

1 | MUDANÇAS NA OCUPAÇÃO ECONÔMICA DO LITORAL SUL DA BAHIA: OS EXEMPLOS DE BELMONTE E CANAVIEIRAS, BAHIA

Dária Maria Cardoso Nascimento*

José Maria Landim Dominguez**

Sylvio Bandeira de Mello e Silva***

Resumo

A ocupação da região sul do estado da Bahia, no século XX, esteve diretamente ligada à ascensão da cultura do cacau em bases comerciais, mantendo-se hegemônica até 1970. As mudanças se iniciaram com a implantação da BR-101, em 1971, tornando-se mais expressivas nos anos de 1980, com novas formas de utilização da terra, tais como o polo madeireiro, a expansão da pecuária e os projetos de maciços florestais de eucaliptos. Historicamente, a cultura do cacau na Bahia, iniciada em Canavieiras, expande-se por toda região, ocupando os vales dos principais rios. Já a silvicultura é implantada no Espírito Santo, expandindo-se até o município de Canavieiras, substituindo as áreas de pastagens, capoeiras ou de floresta ombrófila. Deste modo, os resultados mostram a expansão das culturas de cacau e da silvicultura nas regiões Sul e Extremo Sul do estado, destacando os seus reflexos nos municípios de Belmonte, especialmente nos povoados de Santa Maria Eterna e Barrolândia, e Canavieiras.

Palavras-chave: Ocupação regional. Cacau. Silvicultura. Litoral sul da Bahia. Belmonte. Canavieiras.

* Geógrafa, especialista em Cartografia, mestre em Geociências e doutora em Geologia Costeira. Professora do Departamento de Geografia, Instituto de Geociências da Universidade Federal da Bahia. E-mail: daria@ufba.br

** Geólogo, doutor em Geologia Costeira. Professor do Programa de Pós-Graduação em Geologia da Universidade Federal da Bahia. Pesquisador IA/CNPq. E-mail: landim@ufba.br

*** Geógrafo, doutor em Geografia. Professor do Programa de Pós-Graduação em Planejamento Territorial e Desenvolvimento Social da Universidade Católica do Salvador e do Mestrado em Geografia da Universidade Federal da Bahia. Pesquisador IA/CNPq. E-mail: sylvioms@ucsal.br

Abstract

The State of Bahia, Brazil's southern region occupation in the 20th century was directly linked to ascension of commercial cacao cultivation, maintaining its hegemony until 1970. Changes began after highway BR-101 was implanted in 1971, becoming even more expressive in 1980, with new forms of land utilization such as lumber pole, cattle raising expansion and massive eucalyptus forests projects. Historically, cacao culture in the State of Bahia, Brazil began in the city of Canavieiras, occupying main rivers valleys. On the other hand, Silviculture was introduced in the State of Espírito Santo, Brazil, expanding as far as Canavieiras, replacing pastures, bushes or umbrageous forests areas. Results show the expansion of cocoa culture and silviculture in southern and extreme southern regions of the State, highlighting its reflections on Belmonte municipalities, especially on Santa Maria Eterna and Barrolândia villages, and Canavieiras.

Keywords: Regional occupation. Cacao. Silviculture. Southern coastal region of Bahia. Belmonte. Canavieiras.

Introdução

A exploração do pau-brasil no litoral da Bahia e a introdução da cana-de-açúcar entre 1500 e 1550, nas Capitanias de Ilhéus e de Porto Seguro, na faixa de 50 a 100 km da costa para o interior, não atingiram, apesar de seu pioneirismo, resultados satisfatórios na ocupação das terras, mesmo com as iniciativas voltadas para a implantação de engenhos nessas capitanias. Os ataques dos indígenas perduraram e poucos moradores sobreviveram a estas investidas. A demanda pelo açúcar na Europa pressionava o governo português a determinar áreas específicas voltadas para o fornecimento deste produto, ocorrendo no Recôncavo baiano um elevado número de engenhos e grandes dimensões de canaviais, ao contrário do litoral Sul da Bahia, onde a lavoura canaveira ocupou áreas mais restritas (CEPLAC, 1975; TAVARES, 2000), como, por exemplo, a planície costeira de Belmonte e de Canavieiras.

