"Revista de Geografía", vol. XXIX, nº 2. Jul.-sept. 1995, pp. 19-40

UNIVERSITAT DE BARCELONA BIBLIOTECA

Portugal: bases territoriales de un proceso vulnerable de terciarización[1]

JOÃO FERRÃO[2]
ÁLVARO DOMINGUES[3]

EL CRECIMIENTO RECIENTE DE LOS SERVICIOS A LA PRODUCCIÓN: DINAMISMO Y VULNERABILIDAD

La evolución reciente de las estructuras de producción y de ocupación revela que Portugal ha llegado tardíamente a la terciarización en comparación con otros países europeos más desarrollados (Tabla 1). Al mismo tiempo, el análisis del perfil de las actividades de servicios (Tabla 2) o de los niveles de cualificación de la población que ocupan, resalta aún más la fragilidad del actual proceso de terciarización, en particular en lo relativo a los servicios a la producción. Las actividades financieras, de seguros e inmobiliarias (conocidas en inglés con las siglas FIRE: *finance, insurance, real estate*) así como los servicios a la producción reúnen el 10% del producto generado por los servicios (frente a un 35% en Estados Unidos de América) y aproximadamente el 4% del PNB (Bairrada, 1992).

Tabla 1. Población activa según sectores de actividad, 1960-1992 (%)

Sector de actividad			
Años	Primario	Secundario	Terciario
1960 (a)	43,6	28,7	27,2
1970 (a)	31,5	32,2	33,0
1981 (a)	19,3	38,8	41,7
1992 (b)	11,3	33,1	55,6

Fuente: Teixeira (1987) para 1960, 1970 y 1981. Elaboración propia para 1992.
Notas: (a) Censo de población. Instituto Nacional de Estadística (INE).
(b) Encuesta sobre el Empleo, INE.

Pueden señalarse tres períodos de cambios profundos en la historia reciente de Portugal: 1968-74, 1974-85, y desde 1986 hasta la actualidad. El desarrollo de las actividades de servicios encaja bastante bien con estos períodos.

La apertura económica y política en 1968 se sitúa en el inicio de una fase de liberalización de Portugal y de apertura a los mercados extranjeros, lo que significó reformar la dictadura en el poder desde 1933. El resultado favoreció mayormente las actividades relacionadas con el turismo. Fue en este momento, por ejemplo, cuando el Algarve empezó a destacar en los mercados internacionales.

La revolución de 1974 estableció condiciones favorables para la expansión de diferentes clases de actividades públicas cuando la administración del estado fue reorganizada (el gobierno local fue dotado de mayor poder) y las bases de una política de estado de bienestar, que Portugal nunca llegó a alcanzar, se abandonaron.

Tabla 2. Empleo en el sector servicios (% sobre la población activa), 1960-1992

Tipos de servicios	1960 (1)	1970 (1)	1981 (a)	1992 (b)	% de los servicios sobre la ocupación total 1992 (b)
Comercio al mayor y al por menor, restaurantes y hoteles	8,2	10,9	13,3	19,8	35,6
Transporte, almacenaje y comunicaciones	3,7	4,7	4,9	4,8	8,7
Banca, seguros, inmobiliarias y servicios a la producción (2)	(*)	1,9	2,7	6,5	11,7
Administración pública y defensa	3,6	4,9	6,5	7,2	12,9
Sanidad y educación	3,7	3,7	7,9	11,5	20,7
Servicios personales, ocio y domésticos	8,0	6,9	6,4	5,8	10,4
Total	27,2	33,0	41,7	55,6	100,0

(*) Incluido en el grupo «comercio al mayor y al por menor, restaurantes y hoteles».
(a) Censo de población, INE.
(b) Encuesta sobre el empleo, INE.
Fuente: Teixeira (1987) para 1960, 1970 y 1981. Elaboración propia para 1992.
(2) Debido al hecho que el sistema de clasificación NACE sólo se ha implantado muy recientemente en Portugal (a finales de 1993), los datos estadísticos disponibles aún han sido elaborados de acuerdo con el sistema anterior (CEA - clasificación de actividades económicas, 1973). En este sistema anterior, la categoría de servicios a la producción incluye: servicios legales, contabilidad/auditoría, proceso de datos, ingeniería/arquitectura, consultoría y publicidad. Desde un punto de vista estadístico, es imposible separar el segmento de servicios a la producción avanzados.
A lo largo de este artículo, se utiliza el término "servicios a la producción" tanto en sentido restringido (los servicios) como amplio (es decir, incluyendo el comercio al mayor y actividades de finanzas, seguros e inmobiliarias).

En 1986, se inauguraba un nuevo período, cuando Portugal se incorporaba al Mercado Común y se alcanzaba la estabilidad política mediante una mayoría de tendencia liberal, y un gobierno de centro-izquierda. Se caracterizó fundamentalmente por dos aspectos. En primer lugar, el diseño de estrategias para racionalizar los servicios públicos y, como resultado, el paso al sector privado de servicios llevados a cabo tradicionalmente por el estado (enseñanza superior, sanidad, etc.). En segundo lugar, la existencia de *un boom* en los servicios a la producción (en sentido amplio, incluyendo las finanzas y los seguros, que aún tienen una gran importancia en la demanda de los consumidores en Portugal, tal como Pires (1989) ha destacado).

La gran expansión de los servicios a la producción (Figura 1) se produjo a partir de 1986 (el crecimiento medio anual en la producción ha sido de alrededor del 5%) a causa de diversos factores convergentes, algunos de carácter nacional, otros procedentes del exterior. El peso de estos factores ha sido, sin embargo, desigual en las distintas categorías de servicios a la producción. Estos son algunos ejemplos:

– en el sector financiero, la expansión resultante debe ser entendida en términos de la siguiente secuencia: (1) las nacionalizaciones de 1975, (2) la posterior apertura del sector a la iniciativa privada y la subsiguiente coexistencia con la banca nacionalizada, (3) el programa de 1989 para reprivatizar los bancos nacionalizados. Esta secuencia puede ser seguida: a) en el número de bancos extranjeros, mayoritariamente norteamericanos, que no proporcionan ningún servicio al por menor sino que están pensados para las grandes compañías extranjeras localizadas en Portugal, así como para algunas empresas públicas que iniciaron su actividad en el momento en que sólo existía banca nacionalizada; b) en los bancos portugueses que abrieron con capital privado proporcionando una alternativa a los bancos públicos, y, c) en el hecho que los bancos extranjeros penetraron con éxito en el sistema al adquirir participaciones de capital de bancos portugueses que estaban a punto de ser reprivatizados.

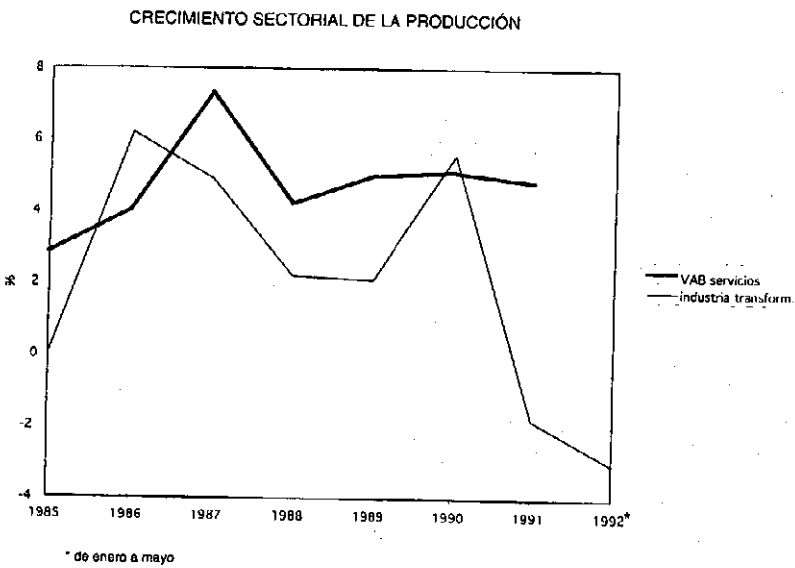
– en el sector de los seguros, que se desarrolló de manera paralela al del sector bancario (las empresas de seguros portuguesas fueron también nacionalizadas en 1975), la expansión a la que se ha asistido desde 1986 ha estado muy influenciada por la inversión extranjera directa resuelta a controlar el mercado y que crece rápidamente de acuerdo con la demanda (el sector de "seguros de vida", por ejemplo, era prácticamente inexistente en Portugal).

