



PORTO CIDADE REGIÃO



ENCONTRO DE REFLEXÃO PROSPECTIVA.
COMUNICAÇÕES

AUTOR: MADALENA PIRES DA FONSECA

TÍTULO: A CENTRALIDADE DO PORTO PERANTE O ALARGAMENTO EUROPEU A LESTE

Introdução¹

O Porto é a segunda maior cidade portuguesa, com um milhão e duzentos e cinquenta mil habitantes no chamado Grande Porto e quase um milhão e meio na Área Metropolitana do Porto. É a *capital do Norte*. Desde a adesão de Portugal à União Europeia, o Porto sempre foi abrangido pelo Objectivo 1 dos Fundos Estruturais. Para além das ajudas comunitárias relacionadas com a aplicação dos Quadros Comunitários de Apoio, o Porto contou com a aplicação de projectos apoiados por Iniciativas Comunitárias, com destaque para o programa URBAN, actualmente no seu segundo período de implementação. O centro histórico do Porto foi classificado como Património Cultural da Humanidade pela UNESCO. No ano 2001, o Porto foi Capital Europeia da Cultura, não existindo uma completa avaliação *ex-post* dos impactes daí resultantes, uma vez que alguns projectos não se encontram ainda acabados ou em funcionamento. No âmbito da realização do Campeonato Europeu de Futebol, Euro 2004, foram e estão ainda a ser construídas no Porto diversas infra-estruturas desportivas e outras de apoio ao evento, nomeadamente na rede de transportes.

Em oposição à tradicional arrogância ou sentido de superioridade, comuns aliás a muitas das segundas cidades de outros países, foi-se desenvolvendo no Porto, nos últimos anos, um sentimento generalizado de pessimismo associado à percepção de um declínio de dinamismo e de uma evidente progressiva perda de centralidade da cidade, face não só a Lisboa como a outros centros urbanos europeus. As vitórias alcançadas em vários campeonatos em 2003 pelo Futebol Clube do Porto foram várias vezes apontadas, não só no meio social como no económico e político, como a única força de regeneração e recuperação da auto-estima e do orgulho dos cidadãos da cidade. O FCP chegou a ser considerado o único ponto forte da cidade, nos discursos mais extremistas do pessimismo portuense. Num quadro global sentido como desfavorável, aproxima-se agora uma nova ameaça, já há muito conhecida, mas relativamente pouco considerada: a do alargamento da União Europeia a Leste. Mesmo que o não venha a ser, o alargamento a Leste é de facto visto na generalidade do país, como uma ameaça em vários domínios. Um dos pontos mais sensíveis do discurso aterrorizador da ameaça do Leste reside precisamente na atractividade das suas cidades. Muitas vezes se repete que, a curto prazo, o investimento directo estrangeiro se dirigirá massivamente para Praga, Budapeste ou Varsóvia e respectivas áreas envolventes.

No âmbito da geografia e do planeamento, o paradigma da competitividade regional (e urbana) tem vindo a ganhar cada vez mais representatividade: espera-se que as regiões sejam competitivas, que as cidades sejam competitivas. O conceito de competitividade regional, não trazendo, de facto, nenhum conteúdo radicalmente novo à geografia ou ao planeamento, pode porém constituir um interessante instrumento de análise, e poderá operacionalizar-se para avaliar a centralidade das cidades. Tem-se no entanto associado à expressão

– competitividade urbana/regional – um conceito específico de planeamento, problemático, penso, que centra a política urbana na rendibilidade económica de projectos isolados e em critérios imediatistas de curto prazo. Uma das expressões mais visíveis desta postura são os grandes (mega) projectos urbanos, muitos deles envolvendo essencialmente equipamentos ou eventos culturais justificados pela sua rendibilidade económica!

Como se pode avaliar a actual competitividade do Porto no quadro do alargamento europeu a Leste? Que resultados teve a política de apoio à construção de infra-estruturas, desenvolvida para o Porto, desde a adesão de Portugal à UE, através da aplicação de diversos programas financiados pelos Fundos Estruturais, no fortalecimento da sua competitividade regional?

É o Porto competitivo?

A minha tese é a de que se o Porto perdeu centralidade nos últimos anos, e procurei prová-lo com alguns exemplos e dados empíricos, isso ficou a dever-se a dois factos fundamentais. Primeiro, o Porto desligou-se do seu *hinterland* natural, o Norte, e desenvolveu uma estratégia voltada para o exterior, procurando afirmar-se como nó, ou pólo de uma rede transnacional de cidades de importância superior, privilegiando as relações horizontais em detrimento das relações verticais no contexto regional. O Porto tentou participar da rede de cidades globais – sem sucesso – desenvolvendo projectos de “promoção internacional”, se assim lhe poderemos chamar. O Porto seguiu uma rota de “descolagem” do seu território. Essa estratégia revelou-se desastrosa, na medida em que os resultados não perduraram, nem se verificaram alterações. Em segundo lugar, e em grande parte relacionado com o anterior, o Porto não reforçou aqueles que deveriam ser os factores da sua competitividade, os pontos fortes da sua centralidade e que deveriam assegurar a sua atractividade no futuro, os quais, no quadro actual da globalização e da divisão internacional do trabalho, têm de necessariamente passar pelo “saber”, pelo “conhecimento”, pela modernização enfim! Neste contexto, a Universidade do Porto é obviamente uma parte interessada. Foi, por este motivo, entre outros, que procurei, como geógrafa e membro dessa instituição, escrever este artigo de reflexão. Nem o Porto terá servido a universidade, nem a universidade serviu de muito ao Porto, em termos de reforço da sua competitividade.

Não são, assim, as infra-estruturas que “estão erradas”, antes pelo contrário, o Porto continua deficitário ao nível da satisfação de algumas necessidades básicas da sua população, nomeadamente ao nível das acessibilidades. O planeamento da construção das infra-estruturas, a definição de prioridades e a articulação com as políticas nacionais e regionais macroeconómicas em geral poderão não ter sido conduzidos da forma mais eficiente. A eficiência da política de desenvolvimento regional depende dos processos de participação e enraizamento local dessa mesma política. E aí, o “saber/conhecimento” tem um papel crítico. O Porto poderia e deverá ainda encontrar uma estratégia de defesa da actual tendência periférica. Para isso, deverá explorar os seus pontos fortes ao nível da inovação, tornando-se atractivo, competitivo enfim, não de forma desarticulada com o seu *hinterland*, não gastando recursos e hipotecando o futuro para se manter a flutuar em

cenários utópicos e irrealistas, copiando artificialmente modelos de fora, mas aterrando de novo e agarrando-se ao seu território e às populações que nele vivem, valorizando os seus jovens, reforçando a sua educação e formação profissional, trazendo a universidade para o debate público e aproximando-a das empresas e da política local.

Mais uma vez nos encontramos perante uma tradicional dificuldade do planeamento do desenvolvimento: a de combinar e articular políticas de “baixo para cima” com políticas de “cima para baixo”. Novos modelos de desenvolvimento endógeno e critérios de sustentabilidade têm procurado apoiar a política de desenvolvimento local e a capacidade negocial das autarquias locais com os governos centrais, embora se trate de um processo cuja aprendizagem pode ser lenta e marcada por avanços e retrocessos. O quadro institucional e a procura de um dispositivo eficiente de aplicação das políticas é, afinal, o ponto crítico que precisamos de explorar.

Competitividade regional e urbana

O conceito de competitividade não é completamente novo em geografia. Desde os primeiros tempos da geografia moderna que o estudo da diferenciação regional ou de hierarquias regionais ou urbanas teve subjacente conceitos de concorrência em vários domínios, com destaque para o económico. Desde Ricardo, von Thünen a Christaller, sempre se procurou medir a eficiência económica quer de regiões, quer de países ou comunidades (Batey, Friedrich, 2000). O que os actuais estudos sobre competitividade urbana e regional trazem de novo à geografia é uma proposta não só prospectiva como de intervenção, de estratégia de desenvolvimento socioeconómico (Cheshire e Gordon, 1998).

O novo conceito de competitividade regional e urbana foi-se desenvolvendo no quadro da globalização e na progressiva transformação da divisão internacional do trabalho e envolve de forma clara um comportamento de competição. Não uma competição até ao limite, com a eliminação física do adversário, como acontece nas guerras militares ou mesmo económicas, mas uma competição muitas vezes à custa das outras regiões, igualmente “sem piedade”, atirando algumas regiões para novas formas de periferização, com a degradação das condições de vida e perspectivas das respectivas populações.

Como afirma Malecki, “a competitividade dos territórios – lugares, regiões, países, é a capacidade que a economia e a sociedade local têm para proporcionar um nível de vida cada vez melhor aos seus habitantes” (Malecki, 2000, pág. 334). Pela diversidade de situações que o conceito envolve (tipos de competitividade, tipos de regiões, tipos de concorrentes, relações de concorrência) não é fácil definir uma teoria da competitividade regional. Para desenvolver um conceito operacional de competitividade regional, Peter Batey e Peter Friedrich (2000), identificaram três componentes fundamentais: (1) as estruturas de concorrência, (2) os comportamentos competitivos e (3) o resultado da concorrência. A partir de uma estrutura de competitividade desenvolve-se um processo de concorrência e resolução de problemas que leva a resultados que implicam de novo uma estrutura de competitividade regional. Para descrever uma estrutura de competitividade regional é preciso definir indicadores para os três elementos respectivamente (Batey e Friedrich, 2000, pág. 10 e seg.). A título de exemplo, a classificação de uma região como Objectivo

I na União Europeia é um indicador da competitividade regional. Muitos outros autores se têm debruçado sobre as várias formas de competitividade regional, contribuindo para a construção de um conceito mais operacionalizável em política regional (Cheshire e Gordon, 1998, Johansson, 2001. Malecki, 2000. Nijkamp, 2000. Stough, 2003).

A competitividade regional não passa apenas pelo mercado, nem se desenvolve apenas entre as unidades económicas, mas envolve as actividades económicas através dessas unidades, as empresas públicas, outras instituições sociais e políticas, as actividades culturais, a logística, etc. Não se pode também reduzir aos fluxos de investimentos, nomeadamente os investimentos directos estrangeiros. Algumas vezes, ilusões quantitativas escondem fracassos qualitativos. Novos investimentos de empresas filiais de grandes consórcios vêm muitas vezes resolver problemas imediatos do mercado de trabalho mas nunca o regeneram, nem são instrumentos eficazes contra a periferização das regiões (Hansen, 1982, pág. 26).

Philip Abraham debruçou-se sobre o caso específico da União Europeia, tentando avaliar de que forma a transferência de competências dos estados membros ao nível nacional para o nível europeu se traduziu num reforço da complementaridade ou da competitividade (concorrência) regional (Abraham, 2000). Abraham chegou à conclusão de que, globalmente, à maior integração correspondeu uma maior convergência regional na União Europeia, tendo-se reduzido as assimetrias regionais, mas essa constatação não é consensual quando se analisam as situações a diferentes escalas. Aliás, a própria política regional da União Europeia, que deveria funcionar como uma arbitragem, de quem se espera que impeça uma confrontação fatal (*race-to-the-bottom*) nos processos de concorrência, apresenta alguns antagonismos que se evidenciam, por exemplo, nas guerras pelos subsídios entre as diferentes regiões. Para compensar de certa forma os efeitos perversos do apoio às regiões, a política regional da UE desenvolve um conjunto de medidas de regulação importantes para as regiões: definição de mínimos para certos indicadores socioeconómicos, apoio à coordenação e estabelecimento de multas e sanções (Abraham, 2000, pág. 255). A competitividade regional, afirma ainda Abraham, depende dos recursos das regiões, em termos de factores de produção existentes, mas *pode ser construída a partir de certas condições*, as quais poderão orientar as estratégias de desenvolvimento das respectivas regiões e que não têm necessariamente de ser conseguidas à custa de outras regiões. A presença de um mercado de grande dimensão e com potencialidades para crescer, o desenvolvimento de inovações e tecnologias eficientes, a existência de economias de escala e efeitos de aprendizagem e as ligações verticais entre as empresas podem vir a contribuir para o reforço da competitividade de uma região (*idem*, pág. 254).

Também Pierre Veltz defende que “numa economia aberta, o jogo territorial não é evidentemente mais um jogo de «soma zero»” (1996, pág. 242), isto é, o que umas regiões ganham não foi perdido pelas outras. Esta afirmação não fica porém completamente demonstrada na argumentação de Veltz (1996). Na realidade, muitas situações sugerem que, como nos modelos clássicos centro-periferia, também hoje as redes dos pólos ou regiões de concentração e dinamismo económico poderão ser um dos lados da moeda do modelo de crescimento dominante, em oposição à exclusão e periferização de outros territórios (os não metropolitanos, na designação de Veltz). A transferência de funções de topo da administração de bancos, outras empresas e serviços públicos do Porto para Lisboa,

como adiante se verá, poderão ser disso exemplo. O conceito das «regiões ganhadoras» introduzido por Georges Benko e Alain Lipietz no início dos anos noventa, no âmbito dos estudos sobre o pós-fordismo, trazia já (ou ainda) consigo este antagonismo (Benko e Lipietz, 1992).

Se em termos teóricos é possível estabelecer um quadro global para o conceito de competitividade regional, a sua aplicação na realidade é assim mais complexa. E isto porque o mosaico territorial mundial se tem vindo a alterar profundamente com a globalização e alteração da divisão internacional do trabalho, perdendo a sua coerência em termos de contrastes centro-periferia e tornando-se cada vez menos susceptível de se descrever em termos de macrodiferenças (Veltz, 1996, pág. 53).