Entre os séculos XVI e XIX, a faixa costeira apresentava ocupação rarefeita, baseada principalmente nos seus recursos naturais, como a fibra da piaçava, utilizada pelos indígenas e colonos, e a pesca (WIED, 1989). O desenvolvimento da lavoura de subsistência e de exportação, como mandioca, milho, feijão, coco, arroz, e a criação de gado abrangiam extensões restritas do litoral (CEPLAC, 1975). Portanto, naquele período, o litoral permanecia com baixa densidade de ocupação, contrapondo-se às áreas essencialmente de fazenda de gado, que muitas vezes se transformaram em povoações.

No final do século XX, com a cultura do cacau em decadência na região, outras atividades agrícolas, como o mamão e a silvicultura, ocupam os Tabuleiros, em Latossolos distróficos. A silvicultura, com a base florestal da agroindústria do eucalipto (*Eucalyptus granfis*) para produção de celulose, implantada a partir dos anos 1980, é hoje a principal atividade agrícola da região Extremo Sul, vindo a ocupar as terras de capoeira e de pastagens instaladas após a exaustão dos recursos madeireiros, como menciona Nascimento (2007).

Deste modo, este trabalho apresenta a expansão da ocupação econômica da região do Litoral Sul/Extremo Sul do Estado da Bahia (Brasil), correlacionando as intervenções das atividades agrícolas do cacau e da silvicultura. A análise destaca, portanto, questões relevantes sobre o impacto das demandas externas — antigas, como no caso do cacau, e novas, com a globalização da indústria de papel e celulose — sobre contextos regionais historicamente importantes. Toma como exemplo os municípios de Belmonte e Canavieiras, em função da sua relevância no balanço entre tradição e mudanças recentes na região.

Material e método

O levantamento de dados documentais pretéritos sobre as atividades econômicas e os processos naturais existentes na região referentes aos séculos XIX, XX e XXI foi realizado principalmente com base no estudo da Ceplac (1975, 1976)

e nos dados de áreas plantadas de produtos agrícolas disponíveis nas publicações do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), nos Censos Agropecuários — 1940 a 1996 — e na Produção Agrícola Municipal — 1999 a 2006. Estes documentos produziram informações pertinentes aos principais produtos agrícolas das regiões Sul e Extremo Sul do estado da Bahia, ao processo de ocupação das terras e à expansão da fronteira agrícola, com maior enfoque para os municípios de Belmonte e Canavieiras. Com estes dados foi possível elaborar dois cartogramas (**Mapas 1 e 2**), estabelecendo a trajetória têmporo-espacial da cultura cacau e da silvicultura na região em questão, complementados por informações colhidas nos municípios de Belmonte e Canavieiras e na internet. Estes dados auxiliaram na compreensão das transformações na ocupação da terra nas duas regiões nas últimas décadas.

Com as imagens de satélite Landsat – 5, de 1990, e do CBERS - 2, de 2005, foi possível identificar e mensurar as áreas ocupadas por cacau e silvicultura. No trabalho de campo foram realizadas entrevistas entre os anos de 2002 e 2005 em cada cidade (Belmonte e Canavieiras) com pessoas ligadas às Associações, Cooperativas e Produtores Rurais; técnicos de instituições públicas estaduais e federais; assessores e secretários das Prefeituras Municipais de Belmonte e Canavieiras; e historiadores locais que conviveram com os tempos áureos do cacau.

Área de estudo

A área estudada compreende terras da região Sul e Extremo Sul do estado da Bahia, localizadas entre as coordenadas geográficas de 13° 10' e 18° 20' de latitude sul e 38° 50' e 40° 42' de longitude oeste de Greenwich. Os municípios de Belmonte e Canavieiras, com 2.009,9 e 1.375,6 km², respectivamente, segundo os dados do Censo do IBGE de 2000, apresentam o contingente populacional de 55 mil habitantes. Canavieiras tem 35.135 habitantes; destes, 26.161 habitantes (74%), são residentes nos núcleos urbanos, como a sede de Canavieiras e as vilas de Puxim do Sul e Ouricana, e os restantes 8.974 habitantes (26%) permanecem na zona rural, incluindo os habitantes dos povoados e fazendas. Belmonte tem 19.969 habitantes; destes, 10.805 (54%) ocupam núcleos urbanos, da cidade de Belmonte e das vilas de Mogiquiçaba e Boca do Córrego, e os restantes 9.164 (46%) compõem a população da zona rural, povoados e fazendas. Em 2008, a população estimada dos dois municípios atingiu 59 mil habitantes (IBGE, 2008c). Os maiores centros urbanos da região Sul e Extremo Sul são Itabuna e Ilhéus (SILVA, S.; SILVA, B.; LEÃO, 1987).