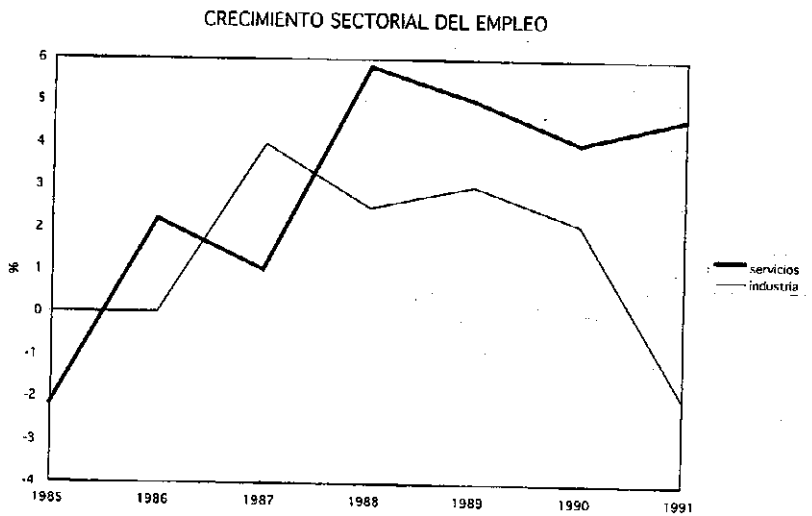
– la expansión del sector inmobiliario también ha sido liderada por empresas extranjeras, tal como sucedió algunos años atrás en varias de las mayores capitales europeas (Malézieux, 1990); posee una naturaleza extremadamente especulativa, especialmente en lo que respecta al mercado de edificios de oficinas, que había estado muy inactivo desde 1974.

– las consultorías han aumentado, especialmente en las áreas relacionadas con la formación profesional, los estudios de viabilidad económica y financiera, la contratación y gestión de recursos humanos, encuestas de mercado e informática; en la mayoría de casos su crecimiento ha estado directamente relacionado con la modernización de las empresas portuguesas y su acceso a los diversos fondos estructurales de la Comunidad Europea.

De los anteriores ejemplos pueden trazarse ya algunas conclusiones: en primer lugar y, ante todo, las altas tasas de crecimiento de los servicios a la producción reflejan unos puntos de salida extremadamente bajos; por otra parte, las inversiones extranjeras directas han jugado un papel muy activo al creer los inversores que Portugal posee un gran potencial como mercado regional precisamente a causa de su nivel subdesarrollado actual; finalmente, existe una actitud de inmediatez en muchas compañías portuguesas que han proliferado mucho a expensas de las enormes cantidades de fondos de la Comunidad Europea. El Gobierno portugués ha tenido dificultades en controlar eficientemente estos fondos estructurales, ya que no existe una política global clara y coherente que los regule.

Además de la diversidad estructural inherente a la naturaleza de las diferentes clases





Fuente: *Público*, 21.10.1992.

Fig. 1.- Evolución reciente de la industria y los servicios, 1985-1992

de servicios a la producción, existe una gran diversidad de actores. Van desde las "compañías globales" que actúan a escala mundial, a las "compañías volátiles" que sólo duran mientras obtienen beneficios en un negocio determinado.

Esta diversidad en actividades y agentes se refleja en geografías extremadamente fragmentadas, tanto a escala regional como a escala intra-urbana. Ésta es la idea sobre la que se basan los siguientes apartados. En el apartado 2 se describe la geografía regional reciente de los servicios a la producción en Portugal; en el apartado 3 se evalúa la situación de las dos mayores aglomeraciones de servicios –Lisboa y Oporto– sobre la base de tres dimensiones analíticas: el perfil de las actividades y de las estrategias empresariales; los modelos de localización y organización espacial intraurbana y, finalmente, los agentes y las tendencias en el mercado inmobiliario de oficinas. En el resumen final, se presentan algunas conclusiones relativas a las bases territoriales de los procesos de terciarización en Portugal y en los casos concretos de Lisboa y Oporto.

LOS SERVICIOS A LA PRODUCCIÓN: UNA GEOGRAFÍA EXTREMADAMENTE POLARIZADA

La concentración geográfica de servicios en general y de los servicios a la producción en particular ha sido analizada por varios autores (Gaspar, 1987; MAPT/MARN, 1991): Más de la mitad de los empleos en estos sectores se encuentra fuertemente polarizada en las áreas metropolitanas de Lisboa y Oporto, sobrepasando el 70% en lo que se refiere a servicios a la producción/FIRE (TABLA 3).

Tabla 3. Concentración del empleo de las actividades terciarias en las áreas metropolitanas de Lisboa y Oporto (%)

	Comercio, hoteles y restaurantes		Transportes y comunicaciones		Bancas, seguros, inmob., serv. a la prod.		Administr. pública y defensa		Servicios sociales		Servicios personales y domésticos		TOTAL		Pobl. residente	Empleo
	1970	1981	1970	1981	1970	1981	1970	1981	1970	1981	1970	1981	1970	1981	1981	1981
A.M. Lisboa	37,5	39,2	45,2	47,2	61,4	56,1	50,5	47,0	40,1	39,2	37,0	37,9	42,1	42,2	26,8	27,6
A.M. Oporto	19,1	16,5	13,4	13,7	16,6	17,5	11,9	11,1	16,7	15,8	17,1	17,9	16,4	15,5	12,0	13,5
TOTAL	56,6	55,7	58,6	60,9	78,0	73,6	62,4	58,1	56,8	55,0	54,1	55,8	58,5	57,7	38,8	41,2

Fuente: Teixeira (1987, p. 64) y elaboración propia.

Ha existido una relativa desconcentración dentro del último grupo en los últimos años (sobre todo desde finales de los años 70), que en algunas ocasiones ha sido bastante significativa. Sin embargo, no ha llegado a cambiar la situación predominante. Se halla limitada, de hecho, a cuatro tipos de situación:

– una mejor cobertura nacional de las redes de las compañías bancarias y aseguradoras.

– el desarrollo de servicios a la producción en áreas rurales industrializadas donde la producción está extremadamente especializada, tal como se verá con mayor detalle más adelante.

– la creación de compañías establecidas en relación con los fondos comunitarios (elaboración de dossieres de candidaturas, auditorías, formación profesional, estudios de viabilidad económica).

– la creación de compañías que atienden la creciente demanda para informatizar las unidades industriales y los servicios.

Las dificultades que los servicios a la producción han experimentado para establecerse más allá de los límites de las áreas metropolitanas de Lisboa y Oporto reflejan una cultura empresarial de las industrias que aún contempla el recurso a los servicios más como un coste que como una inversión.[4] En una encuesta llevada a cabo recientemente por el autor (*Ferrão, 1992*) a 307 empresas manufactureras en sectores tradicionales (alimentarias, textiles, de curtido, calzado, madera y cerámica), pudo confirmase el uso limitado de servicios a la producción por parte de la mayoría de unidades manufactureras (Tabla 4). De hecho, la demanda de servicios por parte de las plantas industriales era más una medida defensiva o una reacción (para solucionar problemas urgentes como reparación de maquinaria, problemas legales o financieros, etc.) que una medida prospectiva u ofensiva (Ferrão, 1992). Resultados similares fueron obtenidos de una encuesta realizada a 52 fábricas localizadas en el principal parque industrial del área de Oporto llamado Zona Industrial Maia I (Delgado, 1992). Esta tendencia demuestra también la escasa propensión a asumir riesgos y a la innovación que caracteriza un número considerable de empresas portuguesas de tamaño pequeño y mediano (GEP/MIE 1992).

La relativa desconcentración de *actividades de servicios a la producción* a la que se aludía más arriba ha favorecido básicamente dos tipos de áreas:

– centros urbanos medios (por ejemplo, en el caso de Portugal, aglomeraciones entre 10.000 y 100.000 habitantes);

– áreas con una fuerte especialización productiva (calzado, textil, vidrio, cerámica, etc.) que han logrado pasar de una situación de competencia horizontal y débiles relaciones interempresariales a una situación de especialización intrasectorial y estrechas relaciones *entre empresas, incluyendo* las relaciones con compañías e instituciones que proporcionan servicios de apoyo a la producción (centros de formación profesional y tec-

Tabla 4. Grado de utilización de diversos servicios por parte de 307 empresas industriales de sectores tradicionales

Grado de utilización	Servicios	% de empresas que los utilizan
Fuerte (más de 66,6% de las empresas)	Transporte de mercancías	92,1
	Organización del trabajo	87,7
	Reparación de equipamiento	86,4
	Comercialización de productos	81,4
	Control de productividad	77,2
	Gestión de personal	76,9
	Servicios jurídicos	76,5
	Control de calidad de productos	74,3
	Servicios económico-financieros	71,6
	Selección de personal	69,2
	Compra y gestión de stocks	68,4
Medio (33,3 a 66,6% de las empresas)	Informática de gestión	50,3
	Formación de personal	44,5
	Diseño	42,4
Débil (menos del 33,3% de las empresas)	Estudios de mercado	29,9
	Control de gestión y auditoría	29,1
	Ingeniería industrial	21,0
	Informática industrial	20,5
	Informática de mantenimiento	14,5
	Transporte de personal	14,3
	I & D	9,7

Fuente: Ferrão, 1992, p. 61.

nológica, etc.). En otras palabras, las áreas de especialización productiva se han desarrollado en sistemas de producción local e incluso en áreas-sistemas (Garofoli, 1986; Leborgne y Lipietz, 1992).

En otras regiones de Portugal, aparte de Lisboa y Oporto, la disponibilidad de servicios a la producción es casi inexistente, con la excepción de algunas áreas con desarrollo turístico como el Algarve.