De facto, em torno do conceito de competitividade regional foram-se desenvolvendo dois conjuntos de teorias ou paradigmas, que actualmente constituem o centro das atenções da geografia económica e em grande medida do planeamento e da política regional. Talvez mais do que de teorias, trata-se acima de tudo de dois temas fortes que concentram a maior parte da investigação teórica e empírica em geografia económica: por um lado, temos os estudos sobre a concentração geográfica das actividades económicas, a partir de áreas, regiões e estados, e, por outro, os estudos ligados às cidades globais e suas redes, ambos interligados entre si e contribuindo para o que poderíamos designar por uma geografia da globalização. Muitos dos estudos do primeiro grupo acabam por ir de encontro ao segundo, demonstrando como se acentuam os processos globais de concentração da actividade económica nos centros urbanos e grandes metrópoles do mundo. O que acontece é que aqueles estudos não separam, à partida, os centros urbanos do seu enquadramento regional. Subjacente a ambas as problemáticas está o conceito de competitividade regional e urbana, explorado não só como factor explicativo, em termos analíticos, mas também como elemento estruturante de políticas e estratégias de intervenção no âmbito do planeamento do desenvolvimento. A concentração geográfica é supostamente um indicador (e veículo) de competitividade e as cidades globais resultam, ou melhor, são elas próprias a expressão empírica de processos bem sucedidos da competitividade das regiões, no caso de algumas grandes metrópoles do mundo.

De uma forma geral, os estudos das cidades globais têm procurado provar a inexistência de estruturas hierárquicas. É aliás uma preocupação dos autores que mais se têm destacado no tema, afastar qualquer ideia de hierarquia dos modelos de redes de cidades por eles propostos (Friedman, 1986; Sassen, 1986, 1991; Taylor, 2000; Rodriguez-Posé, 2003). Ainda que isso se possa verificar, muitas metodologias aplicadas nos estudos empíricos aproximam-se, para não dizer decalam, as metodologias tradicionais dos modelos dos lugares centrais, medindo a importância dessas cidades com critérios como a localização dos maiores centros financeiros, sedes de multinacionais, presença de instituições internacionais, empresas de contabilidade, juristas, publicidade, crescimento rápido do sector dos serviços, presença de indústrias, nós principais de redes de transporte, dimensão da população, fluxos de pessoas, bens e informação de e para os centros, entre outros. Paradoxalmente, também as propostas de análise da rede de cidades globais as apresentam estruturadas segundo níveis hierárquicos: as cidades *Alpha*, *Beta*, *Gamma* e com *Evidência* de formação de cidade global, respectivamente com vários sub-níveis (Friedmann, 1986;

Sassen, 1991; Taylor, 2000), ainda que se acredite que, “World cities are the loci, not just of services in the central place sense, but of unique knowledge complexes as previously discussed. These monopoly conditions are relatively rare; they are not distributed in varying degrees across all cities” (Taylor, 2000, pág.12).

Em oposição a estes estudos das cidades globais, os estudos que incidem sobre os territórios em toda a sua extensão e consideram os *hinterlands* dos centros urbanos não têm rejeitado a ideia de hierarquia tão radicalmente, ou pelo menos nunca o expressando dessa forma. Estas duas posturas correspondem, afinal, ao jogo entre as relações horizontais e verticais quer entre centros urbanos, quer entre territórios ou mesmo instituições. Subjacente à ideia de relações horizontais, está precisamente a não existência de relações hierárquicas, mas sim um funcionamento em rede, entre diferentes nós, diferentes mas não necessariamente dependentes. Toda a filosofia das cidades globais pretende ser marcadamente horizontal. As cidades globais articulam-se entre si numa rede entre cujos nós se desenvolvem processos diversificados transnacionais.

O conceito de *global city*, cidade global ou cidade mundial, traduzindo literalmente, tal como actualmente o entendemos em geografia, foi introduzido por John Friedmann em 1986: “The World City Hypothesis, as I shall call these loosely joined statements, is primarily intended as a framework for research. It is neither a theory nor a universal generalization about cities, but a starting-point for political enquiry” (Friedmann, 1986, pág. 69) e corresponde aos grandes centros urbanos de controlo e comando, onde se localizam os centros de decisão das grandes multinacionais e onde se tem vindo a concentrar cada vez com maior intensidade a riqueza e o poder. A sua principal característica é a concentração de serviços avançados à produção, nomeadamente serviços de contabilidade e consultoria, publicidade, banca e finanças e empresas de juristas (Rodriguez-Posé, 2003). Friedmann apresentou no seu texto pioneiro de 1986 sete teses sobre as cidades globais, cuja discussão ultrapassa o âmbito deste texto, embora possa constituir uma espécie de *check-list* de avaliação das probabilidades de uma cidade ser uma *global city*, não deixando porém o autor, logo ali, de chamar a atenção para as contradições entre o sucesso de ser uma *global city* e o preço humano que tantos dos seus habitantes têm de pagar, já que as clivagens no seu interior se acentuam fortemente na maior parte dos casos (Friedmann, 1986, pág. 80).

Fundamentalmente a formação das *global cities* mostra as maiores contradições do capitalismo industrial, entre as quais a polarização espacial e social (Friedmann, 1986, p. 76), num inexorável processo de “urbanização contra a cidade” (Gaspar, 2000) ou numa terceira fase (limite) das relações entre as cidades e os estados representada pelas “cidades *versus* Estados” (Taylor, 2000). A cidade “passou a ser fundamentalmente um negócio e não a sede dos negócios” (Gaspar, 2000, pág. 1135). O crescimento das cidades globais é regra geral, determinado por um pequeno conjunto de sectores que crescem muito rapidamente.

As *global cities* são as âncoras da economia mundial globalizada. Não se afastam do “solo” mas concentram cada vez mais poder e riqueza (Veltz, 1996, pág. 8). Não é só o poder económico mas também (e talvez sobretudo) o poder político que continua a atrair as actividades económicas para as grandes metrópoles, cujas “oportunidades mais importantes (para as cidades) podem não se encontrar no seu próprio território nacional”, como Taylor demonstrou (2000, pág. 6). Rodriguez-Posé e Zademach utilizaram recentemente

uma metodologia original para estudar as cidades globais e especificamente as cidades alemãs, a qual se baseou na análise das fusões e aquisições já que estas representam hoje em dia, a maior fatia do investimento directo estrangeiro no Mundo (Rodríguez-Posé, 2003). Estes autores argumentam que é irrelevante a localização das sedes sociais das empresas ou dos bancos, a qual muitas vezes corresponde a uma casualidade local, ao lugar de nascimento do fundador, por exemplo. É muito mais significativo o lugar onde de facto as transacções ocorrem, por exemplo as fusões e aquisições, porque traduzem realmente os lugares onde são tomadas as decisões. Segundo eles, as fusões e aquisições na Europa “parece favorecerem as grandes áreas urbanas dos países do “centro”, isto é do Norte, em detrimento dos pequenos centros do “centro” e dos centros urbanos da periferia sul” (idem, pág. 1899). “...As empresas têm tendência a procurar não apenas outras empresas para adquirir ou com quem se fundirem, nos grandes centros urbanos, não muito distantes mas, também de preferência, naquelas regiões onde se concentra o poder económico e político” (idem, pág. 1912), nas cidades globais, enfim.

Ash Amin e Nigel Thrift, desde os primeiros tempos da discussão pós-fordista e dos distritos industriais sempre alertaram para a coexistência de regimes de acumulação distintos, paralelamente à existência dos novos complexos industriais localizados mas inseridos num contexto de redes de corporações globais em expansão (Amin, 1992). Também aqueles autores apontaram para a necessidade do desenvolvimento de uma atmosfera industrial, tipo *marshaliana* mas com características adaptadas aos novos tempos. Em oposição aos antigos nós *marshalianos*, onde se localizavam as sedes das grandes empresas verticais, os novos nós das redes globais decorrem de uma socialização das funções de concepção e controle da divisão técnica do trabalho e da valorização das comunidades locais (idem, pág. 575). “Contemporary organizational change is very much a process of layering of new global corporate networks upon old international production hierarchies” (idem, pág. 584).

Segundo Peter Taylor, tem-se produzido muita teoria em torno das cidades globais mas pouca evidência empírica, fazendo falta estudos sobre as relações entre as cidades, nomeadamente um aprofundamento da análise dos fluxos entre elas (Taylor, 2000, p. 6). Para além disso, é preciso reconhecer que a maior parte dos autores se tem, também, apenas ocupado com os níveis mais altos das redes das cidades globais e olhado pouco para os centros mais marginalizados ou periféricos. Jorge Gaspar constitui uma excepção, tendo estudado o papel estruturador dos sistemas urbanos nas regiões periféricas da Europa, concentrando-se especificamente na importância das capitais nacionais, já que estas cidades “viram realmente, com o processo de integração, a sua «capitalidade» no contexto nacional reforçada” (Gaspar, 2000 b), pág. 2). Com efeito, este autor procurou pôr em evidência dois processos dominantes, decorrentes da integração europeia: (1) a tendência para o aumento da dependência e reduzida capacidade competitiva dos sistemas urbanos periféricos e (2) a continentalização da rede urbana europeia com o conseqüente enfraquecimento das funções de algumas cidades, nomeadamente os pólos de ancoragem intercontinental (Gaspar, 2000 b)). Neste quadro porém, as capitais dos estados periféricos viram aumentar a sua «capitalidade», a qual, defende Gaspar, pode no futuro ser aproveitada para facilitar a integração dos subsistemas urbanos periféricos (Gaspar, 2000

b), pág.16). Embora o autor aponte cenários e trace visões muito optimistas para o futuro dos subsistemas urbanos periféricos, é difícil perceber como se poderão operacionalizar as estratégias locais de construção de novas redes funcionais ou de especialização, sobretudo a partir dos centros secundários desses subsistemas, no caso, o Porto. Gaspar estudou três periferias europeias: Norte (Helsínquia e Estocolmo), Ilhas Británicas (Glasgow e Dublin) e Mediterrâneo (Lisboa e Atenas) e utilizou como metodologia a evolução das ligações aéreas. A “economia arquipélago”, uma nova metáfora espacial como Veltz a apresentou no seu *Mondialisation, Villes et Territoires – L'Économie d'Archipel* (1996) poderia ser encarada como uma proposta alternativa que combina as visões da geografia da concentração económica de base regional, se assim lhe podemos chamar, com a geografia das redes de cidades globais, ainda que nunca tendo sido suficientemente desenvolvida, nem operacionalizada. Veltz mostrou como as microdesigualdades são cada vez mais fortes ao mesmo tempo que o território social e económico está mais homogéneo à escala global (mas mais fraccionado à escala local). “...os fluxos económicos concentram-se no seio de uma rede-arquipélago de grandes pólos” onde as relações horizontais se sobrepõem às relações verticais com o hinterland (Veltz, 1996, pág. 8). “A imagem de um «território em rede» (...) desenha-se em contraste com a do bom velho «território das zonas»” (Veltz, 1996, pág. 61). No entanto, os dois modelos não se excluem mutuamente mas coexistem. Veltz lança aliás mais perguntas que respostas ou propostas radicais, sobretudo quando se vê confrontado com as (novas) periferias (Veltz, 1996 e 2000): há novas periferias ou as periferias estão inseridas de forma diferente no sistema mundial? Será que as periferias ao serem fraccionadas e interrompidas pelos pólos das redes de cidades e respectivas ligações (muitas vezes meros corredores de atravessamento) vão progressivamente perdendo a sua natureza e a razão de ser do seu nome? Estes espaços, outrora periféricos, numa situação de dominação e dependência, correm o risco de se converterem em espaços esquecidos, excluídos (Veltz, 1996, pág. 56-57).

Paralelamente a Gaspar mas a uma escala menos pormenorizada e mais vago, também Veltz nos fala de chances para os territórios não-metropolitanos (Veltz, 1996, pág. 243). Segundo ele, elas residem na existência de competências específicas, na capacidade de cooperação entre os actores locais, na força e na pertinência dos projectos, na solidez das instituições e nos quadros colectivos de acção e de antecipação, numa palavra, na confiança, já que o mundo actual, dominado pela economia, funciona cada vez mais de forma extra-económica, através das redes sociais. Trata-se afinal da construção da competitividade regional a partir de dentro, em formas novas de desenvolvimento endógeno.

A importância do saber/conhecimento no desenvolvimento regional

Há muito que se têm desenvolvido, no âmbito da geografia, estudos sobre os efeitos multiplicadores das universidades nas regiões (Huffman, Quigley, 2002; Moßig, 2002; Fischer e Varga, 2003). A produção de inovações anda, regra geral, associada ao uso ou transformação de conhecimentos e informação, com vista à solução de problemas práticos da realidade. As universidades desempenham a esse nível um papel fundamental, não só na produção e transmissão de nova informação – de conhecimento explícito – como

no desenvolvimento de um *know-how* – conhecimento tácito, que se vai acumulando e enraizando. Muitas das inovações introduzidas nas empresas provêm da investigação desenvolvida nas universidades. Para além desse efeito, mais ou menos imediato, mecânico, entre a produção e transformação de informação e a sua aplicação na prática, avaliada por exemplo, recentemente, por Fischer e Varga para as indústrias de alta tecnologia na Áustria (2003), há outros efeitos indirectos mais ou menos difíceis de quantificar mas cada vez mais evidentes, que se prendem com a dinâmica social associada à vida das universidades. O curso universitário corresponde, para a maior parte dos estudantes, a um período da sua vida em que se consolida a sua personalidade. A maior parte dos estudantes tornam-se adultos durante o tempo em que frequentam a universidade. Esse período das suas vidas marcá-los-á definitivamente na sua personalidade, hábitos quotidianos e relações pessoais e de amizades que, em muitos casos, se irão manter pela vida fora². Ora o impacto que as regiões têm sobre o desenvolvimento dessas redes sociais é decisivo na sua estruturação e posterior dinamismo, da mesma forma que as universidades podem induzir efeitos multiplicadores importantes sobre a base económica das regiões onde se localizam. Huffman e Quigley (2002) avaliaram o caso específico de dois cursos de pós-graduação em Berkeley (*Professional Business e Engineering*) e chegaram à conclusão de que à semelhança do que acontece e tem sido muito analisado em Silicon Valley, também ali, a sul de São Francisco, a universidade tem provocado uma forte concentração de empresas de tecnologias avançadas. Aqueles autores quantificaram o que se pode designar como retorno do investimento do governo em instituições de alta qualidade, medido pelo aumento do *stock* de capital humano na região. Basicamente o estudo compara o número de estudantes que viviam na região, antes e depois de frequentarem aqueles cursos. Não só a maior parte dos estudantes se mantêm na região depois dos cursos, uma vez que ali encontram empregos compatíveis com o seu elevado nível de formação, com salários altos, como isso mesmo leva a que outros profissionais do exterior se sintam atraídos para a mesma região. O aparecimento de novas empresas de serviços avançados a um ritmo que permite manter o mercado de trabalho local dinâmico é, segundo aqueles autores, resultado da actividade da universidade local e da sua capacidade de formação. O processo desenvolveu-se a tal ponto que os próprios salários são ali mais elevados e cada vez mais quadros superiores procuram ali lugares.