Quanto às características naturais, o clima é úmido, e úmido a subúmido, segundo a classificação de Thornthwaite e Matther (SEI, 1998). A pluviosidade média anual registrada é de 1.806,5 mm (Canavieiras) e 1.534,3 mm (Belmonte) com distribuição regular durante o ano. As temperaturas médias anuais são

em torno de 24°C. A região é constituída de planície costeira, de tabuleiros e de serras. Do ponto de vista da geologia, os municípios de Belmonte e Canavieiras são formados por sedimentos litorâneos — Depósitos Quaternários Pleistocênicos e Holocênicos e a Formação Barreiras do Terciário — e de rochas do Complexo Gnáissico-Granítico, composto por biotita-muscovita gnaisses e biotita gnaisses migmatíticos, bandados e quartzito (DOMINGUEZ; BITTENCOURT; MARTIN, 2000), do Arqueano/Proterozoico Inferior. Os solos principais são os Latossolos, os Argissolos, os Neossolos (Flúvico e Quartzarênico), os Organossolos, os Gleissolos e os Espodossolos, recobertos por remanescentes da Mata Atlântica e ecossistemas associados (Floresta Ombrófila, Manguezais e Restinga).

Ocupação das terras nos séculos XIX, XX e XXI

A região Extremo Sul vem desenvolvendo um papel importante no contexto do estado da Bahia. Seu crescimento é resultado da implantação da silvicultura, celulose e do turismo, tendo na última década — 1990 — ultrapassado o Produto Interno Bruto (PIB) da região Litoral Sul, que tradicionalmente exercia posição de destaque no Estado com a atividade agrícola do cacau (SILVA, 2003) voltado para o mercado externo. Deste modo, hoje a região Extremo Sul juntamente com o Oeste e o Baixo Médio São Francisco figuram entre as três regiões mais dinâmicas do ponto de vista de investimentos agropecuários. Contudo o PIB/2005 de Belmonte (R\$ 79.993 mil) ainda é menor do que o de Canavieiras (R\$ 96.868 mil). (IBGE, 2008d). Considerando o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) de 2000 (PNUD, 2008), Canavieiras (0,639) ocupa a 141ª posição no *ranking* estadual, também uma melhor posição quando comparada com Belmonte (0,618), que ocupa a 224ª posição, entre os 417 municípios do estado da Bahia. Estes indicadores revelam que o município de Belmonte ainda não absorveu os efeitos positivos dos investimentos para garantir melhor posição entre os municípios baianos.

Lavoura Cacaueira

A ocupação pela lavoura cacaueira no estado da Bahia, iniciada no século XVIII, em Canavieiras, restringiu-se neste período ao município de Belmonte, sentido sul, e no sentido norte limitou-se a Ilhéus/Itabuna. De acordo com o **Mapa 1**, a sua expansão se deu mais amplamente no século XIX, migrando de Belmonte a Mucuri pelos rios Buranhém, Jucuruçu, Itanhém e Peruípe, na região Extremo Sul, principais vetores de expansão, com os primeiros cacauais em Mucuri implantados por volta de 1890. De Canavieiras, na região Sul, pelo litoral, a lavoura cacaueira alcançou Valença, que conjuntamente com a mandioca, o café, o arroz, a cana-de-açúcar e pequenas criações de gado bovino, muares, suínos, caprinos e ovinos configuravam como área de policultura

de subsistência, situação que perdurou até o final do século XIX segundo a Ceplac (1976).

Para Bondar (1923 apud CEPLAC, 1976), a partir das duas primeiras décadas do século XX, a região Sul passou a ser reconhecida pela monocultura cacauaieira, e a “ocupar extensões contínuas” de terras nas aluviões e tabuleiros, migrando depois para os oiteiros e serras, através de rios e trilhas abertas para a passagem de tropas. Em muitas das áreas de tabuleiros em Latossolos distróficos, a falta de aptidão à cultura do cacau foi responsável por seu abandono logo em seguida. Por sua vez, Ilhéus, Itabuna, Canavieiras e Belmonte participaram como os principais centros responsáveis por esta expansão, que tomou grandes proporções territoriais.

