciones.

<sup>6</sup> Las amortizaciones se calculan a nivel agregado según el “método de reposición” y afectan solamente a la maquinaria excluyendo al resto del equipo capital empleado en la producción agraria. A este respecto, cabe señalar que existía la posibilidad de utilizar el stock de capital, pero la fuente de información era distinta, por lo que hemos optado por mantener las amortizaciones.

**Cuadro 1. Índices de crecimiento medios anuales (1978-1995).**

COMUN	VABcf	SAU	AMOR	POCUP
Andalucía	1,044	1,000	1,002	0,958
Aragón	1,030	0,994	1,004	0,965
Asturias	1,007	0,993	1,003	0,942
Baleares	1,020	1,000	0,990	0,902
Canarias	1,034	0,983	1,085	0,936
Cantabria	1,021	0,999	1,075	0,927
Castilla La Mancha	1,037	0,996	1,013	0,953
Castilla León	1,051	0,998	1,038	0,941
Cataluña	1,048	0,996	1,010	0,965
Extremadura	1,057	0,992	0,994	0,942
Galicia	1,017	0,999	1,047	0,952
Madrid	1,087	0,994	1,009	0,980
Murcia	1,047	1,002	1,026	0,961
Navarra	1,013	0,995	1,019	0,937
País Vasco	1,038	1,001	1,038	0,933
Rioja	1,047	1,019	0,984	0,953
Valencia	1,024	0,992	1,014	0,956
Media	1,037	0,997	1,021	0,947

Las amortizaciones han aumentado anualmente como media un 2%, pero el comportamiento de las CC.AA. también ha sido dispar. Así, los sectores agrarios de Baleares, Extremadura y La Rioja han disminuido el importe de las amortizaciones, mientras que todas las demás lo han aumentado. Entre estas últimas se observan notables diferencias, ya que la tasa de crecimiento oscila entre el mínimo de Andalucía (0,2%) y el máximo de Canarias (8,5%).

#### 4. La productividad agraria de las regiones españolas

Utilizando la aproximación descrita en la sección 2 se han calculado<sup>7</sup> los índices de Malmquist para cada región y para cada par de años. En este epígrafe presentamos un resumen de los resultados obtenidos respecto al cambio en la eficiencia técnica, al cambio técnico y a la productividad total de los factores. Además, con el fin de contrastar si la evolución de estas magnitudes ha cambiado desde la incorporación española a la Unión Europea se han considerado dos subperíodos: en el primero (1979-1986) se incluyen los años anteriores a dicha incorporación y en el segundo (1987-1994) los posteriores.

En el Cuadro 2 se presentan los resultados relativos al cambio en la eficiencia técnica. Para el conjunto de comunidades y considerando todo el período, se observa una mejora en el nivel de eficiencia, con un cambio medio anual de un 0,5%, que varía entre el máximo de Extremadura (3,7%) y el mínimo de Galicia (-2,6%). Ahora bien, a nivel

<sup>7</sup> El análisis se ha realizado utilizando el programa DEAP 2.1 (véase Coelli, 1996).

nacional, en el primer período se produce una disminución que se compensa con el aumento que se produce en el segundo.

**Cuadro 2. Cambio medio en la eficiencia técnica global.**

CCAA	1979-1994	1979-1986	1987-1994
Andalucía	1,001	0,979	1,024
Aragón	0,990	0,967	1,013
Asturias	0,994	0,979	1,010
Baleares	1,021	1,013	1,029
Canarias	1,000	1,000	1,000
Cantabria	0,991	0,969	1,014
Castilla La Mancha	1,006	0,957	1,056
Castilla León	1,029	0,985	1,074
Cataluña	1,001	0,984	1,019
Extremadura	1,037	1,005	1,069
Galicia	0,974	1,004	0,944
Madrid	1,034	1,053	1,015
Murcia	1,001	1,002	1,000
Navarra	1,000	0,980	1,020
País Vasco	1,010	0,987	1,033
Rioja	1,000	1,000	1,000
Valencia	0,991	1,000	0,982
Media	1,005	0,992	1,018

Respecto a las regiones, Navarra, Canarias y la Rioja presentan índices unitarios porque su nivel de eficiencia permanece constante. Pero mientras las dos últimas no presentan diferencias entre los dos subperíodos contemplados, en Navarra el resultado es una combinación de un comportamiento divergente, ya que mientras en el primer período disminuye su eficiencia, en el segundo aumenta, mostrando una evolución similar a la media nacional.

Cinco comunidades presentan una disminución de su eficiencia: Aragón, Valencia, Cantabria, Asturias y Galicia (estas tres últimas tienen como característica común una orientación ganadera dominante). Las demás comunidades presentan aumentos en la eficiencia, siendo Baleares, Extremadura, Madrid y Murcia las regiones que presentan mejoras en los dos subperíodos.

En el Cuadro 3 se recogen las medias obtenidas para cada comunidad autónoma del cambio técnico estimado. Se observa que en todos los casos dichas medias toman valores superiores a la unidad, lo cual implica la existencia de progreso técnico en todas ellas, tanto en el primero como en el segundo período (con la excepción de Canarias en el primer período).



**Cuadro 3. Cambio técnico medio.**

CC.AA.	1979-1994	1979-1986	1987-1994
Andalucía	1,057	1,074	1,040
Aragón	1,078	1,069	1,087
Asturias	1,042	1,055	1,030
Baleares	1,071	1,070	1,072
Canarias	1,017	0,983	1,052
Cantabria	1,035	1,034	1,036
Castilla La Mancha	1,077	1,075	1,080
Castilla León	1,065	1,059	1,071
Cataluña	1,070	1,079	1,060
Extremadura	1,060	1,065	1,056
Galicia	1,048	1,017	1,081
Madrid	1,068	1,084	1,051
Murcia	1,061	1,080	1,043
Navarra	1,070	1,062	1,078
País Vasco	1,064	1,053	1,076
Rioja	1,085	1,104	1,066
Valencia	1,046	1,065	1,027
Media	1,060	1,060	1,059

El valor medio anual del cambio técnico es de un 6%, siendo algo superior en el período anterior a la incorporación de España a la Unión Europea, que varía entre el máximo de la Rioja (8,5%) y el mínimo de Canarias (1,7%).

En todo caso, resultan sorprendentes las diferencias existentes entre regiones. La Rioja, Aragón, Castilla La Mancha y Baleares presentan mayores tasas de progreso técnico superiores a un 7% anual medio, mientras que Canarias y Cantabria obtienen medias anuales inferiores al 4%.

Respecto a la productividad total de los factores, su evolución es el resultado de la combinación de los dos factores analizados, el cambio técnico y el cambio en la eficiencia técnica. En el Cuadro 4 se presenta su evolución para las agriculturas regionales españolas. Para el conjunto del país se produce una mejora de la productividad<sup>8</sup>, que es mayor en el segundo período contemplado. Se observa cómo el sector agrario nacional aumentó su productividad en un 6,5% anual. Dicho aumento se ha debido sobre todo a la incorporación de tecnología (el cambio técnico ha supuesto un 6%) que ha generado movimientos en la función de producción frontera. La contribución de la mejora en la eficiencia al crecimiento de la productividad ha sido mucho menor (media anual de 0,5%), aunque no es desdeñable.

<sup>8</sup> A este respecto se debe tener en cuenta que la comparación se realiza entre regiones de un mismo país y la frontera de producción se estima a partir de las mejores prácticas observadas en este entorno. Si se incluyeran regiones de otros entornos, los resultados podrían ser diferentes, si estas últimas presentaran mejores prácticas. Así, en el trabajo realizado por Rao y Coelli (1998) a partir de los datos de 97 países para el período 1980-95, la tasa media anual de crecimiento de la agricultura española se estima en 0,988, lo que indica que en el entorno internacional ha disminuido la productividad.

Esta mejora en la productividad se ha producido a nivel de todas las regiones, y en la mayoría existen diferencias entre el primer y el segundo período. Excepto en cinco regiones, las mejoras en la productividad son mayores en el período anterior a la incorporación española a la Unión Europea.

**Cuadro 4. Productividad total de los factores**

CCAA	1979-1994	1979-1986	1987-1994
Andalucía	1,058	1,052	1,064
Aragón	1,067	1,033	1,102
Asturias	1,037	1,033	1,040
Baleares	1,093	1,084	1,103
Canarias	1,017	0,983	1,052
Cantabria	1,026	1,002	1,051
Castilla La Mancha	1,083	1,029	1,141
Castilla León	1,095	1,043	1,151
Cataluña	1,071	1,061	1,081
Extremadura	1,100	1,071	1,129
Galicia	1,021	1,021	1,021
Madrid	1,103	1,141	1,067
Murcia	1,062	1,082	1,043
Navarra	1,070	1,041	1,099
País Vasco	1,075	1,039	1,111
Rioja	1,085	1,104	1,066
Valencia	1,036	1,065	1,008
Media	1,065	1,052	1,078

Los aumentos en la productividad agraria en la mayoría de las comunidades se han debido más al cambio técnico que al aumento de la eficiencia. De hecho, ha llegado a compensar el empeoramiento de la eficiencia técnica presente en cinco regiones, concretamente, en Aragón, Asturias, Cantabria, Galicia y Valencia.

Los mayores incrementos de la productividad se han registrado en las comunidades de Extremadura, Madrid y Castilla León, que además de tener tasas de crecimiento del cambio técnico elevadas son las regiones con mayores incrementos en la eficiencia.

Las comunidades que presentan menores tasas de crecimiento de la productividad total de los factores son Galicia, Cantabria y Asturias, las cuales destacan por el empeoramiento de la eficiencia técnica.

Estos resultados ponen de manifiesto, en primer lugar, que no se deben atribuir las ganancias de productividad exclusivamente al cambio técnico, tal como se hace en las aproximaciones no frontera. En segundo lugar se observa la existencia de notables diferencias regionales en la evolución de la productividad agraria así como en la participación del cambio técnico y del cambio en la eficiencia. A continuación, una vez estimada la productividad total de los factores, trataremos de aportar algunos elementos explicativos a la evolución observada.

## 5. Determinantes de la productividad

En este apartado se trata de contrastar la relación entre las magnitudes estimadas en el apartado anterior y una serie de variables que pueden considerarse como factores explicativos de la mejora de la productividad agraria regional. En la literatura<sup>9</sup> se han explorado diversas hipótesis a este respecto, siendo las variables más estudiadas las relativas a los niveles de educación de los agricultores, los gastos en investigación pública y privada, la existencia de servicios de extensión agraria y de infraestructura rural, entre otros. En nuestro caso, la escasa información disponible a nivel regional limita el alcance del estudio.

La primera variable es el nivel de eficiencia técnica de cada región en el año anterior (ETG-1). Se asume que una de las fuentes del crecimiento de la productividad es la imitación, la aplicación de tecnología ya existente. Si existe este efecto, se va a trasladar como una fuente de mejora de la eficiencia, como un acercamiento de cada región a la frontera de producción. Esto significa que las regiones que muestran un nivel de eficiencia bajo en un período, van a ser aquellas que más pueden incrementar su eficiencia y productividad en el período siguiente (Fecher y Perelman, 1992).

A continuación se considera la participación del valor añadido bruto agrícola<sup>10</sup> en el valor añadido bruto regional (PARVABAG) para recoger el distinto grado de especialización. Se trata de determinar si las diferencias en la especialización afectan de alguna manera a la mejora de la eficiencia y al cambio técnico. En principio, esta variable puede afectar de forma positiva o negativa. En el primer caso, se supone que una mayor especialización en la producción agraria se puede deber a un mayor esfuerzo de los agentes implicados, por lo que la eficiencia y la productividad agrarias serán mayores. Además, el hecho de especializarse también puede implicar un mayor esfuerzo inversor en este sector, con la consiguiente incorporación de tecnología. Sin embargo, también puede suceder que una mayor especialización en este sector se deba a que las regiones han sido incapaces de atraer a otro tipo de actividades y por lo tanto pueden ser regiones donde la agricultura tiene una mayor participación por estar poco desarrolladas.

La tercera variable incluida en la estimación es el incremento en el capital humano de cada región en cada período considerado (ICAPHUM)<sup>11</sup>. Un incremento del capital humano afecta a la habilidad de las explotaciones para aprender y absorber nueva información, y permite que los otros factores productivos sean usados más efectivamente. Ambos efectos incrementan la eficiencia y la productividad (Engelbrecht, 1997). Para cuantificar la mejora en la dotación del capital humano se ha considerado el incremento porcentual de los ocupados agrarios con al menos estudios medios<sup>12</sup>, que es el indicador más habitual en la literatura.

---

<sup>9</sup> Véase, entre otros, Hayami y Ruttan (1985), Pardey y Craig (1989), Huffman y Evenson (1992), Rosegrant y Evenson (1992), Fulginiti y Perrin (1993, 1998), Schmelpfenning y Thirtle (1994), Arnade (1998) y Lambert y Parker (1998).

<sup>10</sup> En este caso la información utilizada procede de la Contabilidad Regional Española, elaborada por el Instituto Nacional de Estadística. Dado que esta información está disponible desde 1980, el análisis se realiza para el período 1980-1994.

<sup>11</sup> La mayoría de los trabajos señalados en la nota 9 llegan a esta conclusión.

<sup>12</sup> Esta información procede de las estimaciones realizadas por el Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (IVIE).

La cuarta variable que se incluye es el incremento en el capital físico agrario (IKAGRPOC) disponible por persona ocupada<sup>13</sup> en la agricultura. Si la nueva tecnología se incorpora en los nuevos equipos de capital, un incremento en la formación de capital puede acelerar el proceso de introducción de nueva tecnología y por lo tanto afectar de forma positiva al cambio técnico y al cambio en la eficiencia (Perelman, 1995).

El método utilizado para analizar la relación de los cambios en la eficiencia, del cambio técnico y de la productividad ha consistido en la estimación de un modelo de datos de panel con efectos fijos regionales. Los resultados obtenidos se presentan en el Cuadro 5.

La eficiencia en un período anterior ejerce un efecto negativo en el cambio en la eficiencia y la productividad, es decir, que cuanto más eficientes son las regiones en un período, menor probabilidad tienen lógicamente de mejorarla. Sin embargo, no ejerce un efecto significativo sobre el cambio técnico.

**Cuadro 5. Determinantes del crecimiento de la productividad (1).**

	Cambio eficiencia		Cambio Técnico		PTF	
ETG-1	-0,800*	(-8,05)	0,099	(0,96)	-0,668*	(-6,27)
PARVABAG	0,013	(1,28)	0,029*	(2,71)	0,048*	(4,26)
ICAPHUM	0,089**	(1,71)	0,059	(1,09)	0,160*	(2,85)
IKAGRPOC	0,556*	(6,09)	-0,413	(-0,043)	0,574*	(5,86)
R <sup>2</sup>	0,372	-	0,051	-	0,343	-

(1) Entre paréntesis aparecen los valores de los t-ratios. \* Significativo al 1%. \*\* Significativo al 10%.

Las regiones más especializadas en la producción agraria no ven mejorada su eficiencia, pero si que tienen más probabilidad de generar cambios técnicos mayores y mayor productividad.

Las variables que representan el aumento del capital físico y humano presentan coeficientes positivos y significativos en el caso del cambio en la eficiencia y en la productividad, como cabía esperar. Por lo tanto, aumentos en las dotaciones de capital implican mejoras en la eficiencia y la productividad agrarias.

Sin embargo, no presentan coeficientes significativos en el caso del cambio técnico. Seguramente esta variable está influida por aspectos tales como recursos destinados a investigación y desarrollo agrario, a los servicios de extensión agraria, entre otros. En nuestro caso, no es posible contrastar estas hipótesis debido a la inexistencia de esta información a nivel regional.

<sup>13</sup> La información relativa tanto al capital físico como a las personas ocupadas procede también del Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (IVIE). El concepto de capital empleado en el dicho estudio hace referencia al capital neto e incluye sólo el conjunto de activos duraderos, tangibles y reproducibles. Esta definición excluye, por tanto, el inmovilizado inmaterial, las existencias, el inmovilizado en curso y los terrenos y bienes naturales.

## 6. Algunas conclusiones

Los resultados obtenidos nos muestra que entre 1978 y 1986 se observa una disminución de la eficiencia, que es compensada por la mejora que se produce después de la incorporación de España a la Unión Europea. Esta circunstancia podría deberse a un mayor esfuerzo realizado por los agricultores españoles con el fin de competir en mejores condiciones en el entorno europeo.

La contribución del cambio técnico a la mejora de la productividad es positiva para todas las comunidades y tanto en los dos subperíodos como para el conjunto del período. Esto indica que el sector agrario en todos los casos ha sido sujeto de la incorporación constante de progreso técnico a los procesos productivos, fundamentalmente antes de la incorporación de España a la Unión Europea.

La combinación de ambos componentes, cambio técnico y cambio en la eficiencia técnica, implica que todas las comunidades presentan un aumento de la productividad total de los factores. Las comunidades con mayores tasas medias de crecimiento de esta magnitud han sido Extremadura, Madrid y Castilla León. Las que presentan menores tasas medias han sido Galicia, Cantabria y Asturias.

En cuanto a los posibles elementos explicativos del cambio en la eficiencia y en la productividad, en primer lugar se debe señalar la escasa disponibilidad de información adecuada para realizar este tipo de análisis. Teniendo presente esta limitación, se puede señalar que las dotaciones de capital, tanto físico como humano, ejercen un efecto positivo en la productividad agraria. Por otro lado, las regiones más especializadas en la producción agraria también presentan mayores crecimientos en la productividad del sector. Además, se ha constatado que aquellas regiones que en un período presentan niveles de eficiencia relativamente bajos, son las que obtienen tasas de crecimiento mayores.

## Bibliografía

- ALDAZ, N.; MILLÁN, J.A. (1996): "Comparación de medidas de productividad total de los factores en las agriculturas de las comunidades autónomas españolas". *Revista Española de Economía Agraria*, vol. 178, nº 4, págs. 73-111.
- ARNADE, C. (1998): "Using a Programming Approach to Measure International Agricultural Efficiency and productivity". *Journal of Agricultural Economics*, vol. 49 (1), págs. 67-84.
- BANKER, R. D.; CHARNES, A.; COOPER, W. W.; SWARTS, J.; THOMAS, D. A. (1989): "An Introduction to Data Envelopment Analysis with Some of Its Models and Their Uses". En J.L. Chan, ed., *Research in Governmental and Nonprofit Accounting*, vol. 5, Greenwich, JAI Press, págs. 125-163.
- BUREAU, J.C.; FÄRE, R.; GROSSKOPF, S. (1995): "A Comparison of Three Nonparametric Measures of Productivity Growth in European and United States Agriculture". *Journal of Agricultural Economics*, vol. 46 (3), págs. 309-326.

- CAVES, D. W.; CHRISTENSEN, L. R.; DIEWERT, W. E. (1982): "The economic theory of index numbers and the measurement of input, output, and productivity". *Econometrica*, vol. 50, nº 6, págs. 1393-1414.
- COELLI (1996): "A Guide to DEAP Version 2.1: A Data Envelopment Analysis (Computer ) Program". *CEPA Working Papers*, nº 8/96. Department of Econometrics, University of New England.
- CHAMBERS, R.G.; FÄRE, R.; JAENICKE, E.; LICHTENBERG, E. (1998): "Using dominance in forming bounds on DEA models: The case of experimental agricultural data". *Journal of Econometrics*, 85, págs. 189-203.
- ENGELBRECHT, H.J. (1997): "International R&D spillovers, human capital and productivity in OECD economies: An empirical investigation". *European Economic Review*, 41, págs. 1479-1488.
- FÄRE, R.; GROSSKOPF, S.; LOVELL, C. A. K. (1994): *Production Frontiers*. Cambridge University Press. Cambridge.
- FÄRE, R.; GROSSKOPF, S.; YAISAWARNG, S.; LI, S.K.; WANG, Z. (1990): "Productivity growth in Illinois electric utilities". *Resources and Energy*, vol. 12, nº 4, págs. 383-398.
- FARRELL, M.J. (1957): "The measurement of productive efficiency." *Journal of the Royal Statistical Society*, series A, vol. 120, part. III, págs. 253-281.
- FECHER, F.; PERELMAN, S. (1992): "Productivity Growth and Technical Efficiency in OECD Industrial Activities". En R.E, Caves *et al.*, ed.: *Industrial Efficiency in Six Nations*, Cambridge: MIT Press, págs. 459-488.
- FERNANDEZ, M.C.; HERRUZO, A.C. (1996): "La productividad total de los factores en la agricultura y la ganadería españolas: un análisis regional". *Investigación Agraria: Economía*, vol. 11 (1), págs. 71-97.
- FULGINITI, L.E.; PERRIN, R.K. (1993): "Prices and productivity in agriculture". *The Review of Economics and Statistics*, vol. LXXV (3), págs. 471-482.
- FULGINITI, L.E.; PERRIN, R.K. (1998): "Agricultural productivity in developing countries". *Agricultural Economics*, 19, págs. 45-51.
- GANLEY, J.A.; CUBBIN, J.S. (1992); *Public sector efficiency measurement. Applications of Data Envelopment Analysis*. Elsevier. North-Holland. 180 págs.
- GROSSKOPF, S. (1993): "Efficiency and Productivity". En H. O. Fried, C.A.K. Lovell y S.S. Sichmidt, ed.: *The Measurement of Productive Efficiency. Techniques and Applications*, New York: Oxford University Press, págs. 160-194.
- GUMBAU, M.; MAUDOS, J. (1996): "Eficiencia productiva sectorial de las regiones españolas: una aproximación frontera". *Revista Española de Economía*, 13 (2), págs. 239-260.
- HAYAMI, Y.; RUTTAN, V.W. (1985): *Agricultural Development. An International Perspective* (2ª Ed.). Johns Hopkins University Press. Baltimore.
- HUFFMAN, W.E.; EVENSON, R.E. (1992): "Contributions of Public and Private Science and Technology to U.S. Agricultural Productivity". *American Journal of Agricultural Economics*, 74, págs. 751-756.