Las listas de las 1000 mayores empresas en 1981 y 1989 publicadas en *Expresso* no sólo confirman la importancia de los servicios a la producción en la economía portuguesa (han pasado del 25% de las 1000 mayores empresas en 1981 al 44% en 1989),[5] sino también el modelo geográfico de concentración que normalmente siguen. De hecho, un 59% y un 20% de las 1000 mayores empresas de servicios se localizan en las áreas metropolitanas de Lisboa y Oporto, respectivamente (ver Tabla 5 para 1989). Estas cifras, relativamente estables entre las dos fechas mencionadas, han sufrido el efecto de un proceso de suburbanización, aún no del todo definido, que afecta principalmente a las actividades comerciales en el caso de Lisboa y a las compañías de transporte en el de Oporto.

Finalmente, los datos estadísticos analizados anteriormente no han tenido en cuenta dos aspectos que han reforzado la obvia concentración geográfica de los servicios a la producción en Portugal. El primer aspecto tiene que ver con la calidad y la naturaleza estratégica de los diferentes tipos de servicios; el segundo, concierne al papel jugado por los servicios dentro de las compañías que han sido clasificadas como empresas industriales.[6] Si se contemplan desde esta perspectiva más amplia y cualitativa, los servicios a la producción se muestran densamente polarizados en la región de Lisboa, con Oporto en un discreto segundo plano.

Tal como Gaspar (1987) ha señalado, cuando Portugal se unió al Mercado Común, la posición de Lisboa, ya favorable, fue mejorada gracias al hecho de que no sólo los mayores centros de toma de decisiones públicas y privadas estaban localizados en esta ciudad, sino también una proporción sustancial de los principales beneficiarios de la participación comunitaria se encontraban también allí. Sin embargo, esta posición privilegiada debe verse en términos relativos: si bien es verdad para la comparación entre Lisboa y Oporto, no puede decirse lo mismo al comparar Lisboa con otras ciudades a nivel internacional. Recientes estudios sobre la red urbana europea (Reclus, 1989; Kunzmann y Wegener, 1991) enfatizan el hecho de que la dimensión económica de Lisboa esté bastante alejada de su tamaño demográfico. Además, debe recordarse también que, medido en términos de la península Ibérica, la ventaja que separa Lisboa de Oporto es la misma que separa Madrid de Lisboa.

LISBOA Y OPORTO: FRAGILIDADES Y POTENCIALIDADES EN LA LOCALIZACIÓN DE SERVICIOS A LA PRODUCCIÓN

Lisboa

A. Perfil de las actividades y estrategias empresariales

Al ser la capital del Estado así como su mayor ciudad, Lisboa cuenta con el espectro más extenso de actores y estrategias en el sector de servicios a la producción. Esta diversificación afecta también a los mercados, al tipo de recursos humanos cualificados utilizados, a los modelos de localización y a sus estructuras de organización.

La Figura 2 muestra el espectacular crecimiento de nuevas compañías de servicios a la producción que se han establecido en Lisboa en los últimos años. Varios segmentos de servicios a la producción han contribuido a este crecimiento; pueden distinguirse cuatro: compañías "ficticias" o "volátiles", compañías globales, compañías de propiedad española y empresas exportadoras portuguesas de tamaño pequeño y mediano.

En primer lugar y ante todo es necesario separar el elemento falso al describir el pro-

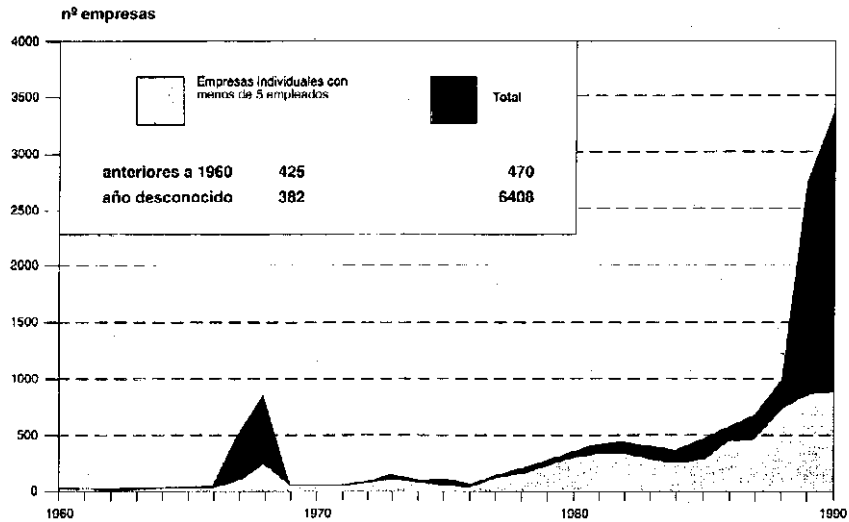


Fig. 2.- Año de fundación de las empresas existentes el 31.12.90 en el municipio de Lisboa

ceso de fundación de nuevas compañías. En realidad, muchas nuevas compañías obedecen más al resultado de estrategias de adaptación a nuevos requisitos legales (particularmente exigentes desde que Portugal se unió a la Comunidad Europea) que no a un aumento efectivo de la dinámica empresarial. Si se excluyesen todos los empresarios que han registrado su negocio bajo un solo nombre y que emplean menos de cinco trabajadores, la cifra total de empresas se reduciría drásticamente.

En el polo opuesto se hallan las compañías globales que ven Portugal como un mercado regional que promete un potencial de crecimiento considerable. Como sucedió con las grandes cadenas de almacenes o los restaurantes de cómidas rápidas, Lisboa se ha situado en el mapa de aquellas empresas que pueden encontrarse en cualquier gran ciudad europea o incluso en ciudades de dimensión mundial. Empresas consultoras como American Appraisal, Andersen Consulting, BDO Bindes & Co., Coopers & Lybrand, Price Waterhouse, Ernst & Young, Deloitte Ross Tohmatsu, y KPMG Peat Marwick, o empresas de publicidad como Lintas, McCann-Erickson, J. Walter Thompson, Young & Rubican, Leo Burnett, DDBN & G o SAATCHI & SAATCHI son sólo algunos de los numerosos ejemplos que demuestran esta tendencia a la globalización (Noyelle y Dutka, 1988).

Otros dos segmentos merecen ser destacados por el papel que han desempeñado (o pueden pronto desempeñar) en la internacionalización de las bases económicas de Lisboa: las inversiones (sobre todo en el sector financiero) procedentes de España, y las empresas (mayoritariamente portuguesas) que exportan servicios.

Pese a que tradicionalmente se ha dirigido primero a la industria y sólo después a los comercios/restaurantes/hoteles, la inversión española recientemente ha crecido en el sector financiero donde en la actualidad controla el 25% de toda la actividad bancaria portuguesa. Para España, Portugal representa un mercado regional cuya integración refleja la liberalización de flujos inversores asociados con la conclusión del Mercado Único Europeo. Portugal es ahora contemplado como la extensión "natural" del mercado español, en proceso de convertirse en mercado ibérico. Esta tendencia se refleja en la aparición de

una red urbana ibérica que se solapa parcialmente con las dos redes urbanas nacionales autónomas. Como Barcelona, Valencia o Sevilla, Lisboa ocupa ahora una posición periférica, de segunda fila en términos de la creciente centralidad de Madrid.

Los crecientes flujos de inversiones directas desde España a Portugal no deben disociarse de la otra cara de la creciente participación de Portugal en el mercado ibérico: la marcada dependencia de los servicios estratégicos (marketing, control de calidad, publicidad, diseño, etc.) localizados en España y, muy especialmente, en Madrid. De hecho, las compañías que son activas en España e invierten en Portugal tienden a recurrir a sus sedes centrales españolas o a servicios a la producción localizados en sus proximidades inmediatas (Barciela, 1988; Ferrão y Fonseca, 1989), perjudicando de esta manera el progreso que de otro modo podría realizarse en los servicios ofrecidos en Lisboa. Puede afirmarse, por tanto, que la inversión interior ha conducido a la modernización de la base económica de Lisboa de una forma que condiciona su futuro desarrollo en el sentido que constriñe el alcance más amplio y con mayor cualificación de los servicios estratégicos.

Por el contrario, incluso cuando se trata de campos menos avanzados, las empresas portuguesas pequeñas y medianas que exportan servicios tienen una mayor probabilidad de integrarse en el tejido económico local. Hay, además, una mayor posibilidad tanto de efectos directos como de efectos multiplicadores en actividades funcionalmente complementarias.

Lisboa padece algunos serios obstáculos en su proceso de internacionalización: localización periférica en Europa agravada por carreteras deficientes; mercado portugués pequeño, en términos cuantitativos y cualitativos cosa que complica la tarea de poner estrategias «M. Porter» en práctica, capturando el mercado interior como un trampolín a la internacionalización; mecanismos financieros inadecuados (capital riesgo, por ejemplo) que puedan mantener la apertura de nuevos mercados. Igualmente, el fracaso del gobierno portugués para alcanzar una estrategia sistemática para internacionalizar los servicios, junto con la aversión que muchos empresarios han sentido tradicionalmente hacia la toma de riesgos al entrar en nuevos mercados, han empeorado las barreras ya mencionadas.