Vislumbrando obter cada vez mais recursos com a produção dos cacauais, já na segunda metade do século XX, novas áreas passaram a ser ocupadas. A cultura dominou: (i) as vertentes a oeste dos tabuleiros que se estendem em direção ao interior até alcançar as áreas de influência da região de Jequié, cuja área plantada, em 2001, era de 7.147 ha, e Jaguaquara, com 1.457 ha; (ii) em direção norte, ultrapassou o rio de Contas, alcançando os municípios de Amargosa (288 ha) e Nazaré (20 ha), a despeito da pouca expressão quanto a área cultivada; (iii) nas regiões do Recôncavo e Metropolitana de Salvador, formaram uma “ilha”, com alguns municípios com pequenas áreas, dentre eles Santo Amaro e São Francisco do Conde, com 926 ha e 569 ha, respectivamente (IBGE, 2008a); (iv) em direção Sul ultrapassou o rio Mucuri, no município de Mucuri (3.461 ha), pelo litoral e, para o interior, alcançou os municípios de Jucuruçu (2.510 ha) e Vereda (227 ha).

(Mapa 1).

A região do Litoral Sul até a metade do século XX apresentava ótimas expectativas de prosperidade, dispunha de solos apropriados, disponibilidade de mão-de-obra proveniente de Sergipe e do semi-árido baiano, atraída pela possibilidade de emprego e aquisição de terras para cultivar seus próprios cacauais. Ao lado destas questões, Semenzato (1969 apud CEPLAC, 1976) e Caldeira (1954 apud CEPLAC, 1976), acrescentam a contribuição dos negros, que após a abolição da escravidão migraram para a lavoura do cacau. Entre 1924 e 1928, o Governo Góes Calmon, repetindo o incentivo da colonização japonesa para São Paulo, trouxe para Una colonos japoneses, onde a cultura do cacau despontava com grandes expectativas de produção (TAVARES, 2000).

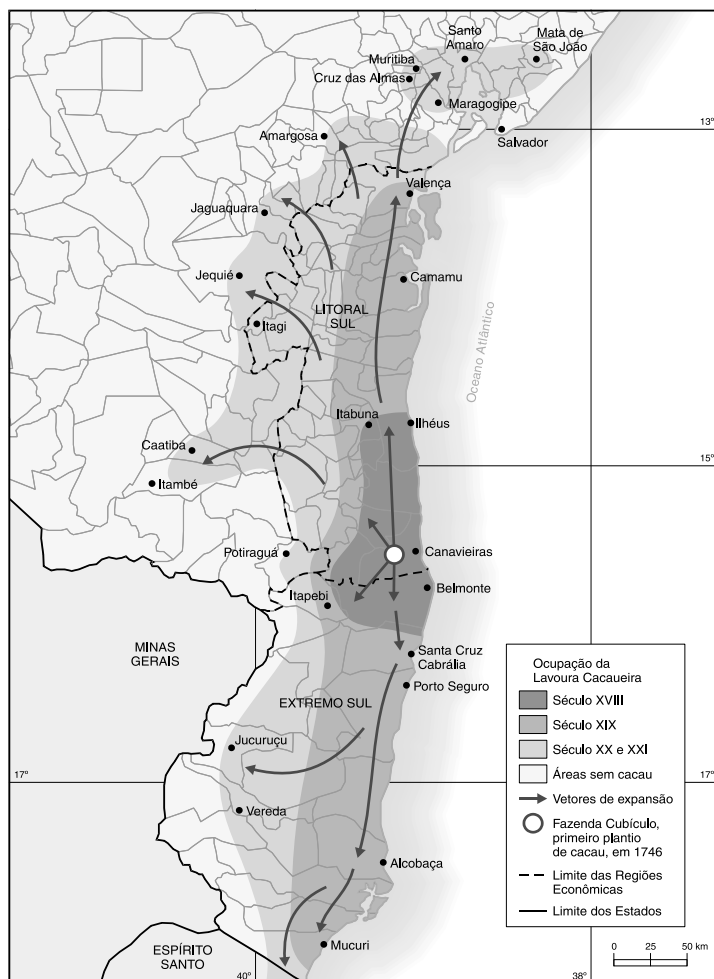
Ainda do ponto de vista regional, a marca para o desenvolvimento da cultura cacauaieira deu-se, entre 1931 e 1934, com o escoamento da produção, após a implantação da linha ferroviária que interligava centros produtores como Ilhéus, Itabuna, Uruçuca e Itajuípe e a construção das rodovias entre Itabuna e Buerarema, em 1930, e entre Itapebi e o porto fluvial do Jequitinhonha, em 1941.