Edward Malecki é categórico ao afirmar que a força da economia depende do grau em que o saber é criado, usado e partilhado; “de facto, o conhecimento criado e partilhado constitui a base de sucesso das regiões, incluindo as regiões de alta tecnologia.” (Malecki, 2000, pág. 334). É difícil criar saber/conhecimento que torne uma região atractiva, e mais difícil ainda é mantê-lo. Não chega instalar as infra-estruturas, é preciso mais alguma coisa, sinergias. As sinergias são o *software* das regiões, diz Malecki. E tomando também o caso do Silicon Valley e as inúmeras tentativas fracassadas de imitações noutras regiões do mundo, é categórico ao afirmar que se trata de algo tão diferente de tudo que nem deveríamos continuar a usá-lo como exemplo (idem, pág. 336).

Já aliás Allen Scott em 1997 concluíra que nas cidades há novas formas de actividades culturais que constituem, hoje em dia, elementos dominantes da estratégia produtiva dessas cidades e que a geografia da cultura como a geografia das actividades económicas

se debate entre o local e o global e se organiza também em padrões de concentração de pessoas e relações de que a cultura também vive (Scott, 1997, pág. 323). “Above all, the argument describes how in contemporary capitalism, culture-generating capabilities of cities are being harnessed to productive purposes, creating new kinds of localized competitive advantages with major employment income-enhancing effects” (idem). Sendo o lugar o repositório de culturas distintas, a economia cultural das cidades é específica (*place-specific*) – demonstra Scott (1997, pág. 327). Diz Peter Hall que “há limites à globalização da economia e ainda os há mais fortes para a globalização da cultura” (Hall, 1999, pág. 34). O apoio à construção de infra-estruturas constituiu praticamente, desde sempre, um ponto forte do planeamento do desenvolvimento. As regiões menos desenvolvidas corresponderam sempre a regiões periféricas, com dificuldades de acessibilidade quer física, económica ou social, às áreas centrais mais desenvolvidas, qualquer que seja o modelo analítico que se considere. O apoio maciço à construção de redes de estradas e outras infra-estruturas e equipamentos de transportes nas áreas mais pobres resultou do pressuposto, nunca porém empiricamente demonstrado de forma inequívoca, de que tal constituía a condição necessária ao desenvolvimento das mesmas áreas. A política regional em Portugal, dominada basicamente nos últimos 20 anos pela aplicação dos fundos estruturais, foi naturalmente também marcada por esse pressuposto. Nunca foi, porém, possível quantificar os reais impactes dessas infra-estruturas no processo de desenvolvimento das regiões, ainda que de uma forma geral se conclua sempre que eles são limitados³. O que também nunca foi possível demonstrar foi que essas infra-estruturas não eram importantes.

A política regional privilegia hoje em dia, porém, o apoio a projectos isolados, inovadores, em particular a formação de novas empresas sejam elas privadas, públicas ou parcerias de diversos tipos, em oposição à prática tradicional da aplicação de programas integrados, onde as infra-estruturas básicas ocupavam um lugar crítico, com o objectivo de atrair investimentos e a formação de novas empresas. Ora, no caso das cidades, a política dos grandes projectos urbanos nem sempre tem trazido os resultados apresentados à partida e cada vez é mais questionada (Swyngedow, 2000). Em regiões onde existem ainda graves carências ao nível da satisfação das necessidades básicas das populações e onde, por exemplo, as condições de acessibilidade são ainda deficientes, é preciso articular criteriosamente a política dos grandes projectos com uma abordagem mais tradicional, integrada e sobretudo participada e discutida localmente.

Quer as estratégias tradicionais, quer com maior incidência, as novas tendências de intervenção por grandes projectos, associam muitas vezes a ideia de inovação e desenvolvimento à própria concentração, usando muitas vezes a expressão da “massa crítica”. Ora, a inovação não surge apenas pela proximidade física, nem é espontaneamente gerada pela aglomeração. Nem sequer em todos os sistemas produtivos locais e distritos industriais a inovação surgiu de forma generalizada (Malecki, 2000, pág. 340). Isso só aconteceu nos chamados meios de inovação local e decorreu da combinação de processos de aprendizagem colectiva, com laços fortes de interacção e/ou cooperação nas redes locais de diferentes actores económicos e não-económicos (idem). O saber/conhecimento é de crucial importância para ajudar a criar inovação que, por seu turno, estimula o crescimento

económico e o desenvolvimento (Howells, 2002). Uma competência distintiva de uma região começa por se manifestar pela presença de muitos quadros altamente qualificados e de institutos de investigação de universidades (Malecki, 2000, pág. 340).

“A rich region must invest in its future – an uncertain future for which knowledge and innovation are the best bets. A «smart but poor» region suffers from the inability to stay smart without adequate capital to invest in maintaining its education and innovation infrastructure.” (Malecki, 2000, pág. 343).

A perda de centralidade do Porto e a ligação com o hinterland

A inserção do Porto na divisão internacional do trabalho ao longo da história dependeu de forma inequívoca da sua ligação ao *hinterland*. Anteriormente ao desenvolvimento do capitalismo industrial, essa ligação dependeu da exportação de produtos agrícolas, gado e vinhos, respectivamente do vasto *hinterland* rural do noroeste português (do Minho) e do vale do Douro (Fonseca, 2001). Foi, aliás, a participação do Porto nas redes do comércio internacional, em ligação ou na dependência dos ingleses, ao longo do século XIX que, em grande medida, conduziu e definiu os processos da sua posterior industrialização (Fonseca, 2001). Com o desenvolvimento do capitalismo industrial, o Porto converteu-se na Manchester portuguesa, como os industriais têxteis se orgulhavam de a designar ainda nos anos cinquenta do século XX, concentrando-se na cidade as funções de controlo da fileira, nomeadamente a importação e exportação de máquinas e matérias-primas, o controle de qualidade das fibras e produtos, os armazéns e restantes serviços de comercialização, incluindo a exportação dos produtos. O processo de desenvolvimento industrial da grande bacia têxtil algodoeira do noroeste português, com a maior concentração de unidades fabris ao longo do vale do Ave, viria porém a processar-se no sentido de uma progressiva desvinculação da dependência da cidade, sendo nos anos oitenta do século passado praticamente insignificante. Nessa época, nem os têxteis dependiam do Porto e muito menos o Porto dependia dos têxteis, podendo perguntar-se: “ter-se-á o Porto libertado dos têxteis em favor de outras actividades mais enriquecedoras da sua base económica, ou será o caso dos têxteis paradigmático de uma depreciação das centralidades do Porto, decorrente de uma internacionalização das cadeias produtivas?” (Magalhães, 1998, pág. 414).

O caso do vinho do Porto é diferente e põe em evidência outras realidades, não menos significativas das transformações em curso. Toda a infra-estrutura instalada no Grande Porto, com destaque para as caves em Vila Nova de Gaia e respectivos serviços técnicos, financeiros e de promoção, se caracteriza por uma forte e necessária inércia, difícil de alterar. Ao contrário dos têxteis, o vinho do Porto ainda “precisa” da cidade do Porto. É, porém, importante analisar as dinâmicas que se têm vindo a desenvolver no próprio *hinterland*, com destaque para as instituições ligadas directa e indirectamente à produção do vinho do Porto e que culminaram com a deslocalização da sede do ex-Instituto do Vinho do Porto, agora Instituto dos Vinhos do Douro e Porto, da cidade do Porto para a Régua no passado mês de Novembro de 2003!! Em termos de centralidade económica e funcional, não terá o Porto perdido grandes competências, uma vez que os serviços técnicos continuarão a funcionar na cidade, mas trata-se indiscutivelmente de uma

“perda” que vem pôr em destaque a importância da articulação da cidade com o seu *hinterland*. A nada mais ser feito, no sentido de assegurar alguma importância relativa em termos de competências técnicas e de investigação, esta transferência simbólica da sede deste instituto poderá de facto vir a traduzir-se em mais uma perda da centralidade do Porto. Até quando e a que ponto o vinho do Porto e o vale do Douro ainda irão precisar do apoio técnico ou, pelo menos, do carácter emblemático do Porto, no futuro? Também aqui, a competitividade regional do vale do Douro, se traduziu num ponto positivo para uma região periférica e poderá servir de exemplo de como as periferias podem usar os seus trunfos.

Embora sentida um pouco por todos os sectores da vida económica e social em geral e permanentemente referida, a perda de centralidade do Porto não tem sido rigorosamente quantificada em termos empíricos, nem é fácil fazê-lo. “...O Porto, centro terciário, mostra alguma incapacidade em exercer o seu papel polarizador e assumir uma estrutura de actividades que se destaque claramente das restantes centralidades metropolitanas” (Marques, 2003). O próprio carácter cuidadoso e pouco claro da afirmação põe em evidência esse desconforto generalizado na população da cidade a quem custa aceitar que o Porto não seja aquilo que tradicionalmente se acreditava que fosse: a capital do Norte e uma cidade de projecção supra-regional, internacional até. “*Que influência política tem o Porto no contexto nacional?* Acho que nenhuma. ... no Porto não se passa nada, tem de se ir a Lisboa que é onde está tudo. As pessoas formam-se e têm lugar em Lisboa, vão trabalhar onde há emprego. Portanto o Porto não tem qualquer força política. Os políticos que são do Porto estão em Lisboa” («Gosto de cidades densas». Entrevista com o Arquitecto Eduardo Souto Moura. Público, 4 de Janeiro de 2004).

O Porto perdeu a Bolsa de Valores, perdeu o conselho de administração dos bancos com sede na cidade mas que de facto funcionam em Lisboa, perdeu a Alfândega e agora, perdeu o Instituto do Vinho do Porto! Provocatoriamente poderíamos dizer que ficou com a Casa da Música em construção. Mas trata-se de uma preocupação demasiadamente séria para a Universidade, para ficarmos apenas pelo pitoresco e anedótico, nem o projecto da Casa da Música pode ser comentado de forma tão ligeira.

O Porto deveria ter reforçado a sua articulação com o *hinterland*. Subestimou a importância dessa articulação. Hoje em dia, grande parte das pequenas cidades distribuídas pela região do Norte, desenvolveram as suas estratégias individuais ou em rede e, em pouco ou nada “precisam” (dependem) do Porto para funcionar de forma eficiente (dentro dos seus objectivos de eficiência). Esses centros fizeram um *by-pass* ao Porto mesmo em relação a Lisboa, de quem de facto cada vez depende mais por questões de hierarquia administrativa e outras relações de poder e capacidade de decisão. Para essa rede de pequenas cidades, o desenvolvimento e expansão das redes de telecomunicações e as tecnologias de informação em geral, foram de facto os factores críticos (pela positiva) da sua competitividade. Hoje dificilmente poderão vir a constituir um novo *hinterland* para o Porto, nas funções de carácter mais básico ou médio. Vila Real poderá constituir um exemplo emblemático. A pequena cidade de província dos anos sessenta é hoje essencialmente vista como um centro urbano dinâmico, por causa da universidade e da força impulsionadora que ela

gerou. Não por causa da qualidade da sua Universidade (aqui fora de questão), mas por causa da força impulsionadora que ela gerou. Guimarães, com o seu recém inaugurado Pavilhão Multiusos, articulado com uma política municipal integrada para o desporto e animação cultural, pode ser apontado como outra “boa-prática”.

Quase me atreveria a dizer que o Porto, ao “descolar”⁴ do seu território, perdeu a sua base económica!

O Porto também não valorizou as suas funções e competências no domínio do ensino, formação profissional, investigação científica, em suma, na área do “saber”, da excelência intelectual. O Porto, neste momento e, lamentavelmente para a Universidade do Porto, não oferece nada de raro, nada de exclusivo no domínio da ciência e do saber. Nada que Lisboa não ofereça melhor ou outras cidades europeias de segundo ou terceiro nível na hierarquia tradicional (Madrid, Barcelona e algumas cidades italianas, actualmente os destinos preferidos dos nossos alunos Erasmus). Nada que Praga ou Budapeste provavelmente não ofereçam ou possam rapidamente vir a oferecer.