Al mismo tiempo, sin embargo, Lisboa también posee algunas buenas bazas: condiciones naturales favorables, un notable patrimonio arquitectónico y monumental, estabilidad política y social, relaciones culturales significativas con una amplia gama de países diferentes (Brasil, las antiguas colonias africanas, el Lejano Oriente a través de Macao, los países del Magreb, etc.), personal altamente cualificado con sueldos relativamente bajos, etc. Estas características particulares parecen indicar que Lisboa podría especializarse en la exportación de servicios en los siguientes campos (GEOIDEIA/ISMERI, 1992. Gago *et al*, 1993):

– actividades situadas en la línea divisoria entre el turismo y el mundo de los negocios (ferias internacionales, congresos, reuniones de negocios convocadas por grandes grupos económicos, etc.).

– servicios relacionados con la salud que garantizan un elevado standard tecnológico y un excelente medio ambiente, con una articulación posible con actividades mencionadas anteriormente (turismo y negocios).

– actividades creativas, especialmente las relacionadas con la producción cinematográfica o de vídeos, que permiten beneficiarse de las condiciones naturales (clima, luz, etc.) así como del paisaje, lo que va de la mano con la disponibilidad local de técnicos cualificados a precios internacionalmente competitivos.

– servicios de ingeniería y arquitectura para la construcción de grandes infraestructuras (puertos, presas, autopistas, etc.) –un campo en el que se ha adquirido una experiencia considerable, especialmente en África (las antiguas colonias portuguesas y los países del Magreb), el Próximo Oriente y China–.[7]

– paquetes de servicios a la producción integrados y "horizontales"(contabilidad/gestión/servicios informáticos/formación) para empresas pequeñas y medianas en países en desarrollo (África y Europa oriental), donde puede contarse con la considerable experien-

cia y conocimiento que las compañías portuguesas han adquirido sobre las necesidades específicas de estas empresas.

– servicios intemediarios en los que Lisboa actúa como una plataforma de intercambios intercontinentales.

Las opciones que Lisboa posee dentro del espacio económico de la Comunidad Europea en general, y de la red urbana europea, en particular, son claras. En un extremo, la ciudad estaría limitada a proporcionar una retaguardia no cualificada con un perfil muy bajo: su competitividad continuaría basándose en la clásica conexión "buenas condiciones naturales/salarios bajos", y su imagen independiente en un espacio mayor, no controlado (la península Ibérica) quedaría inevitablemente debilitada. En el otro extremo, Lisboa podría posicionarse como una periferia altamente visible, razonablemente cualificada: en este panorama sería vital consolidar Lisboa como una puerta activa de Europa y una plataforma intercontinental proporcionando servicios inmediatos. Es precisamente en este marco, con dos direcciones posibles, que el reto de transformar Lisboa en un centro exportador de servicios -respondiendo así a la demanda internacional- tiene que ser afrontado y valorado.

B. Modelos de localización y organización espacial intraurbana

El *boom* en los servicios a la producción que se inició en 1986 no hizo sino contribuir a ejercer una influencia muy fuerte en la manera en que el espacio urbano de Lisboa iba a ser organizado. Las actividades terciarias de Lisboa han estado tradicionalmente localizadas en el centro de la ciudad, sobre la orilla del río Tajo. Después del terremoto de 1755 que destruyó parcialmente la ciudad, fue reconstruido de acuerdo al trazado rectangular del siglo XVIII, y fue aquí donde tanto las actividades financieras como los transportes marítimo y terrestre (consignatarios, agentes de aduanas, acarreo, almacenaje, etc.) fueron localizados. Además, la mayoría del más sofisticado comercio al por menor estaba ubicado en el centro urbano.

En los años 1960, cuando se había modernizado hasta cierto punto, el centro tradicional de Lisboa comenzó a expandirse hacia el norte a lo largo de las calles más amplias, accesibles y de mayor prestigio (las pocas primeras estaciones del ferrocarril subterráneo se habían inaugurado un poco antes). El movimiento hacia el norte fue conducido por las actividades más dinámicas del momento. Las áreas residenciales fueron progresivamente transformadas en bloques de oficinas, ya fuera porque las actividades terciarias en el centro tradicional se habían desplazado o porque las nuevas compañías fundadas durante este período se localizaron allí (Gaspar, 1976).

La situación actual es, sin embargo, muy diferente (Figura 3). El nuevo centro terciario de la ciudad está ahora localizado incluso más al norte, próximo al centro de gravedad demográfico de Lisboa. Esta área es un soberbio ejemplo simbólico de modernización y prestigio y es aquí, en este espacio reorganizado, donde se encuentran los servicios a la producción más avanzados –normalmente liderados por empresas del sector financiero–. Este nuevo corazón terciario se ha alejado definitivamente del centro tradicional de la ciudad, que está dejando de ser un polo de servicios a la producción.[8]

Sólo cuatro áreas con concentración de servicios se localizan fuera de este nuevo centro terciario. Todas ellas están relacionadas con subsistemas muy específicos en el sector de transportes y han estado determinadas por las inversiones estructurales e interfases existentes (puerto, aeropuerto, aduanas e impuestos, estación central de ferrocarril, etc.): el subsistema Santos-o-Velho/Cais do Sodré (transporte marítimo); los subsistemas Campo das Cebolas/Terreiro do Trigo y Xabregas (transporte marítimo y terrestre); el subsistema aeroportuario (transporte aéreo).

A diferencia de otras capitales europeas, no se han establecido nuevos centros terciarios dentro de la ciudad durante la última década. Al mismo tiempo, el movimiento hacia la periferia es escasamente significativo y restringido a los tipos de actividad que requie-

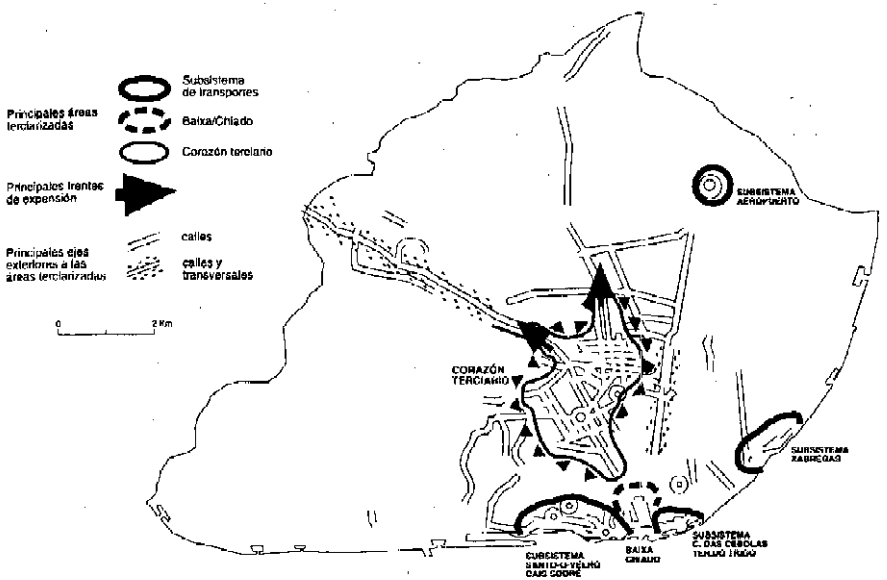


Fig. 3.- Las empresas de servicios a la producción en Lisboa: mapa de síntesis

ren gran cantidad de espacio (almacenes, por ejemplo) o aquellos que pueden prescindir del contacto directo con los clientes (centros de informática/*software* y de proceso de datos).[9]

El proceso de establecimiento de servicios a la producción en Lisboa ha animado, por tanto, el nuevo corazón terciario de la ciudad. La tendencia a poblar el nuevo centro terciario de Lisboa de modo incluso más denso ha sido confirmado por las respuestas a una encuesta a 160 empresas de servicios a la producción (GEOIDEIA/ISMERI, 1992): la mayor parte de las relocalizaciones que se han producido en los últimos años se han dirigido a esta área; además, cuando los encuestados eran requeridos a indicar su localización ideal, el nuevo centro terciario fue escogido por una aplastante mayoría.

C. Agentes y tendencias en el mercado inmobiliario de oficinas.

Los cambios acaecidos en la geografía de los servicios a la producción de Lisboa sólo pueden ser realmente comprendidos si son analizados en términos de cambios ocurridos en el mercado inmobiliario de oficinas (Salgueiro, 1992). Sólo recientemente el mercado ha alcanzado una cierta independencia. Esto significa que, durante mucho tiempo, las compañías de servicios se establecían en el centro urbano instalándose en bloques de apartamentos residenciales. Esta tendencia explica los muchos casos existentes de edificios con múltiples usos donde los negocios y las familias comparten el mismo espacio.

Sólo a finales de los años 1960, empezaron a aparecer los primeros edificios reservados únicamente para espacio de oficinas. Fueron construidos principalmente como sedes centrales que las mismas empresas se encargaban de construir. Este procedimiento fue el responsable de minimizar el mercado inmobiliario de oficinas independiente. Los nuevos bloques de oficinas jugaron un papel clave en el desplazamiento del centro de la ciudad hacia el norte.