Entretanto, com a hegemonia dos cacauais na região, surgiram problemas de natureza ecológica decorrentes de irregularidade das práticas culturais, com a

redução de áreas de plantio, revertendo-se em problemas de ordem econômica. Deu-se, neste período, em 1929, a primeira crise da lavoura, no contexto da crise econômica mundial, quando muitos proprietários perderam terras para os bancos por não conseguirem cumprir seus compromissos com os fornecedores mediante a produção declarada (CEPLAC, 1976). Esta crise forçou a criação do Instituto do Cacau, pelo Governo da Bahia, em 1931.

Mapa 1

Expansão da Lavoura Cacaueira no Estado da Bahia, séculos XVIII – XXI



Fonte dos dados: CEPLAC (1975, 1976); IBGE (2002).
Elaboração: Nascimento (2007).

A segunda crise se deu mais tarde, em 1957 e 1964/65, com a expansão da cultura cacauieira em outras partes do mundo, principalmente pelas colônias europeias na África (francesas e inglesas), que produziam 7.777 toneladas, em 1895, expandindo-se para 442.200 toneladas, em 1935 (**Tabela 1**). A Comissão Executiva do Plano da Lavoura Cacaueira (CEPLAC) foi criada, em 1957, pelo Governo Federal, como resultado da crise.

Os altos e baixos na produção do cacau na região, nas cinco primeiras décadas do século XX, são retratados em trabalhos divulgados pela Ceplac (1975, 1976), e atribuídos não somente à concorrência internacional, como também à deficiência dos tratos culturais. Este fato tornou o cacau inviável em algumas áreas, com a redução da lavoura nos oiteiros, serras e tabuleiros. Um exemplo deste foi o da serra da Onça, no município de Canavieiras, e, em 1928, a morte de cacauais no vale do rio do Braço, em Itabuna (CEPLAC, 1976).

TABELA 1
EVOLUÇÃO DA EXPORTAÇÃO DO CACAU DA ÁFRICA – 1895 A 1935

Anos	Total Exportado (t)
1895	7.777
1905	33.965
1915	124.502
1925	305.855
1930	305.039
1935	442.200

Fonte: CEPLAC (1976)

Já em 1953, tal era a pujança da lavoura cacauieira na região que existiam, na cidade de Canavieiras, escritórios de importantes empresas que compravam o cacau, como a Chadler S/A, Spregelberg e Cia., Brandão & Filhos, Wildberger S/A e Manuel Joaquim de Carvalho & Cia. Ltda. (PEREIRA, 1955). A **Tabela 2** apresenta os principais produtos de exportação nesta primeira metade do século XX, em Canavieiras, como a piaçaba (Cr\$ 2.233.832), coco seco (Cr\$ 1.575.000), farinha de mandioca (Cr\$ 124.300), couro de bovino (Cr\$ 49.040). O cacau (Cr\$ 111.860.000) se destaca entre os produtos destinados ao mercado externo de maior valor comercial.

TABELA 2
PRINCIPAIS PRODUTOS DE EXPORTAÇÃO DO MUNICÍPIO DE
CANAVIEIRAS – 1953

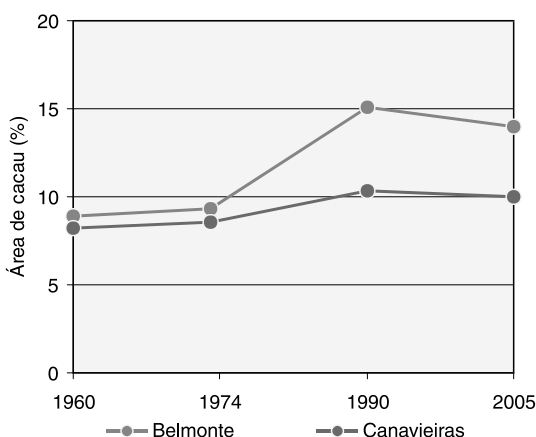
Produtos	Quantidade	Custo (Cr\$)
Cacau	170.000 kg	111.860.000
Piaçaba	613.466 kg	2.233.832
Coco seco	7.000 centos	1.575.000
Farinha de mandioca	98.823 kg	124.300
Couro de bovino	15.554 kg	49.040

Fonte: PEREIRA (1955).