- LAMBERT, D. K.; PARKER, E. (1998): "Productivity in Chinese Provincial Agriculture". *Journal of Agricultural Economics*, vol. 49, nº 3, págs. 378-392.
- LEIBENSTEIN, H.; MAITAL, S. (1992): "Emprical Estimation and Partitioning of X-efficiency: A Data-Envelopment Approach". *American Economic Review*, vol. 82, nº 2, págs. 428-433.
- MAUDOS, J.; PASTOR, J.M.; SERRANO, L. (2000): "Crecimiento de la productividad y su descomposición en progreso técnico y cambio de eficiencia: una aplicación sectorial y regional en España (1964-1993)". *Investigaciones Económicas*, vol. XXIV (1), págs. 177-205.
- MILLAN, J.A.; ALDAZ, N. (1998): "Agricultural productivity of the Spanish regions: a non-parametric Malmquist analysis". *Applied Economics*, 30, págs. 875-884.
- PARDEY, P.G.; CRAIG, B. (1989): "Causal Relationships between Public Sector Agricultural Research Expenditures and Output". *American Journal of Agricultural Economics*, 71, págs. 9-19.
- PEDRAJA, F.; SALINAS, J.; SMITH, P. (1999): "On the quality of the Data Envelopment Analysis model". *Journal of the Operational Research Society*, vol. 50 (6), págs. 636-644.
- PERELMAN, S. (1995): "R&D, Technological Progress and Efficiency Change in Industrial Activities". *Review of Income and Wealth*, 41 (3), págs. 349-366.
- PEREZ, F; GOERLICH, F.J.; MAS, M. (1996): *Capitalización y crecimiento en España y sus regiones 1955-1995*. Fundación BBV. Bilbao.
- RAO, D.S.P. (1993): *Intercountry Comparisons of Agricultural Output and Productivity*, FAO, Roma.
- RAO, D.S.P.; COELLI, T.J. (1998): "Catch-up and Convergence in Global Agricultural Productivity 1980-1995". *CEPA Working Papers*, nº 4/98. Department of Econometrics, University of New England.
- ROSEGRANT, M.W.; EVENSON, R.E. (1992): "Agricultural Productivity and Sources of Growth in South Asia". *American Journal of Agricultural Economics*, 74, págs. 757-761.
- SCHMMELPFENNING, D.; THIRTLE, C. (1994): "Cointegration, and causality: exploring the relationship between agricultural R&D and productivity". *Journal of Agricultural Economics*, vol. 45 (2), págs. 220-231.

# **Futuro e tradição: um novo paradigma de competitividade para as regiões rurais e menos desenvolvidas**

Anabela Dinis<sup>1</sup>

## **Resumo**

Quando se pensa em desenvolvimento económico o futuro é normalmente perspectivado como sendo protagonizado por empresas com tecnologias de ponta, com altos níveis de produtividade e zero defeitos. A análise destes desenvolvimentos tecnológicos é frequentemente feita com base nos pressupostos da economia industrial. Todavia, os desenvolvimentos tecnológicos revolucionaram também as regras do jogo económico, criando novas oportunidades para o desenvolvimento das regiões rurais e/ou mais desfavorecidas. Possuindo estas regiões um conjunto de activos cada vez mais valorizados pela sociedade moderna, tais como a forte ligação à natureza e os saberes tradicionais, as novas tecnologias podem constituir, mais do que uma ameaça, uma nova esperança para o seu desenvolvimento, permitindo elevar o nível de vida das suas populações e, ao mesmo tempo, evitar os malefícios das grandes sociedades industrializadas. Pretende-se com esta comunicação, alertar para as novas oportunidades que a "nova era" económica apresenta para a criação e desenvolvimento de empresas nestas regiões, bem como evidenciar as suas limitações e problemas e sugerir algumas formas de as ultrapassar. As considerações teóricas são acompanhadas por alguns estudos de casos bem sucedidos em Portugal.

---

<sup>1</sup> Universidade da Beira Interior, Núcleo de Estudos em Ciências Empresariais (NECE), Bloco IV, Estrada do Sineiro, 6200 Covilhã; tel.: 275.319625; fax: 275.319601; email: adinis@ubista.ubi.pt.



## **1. O novo paradigma económico**

Actualmente a Economia Mundial passa por uma grande transformação que Toffler (1990) apelidou de "terceira vaga", que consiste na passagem da economia industrial à economia da informação. Esta transformação é fruto dos avanços tecnológicos verificados nas últimas décadas e traduz-se numa crescente dependência da troca de dados, de informação e de conhecimento. O conhecimento e a massificação/globalização da informação exigem, por sua vez, mais criatividade que, dirigida às necessidades identificadas do consumidor, constitui a força condutora da inovação e da produção. Os progressos tecnológicos representam também, com frequência, menores exigências de capital em muitas operações de produção ao mesmo tempo que aumentam drasticamente a flexibilidade e a qualidade do output. O resultado de tudo isto é que a produção em grande escala dá lugar a uma produção flexível e personalizada. A "especialização flexível" como a apelidam alguns investigadores (Piore e Sabel, 1984; Mackenzie, 1992), constitui um novo paradigma de organização. O poder nesta "nova era" será detido por aqueles que melhor controlem a informação e o conhecimento. De facto, os indivíduos e as pequenas empresas ou cooperativas com acesso a estes recursos e com capacidade para os utilizar com criatividade e inovação, substituirão as grandes empresas (Toffler, 1990). A especialização flexível traduz e exige uma mudança no pensamento e nos esquemas de referência. Traduz uma mudança, porque evidencia uma tendência dos valores da nova sociedade: a procura do que é único num mundo cada vez mais massificado e o respeito pelos recursos naturais não reproduzíveis industrialmente e cada vez mais escassos e fragilizados pela sociedade industrial. Exige uma mudança porque, cada vez mais, as interações sociais se traduzem em redes nas quais a fronteira entre o económico e o social são cada vez mais ténues (Piore e Sabel, 1984, Toffler, 1990, Mackenzie, 1992) e, em consequência, cada vez menos a empresa poderá sobreviver se não assume definitivamente a sua responsabilidade social (Habbard e Forthorne, 1996).

## **2. A oportunidade para as periferias**

Este novo modelo de produção, pelas suas características, representa uma nova esperança para as economias rurais e periféricas condenadas pela lógica industrial à manutenção do seu estatuto desfavorecido. As novas regras do jogo melhoram significativamente a posição das regiões rurais/periféricas no tabuleiro da economia mundial. Mackenzie (1992) evidencia que os novos factores de produção- tecnologia, informação e conhecimento - não têm uma localização específica e podem ser facilmente, criados, transferidos e utilizados nas regiões mais remotas e com custos significativamente baixos (por exemplo, como refere Pancucci, 1995, um simples computador ligado através de um *modem* à *internet*, permite o acesso a qualquer universidade, centro de investigação, ou outro centro de informação). Por outro lado, o estilo de vida informal e o contacto com a natureza, característico das regiões rurais e menos desenvolvidas é cada vez mais apelativo para muitos indivíduos preocupados com a elevação da sua qualidade de vida, degradada pelas características da sociedade industrial (Habbard e Forthomme, 1996). A crescente valorização da criatividade, da

inovação e da flexibilidade, surge aliada a uma valorização do indivíduo e do individual, ou o que é o mesmo, do que é único.

A produção artesanal com tudo o que de único e natural comporta, surge assim revalorizada, conseguindo uma competitividade acrescida através da incorporação de novas tecnologias (Mackenzie, 1992). Como comentam Piore e Sabel (1984) "Uma das ironias do ressurgimento da produção artesanal é que a sua utilização das modernas tecnologias depende da revitalização das afiliações que estão associadas ao seu passado pré-industrial"(p. 275).

O entusiasmo das novas possibilidades não deve fazer, todavia, com que se esqueçam as sérias limitações que estas regiões ainda possuem. A ausência de uma massa crítica que permita o desenvolvimento de um conjunto de serviços especializados em diferentes áreas, como a saúde, os transportes, o apoio tecnológico, bem como a falta de infra-estruturas electrónicas essenciais e de pessoas com as competências necessárias para trabalhar com elas e gerir a informação constituem sérios obstáculos ao desenvolvimento destas regiões e que só uma política assente numa estratégia de médio-longo prazo de longo e concertada entre os vários actores sociais permitirá ultrapassar. Além disso, a visão das regiões rurais como periféricas, resultado da posição secundária ocupada por estas regiões no mundo económico industrial, pode constituir uma séria limitação, não só no acesso ao capital financeiro e humano, como também um entrave psicológico para as próprias populações (Koretz, 1993).

Há, portanto, um conjunto de forças e fraquezas nas economias periféricas em relação à oportunidade de desenvolvimento económico proporcionada pela economia emergente (Banks, 1991, Boudouin, 1982). Como serão superadas as fraquezas e potenciadas as forças ou qual será a estratégia de desenvolvimento depende, em cada região, da sua história, da sua cultura, dos seus recursos, bem como das escolhas políticas e individuais.

### **3. A estratégia empresarial para as comunidades tradicionais**

As empresas das regiões rurais e periféricas têm, como vimos, um conjunto de activos sobre os quais podem assentar a sua estratégia para conseguir uma maior competitividade. Esta estratégia deverá desenvolver-se com base em dois vectores fundamentais da economia de "especialização flexível": uma definição precisa dos seus mercados e produtos e a constituição de redes de cooperação que funcionem em perfeita coordenação.

A *especialização* traduz-se no que Lane e Yoshinaga (1994) chamam as "técnicas de marketing de nicho", que se baseiam na identificação de grupos de consumidores que estejam dispostos a despende uma porção mais elevada do seu rendimento disponível para adquirir os produtos que melhor satisfazem a suas necessidades específicas. Esta tendência abre todo um conjunto de mercados de especialidade para as empresas do mundo rural. De facto, nos últimos anos alguns artigos de consumo corrente provenientes do mundo rural tornaram-se "especialidades". Queijos tradicionais, plantas aromáticas, pão feito em forno de lenha, medicinas naturais, tapeçarias e bordados tradicionais, são apenas alguns exemplos. É com base nestes produtos que constituem o que é único em cada região, que a empresa rural deverá basear a definição da sua

estratégia, pois quando direccionada para o segmento de mercado adequado, consegue obter uma margem muito superior à obtida com os bens correntes, gerar trabalho e, consequentemente, melhorar o nível de vida das suas populações.

Apresenta-se no quadro 1 os principais recursos das zonas rurais que, potencialmente, constituem bens e serviços de especialidade.

**Quadro 1 - Matriz dos bens e serviços de especialidade nas áreas rurais**

		Recursos		
		Recursos naturais	Tradição e cultura	Ambiente e qualidade de vida
Nicho	Bens	<b>Bens produzidos utilizando recursos naturais, incluindo a produção e transformação de produtos provenientes da agricultura, do mar, de rios, florestas ou produtos minerais.</b> Frutas e vegetais de alta qualidade Queijos tradicionais Produtos orgânicos Plantas medicinais Águas minerais Frutas secas, etc...	<b>Bens produzidos e comercializados utilizando a cultura histórica, as capacidades e práticas tradicionais</b> Artesanato, tal como cerâmica, joalharia, tecelagem, bonecos tradicionais de trapos ou madeira, vestidos tradicionais, bordados etc...	<b>Bens produzidos pela alta qualidade do meio ambiente</b> Paisagens atractivas, bom clima e ar puro que podem atrair centros de investigação e empresas de alta tecnologia
	Serviços	<b>Serviços que exijam especificamente recursos naturais rurais incluindo formas especializadas de turismo e lazer.</b> Carpinteiros, Guias para a caça e pesca Hotéis e pousadas Restaurantes que servem especialidades locais Quintas de turismo Museus ecológicos e parques naturais	<b>Serviços baseados na tradição e cultura rural</b> Monumentos históricos Arquitectura tradicional Museus locais Festivais locais e folclore local Restaurantes que servem comida tradicional.	<b>Serviços que permitem que muito do ambiente rural e da sua atracção sejam um bem comercializável.</b> Aldeias de férias e casa de repouso Estâncias de saúde e bem estar Centros de conferências e de formação equipados com alojamento.

Fonte: Lane e Yoshinaga (1994)

A *flexibilidade*, por seu lado, exige que se estabeleça uma perfeita coordenação entre pequenas unidades que, tal como uma coluna vertebral em relação ao corpo a que pertencem, acompanhe e conduza os movimentos da sociedade em que se insere (Butler et. al., 1990; Dull et. al., 1996). A estrutura em rede ou "parteneriado", para que se torne efectivo e permita ultrapassar os problemas comuns deverá basear-se numa relação de intimidade sem precedentes. De acordo com Dull *et.al* (1996) existe uma relação de parteneriado sempre que "dois ou mais partes se põem de acordo para mudar a sua forma de trabalhar, integrar e controlar conjuntamente uma parte do seu sistema e em partilhar as vantagens" (p. 70). O parteneriado mais habitual nas sociedades industriais é o que se estabelece entre clientes e fornecedores. Todavia a nova economia exige que esta colaboração se amplie a novos participantes incluindo também intermediários,

canais de distribuição, concorrentes e outros facilitadores, gerando assim a flexibilidade que permite oferecer aos clientes individuais os produtos e serviços à medida, mantendo níveis elevados de qualidade. Nas sociedades tradicionais o “parteneriado” existe já naturalmente e manifesta-se sobretudo na esfera social e cultural. O sentido de comunidade é ainda forte, pois normalmente ainda não se fez o percurso de dissociação entre o económico e o social e, por isso, o caminho para a formação de redes de trabalho eficazes encontra-se facilitado. Como Piore e Sabel (1984) referem “na especialização flexível é difícil dizer onde termina a sociedade (na forma de laços familiares ou escolares, celebrações de identidade étnica e política) e onde se inicia a organização económica”(p. 275). De encontro a esta ideia, MacKenzie(1994) refere que para além da economia formal, há que ter e consideração a economia informal da região. De facto, alguns trabalhos que na perspectiva da economia industrial são ignorados podem, na realidade, constituir novos modelos de produção e/ou uma necessidade ainda não identificada pela economia formal. Por exemplo, o trabalho das mulheres em casa foi até há pouco tempo considerado de pouca importância, quando de facto a formação de novos trabalhadores, bem como o suporte logístico à força de trabalho masculina adulta dependia fortemente do trabalho não remunerado das mesmas. Isto tornou-se mais evidente nos últimos vinte anos com as mulheres juntando-se às economias pagas e ao trabalho informal de família a ser relegado ou transferido para outros membros da família ou ajuda paga. De forma semelhante, existe uma economia invisível que funciona à nossa volta e em particular nos meios rurais. Os produtos artesanais que são utilizados em casa, uma especialidade gastronómica das avós que se oferece às visitas, o pão feito em casa que se troca com a vizinha que tem o azeite dos seus próprios olivais, os bordados e os tecidos que se fazem nas horas em que o trabalho e o arranjo da casa deixam livres, os trabalhos casuais que um vizinho mais habilidoso faz numa aldeia, tudo isto são situações informais que abundam por toda parte e que podem resultar em boas oportunidades de negócio para permitir uma elevação do rendimento familiar.

Todavia, e ainda que o anterior seja verdade, não se pode deixar este assunto sem reconhecer que as intervenções feitas para estimular um nível da economia podem ter graves impactos e desvantagens na economia invisível, podendo, inclusive provocar alterações na própria organização social da comunidade, com efeitos imprevisíveis. Claramente esta é uma área que exige investigações mais aprofundadas e muito cuidado na hora de intervir

#### **4. O sistema de apoio à criação e desenvolvimento de empresas**

Ainda que existam muitas abordagens sobre o desenvolvimento económico das regiões rurais e periféricas, é bastante consensual que a promoção da criação e desenvolvimento de empresas é um caminho a seguir. Apesar de que cada região possui a sua própria especificidade, algumas investigações desenvolvidas nesta área procuram responder à questão: *Como facilitar a criação e desenvolvimento de empresas e conseguir que as empresas tenham sucesso?* (Corbeau e Sheridan, 1988; Buss e Popovich, 1990, 1991, Popovich e Buss, 1990; Law e Godsell, 1991; Mackenzie, 1992; Stalling, 1992, Harvey e Harrison, 1992Anonimo, 1994).

Os recursos materiais, legais e institucionais de uma comunidade deverão ser utilizados para minimizar as debilidades do sistema económico das regiões periféricas. Estes

recursos surgem frequentemente descritos como "sistema de apoio" à criação e desenvolvimento de empresas (Martin, 1987; Aldrich et. al, 1987; Holt, 1987; Quezada e Mello, 1987; Larson, 1987). Com este objectivo são várias as áreas nas quais o esforço da comunidade deverá incidir, tais como o desenvolvimento dos recursos humanos, o desenvolvimento tecnológico e da investigação, o acesso ao capital; o fortalecimento das capacidades de desenvolvimento endógeno e empresariais; a gestão da energia e dos recursos naturais; gestão da saúde e do sistema de segurança social, a criação de um ambiente legal e fiscal mais favorável.

A revisão da literatura põe de manifesto que em diferentes partes do globo, distintos tipos de organizações não lucrativas públicas ou privadas têm vindo a desenvolver esforços no sentido de promover a criação e desenvolvimento destes recursos e directa ou indirectamente, de uma estrutura empresarial (Martin, 1987; Spitzer, 1990; Elder e Olson, 1990; Ciastkowski e Bailey, 1990; Popovich e Buss, 1990; Sharma, 1990; Louw e Gosell, 1991, Hogarth-Scott e Jones, 1992; Mackenzie, 1992 Sasser, 1994,). De acordo com o *Heartland Center for Leadership Development* "uma comunidade empreendedora é aquela cuja liderança demonstra uma atitude altamente positiva e que possui a capacidade para motivar a comunidade interna e explorar construtivamente as oportunidades para sobreviver"<sup>2</sup>. Uma comunidade, mais não é que um conjunto de indivíduos com uns esquemas mentais próximos traduzidos nas suas percepções individuais e colectivas e que se reflectem no clima empresarial. Por isso, o apoio de algumas organizações traduz-se, também, numa mudança da mentalidade e de consciencialização do papel que cada indivíduo assume no desenvolvimento da sua comunidade. Claramente, como se pode concluir de vários casos, uma boa rede institucional pode fornecer, não só os recursos essenciais, como também um contexto social que promova a empresarialidade.

## **5. Empresas e instituições: alguns casos portugueses de sucesso em meios rurais e menos desenvolvidos**

Em Portugal existem já alguns casos de iniciativas empresariais em meios rurais e periféricas que reflectem um pouco daquilo que tem vindo a ser dito neste artigo e que passamos a descrever.

### **5.1 A iniciativa empresarial: na tradição com olhos no futuro**

Na ponta sudeste de Portugal situa-se Martinlongo e Cachopo, duas localidades rurais com pouco mais de 1600 habitantes. Entre as suas actividades principais, além da agricultura e da pastorícia, encontra-se o comércio de peles, cortiça, azeitonas e azeite e serviços à comunidade. Em 1985 realizou-se o primeiro curso de bordados, por solicitação da junta de freguesia e com o apoio da Direcção Geral de Educação de Adultos, do projecto RADIAL e do IM - Apoio Individual Sueco. É na segunda fase do projecto, de cariz profissionalizante, em 1986 que as empresas "Flor de agulha"(Martinlongo), "Linha Serrana"(Martinlongo) e "A Lançadeira"(Cachopo) que, trabalhando em áreas distintas mas complementares, conseguem colocar os seus produtos no mercado. Estas empresas constituem uma rede de produção que se revelou

---

<sup>2</sup> Luther, Vicki e Wall, Milan, *The Entrepreneurial Community: A strategic Leadership Approach to community Survival*, Heartland Center for Leadership Development, 1989 citado em MacKenzie (1992).

bastante frutuosa. “Linha Serrana” paralelamente à confecção de modelos de uso comum, faz duas colecções anuais cujos modelos são peças únicas e com uma clara ligação aos trajes rurais e burgueses da região. Na sua confecção são utilizadas tecidos feitos em teares manuais da “Lançadeira”, que, por sua vez, são ornamentados com bordados feitos em “Flor de Agulha”. Esta última borda também panos provenientes da “Lançadeira” para decoração de interiores.