Nos estudos da rede urbana europeia diversos autores têm reafirmado a correlação existente entre o grau de interacção (conectividade?) dos sistemas urbanos e os indicadores de desenvolvimento regional e bem-estar (Dematteis, 2000, pág. 69). A maior parte dos estudos empíricos sobre a articulação das redes urbanas, nomeadamente os estudos das cidades globais e o estudo atrás citado de Jorge Gaspar para as periferias europeias (Gaspar, 2000 b)), têm integrado nas suas metodologias, como se viu, a medição de fluxos entre as cidades, seja das ligações aéreas (mais comum) seja de transacções financeiras, fusões e aquisições, ligações telefónicas ou outras (Taylor, 2000; Rodriguez-Posé, 2003). Não foi possível contabilizar as ligações aéreas do aeroporto do Porto para já, para uma série longa significativa, não só pelas dificuldades na obtenção dos dados em si mesmos mas porque com as fusões e aquisições de algumas companhias de aviação, verificaram-se reestruturações nas rotas que não decorreram de alterações na procura total mas, da racionalização de custos e estão sendo continuamente alteradas. Globalmente, verificou-se que houve nos últimos 10 anos uma grande redução no número de destinos de voos a partir do Porto, cujo aeroporto se tem vindo a converter cada vez mais num aeroporto doméstico, perdendo o seu carácter internacional; no entanto, não é possível apresentar dados sistematizados. (A título de exemplo pode referir-se que: até Novembro de 2003, o aeroporto do Porto registara uma variação no número de aviões de 0.7%, contra 1.6% do aeroporto de Lisboa, uma diminuição de - 20% na carga transportada, face a um aumento de 4.2% em Lisboa: no ano de 2002, o Porto teve - 4.1% de voos e Lisboa + 1.8%; - 5% de passageiros e Lisboa + 0.1%)⁵.

No presente ensaio utilizarei uma metodologia diferente para procurar identificar os traços mais significativos da perda de centralidade do Porto, comparando a estrutura interna do Grande Porto com a da Grande Lisboa (NUT III), para um conjunto de indicadores representativos (Quadros 1 a 4)⁶. A partir do que anteriormente se expôs, este exercício baseia-se nos pressupostos de que (1) Lisboa, uma capital periférica na rede de cidades globais, é apesar disso um pólo estratégico, na medida em que integra um conjunto de capitais periféricas, com um papel estruturador dos subsistemas periféricos, importante para a manutenção da coesão europeia, no futuro; (2) o Porto, incapaz de no passado, ter

conseguido manter as suas funções de carácter superior como pólo da Região do Norte ou como segundo centro de serviços do país, deverá empreender no futuro, uma estratégia de modernização, entendido o conceito como, não só da resolução de estrangulamentos ao nível das infra-estruturas básicas, como de uma progressiva integração na rede urbana europeia, pelo desenvolvimento de funções avançadas no domínio do saber e do conhecimento. Assim, e procurando evitar que o exercício se converta numa confrontação gratuita, penso ser legítimo procurar identificar os traços específicos dos dois centros, no contexto nacional, para alguns domínios económicos e sociais, até porque também as funções de controle global das cidades globais estão reflectidas directamente na estrutura e dinâmica dos seus sectores produtivos e do emprego (Friedmann, 1986, pág. 71).

Não são tanto as diferenças entre Lisboa e Porto que interessa analisar. Apesar das diferenças na dimensão, não há contrastes significativos por exemplo ao nível demográfico, registando-se apenas uma situação ligeiramente mais favorável para o Porto em termos de envelhecimento demográfico, o que aliás não deixa de ser um trunfo para o futuro, muitas vezes esquecido. Interessa sim, ver as especificidades e avaliar as mudanças e o sentido em que elas se estão a processar. Admitindo aliás, uma filosofia de rede não hierárquica, todas as comparações são legítimas, independentemente de anteriores hierarquias.

Não irei proceder a uma leitura ponto por ponto dos quadros em anexo, de consulta fácil, passando de imediato aos aspectos mais relevantes para a presente reflexão e às mudanças mais significativas:

- Em 1999, Lisboa tinha quase metade das ligações telefónicas digitais do país (45%), enquanto o Porto detinha 16%, não existindo dados mais actualizados;
- O peso das empresas com sede na Grande Lisboa e no Grande Porto não apresenta grandes contrastes entre 1998 e 2001, nem há grandes desequilíbrios (em 2001, Lisboa tinha 21,2% das sociedades em geral e 14,8% nas da indústria transformadora e o Porto 11,37% e 13,53% respectivamente); Os valores para as sociedades também não apresentam grandes contrastes no período em análise;
- O pessoal ao serviço e o volume de vendas das sociedades sediadas nas regiões também não registou alterações profundas, mantendo-se a quota de cada uma mais ou menos inalterada;
- Lisboa detinha porém, em 2001, quase metade do pessoal ao serviço nos bancos e restantes instituições financeiras (49,34%) em oposição aos 46,31% que detinha em 1998; no mesmo período o Porto perde dos 14,17% para 10,15% do pessoal ao serviço nos seus bancos! (Em valores absolutos, ambas perderam.)
- Em relação às Companhias de Seguros, Lisboa, em 2001, concentrava 63% do emprego, embora já em 1998 detivesse cerca de 61%; o Porto, em 1998 e 2001 detinha respectivamente 13,83% e 13,15%;
- Em 2001, Lisboa detinha quase 72% da tiragem de toda a imprensa (ca.75%, em 2000 e 73%, em 1998), quase metade das publicações (43,51%) e 34,04% das edições, valores um pouco inferiores aos anos anteriores incluídos na análise, no Quadro 1;
- Em 2001, o Porto detinha 14% da tiragem da imprensa, o valor mais elevado do período, ainda que sem registar grande subida desde pelo menos 1998! As restantes publicações e edições não atingiram nunca os 10%;

- Lisboa sofreu uma ligeira redução na percentagem de bibliotecas, documentos consultados e utilizadores de bibliotecas para consulta, os quais se situavam, em 2001, respectivamente nos 25%, 21% e 20%, tendo o Porto registado uma subida significativa de 1998 para 2001, no número de documentos consultados, cuja percentagem passou de 7,49% para 12,33%; trata-se de um domínio onde é possível identificar alguma evolução positiva no Porto;

- O mesmo em relação a museus: Lisboa concentra mais de metade dos visitantes de museus do país (52%, em 2001), ainda que possuindo ca. de 23% da totalidade dos mesmos; o Porto, que em 1998 abrangia 5% dos visitantes do país, registou um aumento para os ca. de 15%, em 2001;

- Comparativamente com a percentagem de visitantes de galerias de arte, existindo apenas valores para 2001, o Porto tem um desempenho relativamente mais destacado, com ca. de 17% do total nacional, em oposição aos 38% de Lisboa, abaixo dos valores dos visitantes de Museus;

- Da estrutura das despesas das câmaras municipais no domínio da cultura ressalva-se o seguinte: Lisboa gastou menos que a média nacional, em matéria de jogos e desportos em 1998 e 2000, e um valor próximo da média, em 2001; nas restantes rubricas incluídas no quadro, Lisboa apresenta uma distribuição que se vai aproximando da média nacional mas, em 1998, apresentava em todos os domínios valores superiores, isto é, havia uma distribuição das despesas por vários segmentos da actividade cultural, enquanto que no Porto se verificava uma concentração excessiva nos jogos e desportos; quer em 1998, quer em 2000, as despesas em cultura das câmaras do Grande Porto destinavam-se em mais de 50%, aos jogos e desportos, não havendo uma afectação de despesas em áreas como música, património ou publicações e literatura com percentagens significativas; em 2001, no Grande Porto, continuaram apenas os jogos e desportos a deter uma percentagem superior à média nacional;

- Em relação aos alunos matriculados no ensino profissional e superior a comparação entre as duas áreas revela também tendências preocupantes para o Porto: enquanto que Lisboa vê reforçada a sua quota do ensino profissional em 2002 (com 17,01%) e recupera na percentagem de alunos do superior público (com 30,30%), perdendo apenas no ensino superior privado (com 45,96%), o Porto perde na percentagem de ensino profissional (com 12,63%), perde na quota de alunos do superior público (15,17%) e perde no superior privado (agora com 28,69%);

- Tomando os quocientes de localização para as empresas e sociedades com sede nas regiões, respectivo pessoal ao serviço e volume de vendas, para os anos de 1998 e 2001, por ramos da CAE, para a Grande Lisboa e para o Grande Porto (neste caso em relação ao país e em relação a Lisboa), para 1998 e 2001 (Quadro 2), verificam-se, para além dos contrastes que já se poderiam esperar, mudanças no sentido do acentuar desses mesmos contrastes;

- Para o Porto, os quocientes de localização acima de 1 registam-se nos sectores “de cima” na lista, da agricultura às indústrias até ao alojamento e restauração, enquanto que Lisboa os detém nos sectores “mais em baixo”, ou seja, para além dos serviços de distribuição de água, gás e electricidade, nos serviços, nas actividades financeiras, imobiliário e serviços às empresas e serviços públicos;

- A alteração mais dramática e evidente é, claramente, a perda de importância relativa do Grande Porto em matéria de serviços financeiros: Em 1998, os Q.L. para as actividades financeiras, para o imobiliário e serviços às empresas e para os outros serviços, incluindo ensino e administração pública, era, para as empresas com sede no Grande Porto, sempre superior a 1; em 2001, é sempre inferior a 1! Para as restantes variáveis, a tendência é também em todas, para os mesmos sectores, para uma descida, mesmo que nas actividades financeiras, no pessoal ao serviço e no volume de vendas, o QL se mantenha superior a 1 (no caso do pessoal ao serviço, desce de 1,62 para 1,08, de 1998, para 2001, reforçando o que anteriormente se disse);

- Repetindo o exercício dos Quocientes de Localização para as indústrias transformadoras, para o ano de 2001 (Quadro 3) o diagnóstico também é negativo para o Porto. O peso da indústria transformadora no Grande Porto e na Grande Lisboa é praticamente idêntico, em termos absolutos, ao nível do número de empresas, número de sociedades e do pessoal ao serviço, mas é cerca de 2,4 vezes superior na Grande Lisboa, no volume de vendas! Daqui se pode inferir que a produtividade ou do trabalho ou do capital é muito superior em Lisboa e que a estrutura produtiva de Lisboa lhe assegura uma maior fixação do valor acrescentado na indústria transformadora;

- O Grande Porto apresenta uma especialização nos sectores dos têxteis, couros, madeira e cortiça, enquanto Lisboa apresenta os valores mais elevados de QL para as indústrias ligadas ao petróleo, outras químicas, papel e edição de publicações (lembrar o peso das tiragens da imprensa!), alimentação, bebidas e tabacos, máquinas e equipamento eléctrico. Não se pode porém afirmar categoricamente que as diferenças se verificam apenas na estrutura sectorial da indústria transformadora das duas regiões, há contrastes grandes dentro dos mesmos sectores e portanto as diferenças têm de existir ao nível dos produtos industriais e do tipo de unidades produtivas, etc;

- Os contrastes ao nível da estrutura do emprego, por profissões, para as regiões NUTS II em que as duas áreas se inserem, já que não existe informação desagregada a outra escala, para 2000 e 2002 são extremos (Quadro 4): na Região de Lisboa e Vale do Tejo, registam-se quocientes de localização superiores a 1 nas profissões do topo, desde os quadros superiores até ao pessoal dos serviços e vendedores e, no nível mais baixo da tabela, nos trabalhadores não qualificados; na Região do Norte passa-se exactamente o contrário, só se registam quocientes de localização superiores à unidade nas profissões menos qualificadas, operários, artífices e trabalhadores similares, operadores de instalações e máquinas, trabalhadores de montagens e um máximo nos agricultores e trabalhadores qualificados da agricultura e pescas (QL superior a 3). A situação entre 2000 e 2002 não revela alterações.

Apesar das limitações dos dados em análise, é possível chegar a algumas conclusões acerca do perfil do Grande Porto em termos de especialização económica e infra-estruturas sociais. Ao nível dos indicadores sociais seleccionei apenas um conjunto restrito, no sentido de responder ao que os modelos anteriormente analisados sugerem. Parece então real a perda de centralidade do Porto, precisamente nos domínios que a literatura da geografia da globalização aponta como críticos para medir a competitividade das cidades: as actividades financeiras, o emprego qualificado e as actividades culturais.

Em relação às actividades financeiras, estas conclusões vêm confirmar o que Jorge Gaspar admitia, contradizendo os autores que acreditavam que só se registasse uma concentração ao mais alto nível da rede de cidades globais (Gaspar, 2000 b). De facto não há uma dispersão nas periferias e tudo sugere que continua a ser verdade que “Recent conglomerations of banks indicate that national peripheral «poles», will continue to function as «relais» between peripheral urban systems and the «Centre» (Gaspar, 2000 b), pág. 16). É minha convicção que também uma análise sistematizada das ligações aéreas desde e para o Porto, venham a confirmar esta realidade.

- O Porto tem vindo a perder as suas empresas de actividades financeiras e, de forma muito mais intensa, está a perder os respectivos empregos.
- Olhando para a estrutura do emprego por profissões na Região do Norte, tudo indica que não se esteja a assistir a uma valorização dos recursos humanos, com a qualificação e formação de quadros.
- O Porto não fixa os alunos universitários. É provável que a importância do Porto enquanto centro universitário esteja a ser muito mais erodida pela concorrência das universidades das cidades médias e pequenas do resto do país (Coimbra aí incluída) que a de Lisboa, a qual tem conseguido manter-se como centro universitário de âmbito nacional;
- O Porto não manteve a sua importância no ensino profissional, ao contrário de Lisboa, onde ela cresceu nos últimos anos.
- O Porto não lê jornais, não edita, não vai às bibliotecas nem consulta documentos, não vai aos museus, não gasta dinheiros municipais na música, património cultural, literatura, e outras actividades culturais diversificadas, de forma proporcional ao seu peso demográfico no país, nem como seria de esperar de uma grande cidade, com irradiação supra-regional.
- Lisboa, que já anteriormente detinha o maior peso das actividades “mais interessantes”, está a tornar-se também no grande empregador nacional! E provavelmente dos quadros qualificados no resto do país, num *brain-drain* tão comum noutras regiões, como por exemplo nas grandes cidades dos estados antigos da Alemanha, a partir dos estados da ex-DDR.