Por volta da metade da década de 1980, aparece na região o fungo chamado vassoura-de-bruxa (*Crinipellis perniciososa*), havendo uma substituição de áreas plantadas de cacau por pastagens. O **Gráfico 1** mostra a evolução das áreas ocupadas nos municípios de Belmonte e Canavieiras. No período de 1960-1974 é mantida praticamente a mesma área ocupada. Após 1990 é registrada uma redução das áreas plantadas no município de Belmonte que, em 1990, tinha 30.500 ha e passou para 28.300 ha, em 2005. Houve também uma redução mais significativa no município de Canavieiras que, em 1990, tinha 14.200 ha, e passou para 13.800 ha, em 2005. A diminuição das áreas a partir dos anos 1990 refletiu na produção entre 1995/96 e 2000, como mostra a **Tabela 3**.

Gráfico 1

Evolução das áreas ocupadas por cacau nos anos de 1960, 1974, 1990 e 2005, nos municípios de Belmonte e Canavieiras - Bahia



Fonte: Mapas de Uso da Terra de 1960, 1974, 1990 e 2005.
(NASCIMENTO, 2007).

Segundo informação coletada em campo, em 2005, no escritório da Ceplac (Canavieiras), existem cerca de 1.000 a 1.500 ha de cacau clonados. Este dado, segundo o técnico do órgão, não chega a 50% da lavoura, enquanto a área derrubada não chegou a 300 ha. Em Belmonte é estimado que em 45% da área os cacauais tenham sido clonados. Entretanto, por todas as fazendas visitadas, localizadas às margens dos rios Jequitinhonha, Pardo e Salsa, foram registrados pés de cacau afetados pela vassoura-de-bruxa. Em algumas delas, como a fazenda Brasil, existia horto com mudas destinadas a substituição dos pés de cacau afetados pela vassoura-de-bruxa.

Até 1989, Canavieiras produzia de 380 mil a 400 mil arrobas de cacau, segundo informações obtidas em entrevista na Ceplac. Com o surgimento da “vassoura de bruxa” estima-se que a produção caiu 20% no primeiro ano, alcançando 70% de todo o município (**Tabela 3**). A maior produção de cacau em Belmonte ocorreu em 1950, com 7.079 (t); em Canavieiras, em 1960, com 14.874 (t). A partir destas datas houve uma diminuição na produção de ambos os municípios: em 1970, Belmonte produziu 4.834 (t) e Canavieiras 6.040 (t). Em 1985 houve uma recuperação na produção; Belmonte passou a produzir 6.379 (t) e Canavieiras 12.935 (t). Este fato ocorreu paralelamente com o aumento da produção estadual, que passou, em 1960, da ordem de 161.581 (t), para 381.034 (t), em 1985. No período seguinte, a produção tornou a cair, desta vez drasticamente. Em 2000, Belmonte teve uma produção de 2.060 (t) e Canavieiras 864 (t), que coincidiu com a queda na produção regional, em todo o Estado, que alcançou apenas 137.568 (t) de cacau, correspondendo a uma queda de cerca de 70% quando comparada a 1985.

Em 2006, embora dados de recuperação venham sendo apontados na produção da lavoura cacauaieira, Belmonte produziu 3.291 (t) e Canavieiras 1.100 (t). Esta lavoura continua apresentando dificuldades em financiamento para os produtores e, muitas vezes, sem a predisposição para contrair novas dívidas. Situação diferente da época áurea, entre os anos 1970 até meados dos anos 1980, em que os produtores usufruíram dos lucros da produção e mantinham suas famílias em um patamar acima da média local, isto é, com acesso à classe política e social diferenciada das demais. Desta forma, as residências imponentes construídas nos centros urbanos de Belmonte e Canavieiras são frutos desta época.

TABELA 3
PRODUÇÃO DE CACAU, ENTRE 1940 E 2006 NOS MUNICÍPIOS DE
BELMONTE E CANAVIEIRAS – BAHIA

Municípios	Quantidade Produzida (t)									
	1940	1950	1960	1970	1980	1985	1995/96	1999	2000	2006
Belmonte	7.008	7.079	5.966	4.834	5.332	6.379	5.819	1.742	2.060	3.291
Canavieiras	8.555	13.159	14.874	6.040	10.682	12.935	4.040	1.284	864	1.100
Bahia	103.269	139.431	161.581	195.027	328.608	381.034	204.168	159.328	137.568	148.703

Fonte: IBGE (2006, 2008a).