Um outro exemplo interessante situa-se no outro extremo de Portugal, no Noroeste, numa das regiões mais remotas de Portugal onde, tradicionalmente, a agricultura de subsistência e a pastorícia constituem as principais actividades da região. Os protagonistas, tal como no caso anterior, são mulheres. A constituição das empresas, em 1986, resultou do esforço do Instituto dos Assuntos Culturais que através de um conjunto de acções de formação, conseguiu reunir e por a trabalhar algumas mulheres que já trabalhavam os materiais da região: o linho e o burel. As “Capuchinhas de Montemuro” foi a primeira empresa a criada. Produzindo artigos de moda e para o têxtil lar, inspiram-se fortemente na tradição e utilizam, além disso, os materiais tradicionais. Pouco depois, e resultado da dinâmica criada, surge também a cooperativa “Combate ao frio” situada num lugar próximo da anterior. A partir de lã produzida naturalmente, utilizando técnicas e desenhos tradicionais, as dez mulheres que formam a cooperativa reactivaram a produção de luvas, gorros e meias usadas na região. Posteriormente desenvolveram também uma linha de confecção de malhas, casacos e coletes. Na tecelagem manual das suas avós procuraram o “como fazer” dos tecidos com os quais se defendiam do frio, como por exemplo, o tradicional “Serrubeco”<sup>3</sup>; que são agora utilizados para a confecção, por encomenda, de lençóis e cortinas. Mas a aventura não termina aqui. Posteriormente na mesma região surgiu já uma outra organização de mulheres com características semelhantes e que trabalham em colaboração com as anteriores. O impulso decisivo esteve, sem dúvida, na colaboração de uma estilista–designer subsidiada por IM - Apoio Individual Sueco, que ajuda o grupo a criar os seus próprios modelos, e incentiva a exportação de parte da produção para esse país. No caso das “Capuchinhas” uma parte da produção destina-se também aos grandes centros urbanos do país (Lisboa, Porto, Viana do Castelo, etc.) onde negócios especializados fazem a sua comercialização.

Finalmente, um outro exemplo que se relaciona com o anterior mas que nasceu unicamente da iniciativa individual. Um jovem que vivia em Lisboa, depois de aí ter feito toda a sua formação, constituído família e passado grande parte da sua vida decidiu, por ocasião da morte do seu pai, voltar á terra dos seus pais, Manteigas, uma localidade situada no sopé da Serra de Estrela, no Interior Centro de Portugal. Aí o seu pai tinha durante toda a sua vida, fabricado tecido de lã em teares de madeira, conhecido pelo nome de “Burel”. Conhecendo bem a tradição desses lugares graças às suas origens, continuou o negócio de produção de tecidos de lã grosseira de acordo com as técnicas tradicionais, mas insuflando-o de uma nova vida. Graças aos seus conhecimentos de gestão e marketing decorrentes da sua experiência anterior, mas também ao seu carisma e personalidade, conseguiu desenvolver um conjunto de contactos, a montante e a jusante do seu negócio que lhe permitiram que o seu produto chegue a um mercado mais alargado com sucesso. A sua produção é largamente utilizada pelas “Capuchinhas” e por “Combate ao Frio” entre outras. Desenvolveu também novos produtos sobretudo no têxtil lar mas também na confecção de vestuário,

---

<sup>3</sup> Tecido feito de lã fiada grosseiramente.

que representam novas aplicações para os materiais tradicionais que produz. A organização do trabalho nesta empresa apresenta também características "tradicionais" que remontam à era pré-industrial. Não possuindo até há pouco tempo oficina própria, toda a sua produção era realizada por mulheres que, em casa e nos seus próprios teares ou em teares cedidos pelo empresário, eram pagas por peça produzida. Actualmente possui já um conjunto de teares antigos que adquiriu na região e que instalará em instalações próprias, a fim de melhor controlar a qualidade dos seus produtos. Lançou-se também em novas actividades ligadas ao turismo rural, procurando ganhar vantagens competitivas através da criação de sinergias entre os vários negócios.

## 5.2 O apoio institucional

No ponto anterior podem-se identificar alguns casos em que as instituições e organizações desempenharam e continuam a desempenhar um papel fundamental na promoção e manutenção destas empresas rurais. Foi o caso das "Capuchinhas" e das suas "vizinhas" e de outros mais, onde por vezes organizações de carácter social e cultural dão um contributo decisivo e constituem um elo fundamental na lógica de parteneriado.

Um outro caso sucedeu em Vila Verde no noroeste de Portugal. O Centro de Formação Familiar, a Casa do Povo e a junta de freguesia, para ocupar os seus jovens, realizaram um estágio de férias para a recuperação dos bordados regionais, em especial os "lenços dos namorados"<sup>4</sup>. Com base num mostruário de uma valiosa colecção pertença da Casa do Povo, iniciaram-se, em 1986, cursos de bordados. Os desenhos utilizados são inspirados nos desenhos tradicionais, mas são recriados por jovens estudantes de estilismo. Na sequência destes cursos, três jovens candidataram-se a um subsidio de apoio à criação de empresas no âmbito das Iniciativas Locais de Emprego e abriram uma oficina para a produção/venda dos trabalhos do grupo. A distribuição está a cargo de uma cooperativa da região que distribui os produtos por estabelecimentos comerciais locais e exporta para as cidades de Boston, Colónia, Petit Couranne, com as quais a freguesia está geminada.

Um outro exemplo que vale a pena referir é a Cooperativa "Arval" situada no Terreiro, uma população de pouco mais de 1000 habitantes na região Minho no Nordeste de Portugal. Com o apoio financeiro da Secretaria de Estado da Cultura, esta cooperativa tem-se vindo a constituir como um polo de desenvolvimento local e um factor de mudança das mentalidades. Promoveu a electrificação do lugar; recuperou artefactos testeis tradicionalmente utilizados na produção do burel, integra a terceira idade na produção de "mantas de retalhos"<sup>5</sup>. Apesar do seu objectivo não ser prioritariamente económico, assegurar a sua posição no mercado foi uma forma de permitir a sua viabilidade o que, até agora, tem conseguido com algum sucesso. Além da venda directa nas suas instalações, os produtos encontram-se dispersos num conjunto de estabelecimentos comerciais nas principais cidades portuguesas (Lisboa, Porto, Braga) e no Canadá, França e Inglaterra.

---

<sup>4</sup> Os "Lenços dos namorados" ou "lenços do amor" são uma antiga tradição do Nordeste Português. São lenços com ricos bordados de flores e versos e rimas amorosas que os apaixonados trocavam entre eles como declaração e prova de amor.

<sup>5</sup> Um tipo de mantas feitas tradicionalmente pelas mulheres em suas casas para aproveitamento de restos de telas.

Mais ao Sul, existem também alguns casos interessantes que reflectem a interpenetração das distintas esferas da vida de uma comunidade, bem como a cooperação entre organizações com objectivos distintos, mas complementares.

Mértola (Myrtilis, antigo e importante centro agrícola romano) é a sede do Baixo Alentejo, uma região rural muito isolada e situada no enclave entre a Montanha e o rio Guadiana. Este isolamento, a agricultura e a pastorícia como actividades principais, faz com que as populações vivam ainda ao ritmo das estações. Uma publicação sobre um Campo Arqueológico aí realizado em 1984, o Campo Arqueológico de 1987, um curso ministrado para 20 tecedeiras em 1985 e o entusiasmo do presidente da junta de freguesia fizeram possível o nascimento “Cooperativa Oficina Tecelagem de Mértola”. Esta organização fundada em 1987 tem sete cooperantes a trabalhar na sua oficina e 46 artesãos a trabalhar nas suas próprias casas na “montanha”. Além disso, dispõem do serviço de seis dos seus associados que se dedicam exclusivamente a funções administrativas, comerciais e de gestão. A cooperativa trabalha em exclusivo com pura lã de ovelha merina branca e negra, utilizada nas mantas “montanhac” e em tecidos para confecção. Para fazer “mantas de retalhos” utiliza uma trama de “tirela”<sup>6</sup> que as pessoas da aldeia vendem à cooperativa.

Posteriormente, em 1989, surgiu o “Grupo 5+1” uma outra empresa constituída por seis pessoas, como fruto de um projecto cultural desenvolvido pela Associação de Defesa do Património, a Junta de freguesia e o Campo Arqueológico de Mértola, ao qual se juntou a contribuição do Instituto de Emprego e Formação Profissional. A memória de um passado longínquo, no qual alguns artesãos trabalhavam a prata para conseguir vistosos anéis, pulseiras e brincos é o ponto de partida para estes novos artesãos que retomando o fio da memória, introduzem a inovação nas formas e modelos. A sua venda e promoção é feita através de associações culturais, entre as quais se inclui o museu da cidade e através de um estabelecimento comercial em Mértola.

“Beira Ambiente” é uma associação que actua na região interior Centro-Norte de Portugal (Beira Alta) e que actua com base neste pressuposto. Afiliada a uma organização holandesa de Eco-agro Turismo é dirigida desde a sua formação em 1990 por uma jovem técnica holandesa com formação universitária na área de bio-agricultura. A associação tem vindo a desenvolver um conjunto de acções na região que se integram num projecto baseado na visão do desenvolvimento sustentado do meio rural. A lógica da sua actuação é aparentemente simples: não há nada melhor que a natureza e os seus produtos; os meios rurais têm esta riqueza que cada vez mais é desejada por um maior número de pessoas. Então a preservação da natureza constitui não só um dever como um meio de conseguir um melhor nível de vida para as populações das comunidades ditas “menos” desenvolvidas.. Como se consegue isso? Através da promoção do eco-agro turismo. A ligação com a Holanda permitiu a esta associação a integração numa rede turística dirigida a um nicho de mercado que privilegia o contacto directo com a natureza. As quintas integradas neste circuito deverão, por sua própria iniciativa, e em função das suas próprias capacidades e localização, desenvolver um conjunto de atractivos para o turista que, simultaneamente, poderão constituir uma fonte extra de rendimento para a família rural. O trabalho da técnica desta associação com as populações vai no sentido de consciencializar as populações de que a maior riqueza que possuem é a sua tradição e os seus recursos naturais. Falando dos cursos de agricultura biológica (aos quais preferem chamar “reuniões”) realizados por uma equipa de técnicos

---

<sup>6</sup> Tiras de algodão feitas de roupa velha.



da associação junto dos agricultores, referem que, com frequência estes comentam com alguma surpresa: “mas o que tu nos estás a ensinar já nós fazemos desde sempre!”.

## 6. Conclusões

Os exemplos apresentados e muitos pelo mundo fora, demonstram que a criação e o desenvolvimento de empresas no mundo rural é uma realidade e que aí pode estar a resposta para a elevação dos níveis de vida das suas populações.

Todavia, há sempre que ter em linha de conta que a actividade económica numa região deve ser considerada em relação ao seu contexto histórico, cultural, geográfico e social. É também crítico reconhecer as qualidades distintivas que tornam cada região única, seja um produto agrícola específico, uma paisagem atractiva ou uma tradição particular. Cada comunidade rural apresenta os seus próprios desafios e recursos para os potenciais empresários. Todos estes elementos constituem, em simultâneo, o “tabuleiro e as regras do jogo” para o empresário.

Analísamos distintas formas que as comunidades encontraram para facilitar o ambiente empresarial e que frequentemente se traduzem numa rede de colaborações entre organizações com diferentes funções na sociedade, mas todas elas implicadas no desenvolvimento das populações. O que ressalta também é que a intervenção externa, apesar de importante, normalmente, não é suficiente. Como as percepções e responsabilidades individuais são críticas para a criação de um ambiente empresarial, algumas organizações concentram os seus esforços sobre os indivíduos que constituem a comunidade no sentido de promover e desenvolver atitudes construtivas, capacidades e actividade. A economia industrial e o sistema de educação que a suporta ensinou a milhões pessoas “o seu lugar na sociedade” retirando-lhes alternativas e capacidade de iniciativa e de escolha. Neste sentido, pode-se dizer que nos auto-“massificamos”. Todavia, a medida que nos movemos em direcção a um futuro que valora a criatividade, a inovação e a flexibilidade, os indivíduos e a comunidade necessitam repensar a sua relação com a economia. Esta coloca um novo desafio para as regiões rurais e exige-lhes que abandonem a sua passividade apreendida durante tanto tempo como resultado de uma consciência generalizada do seu estatuto de periferia.

## 7. Bibliografia

- Aldrich, Howard, Rosen, Ben and Woodward, William (1987): “The Impact of Social Networks on Business Foundings and Profit: A longitudinal Study” in *Frontiers Of Entrepreneurship Research 1987*, Babson College, Wellesley, pp.154-168
- Anonimo (1994), "Rural Entrepreneurship: Getting Real", *Occupational Outlook Quartely*, Vol. 38, Nº 3, Fall, p. 5
- Badouin, Robert (1982): *Sócio - Economia do Ordenamento Rural*, Rés, Porto, Portuguese translation by A. Teixeira Fernandes from the original “*Economie et aménagement de l'espace rura*”l
- Banks, MacRae C.(1991) “Location Decision of Rural New Ventures” in *Frontiers Of Entrepreneurship Research 1991*, Babson College, Wellesley, p.363-377.

- Buss, Terry F. e Popovich, Mark (1991): "Exploding Myths about Rural Entrepreneurship", in *Frontiers Of Entrepreneurship Research 1991*, Babson College, Wellesley, pp.350-361
- Buss, Terry e Popovich, Mark (1988): "Rural Enterprise Development: An Iowa Case Study" in *Frontiers Of Entrepreneurship Research 1988*, Babson College, Wellesley, pp. 75-76
- Butler, John E., Phan, Phillip e Hansen, Gary S.(1990): "Strategic Alliances Through Interorganizational Networks: A Path to Entrepreneurial Success?", in *Frontiers Of Entrepreneurship Research 1990*, Babson College, Wellesley, pp.525-538
- Ciastkowski, Joan e Bailey, John (1990): "Social Entrepreneurship as a Stimulus to New Venture Creation the Results of an Australian Action Research Study", in *Frontiers Of Entrepreneurship Research 1990*, Babson College, Wellesley, pp.504-519
- Corbeau, Andre B. e Sheridan, Joanne B. (1988): An analysis of entrepreneurial Potential in a Geographical Isolated Urban Area", in *Frontiers Of Entrepreneurship Research 1988*, Babson College, Wellesley, pp.271-271
- Dull, Stephen: Mohn, Wilhelm et Norén, Thomas (1996), "Le partenariat entre marketing et startegie", *L'Expansion Management Review*, Juin., pp. 69-75
- Elder, Tait e Olson, Paul (1989): "Creating Regional Resources for Business Entrepreneurship: a Growing Role for Charitable Foundations" in *Frontiers Of Entrepreneurship Research 1989*, Babson College, Wellesley, pp.448-460
- Fan, Y., Chen, N. e Kirby, D.A (1996): "Chinese Peasant Entrepreneurs: An Examination of Township and Village Enterprises in Rural China", *Journal of Small Business Management*, October, pp.72-76
- Habbard, Catherine e Forthomme, Christian (1996): "Des relations avec l'environnement à l'eco-entreprise", *L'Expansion Management Review*, September, pp.60-69
- Harvey, Stephen e Harrisson, Richard T. (1992): "Stimulating Entrepreneurship: Mechanisms for New Venture creation", in *Frontiers Of Entrepreneurship Research 1992*, Babson College, Wellesley, pp.235-236
- Hogarth-Scott, Sandra e Jones, Mark (1992): "The Role of Central Support Agencies in the Developed Small Regional business" in *Frontiers Of Entrepreneurship Research 1992*, Babson College, Wellesley, pp.237-241
- Holt, David H. (1987): Network Support Systems: How Communities Can Encourage Entrepreneurship", in *Frontiers Of Entrepreneurship Research 1987*, Babson College, Wellesley, pp.44-56
- Kean, Rita C., Niemeyer, Shirley e Miller, Nancy (1996): Competitive Strategies in the Craft Product Retailing Industry", *Journal of Small Business Management*, January, pp.13-23
- Koretz, Gene (1993); "Small Towns, Fresh Air - And Lots of Poor People", *Business Week*, December 6, p 28.
- Lane, Bernard e Yoshinaga, Kenji; (1994)"Niche markets for the Rural World", *The OECD Observer*, n° 190, October/November, pp. 14-18

- Larson, Andre (1990) "Partner Networks: Leveraging External Ties to Improve Entrepreneurial Performance" in *Frontiers Of Entrepreneurship Research 1990*, Babson College, Wellesley, p.539
- Louw, E., Clark, I. and Godsell, G. (1991): "Promoting Entrepreneurship in South Africa" in *Frontiers Of Entrepreneurship Research 1991*, Babson College, Wellesley, p.599
- MacKenzie, Lyan Ryan; (1992)"Fostering Entrepreneurship as a Rural Economic Development Strategy", *Economic Development Review*, Fall, pp. 38 - 44
- Martin, Frank (1987) "The Role of Enterprise Agencies in Supporting Entrepreneurship: The Scottish Experience" in *Frontiers Of Entrepreneurship Research 1987*, Babson College, Wellesley, pp.586-587
- Pancucci, Dom (1995); "Remote Control", *Management Today*, April, pp. 78-80
- Park, Albert e Johnston, Bruce;(1995) "Rural development and dynamic externalities in Taiwan's structural transformation", *Economic Development & Cultural Change*, Vol. 44, n°1, October, pp. 181-208
- Piore, Michael J. and Sabel, Charles F. (1984), *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, Basic Books, New York.
- Popovich, Mark G. and Buss, Terry F.(1990), "101 Ideas for Stimulating Rural Entrepreneurship and new Business Development", *Economic Development Review*, Vol 8, 4, pp. 26-32, Fall.
- Quezada, Fernando and Mello, Alvaro (1987) Empirical Observations on the New Social Entrepreneurship in Brazil" in *Frontiers Of Entrepreneurship Research 1987*, Babson College, Wellesley, pp.588-589
- Sasser, Sue Lynn (1994); "Rural Economic Development and Education: The Agar Model", *South Dakota Business Review*, March, Vol. LII, n° 3, pp. 1-7
- Sharma, Madhav, Miller, Harry G. e Reeder, Ronald (1990): Micro-Enterprise Growth: Operational Models and Implementation Assistance in Third and Fourth Countries", *Journal of Small Business Management*, October, pp.9-21
- Simmons, Colin e Kalanttaridis, Christos (1996); "Entrepreneurial strategies in southern Europe: Rural workers in garment industry of Greece", *Journal of Economic Issues*, Vol. 30, N°1, March, pp.121-142
- Spitzer, Daniel M. (1990): " A model incubator for rural regions", in *Frontiers Of Entrepreneurship Research 1990*, Babson College, Wellesley, p.567
- Stalling, Steven L.A (1992): "Research Note: The Emergence of American Indian Enterprise", *Family Business Review*, vol V, n° 4, Winter, pp.413-416
- Tanzer, Andrew (1996); "Small is Beautiful", *Forbes*, Vol. 158, N° 7, Sep 23, pp.90-96
- Toffler, Alvin (1990), *Power Shift: Knowledge, Wealth, Violence at the Edge of the 21st*, Bantam Books, New York
- Winslow, Deborah (1996): "Pottery, Progress and Structural Adjustments in a Sri Lankan Village", *Economic development and Cultural Change*, Vol. 44 N° 4, July, pp.701-733

## **Capítulo 7**

### **O Sector Público no Contexto Local**

# Are preferences a determinant of jurisdiction formation?

Ana Paula Barreira<sup>1</sup>

## Abstract

Much of the literature on jurisdictional boundaries is based on an unobservable feature: preferences. However, a recent trend focus on an observable characteristic known as the *crowding effect*, which relies on conditions where it is possible to decentralise the allocation of public goods. These new studies can be divided into two sets: *nondifferentiated crowding* (whereby agents crowd with similar agents to share collective goods) and *differentiated crowding* effects (whereby agents differentiate between other agents on the basis of their characteristics for the consumption of local public goods).

These studies show that the pricing system does not necessarily depend on preferences but suggests that all agents of the same crowding type within the corresponding jurisdiction contribute equally in terms of taxes. Likewise, all jurisdictions with the same crowd profile employ identical prices. Interestingly, by segregating the population into restricted subsets, one can assume a competitive mechanism at work, which ensures efficiency of decentralised provision of local public goods, as referred by Tiebout (1956).

The current paper surveys these studies focusing on how they contribute to the definition of jurisdictions and how this ultimately leads to a process of fiscal decentralisation. In this light, the paper points for a relationship between this literature and the Portuguese regionalisation.

**Keywords:** club goods, local public goods, anonymous crowding models, differentiating crowding models.

---

<sup>1</sup> Universidade do Algarve – Faculdade de Economia; e-mail: aprodrig@ualg.pt.

I would like to thank Rui Nuno Baleiras for comments and suggestions. I am also grateful to Suzy Rodrigues for a language text review. I retain, however, the responsibility for any remaining errors.

## Introduction

Tiebout's (1956) work defined a way to efficiently allocate public goods through a mechanism called "voting with the feet". With this approach, populations reveal their true preferences for the provision of public goods, thus solving the well-known problem of free riding.

This display of preference and corresponding demand for public goods develops when the so-called "consumer-voter" groups himself or herself into a specific community, where the possibility to choose between jurisdictions according to a set of public goods and corresponding prices is made available. This moving possibility, present in Tiebout's model, acts as a market mechanism.

Tiebout's paper was the starting point of two approaches aiming to solve the problem of efficient provision of public goods, i.e. the local public good theory and the club theory, that are related. The club theory is considered a special case in the local provision of public goods, where the participants' exclusion is allowed.

The objective of this paper is to survey existing literature on the latter approach and to highlight a potential interaction that could be brought between the two perspectives.

The club theory relies on the assumption that public goods are collectively provided. The idea behind this theory is that when the provision cost of a good is distributed among more individuals, each participant's share decreases, though originating a crowding problem which reduces the benefits each participant retrieves from that good. Thus, the question remains as to how to devise an ideal partition of the population in order to obtain an optimal-sized community or jurisdiction and, ultimately, to supply the efficient quantity of public goods.

Available models in the literature can be formally grouped into two sets: anonymous crowding models and differentiated crowding models.

Anonymous crowding models propose the possibility of partitioning the population into  $k$  replicas of an ideal-sized community. In these models, the individual's single concern is the number of other individuals with whom to share the public good.