En los años 1970, la disponibilidad de suelo donde construir oficinas bajo la iniciati-

va de promotores y constructores empezó a ser más abundante. Los edificios fueron vendidos en bloques o por plantas y estaban localizados preferentemente en el área que se convertiría en el nuevo centro terciario de la ciudad de hoy.

En los años 1980, y particularmente desde que Portugal se integró en la Comunidad Europea, han ocurrido grandes cambios en la creciente independencia y profesionalización del mercado inmobiliario de oficinas. Esta fase coincidió con la entrada de capital extranjero que promovió la construcción de edificios de oficinas. Sin embargo, los factores subyacentes a este cambio son de gran alcance y están conectados con la profunda reestructuración del sistema financiero y de la producción inmobiliaria.

Por una parte, la promoción de oficinas toma ahora la forma de actividad constructora independiente. Por otra, la reestructuración del sistema financiero afecta al mercado inmobiliario de una manera bien distintiva: los inversores institucionales que preveían rendimientos a medio plazo, devenían implicados en el alquiler de espacios de oficinas, y la propiedad inmobiliaria se convertía en una alternativa a otras formas de inversión por parte de las empresas. Siendo éste el caso, la disponibilidad de edificios para oficinas provenía ahora tanto de los promotores como de los financieros. En lo que concierne a la demanda, los inversores institucionales han emergido como el cliente número uno, junto con las principales empresas de servicios. La reciente emergencia del mercado inmobiliario de oficinas ha sido confirmada por el hecho de que cerca del 62% del espacio total de oficinas (y el 72% de los bloques sólo de oficinas) data de después de 1986 (GEOIDEIA/ISMERI, 1992).

Además de los bloques de oficinas aislados, típicos de este período, han hecho su aparición los primeros grandes complejos de múltiples usos (oficinas, apartamentos, centros comerciales). La localización en las afueras inmediatas del nuevo centro terciario de la ciudad no ha conducido, sin embargo, a la formación de otros nuevos centros terciarios. Más bien ha contribuido a activar algunos de los frentes en expansión del nuevo centro terciario.

La tendencia dual del mercado de oficinas de Lisboa ha persistido. Por un lado, existe el segmento llamado "moderno", que se halla implicado en edificios especialmente destinados a oficinas; por otro, está el segmento llamado "tradicional" o "difuso", que convierte las viviendas en áreas de oficinas y a menudo lo hacen de modo ilegal (en ausencia de permisos de conversión). Se ha calculado que estos mercados cubren el 60% y el 40%, respectivamente, del espacio total ocupado por los servicios a la producción en Lisboa (GEOIDEIA/ISMERI, 1992).[10] Naturalmente, esta dualidad conduce a grandes diferencias en lo que se refiere a promotores, usuarios y calidad de las oficinas.

Finalmente, si todos los proyectos inmobiliarios de oficinas que están en fase de construcción o en espera de permisos, fueran completados, ello significaría duplicar el suelo para oficinas en un período de 5 años. Con la actual caída de la demanda, sin embargo, no parece demasiado probable.

Oporto

A. Perfil de las actividades y de las estrategias empresariales

El desarrollo de Oporto se produce en un contexto periférico doble: el primero surge cuando Portugal se compara con las regiones más desarrolladas de los países de la Comunidad Europea, y el segundo implica confrontar el área metropolitana de Oporto con el centralismo mostrado por Lisboa y su área metropolitana. La tardía terciarización del Oporto metropolitano debe evaluarse, pues, sobre la base de estas dos limitaciones.

La sobrepolarización del país en el área metropolitana de Lisboa es el resultado de la concentración del sector de la administración pública –y su potencial demográfico y de consumo– así como de la localización de las sedes sociales de las mayores empresas y de la mayor parte de la inversión extranjera directa. En otras palabras, la posición domi-

nante como capital es la que refuerza la proyección internacional de la ciudad, tanto como puerta y como interfase económica, política y cultural de Portugal, particularmente dentro del contexto de la Comunidad Europea.

La influencia de Oporto se produce sobre todo a nivel regional; además, esta influencia regional ha estado limitada por la naturaleza de la estructura productiva del Norte de Portugal, que ha sido especialmente frágil en industrias con uso intensivo de servicios. Desde 1991, esta situación se ha agravado por la reciente recesión industrial que afecta el área metropolitana de Oporto y sectores del Noroeste industrial de Portugal que se hallan bajo su influencia.

La ausencia de un *status* de capital y la naturaleza de las potencialidades económicas de la región metropolitana de Oporto han impedido la expansión y diversificación de los servicios a la producción. Como resultado, el reciente proceso de terciarización del área metropolitana de Oporto revela ciertas peculiaridades en el tipo de especialización predominante en los servicios a la producción.

La distribución y los servicios tradicionales (sobre todo, el comercio y el transporte de mercancías) tienen el papel preponderante en los servicios a la producción de Oporto. Ello ha sido causado por la situación de la ciudad como terminal de la producción regional de doble dirección (simultáneamente importa y exporta) dominada por industrias exportadoras tradicionales con uso intensivo de trabajo: textil, confección y calzado, especialmente. Desde un punto de vista logístico, el perfil de Oporto ha sido reforzado aún más por el hecho de que en su área metropolitana se localizan las principales infraestructuras comerciales internacionales (puerto, aeropuerto y terminal internacional de mercancías) y los principales nudos regionales de carreteras y ferrocarril. El empleo en el sector terciario en 1991[11] muestra que el comercio al por mayor, el transporte y el almacenaje ocupaban el 38% de la fuerza de trabajo. Esta distribución de actividades funciona a dos niveles:

– centralizando las estructuras comerciales (sean o no importadoras) que controlan las redes de distribución local o regional.

– centralizando el comercio internacional de exportación e importación.

En cambio, los subsectores financieros e inmobiliarios y los servicios a la producción se hallan débilmente representados. En 1991, los empleos en los sectores financiero, inmobiliario y de servicios a la producción sólo suponían el 16.4% del empleo terciario total.

Los dos factores condicionantes mencionados perjudican gravemente al grupo de servicios ligados a la investigación, que incluye los servicios más innovadores y avanzados que ejercen un gran poder de atracción en términos de personal altamente cualificado.

El sector financiero, que ha sido particularmente sensible al proceso de desregulación llevado a cabo desde 1986, se caracteriza por su dependencia del centralismo de Lisboa.

A causa de la reprivatización[12] y de la llegada de empresas extranjeras, la posición de Lisboa se ha visto reforzada hasta el punto que algunas de las inversiones privadas que se habían hecho notar en el mercado financiero de Oporto se fueron después de que el sector privado, especialmente los seguros y *leasing*, fueran liberalizados. De los 37 bancos localizados en Oporto en 1993, sólo 5 tienen su sede central en esta ciudad –y el mismo tipo de desequilibrio se observa en otras actividades financieras–. Las filiales portuguesas de compañías extranjeras (en todos los segmentos de las actividades financieras e inmobiliarias) han escogido Lisboa como su sede central, y en Oporto sólo han abierto delegaciones.

En lo que se refiere a servicios a las empresas, el rol que Oporto desempeña como metrópolis regional es claro. De los 9.285 proveedores de servicios a las empresas que se anuncian en las Páginas Amarillas de Oporto (directorio 1992/93), incluyendo los servicios a la distribución (alrededor del 60% del total de anunciantes), sólo el 6% tienen su sede central situada fuera del área metropolitana de Oporto –y el 83% de éstos lo están en

Lisboa–. El potencial productivo (entre compañías privadas y profesiones liberales) se caracteriza por compañías muy dispersas, una clara segmentación intrasectorial y escasa inversión extranjera directa. Por otra parte, en 1991 Lisboa atrajo la mayor parte de actividades conectadas con I&D, especialmente canalizadas en los grandes laboratorios estatales (ver Tabla 5).

La gran dispersión de empresas implica obvias dificultades para obtener economías de escala. La reducida demanda del mercado regional es claramente responsable de esta situación. En una encuesta en la que se entrevistaron a 111 empresas de servicios,[13] sólo se encontraron unos pocos casos de compañías que intentaban desarrollar estrategias para aumentar la cobertura espacial de sus mercados. En estos casos, la penetración en mercados tradicionalmente dependientes de Lisboa mostró ser especialmente difícil. Las compañías lisboetas que ya estaban localizadas en Oporto se han hecho un nombre en la oferta de servicios de marketing. La única alternativa estratégica abierta, por tanto, depende de la capacidad de profundizar en los vacíos locales y regionales del mercado. Este camino descansa más sobre el reforzamiento de relaciones interpersonales que en el establecimiento de relaciones de mercado o en el mantenimiento de los canales competitivos convencionales. A causa de estos factores, la capacidad de las empresas en el área metropolitana de Oporto para proveer otras empresas con servicios a la producción descansa sobre todo en la formación de un grupo de empresas pequeñas y altamente especializadas, integradas en redes formales e informales, organizadas de acuerdo con formas de producción iguales o complementarias.