Aparentemente poderá parecer que estas conclusões são exageradas, precipitadas, não se relativizando a situação face ao país e aos estrangulamentos nacionais. É verdade que o quadro médio nacional não é positivo, mas o que eu pretendo com esta reflexão é chamar a atenção para a necessidade de mudança, de alguma ambição e para as oportunidades que aí se podem abrir à nossa universidade. Voltando a Veltz e à sua “Economia de Arquipélago”, em relação ao desenvolvimento das novas periferias, ou das novas relações entre o centro e a periferia, sobre o aumento das clivagens diz: “...O aumento da pobreza não impede que haja uma melhoria global... Uns perdem muito, outros ganham enormemente, mas quase toda a gente ganha um pouco. Isto explica uma certa atonia social face aos processos de exclusão e o desenvolvimento paradoxal do que Galbraith designou por «cultura do contentamento»” (Veltz, 199, pág. 56).

A “ameaça” do Leste

Como se deverá então avaliar a “ameaça” do Leste?

Em primeiro lugar ela é uma “ameaça” pelo desconhecimento que envolve. Há uma falta generalizada de informação sobre “O Leste”. Sem um conhecimento real dos países do alargamento, dos seus pontos fortes e das suas deficiências, não podemos avaliar a sua capacidade ameaçadora que poderá até nem existir. Não conhecemos, por exemplo, os seus receios quanto à ameaça do “Ocidente”. Muitas sondagens difundidas nos meios de comunicação falam dos medos de grande parte da população daqueles países face à adesão. Podemos recuar e lembrar situações idênticas durante o processo de adesão de Portugal. A ex-República Democrática Alemã tem constituído um laboratório de análise e prospectiva excelente mas, também daí o desconhecimento entre nós é quase total, quer sobre fluxos migratórios (Schmied, 2000), quer sobre estratégias de revitalização urbana ou valorização das universidades.

Não existem na Universidade do Porto cursos de línguas dos países do alargamento! Os estudantes das várias faculdades, Engenharia, Ciências, Desporto, etc. poderiam neste momento estar a receber, como opções, cursos de línguas, para desenvolver projectos em parceria com universidades desses países ou posteriormente conseguir ali estágios em empresas de todo o tipo ou postos de trabalho interessantes, acompanhando as estratégias de internacionalização de muitas empresas da UE. Os primeiros cursos de língua russa e outras línguas dos países do alargamento (como aliás aconteceu com o árabe) foram introduzidas na Faculdade de Letras da Universidade do Porto, como cursos livres, pela associação de estudantes, e só mais tarde, face ao êxito conseguido e à procura crescente por parte dos alunos, a faculdade chamou a si a responsabilidade pela organização dos cursos.

A questão dos cursos de línguas não deverá ser obviamente o ponto forte da estratégia da universidade no futuro. Embora importante, é uma questão colateral. Usei-a apenas como exemplo de um certo alheamento da universidade às alterações em curso na UE.

A ameaça do Leste é real, não apenas pelo que ela pode significar em termos de fluxos migratórios ou concorrência nos fluxos do investimento directo estrangeiro. Talvez aí a “ameaça” venha essencialmente do “nosso lado”. O que o alargamento vem pôr em causa é a capacidade de adaptação a mudanças. Não deveríamos preocupar-nos com uma preparação das pessoas, das empresas, das instituições, em si mesma, mas sim com a capacidade de adaptação a mudanças rápidas (Maier, 2002).

É importante que se faça um balanço dos resultados da política de desenvolvimento ou crescimento aplicada no Porto nos últimos 20 anos para daí tirar lições e aprender a mudar. O que é que hoje o Porto não tem e poderia ter para ser competitivo no quadro do alargamento? E a resposta não deverá surgir em termos quantitativos, não apenas em termos de carências de infra-estruturas ou equipamentos. A maior parte das infra-estruturas projectadas foram construídas, os investimentos realizados, os projectos acabados. A execução física de projectos de infra-estruturas é o lado fácil da política regional, mesmo que envolvendo dificuldades e ineficiências financeiramente pesadas. O lado importante e crítico da política regional prende-se com questões institucionais e com os processos de tomada de decisão e participação.

Algumas das regiões das ainda actuais fronteiras orientais da União Europeia têm sido

objecto de estudos de avaliação dos potenciais efeitos do futuro alargamento, nomeadamente no âmbito da Iniciativa Comunitária Interreg⁷. Mas não serão (ou estão a ser) apenas essas áreas as mais afectadas com o alargamento. De facto, tem-se verificado que as próprias migrações das populações do Leste para a UE se têm dirigido preferencialmente para as grandes cidades e não têm permanecido nas áreas imediatamente contíguas às fronteiras (Maier, 2002). Essa tendência verificou-se desde a queda do Muro de Berlin (Schmied, 2000) e tem sido identificada por vários autores nos estudos sobre os rearranjos na rede urbana europeia nomeadamente nas periferias (Gaspar, 2000b). A continuar a verificar-se no futuro, como tudo indica que continuará, para o Porto, a ameaça do alargamento a Leste reside não só nas cidades dos países do alargamento mas nas cidades europeias, aqui mais próximas, como, por exemplo, o fortalecimento da centralidade de Madrid na Península Ibérica está a demonstrar (Gaspar, 2000b). pág. 4).

Basicamente é importante fazer uma caracterização da actual situação entre as potenciais regiões emissoras e receptoras dos fluxos de pessoas e investimentos que possam vir a desenvolver-se de forma mais intensa, no sentido de identificar as reais “ameaças” e “potencialidades”. Assim, será possível também identificar as oportunidades para o caso específico do Porto. Importante, aqui como em qualquer estratégia de planeamento, é olhar para outros exemplos, fazer *benchmarking* com as boas práticas dos nossos vizinhos europeus.

Conclusão

Como conclusão e ainda que tendo consciência de ter deixado bastantes lacunas na fundamentação das minhas afirmações ou teses iniciais, gostaria que este artigo servisse para alguma reflexão sobre as potencialidades que se oferecem à Universidade do Porto enquanto pilar da competitividade regional da cidade, no domínio do saber e da inovação. Não está em causa o desempenho da universidade no passado mas sim o seu potencial papel pró-activo, no futuro.

É urgente desenvolver estudos empíricos pormenorizados que nos permitam compreender com rigor as razões da perda de centralidade do Porto, ao mesmo tempo que nos lancem pistas sobre o que deverá ser o futuro, que nos permitam construir cenários, visões em direcção às quais deveremos estruturar as nossas estratégias.

No campo da geografia e do planeamento regional não podemos “tocar violino enquanto Roma arde” (Hamnett, 2003), perdendo-nos em discussões etéreas sobre as hipóteses que o Porto tem de participar nas redes de cidades globais, através de mega-projectos de transformação cultural. Mais do que de uma “viragem cultural”, a geografia económica portuguesa – como sugere Elias Kourliouros para a Grécia, estabelecendo um paralelismo com a restante Europa do Sul – precisa de uma “viragem política” (Kourliouros, 2003).

...”A Geografia é uma das poucas disciplinas que não está dominada cientificamente pelos Estados Unidos”, diz Nigel Thrift (2003, pág. 294), “e as suas potencialidades em termos de intervenção social e política são imensas...” No domínio do planeamento e da política regional, essas potencialidades poderiam centrar-se em torno da gestão regional – Regional Management – como nova filosofia orientadora (Maier, 2002, pág. 50-51), e a universidade poderia aí encontrar uma área de intervenção inovadora, aproximando-se da cidade e

trazendo as pessoas para o centro da discussão em torno das estratégias para o futuro, explorando áreas do saber e da investigação muitas vezes fechadas e isoladas umas das outras. Será que o “económico domina o espaço deixando pouco espaço para a intervenção do Estado, seja ele central ou local” (Gaspar, 2001) ou os “Estados-Nação têm ainda importantes trunfos e um lugar insubstituível” (Veltz, 1996, pág. 8-9)?

Qualquer que seja a resposta, a Universidade do Porto tem seguramente de procurar o seu espaço, usar os seus importantes trunfos e não subestimar a insubstituibilidade do seu lugar na cidade do Porto.

1. Agradeço aos meus amigos e colegas A. Marin, R. Richter, T. Pinheiro, I. Pires e E. Macamo a leitura, os comentários, as achegas e as críticas que fizeram à primeira versão deste artigo.

2. O paradoxal apoio incondicional aos EUA por parte dos países do alargamento, na guerra do Iraque, entrando em colisão com as negociações de adesão à UE, deveu-se seguramente ao facto das respectivas elites políticas e a maior parte dos dirigentes governamentais terem estudado e formado em universidades americanas, o que constitui um bom exemplo da influência que as universidades têm nos mais diversos níveis da economia e das redes sociais.

3. Isto não significa por exemplo que não tenham sido avaliados positivamente os efeitos dos investimentos em infra-estruturas nos diversos programas de desenvolvimento regional. O que nunca se consegue quantificar é o impacto de cada infra-estrutura nas alterações globais das respectivas regiões.

4. A expressão da “descolagem” dos centros urbanos dos respectivos territórios, hoje muito utilizada, foi primeiramente usada por João Ferrão [1994, 1995]

5. ANA – Aeroportos de Portugal. DPDE – Departamento de Planeamento e Desenvolvimento Estratégico. Disponível na internet e Estatísticas dos Transportes. INE, vários anos.

6. Os dados em análise foram extraídos dos Anuários Estatísticos do INE e incidem essencialmente sobre os últimos anos publicados (1998 a 2002).

7. No site da União Europeia existem muitos exemplos disponíveis para o programa INTERREG.
www.europa.eu.int/

Referências bibliográficas

- ABRAHAM, Philip (2000), “Regional Competition in the European Union”. *In* Batey, P.; Friedrich, P. *Regional Competition*. Berlin, Springer Verlag, pp. 247-259.
- AMIN, Ash; Nigel THRIFT (1992), “Neo-marshallian nodes in global networks”. *International Journal of Urban and Regional Research*, Vol.16, n.º 4, pp. 571-587.
- BATEY, Peter; FRIEDRICH, Peter (2000), “Regional Competition”. Berlin: Springer Verlag.
- BENKO, G. B.; LIPIETZ A., (eds) (1992), “Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique”. Paris, PUF
- BRAGNASCO, Arnaldo; LE GALÉS, Patrick (Ed.) (2000) “Cities in Contemporary Europe”. Cambridge: Cambridge University Press.
- CHESHIRE, P.C.; GORDON, I.R. (1998), “Territorial Competition: Some Lessons for Policy”. *Annals of Regional Science*, Vol. 32, pp. 221-246.
- DEMATTEIS, Giuseppe (2000), “Spatial Images of European Urbanisation”. *In* Arnaldo Bragnasco; Patrick Le Galés (Ed) *Cities in Contemporary Europe*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 48-73.
- Entrevista com o Arquitecto Eduardo Souto Moura («Gosto de cidades densas»). Público, 4 de Janeiro de 2004.
- FERRÃO, João (1995), “Que Políticas para as cidades de média dimensão? Uma nova

estratégia para uma nova condição”. In SEALOT/MPAT - Ciclo de Colóquios: a Política Urbana e o Ordenamento do Território, Ministério do Planeamento e do Ordenamento do Território, Lisboa.

FERRÃO, João (2003), “Censos 2001. Dinâmicas Territoriais e Desenvolvimento”. In Seminário “Dinâmicas Sociais na Região do Norte – Tendências e Perspectivas”. Porto: CCRN e INE. www.ine.pt.

FERRÃO, João; HENRIQUES Eduardo B.; NEVES António O. (1994), “Repensar as cidades de média dimensão”. *Análise Social*, vol. XXIX (129), pp. 1123-1147.

FISCHER, Manfred M.; VARGA, Attila (2003), “Spatial Knowledge spillovers and university research: evidence from Austria”. *The Annals of Regional Science*, Vol. 37, pp. 302-322.

FONSECA, Madalena (2001), “A Indústria Têxtil Algodoeira no Noroeste de Portugal”. Porto: Faculdade de Letras da Universidade do Porto.

FRIEDMANN, John (1986), “The World City Hypothesis (Editor’s Introduction)”. *Development and Change*, Vol. 17, n.º 1, pp. 69-83.

GASPAR, Jorge (2000 a), “Cidades médias e cidades intermédias. Novas funções territoriais e novas formas urbanas em Portugal”. In C. Bellety J. M. Llop (eds) *Ciudades intermedias. Urbanización y Sostenibilidad*, Lleida: Ed. Milenio, pp. 125-140.

GASPAR, Jorge (2000 b), “The Structuring Role of Urban Systems in the Peripheral European Regions”. Turim

GASPAR, Jorge (2000), “A Urbanização Contra a Cidade”. *Lecturas Geográficas – Homenaje al Profesor Estébanez Alvarez*. Madrid: Editorial Complutense, pp. 1133-1141.

GASPAR, Jorge (2001), “Urban Economic Futures: a comment”. In *Urban Futures Anthology – Urban Futures: Urban Policy Developments and Urban Social Transformations in Europe in the 21st Century*. Estocolmo: Ministry of Industry, Employment and Communications (Suécia).

GASPAR, Jorge; HENRIQUES Eduardo B.; VALE, Mário (1999) “Lissabon - Tor zum Südwesten Europas”. *Geographische Rundschau*, n.º 10, pp. 548-554

GREUNZ, Lydia (2003), “Geographically and technologically mediated knowledge spillovers between European regions”. *The Annals of Regional Science*, Vol. 37, pp. 657-680.