Por outro lado, costuma-se ouvir entre os entrevistados que as lavouras eram entregues a administradores enquanto seus proprietários ficavam distantes. Nesta época, corria entre os produtores que o cacau “só faltava dar na raiz das plantas”, e era um “grande negócio”. A vassoura-de-bruxa chegou em 1985 — no município de Camacã e depois nos municípios de Canavieiras e Belmonte — e nestes 15 a 20 anos causou grande destruição das lavouras. Os galhos secos, empretecidos ou as folhas secas afetadas pelo fungo amarradas a uma planta sadia terminavam por contaminar outras produções, com o fungo se espalhando rapidamente por meio de diversos agentes como o vento, os animais e o homem. Estes agentes foram responsáveis pela expansão da doença que chegou em Mucuri, na Bahia, e Linhares, no Espírito Santo.

Diante da queda da produção, surgiu uma nova realidade, em que, para produzir, fez-se necessária a permanência dos produtores na condução dos seus empreendimentos agrícolas. Aliado a este quadro, teve-se a queda de preço do cacau no mercado externo, na bolsa de valores de Nova York. Nos anos 1979/80, o preço internacional do cacau, segundo a Ceplac (2008), era cerca de US\$4.000/t; em 2004/05, de US\$1.610/t.

Durante este período muitas fazendas foram abandonadas, e os trabalhadores tiveram que migrar para os centros urbanos, aumentando a leva de pessoas excluídas. Entre 1990 e 2005, o centro urbano de Canavieiras teve um crescimento das áreas ocupadas, quando passou de 190 ha, em 1990, para 350 ha, em 2005. Este crescimento é o resultado da forte migração do campo para estes centros urbanos, principalmente para a cidade de Canavieiras, o maior centro urbano da área (**Tabela 4**). Entretanto, a população municipal dos dois municípios caiu bastante, como pode ser observado também na **Tabela 4**. Em 2008, o município de Belmonte (22.336 habitantes) como o de Canavieiras (36.911 habitantes) aumentam a população.

TABELA 4
EVOLUÇÃO DA POPULAÇÃO DE BELMONTE E DE CANAVIEIRAS –
1940-2008

Ano	População de Belmonte			População de Canavieiras		
	Rural	Urbana	Total	Rural	Urbana	Total
1940	9.237	6.710	15.947	11.434	6.993	18.427
1950	12.401	5.751	18.152	12.470	7.525	19.995
1960	20.850	8.867	29.717	14.883	10.802	25.685
1970	13.402	8.268	21.670	21.502	12.494	33.996
1980	12.596	9.953	22.549	27.413	14.705	42.118
1991	11.210	10.860	22.070	12.361	20.658	33.019
1996	8.351	11.617	19.968	8.153	25.913	34.066
2000	9.164	10.805	19.969	8.974	26.161	35.135
2008 ^(*)	...	...	22.336	...	...	36.911

Fonte: IBGE (2002, 2008b, 2008c).

(*) Sem dados sobre o total da população rural e da população urbana

O governo estadual vem investindo na ordem de R\$ 1,5 milhão no Projeto de Viveiros do Instituto Biofábrica de Cacau. Foram instalados na região, a partir de 1999, perto de 19 viveiros; os três últimos foram inaugurados em Canavieiras, Una e Santa Luzia, em agosto de 2006. Este programa visa o fornecimento de mudas de cacau clonado resistentes para a formação de novas lavouras; são “garfos” para enxertia, além de fruteiras e espécies nativas da mata atlântica. Distribuiu-se 9 milhões de mudas de cacau clonado, 4 milhões de “garfos” e 4,2 milhões de mudas de fruteiras e essências florestais a cerca de 8 mil produtores na região do cacau (PREFEITURA..., 2006).

Silvicultura – Eucalipto

A silvicultura desenvolvida com a implantação da indústria de papel e celulose deu-se, primeiro, em países escandinavos, nos Estados Unidos, Canadá e na ex-União Soviética. Posteriormente, se estendeu para o Japão, China, Brasil e Alemanha (CARNEIRO, 1994). As atividades no Brasil iniciaram-se com as primeiras unidades de fabricação de papel, entre 1950 e 1970. Até 1965 as áreas reflorestadas destinadas à indústria não chegavam a 600 ha. Na década de 1970, os incentivos e recursos do II Plano Nacional de Desenvolvimento e do I Programa Nacional de Papel e Celulose possibilitaram ao Brasil integrar-se a grandes projetos voltados essencialmente ao mercado externo, resultando em expansão de áreas reflorestadas na ordem de 5.8 milhões de ha, em 1985. Nesta década de 1980 deu-se a consolidação das empresas no país, abertura de capital das principais empresas e conquista do mercado internacional, destacando-se a demanda por celulose de eucalipto e papéis de imprimir e escrever (BNDES, 2006).