Tabla 5. Peso nacional del gasto y de los recursos humanos en I&D, 1986, NUT II

	GASTOS EN I&D		RECURSOS HUMANOS*	
	Norte	Lisboa y V. Tejo	Norte	Lisboa y V. Tejo
Universidades	25,2	43,7	27,9	45,3
Laboratorios del Estado	3,4	89,4	3,5	87,2
Inst. privadas no lucrativas	20,4	76,2	21,6	75,1
Empresas	27,3	55,8	31,9	55,3
TOTAL (1000 esc.)	17,5 (3 473,6)	65,8 (13 054)	28,4 (1 938,7)	65,6 (6 928,5)

* Equivalencia a tiempo completo
Fuente: SEFOR/JNICT - Encuesta sobre el Potencial Científico y Tecnológico, nov. 1988.

El proceso de aglomeración a través de redes permitiría que cada compañía pudiera afrontar sus propias debilidades internas. De este modo, cada empresa prestaría mayor flexibilidad al sistema al organizar la oferta y al difundir sus innovaciones.

Este modo de integración en redes pueden interpretarse a varios niveles, y principalmente comprende los siguientes:

– empresas multi-planta;

– grupos de empresas previamente establecidas;

– redes de coproducción entre empresas y profesiones liberales (siguiendo estrategias de captación de economías como la anterior);

– transacciones que impliquen servicios horizontales no directamente conectados con la especialización de la empresa (contabilidad, seguridad, limpieza, adquisición de productos de oficina y de consumidor, etc.);

– *redes interpersonales donde la información circula y se obtiene conocimiento sobre* mercados y tecnologías de producción;

– movilidad inter-sectorial de los empresarios, directivos y trabajadores a través de la cual se difunden y reproducen procesos basados en el «aprender haciendo», la imitación, la emulación o el *spin-off* de nuevas empresas.

En la encuesta anteriormente mencionada en la que se entrevistó a 111 empresas, la dinámica formal o informal conducente a la formación de "conglomerados" estaba presente en el 75% de los casos, especialmente en lo que respecta a la integración vertical flexible del tipo de actividades complementarias ya descritas en los puntos 2 y 3.

La marcada segmentación intrasectorial es el segundo denominador común más importante entre todos los subsectores de servicios. En un mundo empresarial industrial que está principalmente compuesto de empresas pequeñas y medianas, la posibilidad de compartir el mercado con grandes compañías, grupos económicos e instituciones estatales queda fuertemente reducida y rápidamente se desvanece. Algunas de las dificultades experimentadas por el área metropolitana de Oporto tienen que ver, por tanto, con la inercia: es difícil luchar contra el centralismo de Lisboa. Esta cuestión no sólo implica clientes y mercados que ya se han establecido en la capital. Hay también un empuje gravitacional hacia Lisboa. Ésta es la causa de que cualquier incremento en la demanda de servicios que Oporto podría cubrir, rápidamente disminuye cuando los proveedores de Oporto quieren competir con sus homólogos en Lisboa. Este estado de cosas da lugar a un dicotomía claramente definida: por una parte, un pequeño número de empresas de servicios a la producción prefieren servir a clientes de gran escala; por otra parte, la mayoría atienden a una clientela extremadamente variada de empresas pequeñas y medianas.

Finalmente, el volumen de inversiones extranjeras directas en el área de Oporto es muy bajo y sólo cubre un número limitado de sectores (principalmente, financiero, inmobiliario, hoteles de negocios y auditoría). A escala nacional, sólo el 10,5% de las inversiones extranjeras directas en Portugal se localizaba en el área metropolitana de Oporto en 1991. La mayor parte de este pequeño porcentaje se destinó a inversiones en servicios: entre 1990 y 1992, el 71% de estas inversiones en Oporto fue a parar a actividades relacionadas con los servicios. De este porcentaje, alrededor del 72% tuvo relación con actividades financieras e inmobiliarias, mientras que sólo el 7% fue a parar a otros servicios a la producción (incluyendo los servicios a la distribución). En todos los casos, las inversiones extranjeras fueron a parar a empresas existentes: durante el mismo periodo, alrededor del 94% de todas las operaciones de inversión fueron llevadas a cabo a través de compañías ya existentes más que en la fundación de nuevas. Examinando las empresas que fueron receptoras de inversiones extranjeras, el 62% de las operaciones estuvieron relacionadas con pequeñas inversiones (menos de 10.000.000 escudos). El desarrollo reciente, pues, no parece ser demasiado prometedor en lo tocante al poder de atracción de Oporto en el proceso de internacionalización. Como resultado, la particular situación del área de Oporto sirve más como modelo de internacionalización pasiva, que sufre de obvias dificultades cuando intenta pasar a la acción.

B. Modelos de localización y organización espacial intraurbana

Hasta el inicio de los años 1980, la ciudad de Oporto encarnaba con claridad la idea de "una ciudad, un centro". El modelo urbanístico del área metropolitana de Oporto (de acuerdo con un modelo que une 9 municipios y que entró en funcionamiento al iniciarse los años 90), demostró su gran heterogeneidad y una falta remarcable de cohesión funcional. Cuando se iniciaron los trabajos de construcción de infraestructuras viarias a mediados de los 80 (autopista y nudos viarios), el mosaico metropolitano entró en una dinámica de metropolización mucho más clara. Sin embargo, el esfuerzo para lograr una mayor cohesión espacial sólo ha alcanzado un primer cinturón alrededor de Oporto. Aún no ha llegado a la naturaleza de un centro con sus áreas periféricas suburbanas claramente definidas. Aun más, la extensión urbana metropolitana continúa su progreso incontrolado, típico de la naturaleza difusa de la urbanización e industrialización del NW de Portugal.

Esta nebulosa urbana –que presenta muchas similitudes con la "Tercera Italia" y sus "distritos industriales"– ha estado salpicada por una densa red de ciudades y poblaciones pequeñas y medianas que, a su vez, han ayudado a disminuir el efecto centrípeto del Oporto metropolitano y su núcleo.

En este contexto, el reciente proceso de terciarización ha dado lugar a un modelo de localización atípico que normalmente muestra una gran dispersión. En lo que se refiere a Oporto, un nuevo tipo de centro ha aparecido, actuando como una alternativa al centro tradicional, rígido y congestionado. La localización del actual corazón financiero de la ciudad revela esta nueva configuración de modo muy claro. El centro tradicional aún alberga los bancos que ya estaban localizados allí antes de que el sistema financiero fuera liberalizado. El nuevo centro, llamado Zona de Negocios Boavista, alberga a los recién llegados en banca privada, compañías de *leasing*, nuevas empresas de servicios financieros, las filiales de compañías de seguros transnacionales, etc. (Figura 4).

A juzgar por los 9.285 anunciantes que ofrecen toda clase de servicios a la producción en el Directorio de Páginas Amarillas 1992/93, la misma ciudad juega un papel significativo al albergar estos servicios: alrededor del 58% de la cifra total de anunciantes provienen de la ciudad de Oporto. Matosinhos (donde se localizan las principales infraestructuras de transporte internacional) y Vila Nova de Gaia son dos de los principales municipios después de Oporto; aportan el 14 y el 12,3% de los servicios a la producción. El 15,8% restante de anunciantes se reparte entre los otros seis municipios que constituyen el área metropolitana.

Dentro de la ciudad de Oporto, la zona de Boavista y el área central reúnen alrededor del 40% de los anunciantes, mientras que las principales puertas de la ciudad representan un 20%. El 40% restante se extiende más allá de los nodos y ejes de máxima concentración. Tomados en conjunto, sólo el 19% de los servicios a la producción y profesiones liberales ocupan más de la segunda planta de un edificio (con la excepción de las empresas que ocupan un edificio entero, como los bancos y las compañías de seguros). Este hecho parece mostrar también el modelo disperso que muestra la localización de los servicios a la producción en Oporto.

En lo que se refiere al área metropolitana de Oporto, las tendencias recientes indican una desconcentración selectiva de empresas y empleos. Mientras que Oporto tiene una concentración del 82% de los empleos regionales en sectores relacionados con finanzas e inmobiliarias y servicios a las empresas, las actividades de distribución tienden a desplazarse hacia las afueras inmediatas –Matosinhos, Vila Nova da Gaia, y en menor medida, Maia–. *Estos municipios son los más atractivos a causa de la proximidad de la recientemente* completada red de autopistas y la localización favorable de nudos viarios de transporte comercial e internacional. Sin embargo, por ahora, los planes para invertir en un sector inmobiliario que albergue centros de empresas cercanos a las principales vías de comunicación han sido pospuestos o han sido rediseñados para acomodar áreas más residenciales y centros comerciales. Además, el *stock* de oficinas tanto de venta como de alquiler en los municipios periféricos se ha congelado a causa de una seria caída de la demanda. A causa de estos factores, el perfil del tipo de servicios con tendencia a la descentralización tiene que ver sobre todo con los servicios a la distribución (venta al mayor y transporte). Requieren gran espacio para almacenes y vehículos, de fácil acceso y a precios más bajos que los que ofrece la ciudad de Oporto.