HÄGERSTRAND, Torsten (1973), “Innovation diffusion as a spatial process”. Chicago: The University of Chicago Press.

HALL, Peter (1999), “Future Urban Lifestyles”. In *Urban21. Urban Future. Preparatory expertises (Overviews) for the World Report on Urban Future for the Global Conference Urban 21*. Bonn: Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung, pp. 31-40.

HAMNETT, Chris (2003), “Contemporary human geography: fiddling while Rome burns?” *Geoforum*, 34, pp. 1-3. (Editorial)

HANSEN, Christian; HUBER, Simon (1982) “Hat die traditionelle Infrastrukturförderung für periphere Regionen ausgedient?” Bern: NFP Regionalprobleme des Schweizerischen Nationalfonds Programmleitung. Verlag Rüegger.

HOWELLS, Jeremy R. L. (2002), “Tacit Knowledge, Innovation and Economic Geography”. *Urban Studies*, Vol. 39, n.º 5/6, pp. 871-884.

HUFFMAN, David; QUIGLEY, John M. (2002), “The Role of the University in attracting high-tech entrepreneurship: a Silicon Valley tale”. *The Annals of Regional Science*, 36, pp. 403-419.

- JEKEL, Thomas (1998), "Regionalmanagement und Regionalmarketing. Theoretische Grundlagen Kommunikativer Regionalplanung". Salzburg: Salzburger institut für Raumordnung und Wohnen.
- JOHANSSON, Börje; KARLSSON, C.; STOUGH, R. (2001), "Theories of endogenous regional growth. Lessons for regional policies". Berlin: Springer.
- KOURLIOUROS, Elias (2003), "Reflections on the Economic-Noneconomic Debate: a radical geographical perspective from the European South". *Antipode*, Vol. 35, pp. 781-799.
- KUNZMANN, Klaus; WEGENER, Michael (1998) "The Pattern of Urbanisation in Western Europe". *Dortmund Beiträge zur Raumplanung*, n.º 84. Dortmund: IRPUD.
- MAGALHÃES, M.M. (1998), "O Porto na Divisão Internacional do Trabalho – A Indústria Têxtil". *A Indústria Portuguesa em Retrospectiva Histórica*, Actas do Colóquio. Porto: Centro Leonardo Coimbra – Faculdade de Letras da Universidade do Porto, 1998, pp. 407-419.
- MAIER, Jörg (Projektleitung) (2002), "Strategiekonzept für den Landkreis Bayreuth im Zusammenhang mit der EU-Osterweiterung unter Berücksichtigung der Tschechischen Republik". Bayreuth: RRV – Gesellschaft für Raumanalysen, Regionalpolitik und Verwaltungspraxis mbH.
- MAIER, Jörg; BRÜGEL, S. (2000), "Mögliche Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf die Landwirtschaft in Bayern". *In Mögliche Auswirkung der EU-Osterweiterung auf Bayern und Böhmen*. Bayreuth: Universität Bayreuth Lehrstuhl Wirtschaftsgeographie und Regionalplanung. Arbeitsmaterialien zur Raumordnung und Raumplanung. Heft 194.
- MALECKI, E.J. (2000) "Knowledge and Regional Competitiveness". *Erdkunde*, n.º 54, pp. 334-351.
- MARQUES, Teresa Sá (2003), "Os territórios independentes e diversificados e as políticas de associação". *In Seminário Dinâmicas Sociais na Região do Norte – Tendências e Perspectivas*. Porto: CCRN e INE. www.ine.pt
- MÁRQUEZ, Miguel A.; GEOFFREY J. D. Hewings (2003) "Geographical competition between regional economies: The case of Spain". *The Annals of Regional Science*, Vol. 37, pp. 559-580.
- MOßIG, Ivo (2002) "Konzeptioneller Überblick zur Erklärung der Existenz geographisches Cluster". *Jahrbuch für Regional Wissenschaft*, n.º 22, pp. 143-161.
- NIJKAMP, Peter (2000), "Infrastructure and Suprastructure in Regional Competition: a Deus ex machina?" *In Batey, P.; Friedrich, P. Regional Competition*. Berlin. Springer Verlag, pp. 87-105.
- RODRIGUEZ-POSE, Andrés; HANS-MARTIN, Zademach (2003) "Rising Metropoli: The Geography of Merges and Acquisitions in Germany". *Urban Studies*, vol. 40, n.º 10, pp. 1895-1923.
- SASSEN, Saskia (1991), "The Global City: New York, London, Tokyo". N.Y.: Princeton University Press.
- SASSEN-KOOB, Saskia (1986), "New York City: Economic Restructuring and Immigration". *Development and Change*, vol. 17, n.º 1, pp. 85-120.
- SCHMIED, Doris (2000), "Recovery from demographic shock in the New Länder of Germany". *GeoJournal*, 50, pp. 91-96.
- SCOTT, Allen J. (1997), "The Cultural Economy of Cities". *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 21, n.º 2, pp. 323-339.
- SCOTT, Allen J. (1998), "Regions and the World Economy". *The coming shape of global*

production, competition and global order. Oxford: Oxford University Press.

STOUGH, Roger R. (2003), "Strategic management of places and policy". *The Annals of Regional Science*, vol. 37, pp. 179-201.

SWYNGEDOUW, Erik; MOULAERT, Frank; RODRIGUEZ, Arantxa (2002), "Neoliberal Urbanization in Europe: Large-Scale Urban Development Projects and the New Urban Policy". *Antipode*, vol. 34/3, pp. 542-577.

TAYLOR (2000), "World cities and territorial states under conditions of contemporary globalization". *Political Geography*, Vol. 19, pp. 5-32.

THRIFT, Nigel (2002), "The Future of Geography". *Geoforum*, Vol. 33, pp. 291-298.

VELTZ, Pierre (1996), "Mondialisation, Villes et Territoires. L'Économie d'Archipel". Paris : PUF. Économie en Liberté.

VELTZ, Pierre (2000), "European Cities in the World Economy". *In* Arnaldo Bagnasco; Patrick Le Galés (Ed) *Cities in Contemporary Europe*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 33-47.

Madalena Pires da Fonseca é Professora Auxiliar do Departamento de Geografia da Faculdade de Letras da Universidade do Porto e Investigadora Convidada no Departamento Entwicklungssoziologie da Universidade de Bayreuth, Alemanha.

QUADRO 1.

	Portugal											
	1991		1998		1999		2000		2001		2002	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Área [Km2]	91 906	100										
População Residente [Hab.]	9 867 147	100	9 979 450	100					10 335 559	100		
Densid. Populacional [Hab./Km2]	107,36		108,58						112,46			
Taxa de Natalidade [o/oo]			11,40						10,90			
Taxa de Mortalidade [o/oo]			10,70						10,20			
Índice de Envelhecimento			90,30						103,60			
Consumo de Electricidade												
Consumidores			5 130 202	100					5 736 946	100		
Consumo [10.3 Kw/h]			30 307 762	100					40 540 702	100		
Licenças das CM.												
Fogos para Habitação			119 505	100					106 234	100		
Telefones [Acessos]					4 229 848	100						
Telef. Digitais					477 352	100						
Empresas c/ Sede na Região												
Total			1 140 735	100					1 110 490	100		
Indústria Transformadora			120 807	100					117 386	100		
Sociedades c/ Sede na Região												
Total			266 527	100					308 681	100		
Indústria Transformadora			40 069	100					43 535	100		
Pessoal ao serviço			2 419 611	100					2 446 510	100		
Pessoal ao serviço Ind. Trans.			874 718	100					840 265	100		
Volume de Vendas			45 811 929	100					268 093 358	100		
Volume de Vendas Ind. Trans.			11 820 128	100					65 536 934	100		
Bancos, Caixas de crédito etc.												
Estabelecimentos			5 050	100					5 951	100		
Pessoal ao serviço			60 675	100					55 877	100		
Companhias de Seguros												
Estabelecimentos			1 061	100					973	100		
Pessoal ao Serviço			14 183	100					13 333	100		

QUADRO 1. (CONT.)

Portugal											
1991		1998		1999		2000		2001		2002	
Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Médicos segundo a residência		31 087	100					33 233	100		
Pensionistas (Total)		2 528 739	100							2 667 213	100
Imprensa											
Publicações		1 807	100			1 763	100	1 742	100		
Edições		34 749	100			36 013	100	35 130	100		
Tiragem Total		708 599 583	100			818 216 331	100	708 162 281	100		
Bibliotecas											
Total		1 664	100					1 912	100		
Documentos Consultados		12 955 222	100					16 473 271	100		
Utilizadores para consulta		6 368 055	100					12 095 624	100		
Museus											
Total		321	100					234	100		
Visitantes		8 645 467	100					8 556 042	100		
Galerias de Arte											
Número								556	100		
Visitantes								4 196 013	100		
Despesas das Câmaras com Cultura											
Total		79 309 453	100,00			559 911 586	100,00	672 343 745	100,00		
Jogos e Desportos		35 062 970	44,21			102 090 577	18,23	124 388 295	18,50		
Actividades Socio-culturais		7 190 353	9,07			47 797 079	8,54	50 758 190	7,55		
Música		3 762 819	4,74			25 432 268	4,54	31 380 132	4,67		
Património Cultural		9 621 364	12,13			23 898 220	4,27	26 560 462	3,95		
Publicações e Literatura		7 645 989	9,64			3 1094 318	5,55	37 675 061	5,60		
Alunos matriculados											
Escolas profissionais		2 7491	100			28 471	100			31 849	100
Ensino Superior Público		225 200	100			249 036	100			278 587	100
Ensino Superior Privado		120 834	100			118 111	100			111 370	100

FONTE: Anuários Estatísticos de Portugal. INE, 2003. Versão em CD-Rom

QUADRO 1. (CONT.)

Grande Lisboa

	1991		1998		1999		2000		2001		2002	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Área [Km2]	1 055,20	1,15										
População Residente [Hab.]	1 836 484	18,61	1 835 380	18,39					1 897 033	18,35		
Densid. Populacional (Hab./Km2)	1 740,41		1 739,37						1 797,79			
Taxa de Natalidade (o/oo)									11,90			
Taxa de Mortalidade (o/oo)									9,80			
Índice de Envelhecimento									105,30			
Consumo de Electricidade												
Consumidores			1 002 704	19,55					1 060 702	18,49		
Consumo (10.3 Kw/h)			6 191 102	20,43					7 436 876	18,34		
Licenças das CM.												
Fogos para Habitação			14 008	11,72					10 680	10,05		
Telefones (Acessos)					1 114 703	26,35						
Telef. Digitais					212 357	44,49						
Empresas c/ Sede na Região												
Total			235 394	20,64					235 394	21,20		
Indústria Transformadora			17 401	14,40					17 401	14,82		
Sociedades c/ Sede na Região												
Total			82 313	30,88					91 103	29,51		
Indústria Transformadora			6 945	17,33					6 914	15,88		
Pessoal ao serviço			804 219	33,24					819 301	33,49		
Pessoal ao serviço Ind. Trans.			13 1781	15,07					121 233	14,43		
Volume de Vendas			21 195 406	46,27					123 263 514	45,98		
Volume de Vendas Ind. Trans.			3 362 681	28,45					184 84 536	28,20		
Bancos, Caixas de crédito etc.												
Estabelecimentos			1 184	23,45					1 357	22,80		
Pessoal ao serviço			28 097	46,31					27 571	49,34		
Companhias de Seguros												
Estabelecimentos			214	20,17					198	20,35		
Pessoal ao Serviço			8 639	60,91					8 406	63,05		

QUADRO 1. (CONT.)

Grande Lisboa											
1991		1998		1999		2000		2001		2002	
Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Médicos segundo a residência		11 428	36,76					11 681	35,15		
Pensionistas [Total]		420 159	16,62							450 099	16,88
Imprensa											
Publicações		868	48,04			777	44,07	758	43,51		
Edições		12 596	36,25			12 592	34,97	11 957	34,04		
Tiragem Total		515 527 717	72,75			616 574 254	75,36	507 907 593	71,72		
Bibliotecas											
Total		470	28,25					482	25,21		
Documentos Consultados		3 731 326	28,80					3 429 806	20,82		
Utilizadores para consulta		1 372 863	21,56					2 431 876	20,11		
Museus											
Total		76	23,68					53	22,65		
Visitantes		4 573 099	52,90					4 479 379	52,35		
Galerias de Arte											
Número								152	27,34		
Visitantes								1 589 493	37,88		
Despesas das Câmaras com Cultura											
Total		12 048 331	100,00			86 040 268	100,00	89 182 067	100,00		
Jogos e Desportos		3 331 005	27,65			15 320 568	17,81	17 323 924	19,43		
Actividades Socio-culturais		634 520	5,27			8 589 874	9,98	6 329 995	7,10		
Música		676 848	5,62			2 147 046	2,50	2 683 393	3,01		
Património Cultural		3 122 082	25,91			5 945 362	6,91	6 284 026	7,05		
Publicações e Literatura		1 482 395	12,30			3 532 093	4,11	5 743 728	6,44		
Alunos matriculados											
Escolas profissionais		4 263	15,51			4 415	15,51			5 416	17,01
Ensino Superior Público		70 981	31,52			74 533	29,93			84 410	30,30
Ensino Superior Privado		58 940	48,78			56 299	47,67			51 191	45,96

FONTE: Anuários Estatísticos de Portugal, INE, 2003. Versão em CD-Rom

QUADRO 1. [CONT.]