With differentiated crowding models, individuals group themselves by taking into account other communal profiles with whom they will collectively consume the public good. In other words, individuals correlate not only according to the number of participants but also according to their crowding characterisation which considers such factors as private information (like tastes and endowments) as well as public information (such as gender, age, occupation, etc).

The paper is organised as follows: Section 2 presents a review of anonymous crowding models, first introduced by Wooders (1978) work. In the following Section, the model developed by Conley and Wooders (1997-a, 1995) is introduced as well as other related works dealing with differentiated crowding models. Section 4 proposes an application of Conley and Wooders' model. Section 5 alludes to potential problems in its implementation.

## 2. Anonymous crowding models

### 2.1. Equilibrium and core concepts

A club is a voluntary group of individuals that commonly agree to produce and consume one or more public goods and to share the resulting costs and benefits. This implies a cooperative perspective of action<sup>2</sup>. Non-club participants or those who have been excluded neither benefit from nor contribute to the club good provision.

Wooders (1978) initiated a process that is still rolling. A model for an endogenous determination of a jurisdiction structure is referred to as "anonymous" or "non-differentiating" if it is based on single type of consumer. A private good and a local public good are assumed.

The partition of individuals assumes that all members of a jurisdiction consume the same amount of the local public good and pay an equal share of the provision cost in which the same crowding (determined by the number of members in each jurisdiction) apply. This partition allows maximisation of the utility achieved by individuals.

Wooders incorporates the nonemptiness of the *core solution* in her model. This concept was established by Pauly in 1967 for a homogeneous population and previously developed as an independent solution formerly proposed by Shapley in 1953.

Edgeworth (1881) was the first to investigate the core which he defined as the "contract curve". The core is the outcome of a game that cannot be improved by any coalition of players as a result of their own efforts. In this context, a core solution is the partition of a population that cannot be improved upon through different partitions or, as perhaps more commonly recognised, by the blocking of existing coalitions. The core implies that partitioning players are feasible, thus indicating a "balanced" game.

The underlying hypothesis of the core involves adding traders to the coalition, as the number goes to infinity, the core converges to a set identified as the equilibrium allocation set. Effectively, Debreu and Scarf (1963) proved Edgeworth's theory that the core of an exchange economy converges to the set of competitive equilibrium allocations as the number of traders increase. The concept behind the relation between the cooperative and competitive outcome is that both involve "no surplus" conditions. Aumann (1964) argues that the problem with this set lies in the variation that occurs in the space dimension as the number of traders grow, in this way establishing that the core "approach" to equilibrium allocations often represents different meanings when used within a finite or infinite space. This suggests that perhaps the outcome of certain games will be empty. Moreover, in club economies, the core may be empty even when preferences are concave and costs are convex as usually assumed.

Wooders defined the conditions for the existence of a competitive local public equilibrium for the case of the nonemptiness core. Wooders achieved this by extending Pauly's results. Pauly demonstrated that the core consists of a partition of the population and that in order to acquire optimal membership size, partitions needed to maximise their average net benefits. Dividing the optimal membership size by population, we get the optimal number of partitions or clubs. If the result of such division is an integer, the result is representative of a core solution for the number of clubs. If the division is not

---

<sup>2</sup> For a review of the coalitional behavior as a cooperative game see Kaneko and Wooders (1996).



an integer, the core is considered empty because remaining individuals have the attraction of exchanging places with a participating member for a specific partition. This phenomenon is known as an integer problem. The optimal membership size is also referred to as the “minimum efficient scale”.

Wooders allows the partitioning of the different types of individuals into homogeneous jurisdictions by ensuring that equal property treatment be preserved for each partition of the population. Similarly, if the number of consumers of each type is sufficiently large, the partition must continue to ensure the integer result and each type of consumer must guarantee maximal equal treatment utility for her type. This consists on the equal treatment property of the core<sup>3</sup>.

McGuire's (1972) work sets the basis of what will be called the epsilon core ( $\varepsilon$ -core) which allows the possibility of individuals to be “left over” from the ideal partition (if a relatively small portion of the population is considered).

However, McGuire indicates that the optimum achieved would be unstable in the presence of a different number of participants in each group. Following this work, cluster analysis is discussed, in Section 4, in a differentiated crowding context. Individuals are seen to group themselves into more or less homogeneous jurisdictions (clusters) until their gains or losses, resulting from an adjoining individual, stabilise the loss or gain of remaining individuals (through cost sharing of the good and crowding).

Analogously, McGuire (1974) suggests that occasionally segregation is unattainable or meaningless. This occurs when the national population presents identical tastes and endowments, thus suggesting that a differentiation pattern cannot be found among individuals. As such, similar demand behaviour and, consequently, group formations hinder any improvement to the utility attained.

McGuire also focuses on the hypothesis that even when individuals present different tastes and endowments they may display similar demand curves, in this way, allowing space for the development of the models described in the following section (differentiated crowding models). Although McGuire does not specify how population segregation is accomplished for the case at hand, it is described as “economic homogeneity”<sup>4</sup>.

Some of the anonymous crowding models (as well as some differentiated crowding models) assume the existence of a continuum economy, though complex to thoroughly understand since no real economy situation ever involves a continuum of individuals. This approach is commonly used because it solves the problem of space limitations by facilitating the use of mathematical demonstrations as well as the already identified integer problem. In finite economies some of the results found in continuum economies may not be valid.

---

<sup>3</sup> Demange and Guesnerie (1997) present a model with a different core concept saw as potential behavior deviation of the coalitions rather than of the individuals as understood in Tiebout equilibrium.

<sup>4</sup> Scotchmer and Wooders (1987) introduce another concept of anonymous crowding, which is related to the number of visits paid by the club members. In other words, only this number of visits changes the utility and cost functions. In this model, although the core may be empty, there will be a state of the economy in the  $\varepsilon$ -core, where will not be possible to find another coalition or club partition that improve the utility participants achieve by at least  $\varepsilon$ . Wooders (1980) refers to this as a Tiebout  $\varepsilon$ -equilibrium.

Shubik and Wooders (1982) refer to finite economies as akin to "near-market games economies." These games consider several types of markets that are more complex than the exchange economies from where the core concept is extracted. They refer to a private goods economy with non-convexities, coalition production economies, as well as, economies with local public goods. A replica economy rather than a continuum economy is used.

The question of formalising the economy by a continuum or a finite number of players is again taken up in Conley and Wooders (1998-b) where a model with a continuum of participants and jurisdiction with finite populations is outlined. The nonemptiness core is presented under the assumption of boundedness of per capita payoffs as well as that equal core treatment coincides with the set of competitive allocations.

## **2.2. Price systems configuration**

In the model suggested by Wooders (1978), participants pay an *anonymous price* (independent from private information) reflecting the marginal benefit to the firms, which provide the public good. These prices (i.e. *Lindahl prices* - equal unitary price for all levels of public good provision) allow firms to make positive profits to be distributed among those individuals pertaining to a specific club or partition. This possibility is abandoned in subsequent work in which a zero profit condition is imposed in the public good provision for each jurisdiction.

McGuire's (1974) model assumes that the cost to each individual is a function of both the public good level and the number of participants in each jurisdiction. Access to a jurisdiction should be permissible until marginal cost equals marginal benefit.

The prices mentioned are anonymous in the sense that they are equal for all participants in a specific club or jurisdiction. In such a case, it is unnecessary to discriminate between individuals to achieve efficiency. The prices here act as an *anonymous admission price* whose set is equivalent to the core.

Barham and Wooders (1998) introduce a model with *nonanonymous Lindahl prices* where the prices change according to an individual's taste. Although this may occur, it is shown that all participants within the same jurisdiction face the same Lindahl price in equilibrium. Also, under constant return to scale, Wooders' (1978) equilibrium outcomes, the admission equilibrium outcomes, as well as, the nonanonymous Lindahl outcome all coincide with the core.

## **3. Differentiated crowding**

### **3.1. Equilibrium and core concepts**

Tiebout's configuration of jurisdictions, based on individual tastes, raises numerous problems. In fact, in an extreme case, if it is assumed that there are no two individuals with the same taste profile, the existence of many jurisdictions as individuals can be possible<sup>5</sup>.

---

<sup>5</sup> Bewley (1981) equates the Tiebout's idea of equilibrium and efficiency in a local public good economy bringing a few examples that could break it.

More importantly than tastes and endowments is the information associated with each individual, that is, private information. Interestingly, an important observation is in understanding of what determines demand behaviour. In most cases, it is essentially a result of observable information or *crowding characteristics*, as demonstrated by Conley and Wooders (1997-a).

Consider for example two individuals with different musical preferences: one likes jazz while the other prefers soul music. Such information is regarded as private information and unattainable if the two individuals conceal their predisposition. Furthermore, even if the two individuals do reveal their musical tastes, it will be impossible to guarantee a reliable response. This would tend to occur if individuals perceive possible gains from not disclosing their true preferences.

Thus, an important question remains:

Is private information required for the provision of local public goods?

More specifically, assume that these two individuals have two children of school age (i.e. observable information). It is quite plausible that the two individuals show the same demand curve for the level of local public school, though displaying different musical preferences.

To approach this hypothesis, it is not enough to simply consider observable characteristics of individuals (since tastes and endowments must also be considered), rather, it is somewhat relativised in differentiated crowding models. In these models, the public good demanded is a function of the crowding profile of the individuals, which considers information such as gender, age, number of children, and type of accommodation.

The idea behind these models lies in the understanding that more important than private information (prone to be unreliable) is the fact that there are observable motivations that can group heterogeneous individuals in the sense of preferences and endowments. Individuals can evidence the same demand behavior and the same willingness to pay for a desired level of public good even in the presence of such differences.<sup>6</sup>

The proposal by Conley and Wooders (1997-a) seems a more convincing approach than that based exclusively on tastes and endowments as anonymous crowding models. Effectively, this represents Tiebout's model more realistically in the sense that people segregate into homogeneous jurisdictions based on their crowding characteristics (with the same crowding profile or type) and not exclusively based on their tastes, as initially stated by previous models. This was the main innovation of Conley and Wooders' approach that generated differentiated crowding models. Such an approach reduces the failure possibility of finding a sufficient number of communities with diversified preferences, offering the possibility of maximisation utility (as in anonymous crowding models) and, ultimately, optimality.

Conley and Wooders' (1997-a) paper presents a model with a private good treated as numeraire ( $x$ ), a public good ( $y$ )<sup>7</sup>, and a finite number of individuals (referred to as *agents* which consider firms in a club perspective) with quasi-linear preferences (that is, with a transferable utility function). The population is identified by different tastes and crowding types, which are not correlated. Each individual is a function of his crowding

---

<sup>6</sup> Wooders (1999) summarizes the principal concepts present in crowding models approach.

<sup>7</sup> This model is extended to include multiple public goods in Conley and Wooders (1997-b).

type  $c \in \{1, \dots, C\} \subseteq \mathcal{C}$  and taste type  $t \in \{1, \dots, T\} \subseteq \mathcal{T}$ , denoted by  $\theta_{ct} \in \Theta_{ct}$ . A crowding type example can be households with two children in age-school, with own house, parents in a certain age lag, residing in a house with a specific area, which is located in urban or rural area.

A jurisdiction is a vector that represents the number of participants with crowding type  $c$  and taste type  $t$ , represented by  $m = (m_{11}, \dots, m_{ct}, \dots, m_{CT})$  which collectively produce and consume a common level of public good. The set of all *feasible jurisdictions* corresponds to all possible jurisdictions containing at least one individual of crowding type  $c$  and is formally represented by:  $\eta_c \equiv \{m \in \eta \mid \text{there exists } t \in \mathcal{T} \text{ such that } m_{ct} > 0\}$  (note that a participant can only belong to a single jurisdiction).

A *feasible state of the economy*  $(X, Y, n)$  is an  $n$  partition of the population, an allocation  $X \equiv (x_1, \dots, x_I)$  of private goods, and a public goods production plan  $Y \equiv (y^1, \dots, y^K)$  such that the total participants' endowments in a certain jurisdiction, minus their amount of private goods, cover the cost of public good provision. A feasible state  $(X, Y, n) \in F$  is in the core of the economy if it cannot be improved upon by any jurisdiction.

In this model, a direct relation between tastes and endowments is evident, suggesting a correlation between different tastes and different endowments<sup>8</sup>.

Two jurisdictions have the same crowding profile if the number of participants of a certain crowding type on each one is the same.

A quasi-linear utility function is considered:  $u_i(y, m) = x + h_i(y, m)$ , where the numeraire ( $x$ ) and the quantity of public produced ( $y$ ) in jurisdiction  $m$  is considered. This means that utility transfers are allowed and only the public good provision are of interest in order to achieve individual utility level in jurisdiction  $m$ .

Additionally, Taste Anonymity in Consumption (TAC) is imposed. That is, each jurisdiction participant is not differentiated according to their individual tastes, rather, the crowding type with whom they share the public good is given importance. This implies that two participants with the same crowding type receive the same utility in the core. Or equally, two individuals with the same crowding profile in a core partition must benefit from equal property treatment regardless of their choice of jurisdiction. This is the basis for Small Group Effectiveness (SGE) as explained below. Scotchmer and Wooders (1986) previously demonstrate the equivalence between the core and competitive equilibrium when there is an SGE.

The model does not impose any restrictions on the cost production function of the public good as convexity, continuity or monotonicity. Also, similarly to the utility function, the only condition imposed is the Taste Anonymity in Production (TAP), meaning that only the crowding characteristics of participants in a jurisdiction determine the cost function of the public good.

The main conclusions drawn by Conley and Wooders (1997-a) paper is that in the core states every jurisdiction contains only one crowding type, thus evidencing the same demand behaviour for public goods, despite different private information such as tastes and endowments. In this way, the jurisdictions represent homogeneity in the sense that participants segregate according to specific crowding profiles which is expected to

<sup>8</sup> Horstmann and Scharf (1999) paper consider that individuals both differ in preferences and income.

differ within jurisdictions. This represents Strong Essential Taste-Homogeneity (SET). Conley and Wooders (1997-b) discuss a Weak Essential Taste-Homogeneity (WET), in which it is assumed that there is some correlation between tastes and crowding profiles. This approach disagrees with traditional approaches since segregation according to homogeneous tastes tend not to be optimal in general.

### **3.2. Price systems configuration with one public good and one private good**

The work established by Conley and Wooders drastically changes the approach of anonymous crowding model earlier described, acknowledging a formal distinction between crowding effects and individual tastes. In their 1995 paper, the notion of nonanonymous Lindahl equilibrium for an economy with crowding types is established. In other words, following Lindahl's pricing system approach, differentiated price payment is recognised according to tastes for public good provision, where specific price of public good for each type of individuals (*nonanonymous Lindahl price system*) is admitted. The price system is anonymous in the sense that all individuals with the same crowding profile in the same jurisdiction pay the same level of taxes, albeit their specific tastes. Equally, all jurisdictions with the same crowding profile practice the same prices. More specifically, Conley and Wooders (1998-a) state that a price system is Fully Anonymous (FAP) only if jurisdictions with similar crowding profiles and public goods production are priced identically.

Conley and Wooders (1995) show the equivalence between nonanonymous Lindahl equilibrium outcomes, the Tiebout equilibrium outcomes as well as the core under monotonicity, convexity and differentiability of utility and cost functions. However, they establish that *anonymous Lindahl* outcomes (which suggest that public good prices and participation depend entirely on crowding types) are in general smaller than the core. In other words, the anonymous Lindahl equilibria is a subset of the nonanonymous Lindahl equilibria.

The conditions to ensure the provision of a local public good through an *anonymous price system* are, in this way, recalled. They display small group effectiveness (an almost constant assumption in nonanonymous crowding models) and nondifferentiated crowding.

Small groups are effective (SGE) if all or most gains according to population size can be exhausted by groups bounded in size and this bound is small relative to the population. Thus, the "minimum efficient scale" or "optimal community size" can be achieved by a coalition of participants smaller than the entire population. Conley and Wooders assume in several papers that small group effectiveness is almost the same as Tiebout's local public good economy and can be seen as a "strong formalised version of the sixth Tiebout's assumption". A weaker version of this concept is presented in their 1997-b) paper where is argued that small groups are able to do nearly as well as per-capita payoffs in large groups. Under SGE, all participants of the same crowding type are equally treated in the core.

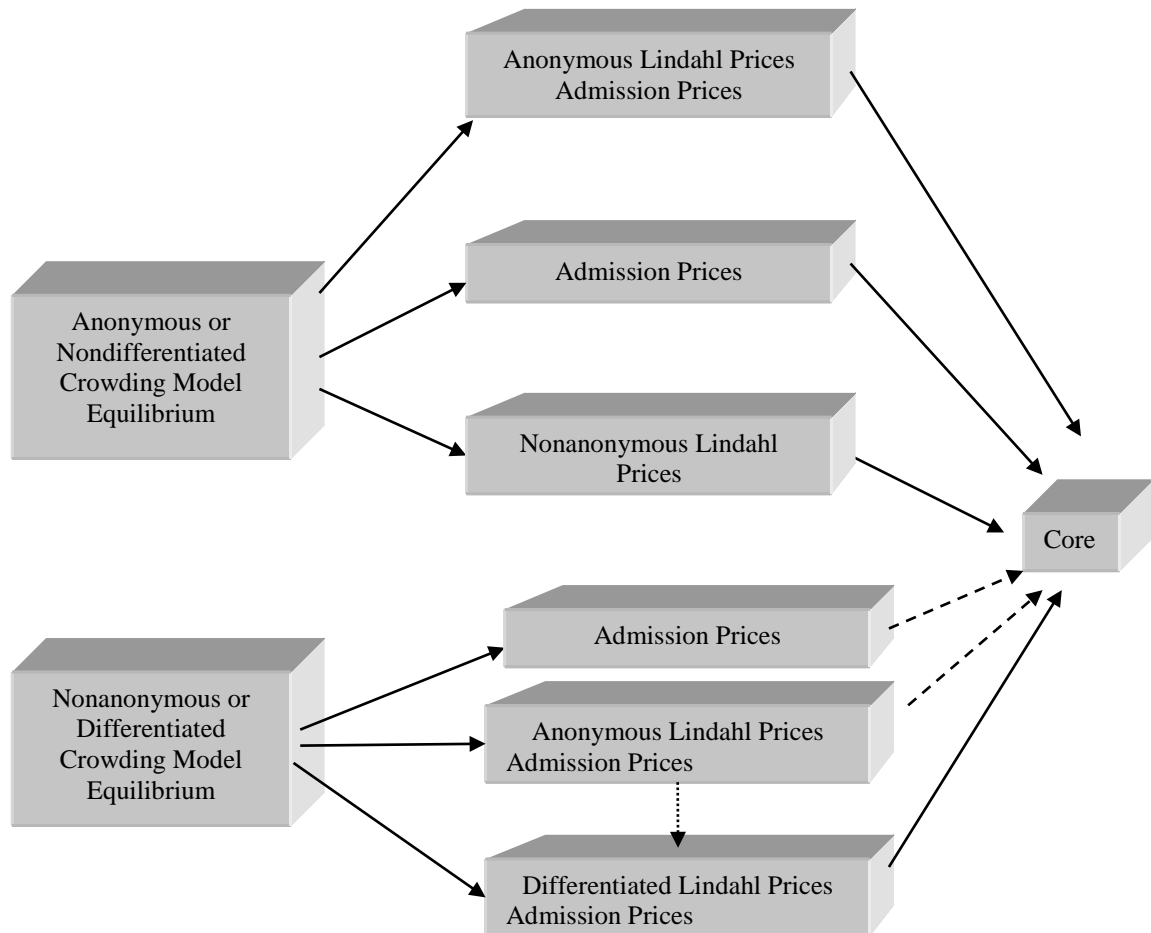
The SGE notion is a very significant one. It is present in all crowding type models and its relevancy arises from the fact that when any large economy is considered, small effective groups, in effect, represents a "market-like" mechanism. Small group effectiveness and per capita payoffs are equivalent in the case of quasilinear utilities and when the participants of each type are bounded away from zero.

In anonymous crowding models, the core is equivalent to the set of anonymous admission price equilibria. Conley and Wooders (1995) generalised this result to a crowding type model, which may be easily interpreted since nondifferentiated crowding or anonymous models are identical to differentiated crowding models with only one crowding type. However, the authors determine that in the differentiated crowding models, the anonymous admission price equilibria is generally a subset of the core.

Conley and Wooders (1995) exemplify that, when decreasing returns to scale in the production technology exists, there is no equivalence between the core and anonymous Lindahl equilibrium. Equally, the authors show that even with constant returns to scale, the core is not equivalent to the anonymous Lindahl equilibrium with more than one crowding type.

The main results are summarised in Figure 1:

**Figure 1 – Relation between anonymous and differentiated crowding models with reference to public and private goods, price systems and the core**



Legend:

- Equivalent to
- .....→ Generally is a subset of

For the case of anonymous crowding, under constant return to scale, the anonymous admission price equilibria, the set of anonymous and nonanonymous Lindahl equilibria, all coincide with the core.

In the differentiated crowding model, the differentiated Lindahl prices is equivalent to the core, but both the anonymous Lindahl and admission price equilibria are generally subsets of the core.

### **3.3. Differentiated crowding models with multiple public and private goods**

Scotchmer (1997) develops the concept of approximate equilibrium in the context of differentiated crowding models and demonstrates that this always occurs with large economies. It discusses the notion of approximate admission price-taking equilibrium with multiple private goods and multiple public goods. This admission price depends on the crowding type of the participants with whom the public goods are to be shared. Scotchmer focuses principally on the optimal size of the economy rather than on the club perspective.