C. Agentes y tendencias en el mercado inmobiliario de oficinas.

La segunda mitad de los años 80 también ha traído un cambio en la estructura del mercado inmobiliario de oficinas. Anteriormente, había estado en manos principalmente de pequeños promotores / constructores / vendedores, que han dejado paso a la aparición agresiva de las grandes agencias que están a menudo conectadas con entidades industriales o financieras nacionales o internacionales. La capacidad de invertir capital y emprender proyectos ha crecido así a la par que el grado de intervención inmobiliaria y la parti-

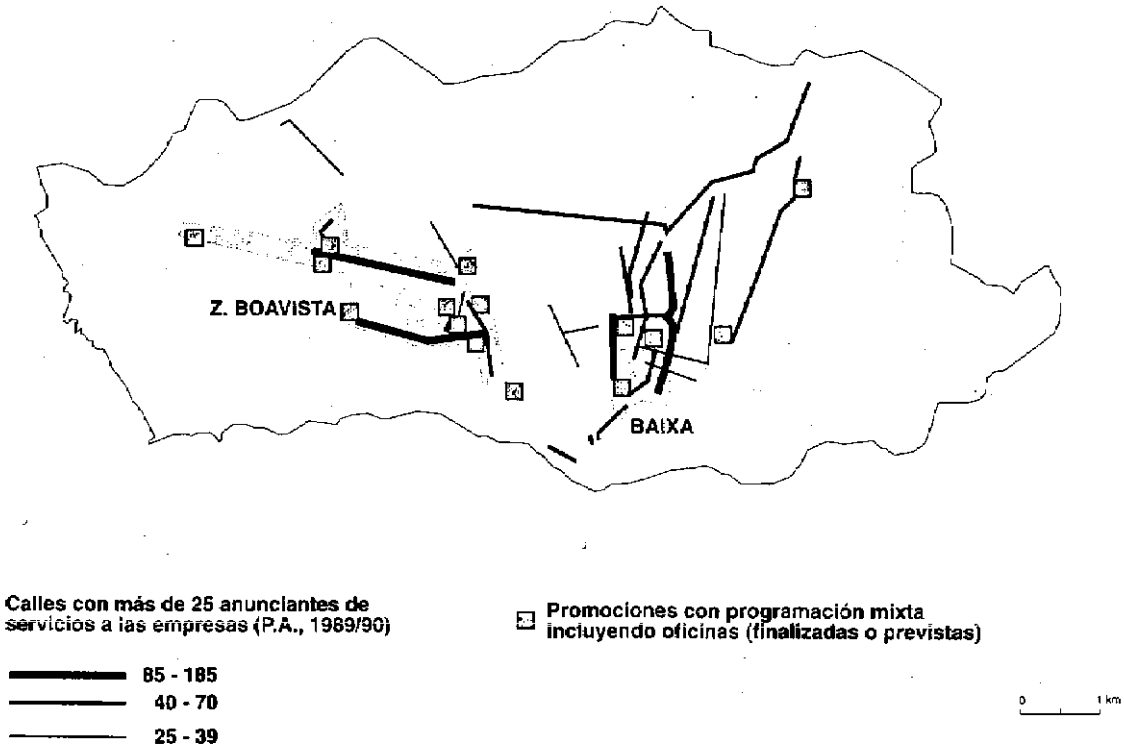


Fig. 4.- Las empresas de servicios a la producción en Oporto: mapa de síntesis

cipación financiera del negocio inmobiliario. Estas tendencias han conducido a una diversificación y especialización en el negocio inmobiliario. Los diversos empresarios implicados en esta actividad también han tendido a devenir más especializados y diversificados: promotores, constructores, consultores, directores de obra, intermediarios, financieros, agentes de *leasing* y *managers* de fondos inmobiliarios, administración de fincas, etc.

El producto inmobiliario de este tipo de intervención, y sobre todo en lo que se refiere a operaciones a gran escala (en Oporto, esto significaría más de 20.000 m^2 de área construida, pero podría llegar incluso a 100.000 m^2), es también nuevo. El nuevo foco de interés ya no es el edificio de oficinas aislado sino el complejo de múltiples usos que mezcla oficinas, centros comerciales, cines, un hotel, apartamentos, centros de ocio, etc., en coexistencia pacífica. Esta mezcolanza subvierte completamente la tradicional distribución en zonas prevalente entre los diferentes tipos de funciones urbanas. La producción inmobiliaria que anteriormente se hacía "sobre pedido", ha dado paso a una producción "en blanco" capaz de satisfacer varios tipos de demandas. Como resultado, la diversificación de mercados también ha sido tomada en cuenta lo que naturalmente refuerza la posibilidad de mercado y la viabilidad de proyecto. Estamos en la era de los "centros de negocios" y las grandes promociones inmobiliarias con nombres propios. Ha aumentado el valor de localidades cercanas a las autopistas, a los principales centros terciarios, al aeropuerto y a los nudos viarios urbanos emplazados estratégicamente. Estos proyectos a gran escala están localizados en parcelas de tamaño adecuado, que son a menudo emplazamientos industriales obsoletos o espacios urbanos vacíos que han debido afrontar previamente los problemas derivados de su inaccesibilidad o de un tamaño demasiado grande para una demanda en declive.

Los complejos inmobiliarios que incluyen oficinas en el área metropolitana de Oporto aún están siendo construidos o en fase de planeamiento y, de momento, están situados casi exclusivamente en el centro de negocios de Boavista.

La naturaleza reciente del sector inmobiliario de oficinas aún no se ha reflejado en el tipo de modelo utilizado en la localización de servicios. Hay dos tipos de razones para ello. En primer lugar, existe un lapso de tiempo entre el ciclo inmobiliario y la fase de expansión del sector terciario. Desde mediados de los años 80 los pequeños bloques de oficinas han sido construidos de acuerdo con el tipo de edificios existente en la trama urbana de la ciudad (bloques de 6 o 7 plantas localizados sobre todo en la Avenida Boavista o en las inmediaciones del área central). Una oferta más dispersa de espacio de oficinas apareció cuando las plantas bajas y las primeras plantas de los edificios de apartamentos a lo largo de las principales calles de Oporto pasaron a convertirse en oficinas. En segundo lugar, hay restricciones considerables a este tipo de inversiones, derivadas también de leyes extremadamente inflexibles que gobiernan el alquiler comercial. Los grandes promotores han preferido seguir estrategias basadas en la venta inmediata cuando aún estaban en fase de planeamiento, y en venderlas a precios exorbitantes (lo que puede explicarse en parte por el notable aumento del precio del suelo y los muy altos tipos de interés, que estuvieron entre el 25 y el 30% en 1986, y alrededor del 20% en 1992). Por ahora, y dada la crisis económica y la caída de la demanda, hay un exceso considerable en la oferta de oficinas; los precios han bajado (en muchos casos a la mitad de lo que se pedía entre 1986-88), y hay expectativas crecientes, tanto en lo referente a una nueva ley sobre alquileres de locales comerciales que recientemente ha sido aprobada, como a la tendencia de los tipos de interés a bajar.

CONCLUSIÓN

Las observaciones anteriores sobre los crecientes servicios a la producción de Portugal ha abordado tres temas diferentes que revelan tres tipos de realidades territoriales.

En las áreas rurales no industrializadas, los servicios a la producción registran una presencia irrelevante pese a algunas mejoras a las que se ha asistido en los últimos años (crecimiento en los servicios horizontales semicualificados: formación profesional, empresas informáticas, estudios de viabilidad económica, etc.). Sin embargo, no ha bastado para alterar el modelo geográfico profundamente concentrado, típico de las actividades de servicios a la producción en Portugal.

En áreas rurales de industrialización difusa, con sus focos de especialización de mercado, la situación actual se parece mucho a lo que se ha descrito sobre los distritos industriales tradicionales, y la Tercera Italia. Desde este punto de vista, un caso de estudio muy interesante es el proporcionado por la ciudad de Oporto, que es una metrópolis regional de una área con varios polos de especializaciones tradicionales (textil, confección, calzado, muebles, artículos de corcho, etc.). La cuestión básica que puede ser planteada es la siguiente: ¿cómo estimular la aparición de un tipo de servicios a la producción capaz de invertir el modelo actual basado en una internacionalización pasiva? Las estrategias de desarrollo deberían luchar en primer lugar contra: 1) la escasa calidad de la demanda industrial de servicios a la producción, 2) el elevado número de especializaciones productivas locales, 3) la fuerte segmentación intrasectorial, 4) la acentuada dispersión en la oferta de servicios a la producción, 5) la reducida inversión extranjera directa en servicios no financieros; 6) la competencia proveniente de las empresas con base en Lisboa (portuguesas o extranjeras) que ofrecen servicios avanzados a la producción. En términos del actual modelo de internacionalización pasiva, es difícil prever cómo la ciudad de Oporto puede aspirar a otra cosa que devenir el polo regional de la venta al mayor, el comercio, el transporte y el almacenaje –en otras palabras, un enlace entre la economía regional y la economía internacional, y un centro de redistribución regional.