Grande Porto

	1991		1998		1999		2000		2001		2002	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Área [Km2]	817,4	0,89										
População Residente [Hab.]	1 167 800	11,84	1 201 760	12,04					1 252 842	12,12		
Densid. Populacional [Hab./Km2]	1 428,68		1 470,22						1 532,72			
Taxa de Natalidade [o/oo]			12,10						11,40			
Taxa de Mortalidade [o/oo]			8,70						8,50			
Índice de Envelhecimento			71,10						81,80			
Consumo de Electricidade												
Consumidores			592 786	11,55					645 258	11,25		
Consumo (10.3 Kw/h)			4 498 224	14,84					5 537 304	13,66		
Licenças das CM.												
Fogos para Habitação	19 007	15,90							14 388	13,54		
Telefones [Acessos]					564 261	13,34						
Telef. Digitais					75 802	15,88						
Empresas c/ Sede na Região												
Total			129 898	11,39					126 250	11,37		
Indústria Transformadora			16 846	13,94					15 884	13,53		
Sociedades c/ Sede na Região												
Total			37 315	14,00					42 099	13,64		
Indústria Transformadora			6 007	14,99					6 125	14,07		
Pessoal ao serviço			366 082	15,13					366 498	14,98		
Pessoal ao serviço Ind. Trans.			135 809	15,53					121 034	14,40		
Volume de Vendas			6 820 851	14,89					40 890 171	15,25		
Volume de Vendas Ind. Trans.			1 570 078	13,28					7 707 356	11,76		
Bancos, Caixas de crédito etc.												
Estabelecimentos			665	13,17					749	12,59		
Pessoal ao serviço			8 599	14,17					5 669	10,15		
Companhias de Seguros												
Estabelecimentos			114	10,74					107	11,00		
Pessoal ao Serviço			1 961	13,83					1753	13,15		

QUADRO 1. (CONT.)

Grande Porto											
1991		1998		1999		2000		2001		2002	
Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Médicos segundo a residência		6 761	21,75					7 236	21,77		
Pensionistas [Total]		258 267	10,21							27 7096	10,39
Imprensa											
Publicações		137	7,58			152	8,62	153	8,78		
Edições		3345	9,63			3 465	9,62	3 509	9,99		
Tiragem Total		94 197 531	13,29			99 258 695	12,13	98 979 553	13,98		
Bibliotecas											
Total		172	10,34					200	10,46		
Documentos Consultados		970 981	7,49					2 031 427	12,33		
Utilizadores para consulta		477 282	7,49					1 147 047	9,48		
Museus											
Total		24	7,48					27	11,54		
Visitantes		447 632	5,18					1 279 603	14,96		
Galerias de Arte											
Número								44	7,91		
Visitantes								728 760	17,37		
Despesas das Câmaras com Cultura											
Total		9 317 853	100,00			80 528 537	100,00	93 634 821	100,00		
Jogos e Desportos		5 114 648	54,89			40 578 650	50,39	20 567 986	21,97		
Actividades Socio-culturais		703 175	7,55			549 935	0,68	4 004 394	4,28		
Música		308 935	3,32			269 341	0,33	3 132 506	3,35		
Património Cultural		477 226	5,12			4 825 720	5,99	2 139 419	2,28		
Publicações e Literatura		797 036	8,55			748 332	0,93	2 713 645	2,90		
Alunos matriculados											
Escolas profissionais		3 757	13,67			3 907	13,72			4 021	12,63
Ensino Superior Público		36 335	16,13			38 669	15,53			42 249	15,17
Ensino Superior Privado		34 010	28,15			35 023	29,65			31 949	28,69

FONTE: Anuários Estatísticos de Portugal. INE, 2003. Versão em CD-Rom

QUADRO 2.

1. Empresas com Sede na Região											
	Portugal				Grande Lisboa						
	1998		2001		1998			2001			
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	QL	Nº	%	QL	
Total	1 140 735	100,00	1 110 490	100,00	238 107	100,00	1,00	235 394	100,00	1,00	
Agric.Silv.Pes.	91 505	8,02	87 241	7,86	3 058	1,28	0,16	2 989	1,27	0,16	
Ind. Extrac.	2 201	0,19	2 062	0,19	128	0,05	0,28	121	0,05	0,28	
Ind.Transf.	120 807	10,59	117 386	10,57	18 372	7,72	0,73	17 401	7,39	0,70	
Electric.Gas Ág.	322	0,03	372	0,03	82	0,03	1,22	114	0,05	1,45	
Construção	179 794	15,76	187 597	16,89	35 994	15,12	0,96	36 997	15,72	0,93	
Comércio	397 359	34,83	385 465	34,71	86 878	36,49	1,05	84 655	35,96	1,04	
Aloj.e Restaur.	95 372	8,36	97 114	8,75	17 589	7,39	0,88	18 252	7,75	0,89	
Transportes	27 302	2,39	32 821	2,96	7 487	3,14	1,31	8 599	3,65	1,24	
Activ. Financeiras	37 724	3,31	37 556	3,38	11 590	4,87	1,47	11 438	4,86	1,44	
Imobil. Serv. Às Empr.	105 106	9,21	108 278	9,75	37 787	15,87	1,72	39 241	16,67	1,71	
Serviços Públicos	53 208	4,66	54 598	4,92	14 877	6,25	1,34	15 587	6,62	1,35	

2. Sociedades com Sede na Região											
	Portugal				Grande Lisboa						
	1998		2001		1998			2001			
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	QL	Nº	%	QL	
Total	266 527	100,00	308 681	100,00	82 313	100,00	1,00	91 103	100,00	1,00	
Agric.Silv.Pes.	7 230	2,71	7 597	2,46	707	0,86	0,32	724	0,79	0,32	
Ind. Extrac.	904	0,34	961	0,31	79	0,10	0,28	78	0,09	0,28	
Ind.Transf.	40 069	15,03	43 535	14,10	6 945	8,44	0,56	6 914	7,59	0,54	
Electric.Gas Ág.	285	0,11	343	0,11	79	0,10	0,90	111	0,12	1,10	
Construção	26 786	10,05	37 601	12,18	7 387	8,97	0,89	9239	10,14	0,83	
Comércio	90 623	34,00	98 419	31,88	28 502	34,63	1,02	29 797	32,71	1,03	
Aloj.e Restaur.	26 243	9,85	28 782	9,32	9 419	11,44	1,16	10 128	11,12	1,19	
Transportes	12 227	4,59	18 929	6,13	4 155	5,05	1,10	5 556	6,10	0,99	
Activ. Financeiras	1 923	0,72	2 083	0,67	907	1,10	1,53	932	1,02	1,52	
Imobil. Serv. Às Empr.	40 832	15,32	48 881	15,84	16 892	20,52	1,34	19 759	21,69	1,37	
Serviços Públicos	18 374	6,89	21 550	6,98	6 856	8,33	1,21	7 865	8,63	1,24	

QUADRO 2. (CONT.)

1. Empresas com Sede na Região. (Cont.)

	Grande Porto							
	1998				2001			
	Nº	%	QL (Porto/País)	QL Porto/Lisboa)	Nº	%	QL (Porto/País)	QL Porto/Lisboa)
Total	129 898	100,00	1,00	1,00	126 250	100,00	1,00	1,00
Agric.Silv.Pes.	3 395	2,61	0,33	2,04	3 215	2,55	2,01	12,41
Ind. Extrac.	61	0,05	0,24	0,87	45	0,04	0,69	2,50
Ind.Transf.	16 846	12,97	1,22	1,68	15 884	12,58	1,70	2,43
Electric.Gas Ág.	29	0,02	0,79	0,65	32	0,03	0,52	0,36
Construção	13 878	10,68	0,68	0,71	14 800	11,72	0,75	0,80
Comércio	50 375	38,78	1,11	1,06	48 823	38,67	1,08	1,04
Aloje Restaur.	10 308	7,94	0,95	1,07	10 418	8,25	1,06	1,20
Transportes	3 049	2,35	0,98	0,75	3 538	2,80	0,77	0,62
Activ. Financeiras	5 761	4,44	1,34	0,91	5 735	4,54	0,93	0,65
Imobil. Serv. Às Empr.	16 050	12,36	1,34	0,78	16 442	13,02	0,78	0,46
Serviços Públicos	7 079	5,45	1,17	0,87	7 318	5,80	0,88	0,65

2. Sociedades com Sede na Região. (Cont.)

	Grande Porto							
	1998				2001			
	Nº	%	QL (Porto/País)	QL Porto/Lisboa)	Nº	%	QL (Porto/País)	QL Porto/Lisboa)
Total	37 315	100,00	1,00	1,00	42 099	100,00	1,00	1,00
Agric.Silv.Pes.	289	0,77	0,29	0,90	282	0,67	0,84	2,61
Ind. Extrac.	37	0,10	0,29	1,03	30	0,07	0,83	3,03
Ind.Transf.	6 007	16,10	1,07	1,91	6 125	14,55	1,92	3,56
Electric.Gas Ág.	28	0,08	0,70	0,78	27	0,06	0,53	0,48
Construção	3 371	9,03	0,90	1,01	4 511	10,72	1,06	1,27
Comércio	13 563	36,35	1,07	1,05	14 478	34,39	1,05	1,03
Aloje Restaur.	3 515	9,42	0,96	0,82	3 781	8,98	0,81	0,68
Transportes	1 563	4,19	0,91	0,83	2 196	5,22	0,86	0,86
Activ. Financeiras	265	0,71	0,98	0,64	295	0,70	0,68	0,45
Imobil. Serv. Às Empr.	5 849	15,67	1,02	0,76	7 111	16,89	0,78	0,57
Serviços Públicos	2 741	7,35	1,07	0,88	3 263	7,75	0,90	0,73

QUADRO 2. (CONT.)

3. Pessoal ao Serviço das Sociedades com Sede na Região

	Portugal				Grande Lisboa						
	1998		2001		1998				2001		
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	QL	Nº	%	QL	
Total	2 419 611	100,00	2 446 510	100,00	804 219	100,00	1,00	8193 01	100,00	1,00	
Agric.Silv.Pes.	42 366	1,75	39 523	1,62	4 819	0,60	0,34	4 367	0,53	0,33	
Ind. Extrac.	13 415	0,55	13 344	0,55	1 663	0,21	0,37	1 431	0,17	0,32	
Ind.Transf.	87 4718	36,15	840 265	34,35	131 781	16,39	0,45	121 233	14,80	0,43	
Electric.Gas Ág.	19 925	0,82	18 398	0,75	9 985	1,24	1,51	13 787	1,68	2,24	
Construção	237 589	9,82	240 826	9,84	65 880	8,19	0,83	65 103	7,95	0,81	
Comércio	518 618	21,43	536 194	21,92	188 409	23,43	1,09	193 518	23,62	1,08	
Aloje Restaur.	150 644	6,23	154 858	6,33	65 747	8,18	1,31	68 133	8,32	1,31	
Transportes	159 509	6,59	163 464	6,68	103 218	12,83	1,95	99 386	12,13	1,82	
Activ. Financeiras	83 545	3,45	83 203	3,40	56 305	7,00	2,03	51 146	6,24	1,84	
Imobil. Serv. às Empr.	221 434	9,15	256 830	10,50	130 495	16,23	1,77	155 208	18,94	1,80	
Serviços Públicos	96 431	3,99	99 605	4,07	45 346	5,64	1,41	45 989	5,61	1,38	

4. Volume de Vendas das Sociedades com Sede na Região

	Portugal				Grande Lisboa						
	1998		2001		1998				2001		
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	QL	Nº	%	QL	
Total	45 811 929	100,00	268 093 358	100,00	21 195 406,7	100,00	1,00	123 263 514	100,00	1,00	
Agric.Silv.Pes.	408 744	0,89	2 140 655	0,80	62 035,755	0,29	0,33	210 543	0,17	0,21	
Ind. Extrac.	168 867	0,37	1 014 483	0,38	19 367,693	0,09	0,25	93 902	0,08	0,20	
Ind.Transf.	11 820 128	25,80	65 536 934	24,45	3 362 680,963	15,87	0,61	18 484 536	15,00	0,61	
Electric.Gas Ág.	1 327 013	2,90	8 182 004	3,05	879 108,707	4,15	1,43	7 373 730	5,98	1,96	
Construção	3 477 852	7,59	19 908 982	7,43	1468 892,211	6,93	0,91	7 913 433	6,42	0,86	
Comércio	17 226 135	37,60	102 372 194	38,19	7 774 445,093	36,68	0,98	45 424 814	36,85	0,97	
Aloje Restaur.	794 254	1,73	46120 91	1,72	369 035,041	1,74	1,00	2 085 084	1,69	0,98	
Transportes	2 666 497	5,82	16 774 255	6,26	1 874 654,117	8,84	1,52	11 217 597	9,10	1,45	
Activ. Financeiras	4 647 034	10,14	26 364 627	9,83	3 298 194,012	15,56	1,53	17 683 453	14,35	1,46	
Imobil. Serv. às Empr.	2 538 195	5,54	16 706 632	6,23	1 662 573,989	7,84	1,42	10 240 043	8,31	1,33	
Serviços Públicos	724 896	1,58	4 480 501	1,67	418 877,318	1,98	1,25	2 536 378	2,06	1,23	

FONTE: Anuários Estatísticos de Portugal. INE, 2003. Versão em CD-Rom

QUADRO 2. (CONT.)