Gilles and Scotchmer (1998) present a Lindahl equilibrium model with multiple private goods and public goods as having a linear structure and nonanonymous crowding. Wooders (1997) establishes that with multiple public and private goods as well as differentiated crowding, the core converges to the set of Lindahl equilibrium outcomes.

Note that when the model admits many private goods, the gains from trade become admissible and in such a case, in finite economies, the equivalence between core and equilibrium outcomes generally does not hold. This leads to the notion of approximate equilibrium and approximate cores as previously pointed.

Conley and Wooders (1998-a) recover the Shubik and Wooders notion of approximate cores and apply it to crowding types models, in order to solve the cases in which the core may be empty. Kovalenkov and Wooders (1999) show that under some mild conditions, approximate cores of all sufficiently large games without side payments are nonempty.

Conley and Wooders (1998-b) extend previous work (multiple private and public goods) to consider that crowding information is distinct from information about preferences, that is, crowding type models, in the continuum economy context <sup>9</sup>.

## **4. Contributions to the decentralisation process**

Conley and Wooders (1998-b) survey four main approaches present in the vast literature after Tiebout's paper. One branches considers a continuum of participants in an economy that are partitioned into a finite number of jurisdictions. This approach is commonly based on land divisibility and property taxes in order to support the local public provision. Although an equilibrium for such models can be found, it is generally considered non-efficient. This is due to the fact that if equal sharing of costs is imposed, varying payment willingness between poor and rich participants in a jurisdiction yield

---

<sup>9</sup> These authors also develop the differentiated crowding models to the case where the crowding types are endogenously identified. This refers to the case of skills that might be acquired through educational investment choices (1997-b) as well as in the case of endogenous human capital accumulation related with individuals' genetic endowment (1997-c).

no Pareto efficiency. In this case, segregation will occur by income and not based on homogenous demand. In fact, the models are fixed on private information, and therefore to perceive the true demand of each jurisdiction participant is made impossible.

The main innovation behind crowding type models involves understanding the demand for local public goods through a mechanism that correlates crowding characteristics of individuals and their corresponding demand. This ensures that participants in a certain jurisdiction having the same crowding type, will present the same demand behaviour and the prices and taxes that will support the allocation of local public goods must be respectively adjusted. In such models, segregation is based on observable information and not on unobservable information (such as preferences or income) as more classic approaches adopt.

This leads to a cluster definition of subsets of the population with similar characteristics, supporting a jurisdiction partition. The idea behind this approach is often present in literature on local public goods and club goods but where empirical applications are adapted, though infrequent, models tend to be based on unobservable information.

After partitioning the population into clusters, the demand of each specific jurisdiction concerning certain local public goods must be identified. Furthermore, the cost of the public good will be known as well as the tax system supporting the provision of that good.

At the equilibrium, jurisdictions must be stable and efficient.

It is possible to adopt this application to the Portuguese context in order to identify whether population clustering exists according to certain characteristics and ultimately draw conclusions as to the level of provision of a specific public good, adequate price configurations and suitable tax systems. The municipalities' population characteristics information could serve as the basis for aggregation keeping in mind that a coalition can only be formed if it is considered neighbourhood space.

## **5. Main problems**

The models described above presuppose that two individuals with the same crowding profile have the similar demands and indicate equal willingness to pay. This was referred to as an equal treatment property. This suggests that there is no discrimination in taxes paid and prices faced between two individuals in the same jurisdiction with the same crowding type and in a core outcome (a key aspect of a competitive economy). Although the competitive-like mechanism plays an important role in the equilibrium concept in games that aims to define optimal jurisdiction sizes, there are some examples of different understandings for competitive equilibrium. It is commonly assumed that prices are defined by the public good providers in the perspective of optimising participants' utility (utility-taking equilibrium).

The differentiated crowding models assume that public good will be provided collectively. In such a case, through TAC and TAP is ensured that exist a price system that works like a market mechanism. Both admission prices and Lindahl prices result from the fact that the club good is guaranteed through collective production.



This paper has focused on club theory. The differentiated crowding approach shows a way of efficiently provide local public good without the constraint of preferences revelation, which represents its main advantage. However, when this particular case is extended to more general cases, where the local public provision is not guaranteed through club participants, it brings up some practical problems.

When is considered a local public good provided by a public institution on local level (federation, region, municipality...), rather through a collective provision by club participants, it is the local government who sets the price to afford in the provision of a specific local public good. This price needs to be related to a favourable willingness to pay of each jurisdiction participant.

In this way, the local government can draw between two alternatives: an admission price or a Lindahl price. If an admission price is selected, it operates as a head-tax, thus, any participant in a certain jurisdiction must pay exactly the same according to a specific crowding type (each crowding profile is related to a certain amount of public good demanded), and in this way, objectives are met. Analogously, it can be stated that each jurisdiction faces different admission prices according to local public demand pattern of its residents. This raises numerous questions regarding such issues, namely as equity and real capacity of participants to pay.

If the local government set a Lindahl price for the local public good provided, the fair cost partition through residents is faced again. As in the previous case, it is impossible to ensure that the initial endowments of each participant in each crowding type jurisdiction are the same. Therefore, it is impossible to guarantee that two individuals can contribute equally despite their demands.

The models described in the previous section assumed that utilities present a quasilinear form (models with side payments), which allows for lump-sum transfers between participants in a certain jurisdiction. Although these types of models are often used in theoretical presentations, it is difficult to detect some similarity in empirical works. This leads to a question that has been left open, namely, how to redistribute utilities between individuals in a practical manner? It seems that the more reasonable approach must be through models without side payments.

However the question about redistribution remains if  $\varepsilon$ -core and  $\varepsilon$ -equilibrium possibility is considered. What would be the most appropriate way to redistribute utility to participants left over in a certain jurisdiction?

It seems obvious from this literature survey that there is a persisting difficulty at concurrently achieving equilibrium and Pareto efficient allocation in the local public good provision. A trade-off between these two concepts can often be found.

Still, if all the above problems had a solution a remaining one will persist. According to what has been said, the jurisdiction configuration must attend to the specific demands of a certain local public good. However, this configuration could diverge according to the public good considered. Hence, how to manage this differentiated partitioning of the population, recognising that the local governments should provide no one but several public goods? Hochman, Pines and Thisse (1995) have already highlighted the question. This doubt leads to the possibility that the ideal institutional form, which provides multiple public goods, may not be available.

## 6. References

- Aumann, R.J. (1964), "Markets with a continuum of traders", in Ariel Rubinstein (ed), *Game Theory in Economics*, Edward Elgar Publishing, Chapter 34, pp. 622-633
- Barham, Vicky, and Myrna H. Wooders (1998), "First and second welfare theorems for economies with collective goods", in David Pines, Efraim Sadka and Itzhak Zilcha (eds), *Topics in Public Economics: Theoretical and Applied Analysis*, Cambridge University Press, Chapter 3, pp. 57-88
- Bewley, Truman F. (1981), "A critique of Tiebout's theory of local public expenditures", *Econometrica*, Vol. 49, N° 3, pp. 713-740
- Conley, John P. and Myrna H. Wooders (1995), "Anonymous Lindahl pricing in a Tiebout economy with crowding types", manuscript
- Conley, John P. and Myrna H. Wooders (1997-a), "Equivalence of the core and competitive equilibrium in a Tiebout economy with crowding types", *Journal of Urban Economics*, Vol.41, pp.421-440
- Conley, John P. and Myrna H. Wooders (1997-b), "Taste-homogeneity of optimal jurisdictions in a Tiebout economy with crowding types and endogenous educational investment choices", manuscript
- Conley, John P. and Myrna H. Wooders (1997-c), "Tiebout economies with differential genetic types and endogenously chosen crowding characteristics", manuscript
- Conley, John P. and Myrna H. Wooders (1998-a), "Anonymous pricing in Tiebout economies and economies with clubs", in David Pines, Efraim Sadka and Itzhak Zilcha (eds), *Topics in Public Economics: Theoretical and Applied Analysis*, Cambridge University Press, Chapter 4, pp. 89-120
- Conley, John P. and Myrna H. Wooders (1998-b), "The Tiebout hypothesis: On the existence of Pareto efficient competitive equilibrium", manuscript
- Cornes, Richard and Todd Sandler (1996), *The theory of externalities, public goods and club goods*, Cambridge University Press, Second edition
- Debreu, G. and H. E. Scarf (1963), "A limit theorem on the core of an economy", in Ariel Rubinstein (ed), *Game Theory in Economics*, Edward Elgar Publishing, Chapter 33, pp. 610-621
- Demange, Gabrielle and Roger Guesnerie (1997), "Non-emptiness of the core: low multi-dimensional decisions spaces and one-dimensional preferences", *Research in Economics*, Vol. 51, pp. 7-17
- Gilles, Robert P. and Suzanne Scotchmer (1998), "Decentralization in club economies: How multiple private goods matter", in David Pines, Efraim Sadka and Itzhak Zilcha (eds), *Topics in Public Economics: Theoretical and Applied Analysis*, Cambridge University Press, Chapter 5, pp. 121-138
- Hildenbrand, W. and A. P. Kirman (1991), *Equilibrium Analysis – Variations on themes by Edgeworth and Walras*, second edition, Elsevier Science Publishing Company, Inc., North-Holland

- Hochman, Oded, David Pines and Jacques- François Thisse (1995), "On the optimal structure of local governments", *The American Economic Review*, Vol. 85, N° 5, pp. 1224-1240
- Horstmann, Ignatius J. and Kimberley A. Scharf (1999), "The new federalism: Distributional conflict, voluntarism, and segregation", *Submission Paper*
- Kaneko, Mamoru and Myrna H. Wooders (1996), "Utility theories in cooperative games", *manuscript* Kovalenkov, Alexander and Myrna Holtz Wooders (1999), "Epsilon cores of games and economies with limited side payments", Department of Economics, University of Warwick, *Working Paper n° 536*
- McGuire, Martin (1972), "Private good clubs and public good clubs: economic models of group formation", *Swedish Journal of Economics*, Vol. 74, pp. 84-99
- McGuire, Martin (1974), "Group segregation and optimal jurisdictions", *Journal of Political Economy*, Vol. 82, pp. 112-132
- Scotchmer, Suzanne (1997), "On price-taking equilibria in club economies with nonanonymous crowding", *Journal of Public Economics*, Vol. 65, pp. 75-88
- Scotchmer, Suzanne and Myrna Holtz Wooders (1986), "Optimal and equilibrium groups", University of Toronto, *Discussion Paper N° 1251*
- Scotchmer, Suzanne and Myrna Holtz Wooders (1987), "Competitive equilibrium and the core in club economies with anonymous crowding", *Journal of Public Economics*, Vol. 34, pp. 159-173
- Shapley, L.S. (1953), "A value for n-Person Games", in Ariel Rubinstein (ed), *Game Theory in Economics*, Edward Elgar Publishing, Chapter 35, pp. 634-644
- Shubik, Martin and Myrna Holtz Wooders (1982), "Near-markets and market games", Cowles Foundation for Research in Economics, *Discussion Paper n° 657*
- Tiebout, Charles M. (1956), "A pure theory of local expenditures", *Journal of Political Economy*, Vol. 64, N° 5, pp. 416-424
- Wooders, Myrna (1978), "Equilibria, the core, and jurisdiction structures in economies with a local public good", *Journal of Economic Theory*, Vol. 18, pp. 328-348
- Wooders, Myrna (1980), "The Tiebout hypothesis: Near optimality in local public good economies", *Econometrica*, Vol. 48, N° 6, pp. 1467-1485
- Wooders, Myrna (1997), "Equivalence of Lindahl equilibrium with participation prices and the core", *Economic Theory*, Vol. 9, pp. 115-127
- Wooders, Myrna (1999), "Multijurisdictional economies, the Tiebout hypothesis, and sorting", *Proceedings of the National Academy of Sciences - Perspective*, Vol. 96, September, pp. 10585-10587

# **Análise das transferências financeiras para as autarquias locais, no âmbito da nova lei das finanças locais, em termos de capacidade/esforço fiscal**

Maria José Andrade Pais Valente\*

## **Resumo**

O esboço das transferências intergovernamentais na arquitectura das Administrações Públicas baseia-se em critérios quer de equidade territorial, quer de eficiência na afectação dos recursos pelos diferentes níveis hierárquicos de administração.

O FEF, Fundo de Equilíbrio Financeiro, denominação das transferências financeiras para as autarquias até 1998, não era um instrumento efectivo de perequação financeira, já que não equacionava diferenças na capacidade fiscal e nas necessidades dos municípios.

Actualmente, no quadro da nova lei das Finanças Locais, o FEF (Fundo de Equilíbrio Financeiro) deu lugar a dois novos fundos, o FGM (Fundo Geral Municipal) e o FCM (Fundo de Coesão Municipal). É neste novo cenário que nos propomos verificar se se está num verdadeiro sistema de perequação financeira.

---

\* Instituto Politécnico da Guarda - Escola Superior de Tecnologia e Gestão, Av. Sá Carneiro, 50, 6300-559 Guarda; Tel.: 271.220148; e-mail - mjvalente@ipg.pt.

## 1. Introdução

Na estrutura das Administrações Públicas o desenho das transferências intergovernamentais é de importância crucial para a eficiência e equidade no fornecimento dos serviços e bens públicos locais e para a saúde fiscal dos governos locais. Para a concretização dos objectivos de equidade e de eficiência económica a estrutura de transferências intergovernamentais deve incluir um elemento de "equalização"<sup>1</sup>. Esse elemento deverá compensar diferenças entre jurisdições locais ao nível de recursos (capacidade para aumentar as suas próprias receitas a partir dos impostos) e ao nível de necessidades (características específicas, p. e. estrutura populacional e localização física, responsáveis por diferenças nos custos *per capita* de fornecimento de serviços padrão).

Na realidade a principal razão para as transferências do governo central para as jurisdições locais reside no facto de as fontes de receita localmente disponíveis estarem aquém das responsabilidades de despesa e, ainda, na heterogeneidade desses desvios entre as diferentes jurisdições (*gap fiscal*).

De facto, a generalidade dos impostos têm a sua cobrança afecta ao nível central da Administração Pública por razões funcionais e administrativas<sup>2</sup>. Evita-se a problemática da imputação da base fiscal a cada jurisdição local, no entanto gera-se um desequilíbrio fiscal vertical (*vertical imbalance*). As transferências, neste enquadramento, surgem como forma de partilhar as receitas correspondentes às bases fiscais mais significativas, proporcionalmente à sua origem. Este tipo de transferências, embora podendo atenuar os desequilíbrios verticais, pode não aproximar os desequilíbrios horizontais, subsistindo a necessidade de transferências específicas de equalização<sup>3</sup>.

O reverso da equalização é o conceito de disparidades fiscais, ou seja as diferenças no esforço fiscal exigido para alcançar um dado resultado fiscal (medido por uns em termos de receitas e por outros em termos do nível de serviço público)<sup>4</sup>.

A diversidade de esforço fiscal interjurisdicional pode reflectir bases tributárias diferentes decorrentes de condições de investimento e de riqueza diferentes; a ser assim as transferências intergovernamentais deverão produzir uma redistribuição territorial mais fraca, tendendo-se para uma perequação financeira parcial de forma evitar custos de eficiência que resultem em desincentivos ao desenvolvimento económico/regional.

O elemento de equalização implica avaliação das despesas/necessidades e das capacidades de receita a nível local. O mecanismo de equilíbrio financeiro coloca a ênfase nas receitas padrão e no equilíbrio das receitas padrão *per capita* entre regiões, é por isso conhecido como um mecanismo de perequação de recursos, apenas considera

---

<sup>1</sup> Ridge, Michael - Fiscal Studies (1992), Vol. 13, nº 3, pp. 54 - 73 - Local Government Finance and Equalization: The case of Ireland.

<sup>2</sup> Em geral a centralização de impostos relativos ao rendimento e à transmissão de bens e serviços é tanto maior quanto maior for a mobilidade interjurisdicional das respectivas bases. Na presença de bases interjurisdicionalmente móveis, a livre fixação de parâmetros em cada jurisdição conduz, regra geral, a um financiamento subóptimo dos governos, entre outros. Wildasin (1987).

<sup>3</sup> Ehtisham, Ahmed – Financing Decentralized Expenditures an International Comparison of Grants (1997).

<sup>4</sup> O ACIR (The Advisory Commission on Intergovernmental Relations) (1971) identificou-se com a perspectiva da receita. Mais recentemente, Bahl et al. (1992) identificaram-se com a perspectiva do nível de serviço público. Disparidades ajustadas aos custos foram propostas por Bradbury et al. (1984).

as necessidades de forma implícita, já que ao assumir valores de despesa padrão em termos *per capita*, está a pressupor que as necessidades correspondentes a cada indivíduo no território são idênticas, independentemente da jurisdição em que residam.

Uma análise da fórmula de cálculo do FEF (Fundo de Equilíbrio Financeiro), Lei nº 1/79, D.L. nº 98/84, Lei nº 1/87 e Lei O.E. nº 2/92, permite aferir que: i) os diferentes indicadores, considerados na fórmula, não correspondem às funções económicas responsáveis pela despesa padrão dos municípios; ii) os ponderadores escolhidos para a estruturação da despesa padrão não parecem obedecer a uma racionalidade económica e iii) a parcela do do ICF (Índice de Compensação Fiscal) introduzida, apenas a partir de 1992, sobressai pelo pequeno peso no contexto da perequação financeira municipal<sup>5</sup>.

A abordagem deste trabalho pretende numa primeira etapa, secção 2, uma reflexão sobre o mecanismo de perequação financeira, contido, ou não, na fórmula de cálculo do FEF (Fundo de Equilíbrio Financeiro), Lei O.E. nº 2/92, e no cálculo dos actuais fundos FGM (Fundo Geral Municipal) e FCM (Fundo de Coesão Municipal), Lei nº 42/98, posteriormente numa secção 3, uma análise da matriz de correlações das transferências, do Índice de Compensação Fiscal e dos índices de Esforço Fiscal (IEF) e de Capacidade Fiscal (ICAP) e finalmente uma secção 4 de considerações finais.

## **2. Análise das transferências enquanto sistemas de perequação financeira.**

### **2.1. Análise à luz da teoria económica.**

Num sistema descentralizado de Administração Pública, com diferentes níveis hierárquicos de governos, subsistem dois tipos de desequilíbrios fiscais, o vertical e o horizontal. O desequilíbrio fiscal vertical resulta de os governos, em diferentes níveis hierárquicos, disporem de receitas próprias e de necessidades de despesa bastante diversas, já o desequilíbrio fiscal horizontal resulta da existência de diferentes capacidades fiscais, em jurisdições do mesmo nível hierárquico, para fornecer o mesmo nível de serviço público. A correcção destes desequilíbrios constitui uma base racional para a implementação de um sistema de transferências intergovernamentais.

Se a preocupação do governo central reside, unicamente, na correcção do desequilíbrio fiscal vertical poderá restringir o sistema de transferências intergovernamentais a um processo de partilha de receitas (*Revenue - Sharing*), isto é uma afectação das receitas fiscais (cobradas pela administração central) aos governos locais em função da proporção dos seus contributos na colecta nacional de impostos. É uma afectação baseada na origem geográfica onde a base tributária do imposto é gerada.

Caso se pretenda agir, simultaneamente, sobre os desequilíbrios fiscais vertical e horizontal dever-se-á utilizar outro tipo de transferências intergovernamentais, tais como transferências não específicas canalizadas pelo governo central a favor dos governos locais com o objectivo de equalizar a capacidade dos governos locais em fornecer um nível padrão de serviço público. Para determinar as transferências de equalização torna-se imperativo avaliar as necessidades de despesa e as receitas.

Poucos países implementam programas de transferências de equalização que avaliam capacidades de receitas e, também, incorporam necessidades de despesa e custos de factores.

---

<sup>5</sup> Pereira, Paulo T. (1998) - Regionalização, Finanças Locais e Desenvolvimento.