Lisboa presenta un conjunto diferente de problemas, relacionados con la competencia y la división del trabajo entre las eurociudades y el establecimiento de ciudades-puerta *que actúan como plataformas intercontinentales*. Pese a que Lisboa es la capital de Portugal, cuando se contempla desde la perspectiva de la península Ibérica, parece responder más al perfil de ciudades como Barcelona, Sevilla o Bilbao, que al de Madrid. En un mundo cada vez más pequeño, en el que la creciente competencia internacional entre ciudades recrea constantemente nuevos sistemas de relaciones y nuevas jerarquías, Lisboa tendrá que afirmarse sobre la base de su propio mérito y ganar en imagen y reputación. Este artículo ha destacado algunos tipos de servicios a la producción en los que Lisboa podría aumentar la actividad para atraer clientes y exportar servicios: Por otra parte, el papel histórico de Portugal en diferentes partes del mundo bien puede ayudar a hacer de Lisboa más que una plataforma intercontinental. Un ejemplo lo puede constituir los recientes pasos para penetrar la zona de Cantón en China utilizando la conexión Lisboa-Macao.

*La lección que se desprende de los tres casos anteriormente mencionados, sin embar*go, es la misma: cualquier proceso sostenido de desarrollo de servicios a la producción sólo puede ser analizado y evaluado con éxito si se toman en cuenta las bases territoriales.

Una vez se ha aceptado esta premisa, se hace entonces necesario identificar exactamente qué políticas de estímulo al crecimiento y a la modernización pueden ayudar a los servicios a la producción en su ajuste a cada una de las realidades territoriales.

Bibliografía

ALVES, T.; PIRES, I. (1990): *Os Serviços em Portugal. Evolução e Distribução Regional 1960-88*, Centro de Estudos Geográficos, Lisboa (policopiado).

BAIRRADA, M. (1992): "Processo de Terciarização: Conceito e Aplicaçoes à Economia Portuguesa", *Sociedade e Território*, 17, 85-90.

BARCIELA, F. (1988): "Multinacionais Preferem Madrid a Barcelona", *Diario de Noticias*, suplemento Economia, 12 y 19/12/1988.

DELGADO, A. P. (1992): "Relaçoes entre os Serviços e as PME's Industriais: o Caso da Zona Industrial da Maia I", *Sociedade e Territorio*, 17, 91-103.

DOMINGUES, A. (1992-b): *Área Metropolitana - Processo de Metropolitanização*, Instituto de Geografia, Faculdade de Letras, Universidade de Oporto, Oporto (policopiado).

DOMINGUES, A. (1994): *Serviços às Empresas - da Concentração Metropolitana à Desconcentração Periférica*. Instituto de Geografia, Faculdade de Letras, Universidade do Porto (dissertação de doutoramento, policopiada).

FERRÃO, J. (1992): *Serviços e Inovação. Novos Caminhos para o Desenvolvimento Regional*, Celta Editora, Oeiras.

FERRÃO, J.; FONSECA, M. L. (1989): "Investimento Estrangeiro e Desenvolvimento Regional. O Caso do Investimento Espanhol em Portugal", *Finisterra*, XXIV, 48, 251-278.

GAGO, J. M. *et al.* (1993): Portugal: Shaping Factors en: JACQUEMIN, A.; WRIGHT, D.: *The European Challenges Post-1992, Shaping Factors. Shaping Actors*, Edward Elgar, Aldershot, 377-399.

GAROFOLI, G. (1986): "Le Développement Périphérique en Italie", *Economie et Humanisme*, 289, 30-36.

GASPAR, J. (1976): "A Dinâmica Funcional do Centro de Lisboa", *Finisterra*, XI(21), 37-150.

GASPAR, J. (1987): *Portugal. Os Proximos 20 Anos*, vol. I, Fundação Calouste Gulbenkian, Lisboa.

GEP/MIE (1992): *Inovação na Indústria Portuguesa Observatorio M.I.E*, Ministerio de Industria y Energía, Lisboa (Policopiado).

GEOIDEIA/ISMERI (1992): *Estudo das Actividades Terciárias de Lisboa*, 5 vols, D.P.E./C.M.L., Lisboa (policopiado).

KUNZMANN, K.R.; WEGENER, M. (1991): *The Pattern of Urbanisation in Western Europe 1960-1990*, IRPUD, University of Dormund.

LEBORGNE, D.; LIPIETZ, A. (1992): "Flexibilité Offensive, Flexibilité Défensive. Deux Stratégies Sociales dans la Production des Nouveaux Espaces Economiques", en BENKO, G.; LIPIETZ, A. (eds.): *Les Régions qui Gagnent*, 347-377, PUF, París.

MALEZIEUX, J. (1990): "Immobilier d'Entreprise et Mode de Production Flexible. Le Cas de l'Agglomérations Parisienne", en BENKO, G. B. (ed.): *La Dynamiqlue Spatiale de L'Economie Contemporaine*, Editions de L'Espace Européen, París.

MAPT/MARN (1991): *Relatório do Ambiente e Ordenamento do Território*, Ministry of Planning and Territorial Administration and Ministry of the Environment and Natural Resources, Lisboa.

NOYELLE, T. J.; DUTKA, A. B. (1988): *International Trade in Business Services*, Ballinger Publishing Company, Cambridge, Massachusetts.

PEREIRA, T. Alves (1989): "Portugal - Que Terciarização?", en *V Colóquio Ibérico de Geografia*, Actas, Ponencias y Comunicaciones, León, 513-524.

PIRES, I. Miranda (1989): "Serviços de Apoio à Produção em Portugal. Evolução e Distribuição Regional", en *V Colóquio Ibérico de Geografia*, Actas, Ponencias y Comunicaciones, León, 501-511.

PIRES, I.; ALVES, T. (1990): *Os Serviços em Portugal. Evolução e Distribuição Regional 1960-88*, Centro de Estudos Geográficos, Lisboa (policopiado).

RECLUS (1989): *Les Villes Européennes*, Datar, París.

SALGUEIRO, T. B. (1992): "A Oferta de Escritorios em Lisboa num Contexto de Internacionalização", *en VI Coloquio Ibérico de Geografia*, Oporto.

SEFOR/JNICT (1988): *Inquérito sobre o Potencial Cientifico e Tecnológico*, JNICT, Lisboa.

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

Notas

[1] Este texto fue preparado originalmente en el ámbito del programa RURE (*Regional and Urban Restructuring in Europe*) de la European Science Foundation. Una versión más reducida será publicada en la revista *Progress in Planning*.

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

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

[4] Las actividades en los servicios juegan un papel insignificante en términos del consumo medio total de la industria manufacturera global: aproximadamente el 3,5% (Bairrada, 1992).

[5] Este porcentaje es, de hecho, aún mayor ya que la lista publicada en el *Expresso* no incluye los bancos o las compañías aseguradoras.

[6] La tasa de terciarización de la industria manufacturera portuguesa, calculada sobre la base de profesiones no manuales, era de aproximadamente el 20% en 1989 (Bairrada, 1992)

[7] Las facilidades para garantizar una transferencia sencilla de trabajadores especializados en este tipo de obras sería un factor que aumentaría la competitividad.

[8] Sólo los bancos y algunos servicios financieros mantienen aún algún peso, a menudo más por inercia que por aprovechar ventajas situacionales. Lo que se demuestra por el hecho de que algunos de estos servicios hayan sido transformados en *back-offices*.

[9] Debería mencionarse, en este contexto, que los parques de oficinas localizados en las afueras de la ciudad son un fenómeno muy nuevo en Lisboa. De los cinco parques planeados, sólo uno está actualmente en proceso de construcción.

[10] El suelo para oficinas actual se calcula en 2 millones de m^2 repartidos del siguiente modo: el 62% en bloques de oficinas; el 20% en edificios de usos múltiples localizados en el nuevo centro terciario, y un 18% en edificios de usos múltiples dispersos en otras áreas de la ciudad.

[11] Encuesta sobre Empleo, INE.

[12] El sector fue totalmente nacionalizado en 1975.

[13] Muestra de todas las empresas de servicios a la producción localizadas en el Área Metropolitana de Oporto (Domingues, 1994).

Resumen

PORTUGAL: LAS CONDICIONES TERRITORIALES DE UN PROCESO DE TERCIARIZACIÓN VULNERABLE

Este texto pretende interpretar la reciente expansión, en Portugal, de empresas de servicios de apoyo a las actividades económicas teniendo como referencia la existencia de diferentes modelos territoriales de desarrollo.

En el capítulo de introducción, se defiende el carácter dinámico y vulnerable del reciente proceso de terciarización en Portugal. En el segundo capítulo, se caracteriza la geografía fuertemente polarizada de los servicios de apoyo a las actividades económicas. En el tercer capítulo, se evalúa la situación de los dos principales núcleos de servicios –Lisboa y Oporto–. En la síntesis final, se apunta la existencia de tres problemáticas distintas, asociadas a tres tipos diferentes de realidades territoriales: áreas rurales no industrializadas; áreas de industrialización rural difusa con núcleos de fuerte especialización productiva; aglomeraciones urbanas con perfil de «eurociudad». Se defiende, por último, que estos diferentes modelos territoriales de desarrollo deben reflejarse en la concepción de políticas susceptibles de incorporar la diversidad existente.

Palabras clave: terciarización, servicios de apoyo a las actividades económicas, modelos territoriales de desarrollo.

Resumo

PORTUGAL: AS CONDIÇÕES TERRITORIAIS DE UM PROCESSO DE TERCIARIZAÇÃO VULNERÁVEL

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

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

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

Summary

PORTUGAL: THE TERRITORIAL FOUNDATIONS OF A VULNERABLE TERTIARIZATION

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

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

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