3. Pessoal ao Serviço das Sociedades com Sede na Região. (Cont.)

	Grande Porto							
	1998				2001			
	Nº	%	QL (Porto/País)	QL (Porto/Lisboa)	Nº	%	QL (Porto/País)	QL (Porto/Lisboa)
Total	366 082	100,00	1,00	1,00	366 498	100,00	1,00	1,00
Agric.Silv.Pes.	2 036	0,56	0,32	0,93	1 896	0,52	0,97	2,94
Ind. Extrac.	585	0,16	0,29	0,77	571	0,16	0,89	2,79
Ind.Transf.	135 809	37,10	1,03	2,26	121 034	33,02	2,23	5,18
Electric.Gas Ág.	4 555	1,24	1,51	1,00	591	0,16	0,10	0,04
Construção	35 273	9,64	0,98	1,18	37 479	10,23	1,29	1,59
Comércio	88 895	24,28	1,13	1,04	94 559	25,80	1,09	1,01
Aloje Restaur.	19 212	5,25	0,84	0,64	19 605	5,35	0,64	0,49
Transportes	15 925	4,35	0,66	0,34	18 059	4,93	0,41	0,22
Activ. Financeiras	20 487	5,60	1,62	0,80	24 781	6,76	1,08	0,59
Imobil. Serv. às Empr.	29 150	7,96	0,87	0,49	33 358	9,10	0,48	0,27
Serviços Públicos	13 960	3,81	0,96	0,68	14 565	3,97	0,71	0,51

4. Volume de Vendas das Sociedades com Sede na Região. (Cont.)

	Grande Porto							
	1998				2001			
	Nº	%	QL (Porto/País)	QL (Porto/Lisboa)	Nº	%	QL (Porto/País)	QL (Porto/Lisboa)
Total	6 820 851,037	100,00	1,00	1,00	40 890 171	100,00	1,00	1,00
Agric.Silv.Pes.	15 570,351	0,23	0,26	0,78	83 878	0,21	1,20	5,61
Ind. Extrac.	6 322,118	0,09	0,25	1,01	31 696	0,08	1,02	5,05
Ind.Transf.	1 570 078,004	23,02	0,89	1,45	7 707 356	18,85	1,26	2,05
Electric.Gas Ág.	245 522,112	3,60	1,24	0,87	108 670	0,27	0,04	0,02
Construção	529 179,968	7,76	1,02	1,12	3 214 146	7,86	1,22	1,42
Comércio	27 66 417,552	40,56	1,08	1,11	17 095 180	41,81	1,13	1,18
Aloje Restaur.	93 716,192	1,37	0,79	0,79	542 374	1,33	0,78	0,80
Transportes	249 905,901	3,66	0,63	0,41	2 129 178	5,21	0,57	0,39
Activ. Financeiras	954 533,396	13,99	1,38	0,90	6 941 281	16,98	1,18	0,81
Imobil. Serv. às Empr.	287 374,818	4,21	0,76	0,54	2 403 989	5,88	0,71	0,53
Serviços Públicos	101 035,643	1,48	0,94	0,75	632 149	1,55	0,75	0,61

QUADRO 3.

1. Empresas com Sede na Região - Indústria Transformadora (CAE) - 2001										
		Portugal		Grande Lisboa			Grande Porto			
		Nº	%	Nº	%	Q.L.	Nº	%	QL (Porto/ País)	QL (Porto/ Lisboa)
Total		117 386	100,00	17 401	100,00	1,00	15 884	100,00	1,00	1,00
DA	Aliment.Beb.Tab.	12 969	11,05	1 303	7,49	0,68	967	6,09	0,55	0,81
DB	Têxteis	27 087	23,08	2 899	16,66	0,72	4 335	27,29	1,18	1,64
DC	Couros	5 178	4,41	195	1,12	0,25	575	3,62	0,82	3,23
DD	Madeira, Cortiça	12 515	10,66	878	5,05	0,47	1 118	7,04	0,66	1,39
DE	Papel, edição	6 336	5,40	2 699	15,51	2,87	894	5,63	1,04	0,36
DF+DG	Petróleo, Química	1 019	0,87	282	1,62	1,87	181	1,14	1,31	0,70
DH	Borracha Plást.	1 285	1,09	204	1,17	1,07	248	1,56	1,43	1,33
DI	Miner. n. Metá.	6 459	5,50	1 034	5,94	1,08	343	2,16	0,39	0,36
DJ	Metalúrgicas B.	21 531	18,34	3 260	18,73	1,02	2 521	15,87	0,87	0,85
DK	Máquinas	5 008	4,27	1 280	7,36	1,72	699	4,40	1,03	0,60
DL	Equip. Elect.	2 758	2,35	969	5,57	2,37	535	3,37	1,43	0,60
DM	Mat. transporte	1 106	0,94	142	0,82	0,87	153	0,96	1,02	1,18
DN	N.Esp.	14 135	12,04	2 256	12,96	1,08	3 315	20,87	1,73	1,61

2. Sociedades com Sede na Região - Indústria transformadora (CAE) 2001										
		Portugal		Grande Lisboa			Grande Porto			
		Nº	%	Nº	%	Q.L.	Nº	%	QL (Porto/ País)	QL (Porto/ Lisboa)
Total		43 535	100,00	6 914	100,00	1,00	6 125	100,00	1,00	1,00
DA	Aliment.Beb.Tab.	5 299	12,17	563	8,14	0,67	602	9,83	0,81	1,21
DB	Têxteis	8 739	20,07	539	7,80	0,39	1 332	21,75	1,08	2,79
DC	Couros	2 180	5,01	56	0,81	0,16	157	2,56	0,51	3,16
DD	Madeira, Cortiça	3 609	8,29	260	3,76	0,45	322	5,26	0,63	1,40
DE	Papel, edição	4 052	9,31	1 756	25,40	2,73	567	9,26	0,99	0,36
DF+DG	Petróleo, Química	810	1,86	257	3,72	2,00	150	2,45	1,32	0,66
DH	Borracha Plást.	1 004	2,31	144	2,08	0,90	186	3,04	1,32	1,46
DI	Miner. n. Metá.	3 066	7,04	490	7,09	1,01	190	3,10	0,44	0,44
DJ	Metalúrgicas B.	5 984	13,75	1 096	15,85	1,15	876	14,30	1,04	0,90
DK	Máquinas	2 616	6,01	559	8,09	1,35	414	6,76	1,12	0,84
DL	Equip. Elect.	1 386	3,18	453	6,55	2,06	290	4,73	1,49	0,72
DM	Mat. transporte	689	1,58	86	1,24	0,79	101	1,65	1,04	1,33
DN	N.Esp.	4 101	9,42	655	9,47	1,01	938	15,31	1,63	1,62

QUADRO 3. (CONT.)

3. Pessoal ao Serviço nas Sociedades - Indústria Transformadora 2000

		Portugal		Grande Lisboa			Grande Porto			
		Nº	%	Nº	%	Q.L.	Nº	%	QL (Porto/ País)	QL Porto/ Lisboa)
Total		840 265	100,00	121 233	100,00	1,00	121 034	100,00	1,00	1,00
DA	Aliment.Beb.Tab.	93 185	11,09	18 972	15,65	1,41	12 007	9,92	0,89	0,63
DB	Têxteis	216 730	25,79	6 603	5,45	0,21	35 903	29,66	1,15	5,45
DC	Couros	62 113	7,39	545	0,45	0,06	7 165	5,92	0,80	13,17
DD	Madeira, Cortiça	40 354	4,80	1 876	1,55	0,32	4 198	3,47	0,72	2,24
DE	Papel, edição	48 599	5,78	20 312	16,75	2,90	8 488	7,01	1,21	0,42
DF+DG	Petróleo, Química	25 142	2,99	14 174	11,69	3,91	3 440	2,84	0,95	0,24
DH	Borracha Plást.	23 412	2,79	2159	1,78	0,64	3 631	3,00	1,08	1,68
DI	Miner. n. Metá.	65 227	7,76	9 110	7,51	0,97	4 145	3,42	0,44	0,46
DJ	Metalúrgicas B.	75 439	8,98	11 302	9,32	1,04	13 185	10,89	1,21	1,17
DK	Máquinas	43 719	5,20	8 617	7,11	1,37	7 864	6,50	1,25	0,91
DL	Equip. Elect.	59 883	7,13	19 053	15,72	2,21	6 178	5,10	0,72	0,32
DM	Mat. transporte	35 436	4,22	711	0,59	0,14	5 190	4,29	1,02	7,31
DN	N.Esp.	51 026	6,07	4 892	4,04	0,66	9 640	7,96	1,31	1,97

4. Volume de Vendas nas Sociedades - Indústria transformadora 2000

		Portugal		Grande Lisboa			Grande Porto			
		Nº	%	Nº	%	Q.L.	Nº	%	QL (Porto/ País)	QL Porto/ Lisboa)
Total		65 536 933,96	100,00	18 484 535,81	100,00	1,00	7 707 356,13	100,00	1,00	1,00
DA	Aliment.Beb.Tab.	10 268 563,01	15,67	2 913 904,155	15,76	1,01	1 531 779,941	19,87	1,27	1,26
DB	Têxteis	7 754 055,917	11,83	255 792,624	1,38	0,12	1 172 016,266	15,21	1,29	10,99
DC	Couros	2 317 718,755	3,54	20 276,01	0,11	0,03	260 896,756	3,39	0,96	30,86
DD	Madeira, Cortiça	3 097 293,985	4,73	112 723,899	0,61	0,13	256 670,852	3,33	0,70	5,46
DE	Papel, edição	4 536 914,603	6,92	1 715 673,831	9,28	1,34	533 263,943	6,92	1,00	0,75
DF+DG	Petróleo, Química	9 385 611,292	14,32	7 455 730,426	40,33	2,82	392 032,589	5,09	0,36	0,13
DH	Borracha Plást.	2 001 112,615	3,05	194 791,043	1,05	0,35	237 869,15	3,09	1,01	2,93
DI	Miner. n. Metá.	4 656 979,272	7,11	1 624 736,099	8,79	1,24	260 363,417	3,38	0,48	0,38
DJ	Metalúrgicas B.	5 068 991,677	7,73	762745,184	4,13	0,53	671 784,498	8,72	1,13	2,11
DK	Máquinas	2 834 860,102	4,33	572 615,113	3,10	0,72	512 706,586	6,65	1,54	2,15
DL	Equip. Elect.	5 760 286,829	8,79	2 297 020,927	12,43	1,41	845 059,98	10,96	1,25	0,88
DM	Mat. transporte	5 599 181,836	8,54	290 637,227	1,57	0,18	601 342,185	7,80	0,91	4,96
DN	N.Esp.	2 255 364,066	3,44	267 889,271	1,45	0,42	431 569,967	5,60	1,63	3,86

FONTE: Anuários Estatísticos de Portugal. INE, 2003. Versão em CD-Rom

QUADRO 4

2000	Portugal		Lisboa e V.T.			Norte		Q.L. (R/Port.)	Q.L.(R/ LVT)
	Nº	%	Nº	%	Q.L.	Nº	%		
População Empregada (milhares)	4 908,5	100	1 586,1	100	1	1 770,5	100	1	1
Da qual:									
Quadros Superiores da Administração Pública, Dirigentes e Quadros Superiores de Empresa	325,90	6,64	135,90	8,57	1,29	115,30	6,51	0,98	0,76
Especialistas das Profissões Intelectuais e Científicas	320,80	6,54	148,60	9,37	1,43	91,70	5,18	0,79	0,55
Técnicos e Profissionais de Nível Intermédio	360,90	7,35	156,80	9,89	1,34	110,50	6,24	0,85	0,63
Pessoal Administrativo e Similares	476,10	9,70	212,00	13,37	1,38	141,20	7,98	0,82	0,60
Pessoal dos Serviços e Vendedores	643,30	13,11	236,60	14,92	1,14	187,40	10,58	0,81	0,71
Agricultores e Trabalhadores Qualificados da Agricultura e Pescas	542,60	11,05	50,30	3,17	0,29	185,50	10,48	0,95	3,30
Operários, Artífices e Trabalhadores Similares	1 089,50	22,20	270,20	17,04	0,77	539,60	30,48	1,37	1,79
Operadores de Instalações e Máquinas e Trabalhadores da Montagem	425,90	8,68	108,10	6,82	0,79	174,60	9,86	1,14	1,45
Trabalhadores não Qualificados	691,60	14,09	245,10	15,45	1,10	221,30	12,50	0,89	0,81
Forças Armadas	31,70	0,65	22,50	1,42	2,20	3,40	0,19	0,30	0,14
2002									
2002	Portugal		Lisboa e V.T.			Norte		Q.L. (R/Port.)	Q.L.(R/ LVT)
	Nº	%	Nº	%	Q.L.	Nº	%		
População Empregada (milhares)	5 106,5	100	1 666,9	100	1	1 802,3	100	1	1
Da qual:									
Quadros Superiores da Administração Pública, Dirigentes e Quadros Superiores de Empresa	369,50	7,24	160,40	9,62	1,33	129,40	7,18	0,99	0,75
Especialistas das Profissões Intelectuais e Científicas	342,10	6,70	156,70	9,40	1,40	100,00	5,55	0,83	0,59
Técnicos e Profissionais de Nível Intermédio	371,90	7,28	158,80	9,53	1,31	107,20	5,95	0,82	0,62
Pessoal Administrativo e Similares	486,40	9,53	213,00	12,78	1,34	144,00	7,99	0,84	0,63
Pessoal dos Serviços e Vendedores	701,40	13,74	253,60	15,21	1,11	216,90	12,03	0,88	0,79
Agricultores e Trabalhadores Qualificados da Agricultura e Pescas	572,80	11,22	52,50	3,15	0,28	194,10	10,77	0,96	3,42
Operários, Artífices e Trabalhadores Similares	1 087,80	21,30	270,40	16,22	0,76	523,90	29,07	1,36	1,79
Operadores de Instalações e Máquinas e Trabalhadores da Montagem	439,40	8,60	118,30	7,10	0,82	177,60	9,85	1,15	1,39
Trabalhadores não Qualificados	705,30	13,81	265,40	15,92	1,15	204,80	11,36	0,82	0,71
Forças Armadas	30,00	0,59	17,70	1,06	1,81				

FONTE: Anuários Estatísticos de Portugal, INE, 2003, Versão em CD-Rom