Em termos teóricos ensaiar-se-á um mecanismo de perequação que seja função das necessidades de despesa e das capacidades de receita. Assim sendo tem-se,

$$G_i = E_i - R_i \quad (1)$$

sendo  $G_i$  - transferências do governo central canalizadas para o município  $i$ ,  $E_i$  - despesa padrão do município  $i$  e  $R_i$  - receita padrão do município  $i$ . Assume-se, ainda, que as receitas do município  $i$  ( $R_i$ ) são constituídas apenas pelas receitas fiscais próprias, negligenciando-se as outras receitas associadas à prestação de serviços, uma vez que reflectem os custos do respectivo fornecimento. A expressão das receitas do município  $i$  toma a forma,

$$R_i = \sum_{j=1}^J t_i^j B_i^j \quad (2)$$

sendo  $t_i^j$  - taxa de tributação da base fiscal do imposto  $j$ , no município  $i$  e  $B_i^j$  - base tributária do imposto  $j$  no município  $i$ . No entanto, tendo em conta o objectivo dos sistemas de perequação em garantir um nível de serviço padrão para um esforço fiscal semelhante<sup>6</sup>, dever-se-á considerar em vez da taxa de tributação da base fiscal do imposto  $j$ , no município  $i$  ( $t_i^j$ ), uma taxa padrão  $t^{*j}$ , definida em termos nacionais. Uma das possibilidades para a determinação de  $t^{*j}$  é o cálculo do valor médio, em termos nacionais, para cada imposto  $j$ , assim:

$$t^{*j} = \frac{\sum_{i=1}^I t_i^j B_i^j}{\sum_{i=1}^I B_i^j} \quad (3)$$

substituindo (3) em (2) vem,

$$R_i = \sum_{j=1}^J t^{*j} B_i^j \quad (4)$$

e finalmente substituindo (4) em (1) ficar-se-ia com,

$$G_i = E_i - \sum_{j=1}^J t^{*j} B_i^j \quad (5)$$

Na metodologia apresentada, o total das transferências canalizadas para os governos locais passaria a ser função do total das necessidades de despesa padrão municipal e do total das receitas padrão municipal. Assim,

---

<sup>6</sup> Os níveis padrão de despesas e de receitas ao serem aplicados não são exercícios meramente triviais, pois ponderam i) as diferentes concepções de Estado relativamente ao fornecimento do serviço público, ii) a relevância e a especificação de padrões "normativos" entre jurisdições locais e iii) as diferenças de percepção relativamente aos interesses locais e aos interesses do governo central. Como descreve Rye e Searle (cap 3: Financing Decentralized Expenditures an International Comparison of Grants - Ehtisham Ahmad, 1997) a implementação de um modelo geral de transferências fica consideravelmente simplificado quando se utiliza a média nacional de despesas *per capita*, de taxas de imposto e de bases tributárias para o apuramento dos valores padrões indispensáveis ao exercício de equalização.

$$G = \sum_{i=1}^I G_i = \sum_{i=1}^I E_i - \sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^J t^{*j} B_i^j \quad (6)$$

estar-se-ia a dar corpo a uma verdadeira descentralização de competências a favor dos municípios, mas a colocar sérios problemas macro-económicos ao governo central, ao nível da restrição orçamental. Resta, no entanto, a alternativa de considerar o total das transferências intergovernamentais ( $G$ ) como uma grandeza exógena definida pelo nível hierárquico de governo superior e nesse caso as transferências em termos globais, enunciar-se-iam,

$$\bar{G} = \sum_{i=1}^I E_i - \sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^J t^{*j} B_i^j \Leftrightarrow \sum_{i=1}^I E_i = \bar{G} + \sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^J t^{*j} B_i^j \Leftrightarrow E = \bar{G} + \sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^J t^{*j} B_i^j \quad (7)$$

e para cada conjunto de taxas de imposto padrão, as despesas padrão globais ( $E$ ) ficavam determinadas univocamente.

Esta metodologia permite a determinação das despesas padrão municipais ( $E_i$ ) a partir das despesas padrão globais ( $E$ ); implicitamente as transferências para cada município ( $G_i$ ) ficam apuradas. A sua concretização implica definir um método de imputação das despesas padrão globais a cada município, ficando, simultaneamente, encontrados os critérios de repartição das transferências.

Uma forma de dar corpo a um método de atribuição das despesas globais padrão a cada município é supor que a Administração Central além de fixar o nível padrão de despesa, também fixa um conjunto de funções ( $K$ ) que os municípios devem concretizar, de tal forma que,

$$E = \sum_{k=1}^K E_k \quad \text{e} \quad \frac{E_k}{E} = \alpha_k \quad (\text{proporção da despesa padrão global gasta com a função } k)$$

vindo que,

$$E_k = \alpha_k E \quad (8)$$

O nível padrão de despesa para uma dada função  $k$ , supõe a fixação de um nível desejado de resultados ( $Q^k$ ) e um nível de custos unitários ( $c^k$ ) para a sua concretização, pelo que

$$E_k = c^k Q^k \quad (9)$$

substituindo (9) em (8) viria

$$c^k Q^k = \alpha_k E \quad (10)$$

Cada município tem, no entanto, a ponderar diferentes elementos de procura de serviços públicos e de custo de fornecimento desses serviços. Assim os níveis padrão de necessidades de despesa ( $c^k Q^k$ ) para uma dada função  $k$ , devem ser ajustados através de factores de procura para a função  $k$  no município  $i$  ( $\phi_i^k$ ) e através de



factores de custo para a função  $k$  no município  $i$  ( $\delta_i^k$ )<sup>7</sup>. A despesa padrão do município  $i$  viria,

$$E_i = \sum_{k=1}^K \varphi_i^k \delta_i^k c^k Q^k \quad (11)$$

substituindo (10) em (11) ficaria,

$$E_i = E \sum_{k=1}^K \varphi_i^k \delta_i^k \alpha_k \quad (12)$$

neste contexto as transferências para o município  $i$  ficariam, imediatamente, determinadas,

$$G_i = E \sum_{k=1}^K \varphi_i^k \delta_i^k \alpha_k - \sum_{j=1}^J t^{*j} B_i^j \quad (13)$$

## 2.2. Análise do mecanismo de transferências em Portugal

A fórmula de cálculo do Fundo de Equilíbrio Financeiro (FEF), Lei O.E. nº 2/92 quando enquadrada no contexto da análise teórica do sistema de transferências intergovernamentais, desenvolvido na secção anterior, permite a seguinte leitura:

A) As necessidades de despesa não são avaliadas de uma forma explícita. Os indicadores População, Jovens com menos de 15 anos, Área, Nº de Freguesias, Acessibilidades e Redes Viárias, só de forma implícita se podem assumir como avaliação das necessidades de despesa<sup>8</sup>;

B) O elemento de perequação financeira, o Índice de Compensação Fiscal (ICF) foi, pela primeira vez, equacionado, mas a sua pequena ponderação no cômputo geral da fórmula não permite identificação com uma verdadeira avaliação da capacidade de receitas.

Assim sendo não se poderia identificar, no quadro desta transferência, anterior FEF, Lei O.E. nº 2/92, um verdadeiro mecanismo de perequação financeira, já que dificilmente se conseguirá uma identidade económica entre<sup>9</sup>

<sup>7</sup>  $\varphi_i^k = \varphi^k(f_1^i, \dots, f_{F^k}^i)$ , sendo que  $F^k$  é o número de factores/necessidade para avaliar a desejabilidade de  $k$  e  $\delta_i^k = \delta^k(h_1^i, \dots, h_{H^k}^i)$ , em que  $H^k$  é o número de factores/custo inventariados para avaliar a desejabilidade de  $k$  (dispersão da população, localização dos inputs, etc). Sabe-se ainda que  $\sum \varphi_i^k = 1$  e  $\sum \delta_i^k = 1$ .

<sup>8</sup> Alves, M.B., Pereira, P.T., Silva, J.A e Vargues, C. (1997) in Estudos sobre a reformulação dos critérios de distribuição do Fundo de Equilíbrio Financeiro, Relatório Final, Vol.1, ISEG-UTL, analisaram as correlações destes indicadores entre si e das correlações destes com a despesa total dos municípios.

<sup>9</sup> FEF<sub>i</sub> - transferência para o município  $i$ ; FEF<sub>c</sub> - FEF destinado ao continente; I - nº total de municípios; N<sub>i</sub> e N - População do município  $i$  e total, respectivamente; J<sub>i</sub> e J - Jovens com menos de 15 anos do município  $i$  e total, respectivamente; A<sub>i</sub> e A - Área do município  $i$  e total, respectivamente; F<sub>i</sub> e F - nº de freguesias do município  $i$  e total, respectivamente; AC<sub>i</sub> e AC - Acessibilidades do município  $i$  e total, respectivamente; T e T<sub>i</sub> - capitação média fiscal e capitação do município  $i$ , respectivamente; ICF - Índice de Compensação Fiscal total.

$$FEF_i = FEF_c \left( 0,15 \frac{I}{I} + 0,4 \frac{N_i}{N} + 0,05 \frac{J_i}{J} + 0,15 \frac{A_i}{A} + 0,10 \frac{R_i}{R} + 0,05 \frac{F_i}{F} + 0,05 \frac{AC_i}{AC} \right) +$$

$$+ 0,05 FEF_c \left( \bar{T} - T_i \right) \frac{N_i}{ICF}$$

e

$$G_i = E \sum_{k=1}^K \varphi_i^k \delta_i^k \alpha_k - \sum_{j=1}^J t^{*j} B_i^j$$

Actualmente no quadro da nova lei das Finanças Locais, nº 42/98, as transferências intergovernamentais passaram a estar consubstanciadas em dois fundos: o Fundo Geral Municipal (FGM) e o Fundo de Coesão Municipal (FCM). Paralelamente, ao que se fez para o FEF, analisar-se-ão os referidos fundos à luz da teoria económica. Assim:

\* O FGM continua a não avaliar de forma explícita necessidades de despesa, já que considera os indicadores utilizados no cálculo do FEF municipal e deixa de avaliar capacidades de receita, uma vez que o ICF deixa de ser equacionado. Neste novo Fundo surge um indicador novo que traduz a proporção em que cada município contribui para o Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Singulares (IRS) nacional. Esta componente com um peso de 10%<sup>10</sup> poderá indiciar preocupações em transformar este FGM num instrumento híbrido com objectivos de equidade territorial. (Avaliando apenas necessidades de despesa<sup>11</sup> e introduzindo a componente partilha de receita, *revenue sharing*)

\* O FCM, onde se passa a equacionar o anterior ICF, agora denominado de Índice de Carência Fiscal e o Índice de Desigualdade de Oportunidade (IDO). A ponderação do ICF, na actual Lei das Finanças Locais, pode atingir o valor máximo de 0,213, indiciando neste particular uma maior preocupação de perequação financeira. Este fundo, independente do FGM, representa 6,5% dos 30,5% de participação em impostos do Estado, a que os municípios têm direito, revela-se um mecanismo de equalização fiscal, cujo objectivo é, apenas, a equalização da capacidade de receita<sup>12</sup>.

<sup>10</sup> O FGM tem um peso de 24%, na participação em impostos do Estado de 30,5% da média aritmética simples das receitas provenientes dos impostos sobre o Rendimento de Pessoas Singulares (IRS), sobre o Rendimento de Pessoas Colectivas (IRC) e sobre o Valor Acrescentado (IVA), pelo que os 10% devem ser ponderados por 0,78689.

<sup>11</sup> Viria  $G_i = \sum \varphi_i^k \delta_i^k (c^k Q^k - c^k Q_i^k)$ , ignorando-se a capacidade fiscal, considerar-se-ia apenas as despesas padrão a ser atingidas em cada jurisdição local. Esta metodologia de apuramento do montante de transferências, a canalizar para cada jurisdição local, pode gerar ineficiência, ao recompensar jurisdições locais com gestão ineficaz, em detrimento de jurisdições com gestão eficiente de despesas e/ou de esforço de capacidade. Em última instância pode conduzir à desresponsabilização dos governos locais, que podem tender para um aumento de despesas e redução do esforço fiscal.

<sup>12</sup> As transferências de equalização determinadas pelas capacidades de receita, em função do desvio entre as receitas fiscais reais e as receitas fiscais padrão, podem expressar-se por  $G_i^j = P_i (B^{*j} t^{*j} - B_i^j t^{*j})$ , em que  $G_i^j$  é a transferência a canalizar para o município i, decorrente do desvio entre as receitas padrão e a receber do imposto j e  $P_i$  é a população do município i. Estas transferências de equalização não permitem manipulação desde que as jurisdições locais estejam impedidas de intervir sobre as bases tributárias e as taxas padrão dos impostos. Nesta perspectiva o método de avaliação das capacidades de receita revela-se eficiente. Todavia, se as despesas padrão implícitas forem identificadas em jurisdições com esforço fiscal mais elevado do que o nível desejado, pode não ser suficientemente equitativo.

A arquitectura de afectação das transferências pelos municípios concretizada até 1998 através do FEF, Lei O. E. nº 2/92, sofreu alterações com a aplicação da Lei nº 42/98<sup>13</sup>.

As diferenças aparentes nos métodos de afectação das transferências intergovernamentais e os resultados da sua aplicação em 1999, sem a cláusula de salvaguarda<sup>14</sup>, suscitaram alguma reflexão, que se pretendeu fundamentada em alguma análise empírica, que será desenvolvida na secção 3.

### 3. Análise das correlações entre índice de Esforço Fiscal (IEF), índice de Capacidade Fiscal (ICF) e Transferências.

Na secção 2 o FEF (Lei O.E. nº 2/92), o FGM e o FCM (Lei nº 42/98) ficaram caracterizados pela sua fragilidade, enquanto mecanismos de perequação financeira, no quadro da teoria económica. Gozam, no entanto, da particularidade de equacionarem o ICF. A inclusão deste indicador funciona como um factor de compensação para as diferenças em termos de recursos, entre municípios. Neste cenário faz sentido procurar uma medida de Esforço Fiscal (EF).

O Esforço Fiscal (EF) e/ou Capacidade Fiscal (CF) ao servirem de base a um sistema de subvenções realizam essencialmente uma perequação na componente de recursos, já que não se consideram as diferenças objectivas de custos, município a município. Clark defende apenas a utilização da capacidade de receita para a determinação das transferências no pressuposto que i) as necessidades de despesa são muito difíceis de estimar; ii) os custos de fornecimento dos serviços públicos locais não variam muito inter-jurisdicionalmente; iii) na presença de grandes diferenças de custos existem transferências especiais para o efeito.

Importa identificar os conceitos de EF e CF. O EF de qualquer município é medido com base na CF, que é uma medida padronizada<sup>15</sup>. A construção dos índices de EF e de CF tem implícita a identificação das bases tributárias dos impostos. A nível local os impostos considerados, equacionam a flexibilidade fiscal, ponderada pelo conceito e filosofia do imposto geral financiador de despesas correntes *versus* o conceito de taxas, onde o princípio do benefício prevalece. Clark defende o primado do elemento flexibilidade fiscal sobre a filosofia conceptual do imposto *versus* taxas. Esta perspectiva mais lata de finanças locais<sup>16</sup> permite considerar, no caso português, as bases fiscais da Contribuição Autárquica (CA), da Derrama (DR), dos Impostos

<sup>13</sup> Melo, João P.B., VI Encontro Nacional APDR, (1999) *in* Novas regras nas finanças locais: quem perde?, mostra que em termos espaciais se registou uma redução da intensidade de redistribuição das transferências. Os concelhos coincidentes com capitais de distrito surgem como ganhadores, à excepção de Leiria e Viana do Castelo e, regista-se um favorecimento dos concelhos situados mais a Sul.

<sup>14</sup> Lei nº 87 - B/98 - O.E. 1999, art.10º.

<sup>15</sup> A padronização concretiza-se através, de qualquer um, dos dois critérios: i) valor médio per capita do imposto  $j$  a nível nacional e posterior aplicação à população desse concelho  $i$  -  $CF_i^j = (\sum_{i=1}^{275} t_i^j \text{ percap} / 275) * P_i$  e ii) taxa média de imposto  $j$ , a nível nacional, aplicada à base

tributária desse imposto em cada concelho  $i$  -  $CF_i^j = (\sum_{i=1}^{275} t_i^j / 275) * B_i^j$ .

<sup>16</sup> Para Bird as taxas, multas constituem uma excelente forma de finanças locais, entre outras vantagens resolvem os efeitos externos do fornecimento do serviço público.

Indirectos sem IVA turismo (II-IVA) e Taxas, Multas e Outras Penalidades (TMP). Resultaria, para o município  $i$ , uma medida de Esforço Fiscal,

$$EF_i = \frac{Colecta_{CAi}}{CF_{CAi}} + \frac{Colecta_{DRi}}{CF_{DRi}} + \frac{Colecta_{II-IVAi}}{CF_{II-IVAi}} + \frac{Colecta_{TMPi}}{CF_{TMPi}}.$$

Em trabalho anterior<sup>17</sup> determinaram-se índices de EF (IEF) e de CF (ICAP) municipais, na perspectiva atrás referida, relativamente ao ano de 1994 e fez-se um ajustamento regressivo às transferências intergovernamentais (FEF94). A impossibilidade<sup>18</sup> de construir esses índices, relativamente a 1999, não permite análise paralela à realizada para 1994, mas apenas uma análise da matriz de correlações desses índices entre si e entre eles e a transferências (FEF94) e o ICF para fundamentar as reflexões a apresentar.

Considerando as transferências per capita (Transfcap), o índice de compensação fiscal per capita (ICFcap), o índice de área (Iarea), o índice de Esforço Fiscal (IEF) e o índice de Capacidade Fiscal (ICF), tem-se a matriz de correlações simples,

	IEF	ICAP	Iarea	Transfcap	ICFcap
IEF					
ICAP	-0,161**				
Iarea	-0,126*	-0,075			
Transfcap	0,672**	-0,294**	0,349**		
ICFcap	0,206**	-0,735**	0,075	0,464**	

\* nível de significância 0,05 (teste bilateral)

\*\* nível de significância 0,01 (teste bilateral)

as correlações entre transfcap e IEF e ICAP, respectivamente, são estatisticamente significantes e de sinal correcto, em termos económicos. Sobressai a correlação entre ICAP e ICFcap, quer em termos estatísticos, quer em termos económicos, permitindo a presunção de que o ICFcap garante a componente de compensação para as diferenças em termos de receitas para os diferentes municípios.

Caso se pretendesse que as correlações entre os indicadores, em estudo, viessem controladas pelo efeito de outros indicadores, escolher-se-ia o ICFcap, para se avaliar o impacto produzido nas restantes correlações, após a remoção da sua influência,

<sup>17</sup> Valente, M. José, APDR, (1999) - Ensaio para a mensuração da capacidade e de esforço fiscal dos municípios portugueses.

<sup>18</sup> A DGAL prevê para início do ano 2001 a publicação das Contas de Gerência municipais de 1999. Procedeu-se a um *direct mailing* às autarquias, para obviar o problema. Os dados não foram conseguidos por: i) informações cedidas a partir de documentos diferentes (Orçamento umas, Contas de Gerência outras); ii) Ausência de *feed-back*, em cerca de 80 municípios.

	IEF	ICAP	Iarea	Transfcap
IEF				
ICAP	-0,0141			
Iarea	-0,1449**	-0,0296		
Transfcap	0,6651**	0,0776	0,354**	

\* nível de significância 0,05 (teste bilateral)

\*\* nível de significância 0,01 (teste bilateral)

o ICAP deixa de estar correlacionado com a Transfcap e, também, deixa de estar correlacionado com o IEF.

Ordenando os municípios em termos de alto e baixo Esforço Fiscal, fundamentados nos indicadores IEF e ICF anteriormente calculados, é possível identificar 98 municípios em situação de alto EF, sendo a matriz de correlações para os indicadores considerados,

	IEF	ICAP	Iarea	Transfcap	ICFcap
IEF					
ICAP	0,060				
Iarea	-0,120	-0,144			
Transfcap	0,412**	-0,148	0,633**		
ICFcap	0,023	-0,014	-0,115	-0,232*	

\* nível de significância 0,05 (teste bilateral)

\*\* nível de significância 0,01 (teste bilateral)

deixa de existir correlação entre ICAP e Transfcap, curiosamente a correlação entre o Iarea e as Transfcap aumenta para quase o dobro, enquanto a correlação entre o IEF e as Transfcap conhece redução razoável. O ICFcap e as Transfcap continuam correlacionados, no entanto perde-se robustez estatística e, em termos económicos, o sinal muda.

A não consideração do ICFcap permite uma matriz de correlações parciais,

	IEF	ICAP	Iarea	Transfcap
IEF				
ICAP	0,0606			
Iarea	-0,1183	-0,1465		
Transfcap	0,4294**	-0,1551	0,6273**	

\* nível de significância 0,05 (teste bilateral)

\*\* nível de significância 0,01 (teste bilateral)

a ocorrência mais notória é que a elevada correlação, entre Iarea e as Transfcap, registada na matriz das correlações simples, não sofre alteração.

O Índice de Compensação Fiscal (ICF) e, posteriormente, o Índice de Carência Fiscal (ICF) determinava-se e determina-se, respectivamente, com base nas colectas de Contribuição Autárquica, de Imposto Municipal sobre Veículos e de Imposto de Sisa, assim sendo para uma maior verosimilhança fez-se a análise da matriz de correlações com os indicadores de IEF e de ICAP, para a Contribuição Autárquica e Sisa<sup>19</sup>, respectivamente,

	Iarea	Transfcap	ICFcap	IEF <sub>CA</sub>	ICAP <sub>CA</sub>	IEF <sub>Sisa</sub>	ICAP <sub>Sisa</sub>
Iarea							
Transfcap	0,349**						
ICFcap	0,075	0,464**					
IEF <sub>CA</sub>	-0,088	0,752**	0,384**				
ICAP <sub>CA</sub>	-0,075	-0,294**	-0,736**	-0,283**			
IEF <sub>Sisa</sub>	-0,082	-0,348**	-0,782**	-0,275**	0,782**		
ICAP <sub>Sisa</sub>	-0,113	-0,436**	-0,465**	-0,441**	0,310**	0,410**	

\* nível de significância 0,05 (teste bilateral)

\*\* nível de significância 0,01 (teste bilateral)

as correlações dos ICFcap, IEF<sub>CA</sub>, ICAP<sub>CA</sub>, IEF<sub>Sisa</sub>, ICAP<sub>Sisa</sub> entre si e com as Transfcap são robustas. O IEF<sub>Sisa</sub> está correlacionado positivamente com o ICAP<sub>Sisa</sub>, daí que as correlações quer do ICAP<sub>Sisa</sub>, quer do IEF<sub>Sisa</sub> com as Transfcap apresentem sinal negativo.

Para este universo de bases fiscais, mantendo o ICFcap como elemento condicionador, apresentam-se as correlações parciais,

	Iarea	Transfcap	IEF <sub>CA</sub>	ICAP <sub>CA</sub>	IEF <sub>Sisa</sub>	ICAP <sub>Sisa</sub>
Iarea						
Transfcap	0,355**					
IEF <sub>CA</sub>	-0,127	0,702**				
ICAP <sub>CA</sub>	-0,030	0,078	-0,0001			
IEF <sub>Sisa</sub>	-0,038	0,028	0,044	0,489**		
ICAP <sub>Sisa</sub>	-0,088	-0,281**	-0,321**	-0,055	0,084	

\* nível de significância 0,05 (teste bilateral)

\*\* nível de significância 0,01 (teste bilateral)

as correlações verificadas entre as Transfcap e o ICAP<sub>CA</sub> e o IEF<sub>Sisa</sub>, respectivamente, desaparecem. O coeficiente de correlação de IEF<sub>Sisa</sub> e ICAP<sub>CA</sub> conhece redução assinalável, ao mesmo tempo, o IEF<sub>CA</sub> e ICAP<sub>CA</sub>; o IEF<sub>CA</sub> e IEF<sub>Sisa</sub>; o ICAP<sub>CA</sub> e ICAP<sub>Sisa</sub> e o ICAP<sub>Sisa</sub> e IEF<sub>Sisa</sub> deixam de estar correlacionados.

<sup>19</sup> Optou-se por não se considerar o imposto municipal sobre Veículos, já que se pretendeu uma verosimilhança com o ICF consubstanciada num conceito de finanças locais em sentido estrito.

Seleccionando os municípios em alto Esforço Fiscal, ao nível do imposto de Contribuição Autárquica, ficar-se-ia com um universo de 107 municípios e a matriz de correlações entre os indicadores, em estudo, viria,

	Iarea	Transfcap	ICFcap	IEF <sub>CA</sub>	ICAP <sub>CA</sub>	IEF <sub>Sisa</sub>	ICAP <sub>Sisa</sub>
Iarea							
Transfcap	0,584**						
ICFcap	0,134	0,122					
IEF <sub>CA</sub>	-0,133	0,489**	-0,005				
ICAP <sub>CA</sub>	-0,052	0,003	-0,793**	-0,091			
IEF <sub>Sisa</sub>	-0,124	-0,097	-0,811**	0,072	0,606**		
ICAP <sub>Sisa</sub>	0,075	-0,544**	-0,048	-0,880**	0,023	-0,009	

\* nível de significância 0,05 (teste bilateral)

\*\* nível de significância 0,01 (teste bilateral)

o coeficiente de correlação entre Iarea e Transfcap aumenta. Os IEF<sub>CA</sub> e ICAP<sub>Sisa</sub> deixam de estar correlacionados com o ICFcap, respectivamente; mantêm-se, no entanto, correlacionados com as Transfcap, enquanto estas últimas perdem a correlação com ICFcap.

Na correlação parcial, condicionada pelo ICFcap as correlações estatisticamente significantes mantêm-se.

#### 4. Considerações finais

A análise das matrizes de correlações permite inventariar um conjunto de considerações que, em síntese, se enumeram,

A. No âmbito das finanças locais, em termos latos:

1. o ICFcap surge altamente correlacionado com o ICAP (-0,735) e quando se restringe o universo aos municípios em alto EF a correlação deixa de existir;
2. o ICFcap relativamente correlacionado com o IEF, deixa de estar quando se limita a análise aos municípios em alto Esforço Fiscal;
3. a correlação entre o ICFcap e as Transfcap muda de sinal e perde robustez estatística, quando se passa do panorama nacional para o universo dos 98 municípios em elevado Esforço Fiscal (passa-se de 0,464/nível de significância 0,01 para -0,232/nível de significância 0,05);
4. a correlação existente entre Transfcap e IEF, quer no universo global, quer no universo dos municípios em alto EF, não depende do ICFcap, como a matriz das correlações parciais demonstra;
5. no universo dos municípios em alto EF, a correlação entre Transfcap e Iarea quase que duplica e é indiferente à consideração do ICFcap;

6. identificando os municípios em alto EF, constata-se que quase todos (99%) passam a perdedores no quadro da nova Lei de finanças locais, à excepção daqueles que têm uma área superior à média nacional;

B. No âmbito das finanças locais, em sentido estrito:

1. o  $IEF_{Sisa}$  e o  $ICAP_{Sisa}$  apresentam uma correlação positiva ao invés do que acontece com os índices de EF e de CF, quer ao nível do imposto de Contribuição Autárquica, quer ao nível dos impostos considerados em termos latos<sup>20</sup>;

2. a correlação existente entre  $IEF_{CA}$  e  $Transf_{cap}$  e entre  $ICAP_{Sisa}$  e  $Transf_{cap}$  não depende da inclusão do elemento  $ICF_{cap}$ ;

3. a correlação entre  $I_{area}$  e  $Transf_{cap}$  aumenta quando se restringe a base de dados aos municípios em alto EF, ao nível do imposto de Contribuição Autárquica;

4. não há correlação entre  $Transf_{cap}$  e  $ICF_{cap}$  no universo dos municípios em alto EF de Contribuição Autárquica;

5. a correlação entre  $IEF_{CA}$  e  $ICAP_{Sisa}$  eleva-se para o dobro, aquando da análise dos 107 municípios em alto EF;

6. o  $ICAP_{Sisa}$  e o  $IEF_{Sisa}$  deixam de estar correlacionados ao nível dos municípios em alto EF de Contribuição Autárquica.

Em síntese, o Índice de Compensação Fiscal (ICF) equacionado na fórmula de cálculo do FEF parece não traduzir um verdadeiro mecanismo de perequação financeira e essa ocorrência persiste na nova Lei das finanças locais.

Ainda, as correlações verificadas entre  $IEF_{CA}$ ,  $ICAP_{CA}$ ,  $ICAP_{Sisa}$  e  $IEF_{Sisa}$ , quer em termos de significância estatística, quer em termos económicos, suscitam questões relativamente a um presumível efeito perverso do sistema de isenções no âmbito destes impostos, que importa identificar.

A elevada correlação entre as  $Transf_{cap}$  e o  $I_{area}$ , sobretudo quando se consideram os municípios em alto EF, pode constituir uma das respostas ao enviesamento de resultados decorrentes da aplicação directa da nova Lei das finanças locais.

Estudos futuros deverão avaliar o efeito da parcela de participação de cada concelho no IRS total, na afectação das transferências aos municípios, aliás a principal novidade no quadro da nova Lei.

---

<sup>20</sup> O valor patrimonial dos imóveis abrangidos pelo sistema de isenções fiscais no âmbito do imposto de Contribuição Autárquica e do imposto de Sisa pode ser uma explicação para este e outros enviesamentos.



## Bibliografia

Aarsaether, Nils, "Organizational and Spatial Determinants of Fiscal Stress: An Analysis of Norwegian Municipalities", *Public Budgeting & Finance*, Volume 10 n° 1, Spring 1990, pp. 55 – 67.

Ahmad Ehtisham, "Financing Decentralized Expenditures an International Comparison of Grants", Edward Elgar Editors, 1997

Alm, James, Mckee, Michael e Skidmore, Mark, "Fiscal Pressure, Tax Competition, and the Introduction of State Lotteries", *National Tax Journal*, pp. 463 – 476.

Alves, M.B., Pereira, P.T., Silva, J.A e Varges, "Estudos sobre a reformulação dos critérios de distribuição do Fundo de Equilíbrio Financeiro", Relatório Final, Vol. 1, 1997, ISEG-UTL

Bahl, Roy, "Urban Government Finance and Federal Income Tax Reform", *National Tax Journal*, Volume 40, n° 1, Março 87 pp.1 -17.

Bailey, S.J., "Fiscal Stress : The New System of Local Government Finance in England", *Urban Studies*, Volume 28, n° 6, 1991, pp. 889 - 907.

Bartle, John, "The Fiscal Impact of Federal and State Aid to Large U.S.Cities: An Empirical Analysis of Budgetary Response", *Public Budgeting & Finance*, Volume 15, n° 4, Winter 1995, pp. 56 – 69.

Benson, D.Earl, Marks, Barry R. e Raman K.K., "Tax Effort as an Indicator of Fiscal Stress", *Public Finance Quarterly*, Volume 16, n° 2, April 1988, pp. 203 – 218.

Cahill, Anthony G. e al., "State Government Responses to Municipal Fiscal Distress: A brave New World for State-Local Intergovernmental Relations", *Public Productivity & Management Review*, Volume 17, n° 3, Spring 1994, pp. 253 – 264.

Clark, Terry Nichols, "Municipal Fiscal Strain: Indicators and Causes", *Government Finance Review*, Volume 10, n° 3, June 1994, pp. 27 – 30.

Cooper, Steven D., "Local Government Budgeting Responses to Fiscal Pressures", *Public Administration Quarterly*, Fall 1996, pp. 305 – 319.

Christoffersen, Henrik e Paldam, Martin, "Markets and Municipalities. A Study of the Behaviour of the Danish Municipalities", Working Paper n° 1988 – 3, Departement of Economics, University of Aarhus, Denmark.

Hy, Ronald John; Boland, Cindy; Hopper, Richard e Sims, Richard, "Measuring Revenue Capacity and Effort of County Governments: A Case Study of Arkansas", *Public Administration Review*, Volume 53, n° 3, May/June 1993, pp. 220 – 227.

Ladd, Helen e Yinger, John, "The Case of Equalizing Aid", *National Tax Journal*, Volume 47, n° 1, March 1994, pp. 211 - 224.

Luo, Huaping e Douglas, James W., "Revenue Effort of Local Governments: Determinants, Impacts, and Policy Implications", *Public Budgeting & Finance Management*, Volume 8, n° 1, Spring 1996, pp. 47 – 68.

Misiolek, Walter S. e Harold,W. Elder, "Tax Structure and the Size Government: an Empirical Analysis of the Fiscal Illusion and Fiscal Stress Arguments", *Public Choice*, 67, 1988, pp. 233 - 245.

Mullen, John K., "Property Tax Exemptions and Local Fiscal Stress", *National Tax Journal*, Volume 43, nº 3, Dezembro 1990, pp. 467 - 479.

Oakland, William H., "Fiscal Equalization: An Empty Box?", *National Tax Journal*, Volume 47, nº 1, 1994, pp. 199 – 209.

Pereira, Paulo Trigo, "Regionalização, Finanças Locais e Desenvolvimento", Comissão de Apoio à Reestruturação do Equipamento e da Administração do Território, 1998.

Ridge, Michael, "Local Government Finance and Equalization: The Case of Ireland", *Fiscal Studies*, Volume 13, nº 3, 1992, pp. 54

Rosen, Harvey S., "Public Finance", 4th Edition, Irwin Inc, 1995.

# Modernização na administração local

Ana Bela Santos Bravo\*

## Resumo

Desde 1979 que se vêm realizando reformas das finanças locais. Porém, com excepção da reestruturação orgânica e da criação de novas unidades,<sup>1</sup> tem havido ausência de reformas administrativas que incidam directamente no modelo de organização das autarquias locais. Embora com bastante atraso em relação a outros países, a reforma da administração pública tem sido reconhecida como uma das reformas estruturais que o nosso país tem que enfrentar no início do século XXI. É uma condição essencial para a modernização do sector público e também da economia portuguesa.

Esta comunicação tem por objectivo contribuir para a introdução de um modelo organizativo e de gestão no sector público que possa também aplicar-se às autarquias. Na Iª parte começarei por apresentar, sucintamente, os princípios e as técnicas de gestão que, ao longo das três últimas décadas, têm norteado a reforma na administração pública em vários países e inspirado algumas medidas em Portugal. Numa IIª parte comentarei a situação actual, referindo alterações recentes que se têm processado na nossa administração pública; serão ainda sugeridas medidas concretas tendentes a melhorar o desempenho das autarquias locais, a aumentar a eficiência na utilização dos recursos públicos e a aumentar a informação das populações. As propostas são fundamentada, quer nos princípios da economia pública local, quer nas modernas teorias de gestão pública, e ainda, em experiências de reforma inspirados nesses princípios.

---

\* Instituto Superior de Economia e Gestão; e-mail: [abravo@iseg.utl.pt](mailto:abravo@iseg.utl.pt).

<sup>1</sup> Nomeadamente a criação das CCRs em 1979 e das áreas metropolitanas em 1991.

## **I - Modelos e experiências de reforma na administração pública**

### **1. O modelo burocrático**

O modelo burocrático, inspirado na teoria de Max Weber, foi considerado como sendo o que, mais naturalmente, se desenvolveria na administração pública - assente em estruturas orgânicas fortemente hierarquizadas, os métodos são ditados pela lei e respectiva regulamentação, o sistema de controlo é de natureza jurídica e os comportamentos são dominados por uma lógica puramente executiva, objectiva e impessoal. A evolução deste modelo conduziu à visão pejorativa que todos temos de aparelho burocrático: extrema complexidade administrativa e processual, falta de capacidade de iniciativa e de inovação dos serviços, incapacidade de resposta às necessidades de clientes e utentes, entre outras características. As principais causas das disfunções burocráticas derivam da proliferação de regras através das estruturas hierárquicas e da consequente falta de responsabilidade dos funcionários. Para além disso, a suposta objectividade e imparcialidade do sistema é posta em causa pelas teorias da economia pública, em especial da Escolha Pública, que partem do pressuposto de que os dirigentes da administração pública - os *bureaucrats*- possuem funções-objectivo pessoais logo, o resultado da sua actuação pode afastar-se do interesse público e de níveis de provisão pública eficientes <sup>2</sup>.

### **2. O planeamento estratégico**

Desde meados dos anos 60 nos EUA, e mais tarde noutros países, que foram realizadas experiências de alteração nos processos de planeamento, execução e controlo na administração pública; o principal objectivo era introduzir o planeamento estratégico e articulá-lo com a etapas de programação, de modo que, o controlo da execução das despesas se fizesse na base da implementação de programas e projectos. Assim, introduzir-se-ia racionalização das escolhas orçamentais visto que, na fase de definição dos objectivos eram propostas metas a atingir e respectivos programas de despesa para as atingir, numa perspectiva de médio prazo (de acordo com os cenários macroeconómicos); a selecção das metas e programas era fundamentada em técnicas de avaliação de projectos e em indicadores de eficácia. Na administração norte-americana propunha-se um sistema integrado de planeamento, programação e orçamentação (PPBS)<sup>3</sup>; este sistema era bastante exigente e o seu sucesso registou-se apenas nos departamentos da defesa e em outros subsectores da administração central. Um modelo semelhante foi utilizado em França, onde ficou conhecido como RCB (*Rationalization des Choix Budgétaires*); era menos exigente que o modelo americano pois, incidia sobretudo na fase de preparação do orçamento. Outras experiências baseadas nestas técnicas foram ensaiadas, por exemplo, o que se denominou de *Orçamento de base zero* pois que se baseava no princípio de que se devia abandonar a previsão das despesas numa base incrementalista (baseada no período passado), para um planeamento com base nas necessidades dos serviços e nas opções políticas.

---

<sup>2</sup> Para um resumo das principais hipóteses teóricas e da Escolha Públicas um ensaio de modelo para ao caso português, ver Bravo (2000) e uma aplicação de outras hipóteses alternativas ver Cruz (2000).

<sup>3</sup> Para um resumo do método ver Costa (1996), ponto 3, op.cit..

Naturalmente, a introdução destes modelos foi limitada, dada a resistência da burocracia à mudança. No entanto, inspirou alterações nas classificações orçamentais e maior cuidado na previsão orçamental. Em Portugal estas ideias também se reflectiram nalgumas alterações importantes em 1977 nomeadamente, na introdução da classificação económica de receitas e despesas - em correntes e de capital - e da classificação funcional de despesas. A programação das despesas só foi introduzida nas despesas com investimento da administração central, ao nível do PIDDAC. De qualquer modo, as novas classificações possibilitaram uma preparação do OE mais adequada e uma melhor contabilização das contas públicas na óptica da contabilidade nacional, que também foi alterada. Mais tarde, alguns governos expressaram intenções de alterar o planeamento orçamental porém, sem resultados significativos ao nível da implementação.

### 3. Os modelos de gestão pública

#### 3.1. O public management

Foi no decurso dos anos 80 e 90 que se registaram várias reformas nas organizações públicas com vista à introdução de modernas técnicas de gestão. Em muitos países, o modelo de gestão conhecido por *public management (PM)* veio substituir o modelo tradicional, ou seja o burocrático.

O modelo de *public management* propõe eliminar muitos dos problemas das administrações públicas através da introdução de uma lógica empresarial, que é norteada por objectivos de eficiência e eficácia; conseqüentemente, propõe-se uma maior abertura à iniciativa privada e a introdução de mecanismos semelhantes aos do mercado, como por exemplo: a cedência de exploração ou de gestão a empresas privadas, a desconcentração orgânica e a criação de unidades mais pequenas, a desburocratização, a simplificação de processos, a introdução de incentivos à inovação por parte dos serviços e a modernização administrativa, contam-se entre os aspectos privilegiados por esta abordagem.

Dado o seu pendor economicista, o modelo de public management foi acusado por alguns de substituir os antigos burocratas por tecnocratas, cujos objectivos se centravam na aplicação de técnicas empresariais, por vezes com pouca atenção às particularidades da administração pública e com ênfase exagerado na redução de custos.

Os fundamentos da *New Public Management (NPM)* surgiram da evolução da corrente anterior; inspiram-se por um lado, na aplicação ao sector público de técnicas de gestão que tiveram sucesso nas empresas privadas; por outro lado, dão maior atenção às particularidades da administração pública. Com efeito, inspiram-se na teoria da Economia Pública, mais exactamente, na área da *Public Choice*. Esta última, tem por contributo principal a análise dos factores que determinam os resultados da actividade pública com base nos instrumentos analíticos da economia; a título de exemplo, um ponto comum a estas abordagens é o pressuposto que as despesas e as receitas públicas são determinadas pela procura e oferta reveladas na arena política, que identificam como *o mercado político*.

As várias correntes da gestão pública moderna acentuam um ou outro método mas, têm em comum os seguintes princípios:

- (a) Introduzir mecanismos do tipo-mercado (os MTM, na designação da OCDE);

- (b) os dirigentes das organizações públicas devem agir como gestores, utilizando o planeamento estratégico (baseado na definição de metas) e a gestão por resultados; enquanto que os funcionários devem ter uma participação activa nas escolhas operacionais (ou seja, em relação aos meios e métodos);
- (c) os serviços centrais devem descentralizar funções e desconcentrar serviços; a sua função deve ser essencialmente de definição estratégica e de controlo, enquanto que os restantes serviços devem ter mais autonomia do ponto de vista operacional, de modo a promover a iniciativa e eventualmente a concorrência entre unidades.
- (d) deve proceder-se à desburocratização - isto é, através da redução da produção de regulamentações, do aumento da simplicidade e da clareza dos processos;
- (e) deve conceder-se mais atenção à qualidade dos serviços prestados e à relação com os utentes, que são os clientes da provisão pública.

### 3.2. A medição do desempenho e o conceito de governação eficaz

As medidas de desempenho envolvem a recolha de informação e o desenvolvimento de indicadores para descrever e avaliar os resultados das actividades autárquicas. O desempenho, ou a *performance* das autoridades locais, não se define apenas como as medidas relativas à provisão públicas, tais como o aumento, redução ou redefinição de serviços públicos. A actividade autárquica abrange a regulação, o incentivo de actividades privadas, a parceria com estas para revitalizar áreas urbanas, etc. A ideia de desempenho eficaz dos governos locais deu lugar ao termo governação eficaz (*effective governance*). Uma corrente recente de investigação<sup>4</sup> considera que existem três elementos essenciais para a governação:

- ◆ Medir a performance
- ◆ Integrar a participação e a cooperação dos cidadãos
- ◆ Implementar políticas

Estes elementos podem ser desenvolvidos independentemente, pois, o esforço por prosseguir cada um deles já implicaria melhorias de gestão. Porém, a prossecução interligada dos três elementos possibilita maiores oportunidades de eficácia do que cada um isoladamente. Nos EUA, a método de gestão por objectivos e a utilização de indicadores para medir os resultados já se iniciou há 25 anos, tendo sido generalizada a muitas cidades e localidades; Marshall (1999) cita que entre as mais experientes nesta área se contam Sunnyvale (Califórnia), Phonix (Arizona) e Charlotte (North Carolina).

A medição do desempenho ajuda a comparar níveis de cobertura e de satisfação dos serviços, indicadores de eficiência e outros entre as várias autarquias. Tem-se proposto que se definam níveis e valores de referência, de modo a facilitar a comparação e a análise da evolução da autarquia em relação aos vários níveis de referência - se os desníveis se mantêm ou se reduzem. A ordenação das autarquias em termos de performance *fraca ou forte* teria um efeito de estimular a concorrência entre elas, eventualmente, tornando os políticos locais mais responsáveis e os cidadãos mais informados. Esta técnica costuma designar-se de *benchmarking*.<sup>5</sup> Os níveis de referência podem ser internos - se fixados pela administração - ou externos - se fixados

---

<sup>3</sup> Marshall et al (1999), op.cit., p.2.

<sup>5</sup> Ver Loessner (1999) numa aplicação de *benchmarking* às bibliotecas locais.

por uma entidade de tutela, normalmente baseados numa média nacional ou num standard de qualidade.

### *O papel dos cidadãos*

A interligação dos elementos acima citados pode efectuar-se através de uma abordagem que identifique as formas de tomar em linha de conta o papel das populações locais; podemos considerar que os cidadãos podem ser vistos do seguinte modo:

- ◆ Como clientes da provisão pública e utentes dos serviços;
- ◆ Como avaliadores dos serviços públicos;
- ◆ Como agentes que participam, de algum modo, na governação.

A teoria da economia pública local visualiza os cidadãos enquanto eleitores e contribuintes logo, baseia-se no pressuposto de que, uma condição para a eficiência é que exista correspondência entre o serviço que escolhem e o custo que suportam; essa correspondência assegura a responsabilização pelas preferências que reflectem através do voto. Por seu lado, as abordagens tradicionais de management público consideram os cidadãos como clientes; daí deriva o objectivo prioritário de aumentar a qualidade da provisão pública e de melhorar o tratamento dos utentes por parte dos serviços. No entanto, a concepção do cidadão apenas como eleitor e como cliente é incompleta pois, tem subjacente uma atitude muito passiva das populações. Com efeito, é a concepção do cidadão também como agente participativo que pode conduzir à criação de condições para o envolvimento dos cidadãos na identificação de prioridades, na medição dos resultados e na implementação de políticas. Esta perspectiva é um dos princípios do modelo de gestão do tipo *negocial*. Esta abordagem pretende introduzir na estrutura hierárquica tradicional processos de diálogo e negociação entre os serviços e organismos públicos e destes com organizações privadas e grupos de interesse.

### **3.3. A participação dos cidadãos e o modelo negocial**

A designação de modelo negocial assenta no pressuposto de que deve existir uma maior interacção entre os poderes públicos e a sociedades em que se inserem. Portanto, a estratégia das organizações públicas deve substituir a lógica impessoal e autocrática dos processos de decisão e de implementação de políticas (típica do modelo burocrático da administração pública), por uma lógica mais democrática baseada na participação, no diálogo e na potencial parceria com os vários agentes interessados. A participação potencia factores de sucesso - em parte, porque são os cidadãos, individualmente, em grupos, ou como empresários locais, os maiores interessados em melhorar os resultados da governação autárquica. Assim, a sua participação assegura um empenho efectivo e a existência de uma pressão para a continuidade da actividade de medição. Continuando com o exemplo dos EUA, muitos municípios formaram ou reconheceram a participação de cidadãos em comissões que, por vezes, se denominam de *priority boards* visto que, têm por função ajudar a seleccionar objectivos ou áreas de acção prioritária, ordenando necessidades sentidas pela população e canalizando-as para os departamentos que preparam os orçamentos anuais ou que coordenam as respostas dos serviços aos problemas sentidos. Noutros locais desenvolveram-se práticas de alinhamento (*Alignement practices*) pois que, juntamente com a criação de comissões de moradores se desenvolveram simultaneamente, numerosas ligações entre comissões de várias

zonas, entre autarquias e outras instituições, públicas e privadas em projectos de interesse comum.

De certo modo, a participação dos cidadãos é, por um lado, um factor de redução da assimetria de informação entre governantes e governados e, por outro lado, um factor de controlo sobre a actividade dos primeiros. Note-se que a participação das populações pode ser enquadrada ou implementada através de várias vias <sup>6</sup>:

- (a) participação nos órgãos de decisão a título consultivo;
- (b) participação como membros de conselhos criados pela autarquia com a finalidade específica de identificar problemas e medir resultados;
- (c) participação em organizações privadas não-lucrativas apoiadas pelos poderes públicos, com a mesma finalidade de (b).

Claro que o sucesso deste processo depende não só da mobilização e do empenhamento dos cidadãos mas, também, do comprometimento das autoridades locais em desenvolver e em manter activa a participação nomeadamente, através de:

- (d) introdução da cultura subjacente à participação; promoção da colaboração entre sectores e organismos da autarquia e outras organizações com preocupações em áreas sujeitas a participação;
- (e) adopção de legislação que crie condições para a participação efectiva e que sustente o processo.
- (f) Afectação de recursos a essa finalidade.

Assim, tal como Rocha (2000) refere, o modelo de governação do tipo negocial adapta-se melhor ao sector público do que outros que ignoram a componente sociológica e política da organização do sector público administrativo. No entanto, contrariamente ao autor citado, penso que, a adopção deste modelo não impede que não se introduzam também muitas das medidas que os modelos de *public management* preconizam.

### 3.4. A gestão de qualidade total

Este modelo foi divulgado principalmente, por Deming (1986) e Juran (1989), sendo também baseado em métodos de gestão japoneses. Não se fundamenta apenas na prioridade ao objectivo de qualidade do produto ou serviço final de uma organização mas, exige a utilização de novos sistemas, sendo o principal o sistema de *entrega de qualidade* em cada fase da produção. Costumam-se considerar dez passos para a implementação do sistema de entrega de qualidade total <sup>7</sup>. A descrição desses passos não cabe neste resumo mas, enunciam-se de seguida as linhas essenciais:

- (g) o gestor deve definir claramente a *missão* da empresa e a visão estratégica para a cumprir e as *missões* dos responsáveis de cada departamento;
- (h) os responsáveis devem constituir equipas ou *grupos de trabalho* e despertar o poder criativo dos funcionários nelas envolvidos,
- (i) cada grupo de trabalho tem uma função específica e tem que entregar o produto do seu trabalho com a máxima qualidade ao *cliente interno* - isto é, ao grupo de

---

<sup>6</sup> Para um desenvolvimento ver BCG e King (1998), op. cit..

<sup>7</sup> Consultar para um resumo deste sistema em tradução portuguesa Bank (1998).



trabalho do departamento seguinte, e assim sucessivamente até chegar ao produto final - a entrega ao *cliente externo*.

Como vemos, cada organização deve criar uma cultura colectiva em que os serviços/produtos de qualidade, os processos e as pessoas são um elemento fundamental. Este modelo combina a gestão por resultados com técnicas de organização de empresa e com técnicas de gestão de recursos humanos. Pela ênfase que dá aos indicadores de qualidade, às pessoas e aos processos tem grandes potencialidades de aplicação ao sector público. Já inspirou reformas da administração pública em vários países, nomeadamente nos EUA nos anos 90 e no Reino Unido em 1988. Em Portugal, em 1994, foram incorporados alguns dos seus princípios no PMQ - Programa de Melhoria da Qualidade (despacho nº 41/94-XII do Ministro das Finanças).

## **II - Aplicação dos princípios de gestão pública a Portugal**

As experiências de modernização pressupõem a existência de uma forte vontade de mudança e a disponibilidade de recursos técnicos e financeiros. Por isso, existem mais condições para a modernização na administração central do que na administração local, a não ser, que esta última disponha de elevado grau de autonomia e receba apoio do governo central para essa finalidade. Ora, sabemos que o grau de descentralização é pequeno em Portugal e, na tradição histórica, as reformas da administração local têm partido sempre do governo central. Assim, entre nós, as medidas tendentes à modernização só poderão vir da iniciativa e com os recursos da administração central, porém, a continuidade do processo tem de ser assegurada a nível das autarquias.

### *Descentralizar: condição prévia*

Uma das condições prévias será pois, descentralizar mais a nossa administração pública e aumentar a autonomia local. Uma vez que a regionalização não foi avante, há que prosseguir na alternativa mais adequada que é aumentar as competências e a autonomia financeira das autarquias existentes e de outras entidades que compõem a administração local. Para efeitos de tutela, a DGAL considera a administração local compreendida pelas autarquias - municípios e freguesias -, áreas metropolitanas, assembleias distritais, associações de municípios (e de freguesias, como a lei prevê), e ainda os serviços dependentes das autarquias como os serviços municipalizados e as empresas públicas municipais. Passos importantes já foram dados recentemente no sentido de descentralizar mais - como por exemplo, a Lei de transferência de competências da administração central para a local e a Lei 23/97 que aumenta as competências das freguesias - porém, ainda falta regulamentar a primeira.

Em Bravo e Sá (2000)<sup>8</sup> desenvolvem-se as medidas com vista à descentralização e identificaram-se as principais políticas que têm sido introduzidas com vista à modernização das autarquias; por outro lado, sugerem-se outras medidas de reforma, baseadas em princípios dos modelos gestionários que atrás caracterizei sumariamente. Tendo como referência o trabalho citado, em seguida, optou-se por apresentar apenas as principais medidas que, pensamos ser mais relevantes para implementar a modernização

---

<sup>8</sup> Ver cap.3 e cap.4, secção 4.4, respectivamente.

da administração local em Portugal. Algumas medidas já estão em curso e propomos a introdução de outras.

## **4. Alargar a cooperação com o sector privado**

### **4.1. Generalização das concessões e da contratação**

Naturalmente, as várias modalidades de abertura ao sector inscrevem-se entre as prescrições da gestão uma vez que, são uma condição para a substituição da situação de monopólio público na prestação de serviços colectivos pela introdução da concorrência.

São conhecidas as possíveis formas de cooperação. São sugeridas pelo Banco Mundial (1994) num relatório sobre infraestruturas para os países em desenvolvimento, onde se estima que as diferentes formas de abertura/cooperação/transferência para o sector privado nos sectores de infraestruturas permitiria reduzir a ineficiência em cerca de 55 biliões de dólares - ou seja, uma poupança de cerca de 1% do PIB do conjunto dos países em desenvolvimento <sup>9</sup>.

A contratação têm sido usada desde há muito no sector das obras públicas mas recentemente tem sido utilizada em áreas de serviços. Propomos que se generalizem as práticas de concessão e contratação com empresas privadas através da elaboração de uma lista das actividades da administração pública que poderão ser objecto de contratação com empresas privadas - como por exemplo, serviços de portaria, segurança, *catering*, reprografia e até outros como gestão dos espaços verdes, equipamento urbano, recolha de lixo, etc..

### **4.2. Criação de empresas municipais**

A Lei 58/98 de 18 de Agosto prevê três tipos de empresas municipais: (a) de capital exclusivamente das autarquias, (b) de capitais públicos - que associa capital das autarquias com o de outras entidades públicas; (c) e de capitais mistos - em que parte do capital, embora minoritário, é privado. Naturalmente, está prevista na lei a transformação dos actuais serviços municipalizados em empresas municipais. A constituição destas empresas tem vantagens na área da gestão do parque habitacional dos municípios mas, poderia ser incentivada a sua constituição em outros domínios de interesse mútuo para as autarquias e a iniciativa privada ou cooperativa.

As EPM criam condições para reduzir custos em certas actividades das autarquias e, em algumas áreas, podem ser uma alternativa à concessão (ou subcontratação) pois, permitem um melhor empenhamento do sector privado nas EPMs em que este é accionista.

## **5. Protocolos para a modernização - a generalização da informática**

Os principais resultados dos protocolos existentes parecem ter sido ao nível da introdução de meios de informática e de utilização da Internet, quer para os contactos com a administração central e outros organismos, quer para divulgação junto do público. (Quadro 1). Como se vê no quadro, a maioria dos municípios e cerca de 18% das

---

<sup>9</sup> World Bank (1994), op. cit, pág. 12.

associações de municípios têm estruturas informáticas e 30 e 21% respectivamente, têm página na internet.

Os dados foram obtidos por inquérito com base em respostas de 88% dos municípios no continente (totalizando 242) e 62% das associações (39 das 63 existentes à data). Assim, já começam a existir melhores condições para a modernização administrativa, sobretudo no que diz respeito aos meios de informação do público e à redução dos tempos de espera dos utentes na prestação de serviços que possam beneficiar de um suporte informático.

**Quadro 1 - Autarquias com equipamento informático**  
(em percentagem)

	MUNICIPIOS	ASSOCIAÇÕES MUNICIPIOS
Estrutura informática	68%	18%
Ligação à Internet	53%	31%
Com página Internet	30%	21%
Com servidor próprio	6%	5%
Funcionários admin./com-putadores (ratio)	3	1,37
Tem relações prioritárias fora do concelho com:	(Em% das respostas)	(Em% das respostas)
Empresas	87	27
Escolas	64	49
Ad. Central	85	54
Turismo	61	41
C. Emprego	56	33

Fonte: Inquérito da DGAL acerca das *Infraestruturas de comunicação*.1997

## 6. Estabelecimento de prémios para a modernização das autarquias

À semelhança do que tem sido feito noutros países, a eficácia de programas de modernização da administração pública depende bastante do envolvimento dos dirigentes dos serviços e dos próprios funcionários. Naturalmente, um esquema de incentivos à inovação contribuirá para um maior empenhamento. Por exemplo, o programa da administração americana *Reinventing government*, impulsionado por Al Gore, utilizou o sistema de prémios aos serviços que introduzissem alterações administrativas com êxito. Esta preocupação pela modernização também está patente em Portugal e motivou a criação de um concurso *destinado a estimular e premiar os melhores projectos municipais de modernização administrativa e fomentar a qualidade e o aperfeiçoamento do serviço prestado aos utentes*- regulamentado pelo Despacho SEALOT nº 11522/97 (2ª série) de 3 de Novembro de 1997 (publicado no D. República de 21/11/97).

Outro instrumento de incentivo foi a *acreditação de casos exemplares* em que os municípios ou associações de municípios que estabelecerem protocolos de modernização com a DGAL e forem considerados casos exemplares, podem usufruir de

uma comparticipação de 60% do custo total do projecto, podendo ser renovada a acreditação em anos seguintes. Infelizmente existe pouca informação acerca dos resultados destes concursos.

Outras formas de incentivo podem ser consideradas. Qualquer que fosse a forma do prémio dever-se-ia publicitar quais os municípios premiados e os programas que utilizaram, de molde a servirem de exemplo aos restantes.

## **7. Definição de objectivos operacionais e construção de indicadores de desempenho**

Penso que a administração central deveria definir quais os objectivos operacionais e vários indicadores de desempenho autárquico que deveriam ser apresentados pelas autarquias; igualmente, também deveria indicar os valores dos indicadores que serviriam de referência. Estes indicadores permitiriam, não só avaliar os resultados das diferentes autarquias, comparando-os entre si, como também, servir de critério de selecção de projectos concorrentes aos protocolos e aos prémios de modernização. A alínea e) do modelo de candidatura de projectos municipais ao protocolo de modernização administrativa em vigor define, demasiado vagamente, o objectivo de *criação de métodos de gestão que proporcionem diminuição de custos de funcionamento, sem prejuízo da qualidade dos serviços*. Deveriam definir-se sectores ou tipo de serviço prioritários, especificando quais as técnicas e métodos de gestão que seriam privilegiados no apoio financeiro.

A quantificação de resultados e as medidas de output são difíceis de construir, sendo sobretudo difícil a sua uniformização entre os vários municípios; a coordenação por parte de um serviço da administração central pode assegurar o sucesso. Como referi na Iª parte, os indicadores também poderiam ser utilizados pelo método de *benchmarking*. A título de exemplificação, reproduz-se, em seguida, um quadro que propõe a adopção de alguns indicadores de output, de eficiência administrativa e de cobertura de serviços, relativos a serviços normalmente na área da competência das autarquias.

## Quadro 2 - Exemplos de indicadores de performance

### Cobertura de serviço

- % de residentes à espera de habitações sociais
- % de idosos a receber apoio (domiciliário, centro de dia)
- área abrangida por cada corporação de bombeiros
- nº de pessoas por centro de saúde; nº pessoas atendidas por dia
- nº ou % de edifícios urbanos renovados com apoio autarquia  
(em relação ao stock de habitações degradadas)

### Output

- habitações sociais construídas em relação às necessidades;
- tonel. De lixo recolhido por semana
- % lixo reciclado
- nº de alunos que utilizaram transportes escolares
- nº de livros emprestados em bibliotecas municipais
- nº fogos prevenidos/combatedos com sucesso

### Eficiência administrativa

- tempo médio de espera por licenças de habitação e de abertura de estabelecimento
- tempo médio de espera de habitação social
- custo por ton. Lixo colectado
- custo por m<sup>2</sup> habitação social construída
- “ de escola construída

Fonte: Bravo e Sá (2000), cap. 4., elaborado pelos autores.

## 8. A introdução do Plano Oficial de Contas das Administração Local

A Lei 42/98 (Lei das Finanças Locais), no artº 6º,2, define que a contabilidade das autarquias se baseia no Plano Oficial de Contabilidade Pública (aprovado pelo D. Lei nº 232/97 de 26 de Agosto); refere ainda que deve ser simplificado para se adaptar também as freguesias cujas contas não tenham que ser sujeitas obrigatoriamente ao julgamento do Tribunal de Contas. Assim, o POCAL foi aprovado em Fevereiro de 1999 - D. Lei nº 54-A/ 99 de 22 de Fevereiro; o decreto que definia os princípios de contabilidade e os itens de classificação de despesas e receitas – D. Lei nº 341/83 de 21 de Julho e D. Lei nº 92- C/84 de 28 de Dezembro – vigoram, num período de transição, apenas até ao ano 2001. Entre as suas principais vantagens está a introdução do Balanço e da contabilidade de custos, que possibilitam controlo da execução orçamental numa perspectiva de caixa e de compromissos e criam condições para uma melhor gestão do património.;

## 9. Divulgar a informação

Este objectivo é essencial para informar e possibilitar a participação dos munícipes. Bravo e Sá (2000) sugerem uma série de medidas, das quais realçamos apenas os seguintes meios de divulgar a informação:

- ◆ Criação de um boletim especial - poderia ser organizado pela administração central (dgal) e a sua finalidade seria a divulgação de informação acerca das autarquias a vários níveis, incluindo os resultados positivos obtidos pelos municípios na área das acções de modernização administrativa; seria distribuído pelo correio (e também na Internet);
- ◆ Cada município deveria elaborar um extracto-factura por contribuinte - à semelhança do que é feito por bastantes empresas - o qual permitiria apresentar, no final do ano, um documento único por contribuinte, com os valores cobrados para cada imposto local, taxas e tarifas (por oposição a vários documentos); alternativamente, poderia ser enviado no início do ano seguinte, englobando todas as parcelas a liquidar e a cobrar.
- ◆ Divulgação pelas autarquias, nos jornais e outros órgãos de comunicação local e na página da Internet, de datas das Assembleias Municipais bem como da sua agenda. Teria o objectivo de aumentar a informação ao público e possibilitaria uma maior participação de indivíduos e outros agentes locais..

## Conclusão

Este artigo procurou, em primeiro lugar, rever os principais modelos de gestão que têm sido aplicados em maior ou menor grau nas administrações públicas de em vários países, incluindo Portugal; em segundo lugar identificar o seu contributo para a modernização da administração local portuguesa. Assim, na IIª parte comentam-se alterações recentes e propõe-se a introdução de mais algumas medidas que, a curto prazo, contribuiriam para aumentar a autonomia, impulsionar a modernização administrativa, quantificar os resultados da actividade autárquica numa base comparativa e aumentar a informação dos cidadãos.

## Referências e consultas bibliográficas

- BANK, John (1998) *Qualidade Total - manual de gestão*, CETOP, 2ª edição.
- BCG - British Council on Governance. *Web site: www.britcoun.org/governance*.
- COSTA, A. Carvalhal e Maria do Rosário TORRES (1996) *Controlo e Avaliação da Gestão Pública*, Rei dos Livros.
- BRAVO, Ana Bela e J. Vasconcellos e SÁ (2000) *A Reforma da Administração Local* (título provisório). VERBO (no prelo).
- BRAVO, Ana Bela (2000) Escolhas Públicas Locais: a teoria, a prática e hipóteses para os municípios portugueses, *Iº Encontro Ibérico sobre Ec. Pública Local e Regional*, APDR, 2000.
- CRUZ, J. Neves (2000) Análise Económica da Concorrência no Mercado Político: uma aplicação aos municípios de Portugal continental, *idem*, APDR, 2000.
- DEMING, W. Edwards (1986) *Out of the Crisis*, C. U. P..
- GORE, Al (1994) *Reinventar a Administração Pública*. QUETZAL.
- JURAN, J. M. (1989) *Leadership for Quality: an executive handbook*, N. York, The Free Press.
- KING, E. (1998), C. S. et al (1998) The Question of Participation: Towards Authentic Public Participation in Public Administration, *Public administration Review*, July-Aug. 1998.
- LÉVY-LAMBERT, H. e H. GUILL (1971) *La Rationalization des Choix Budgetaires*. Paris, PUF.
- LOESSNER (1999) Estimating Local Financial Support For Public Libraries, *Public Production & Management Review*, Sept. 1999.
- MARSHAL, Martha et al (1999), 21<sup>st</sup> century community focus: better results by linking citizens, government and performance measurement, *PM. Public Management*, Nov. 1999. Washington
- OCDE (PUMA) *La gestion des performances dans l' administration: mesures des performances et gestion axée sur les résultats*. 1994.
- ROCHA, J. de Oliveira (2000) O Futuro da Governação Local, in *Actas do Iº Encontro Ibérico*, APDR.
- THOMPSON, James (1999) Experiments in Excellence, *Government Executive*, Jul. 1999, Washington.

Obras já publicadas na “Colecção APDR”:

Junho de 1998

“Economia Urbana e Regional – Lógica Espacial das Transformações Económicas”, de Mario Polèse, traduzido do original francês editado pela Económica, Paris, 1994;

Dezembro de 1998

“Ensino, Empresas e Território – Actas do IV Encontro Nacional da APDR”;

Maio de 1999

“Emprego e Desenvolvimento Regional – Actas do V Encontro Nacional da APDR ( 2 Volumes)”

Outubro de 1999

“Regiões e Cidades Na União Europeia: Que Futuro? – Actas do VI Encontro Nacional da APDR ( 2 Volumes)”

Janeiro de 2000

“Tourism Sustainability and Territorial Organisation – XII Summer Institute of the European Regional Science Association”

Março de 2000

“Economia Pública Regional e Local – Actas do 1º Encontro Ibérico APDR - AECCR”