Segundo Guerra (1995), o eucalipto (*Eucalyptus granfis*) é a espécie florestal mais plantada no Brasil, liderando na produção de celulose de eucalipto, com 50% da produção mundial, em 1997. Os outros 50% estão distribuídos entre Portugal, Espanha, Chile, África do Sul e outros. Os maiores produtores de celulose e pastas são o Canadá (27%), Estados Unidos (21%), Suécia (9%), e Brasil (8%) seguido de China e Indonésia (4%). Segundo a Sociedade Brasileira de Silvicultura, esta atividade participa com 4% do PIB nacional. Em 1997, a Aracruz encontrava-se na oitava posição entre as principais empresas produtoras de celulose e pasta do mundo.

Com finalidades industriais, a Bahia conta com 282.709 ha plantados de *Pinus sp.* e *Eucalytus sp* (6,13%), de um total de 4,6 milhões de ha existentes no Brasil, ocupando o 5ª lugar depois de Minas Gerais, São Paulo, Paraná e Santa Catarina (**Tabela 5**).

TABELA 5
DISTRIBUIÇÃO DAS ÁREAS PLANTADAS COM *PINUS SP.* E *EUCALYPTUS SP* NO
BRASIL – 2005

Estado	Eucalyptus (ha)	(%)	Pinus (ha)	(%)	Total (ha)	(%)
Bahia	196.360	6,72	86.349	5,11	282.709	6,13
Minas Gerais	1.535.750	52,58	143.407	8,48	1.679.157	36,42
São Paulo	574.150	19,66	202.012	11,95	776.162	16,88
Paraná	54.150	1,85	605.130	35,80	659.280	14,30
Santa Catarina	41.550	1,42	348.960	20,65	390.510	8,47
Rio Grande do Sul	112.990	3,87	136.800	8,09	249.790	5,42
Outro	405.850	13,90	167.502	9,91	573.352	12,43
Total	2.920.800	100,00	1.690.160	100,00	4.610.960	100,00

Fonte: ABPM, ANFPC, SBS

No decorrer dos anos de 1970, paralelamente ao desenvolvimento da atividade do eucalipto, cresceram as frentes de exploração madeireira que se expandiram do norte do Espírito Santo em direção ao Extremo Sul da Bahia. A partir de 1971, a pavimentação da BR-101 permitiu maior facilidade no transporte de madeira, ajudando a consolidar esta atividade (SILVA, 2001). Nos anos de 1980, esta atividade esgotou-se rapidamente. Este foi o período de maior agressão à Mata Atlântica, com redução de 40% em sua área, conforme dados da SOS Mata Atlântica (2006).

Com o aumento do consumo total de 18% de papel em 1995, em relação a 1994, reflexo do crescimento do mercado e, entre 1995 e 2005, crescimento nas exportações a uma taxa média anual de 3,3%, constatou-se a necessidade de aumento da produção de celulose (BNDES, 2006), e assim novas áreas foram ocupadas por eucalipto no Brasil. Na região do Extremo Sul da Bahia, foi registrado o “reflorestamento” nas áreas desmatadas e com capoeiras, nos tabuleiros, o que passou a conduzir o destino da região, com maior fluxo de capital e investimentos.

O eucalipto se adapta bem às condições edáficas e climáticas do Extremo Sul da Bahia, com precipitação média de 1.300 mm/ano, temperaturas médias anuais entre 23°C e 24°C, e solos profundos, o que permite o corte após 6 a 7 anos, enquanto em países de clima temperado, a exemplo da Suécia, precisa-se de 20 a 40 anos, podendo chegar a 70 anos (CARNEIRO, 1994). Por outro lado, a existência de terras com relevo pouco movimentado e contínuas, a presença de infra-estrutura rodoviária e portuária para escoamento da produção e a disponibilidade de mão-de-obra foram fatores complementares importantes para serem plantados os primeiros maciços florestais na região. Não se pode deixar de registrar, entretanto, que esta região consistia em uma área contígua ao Espírito Santo, um dos principais produtores na época, e a procura pela concentração espacial dos empreendimentos visava a minimização de custos operacionais.

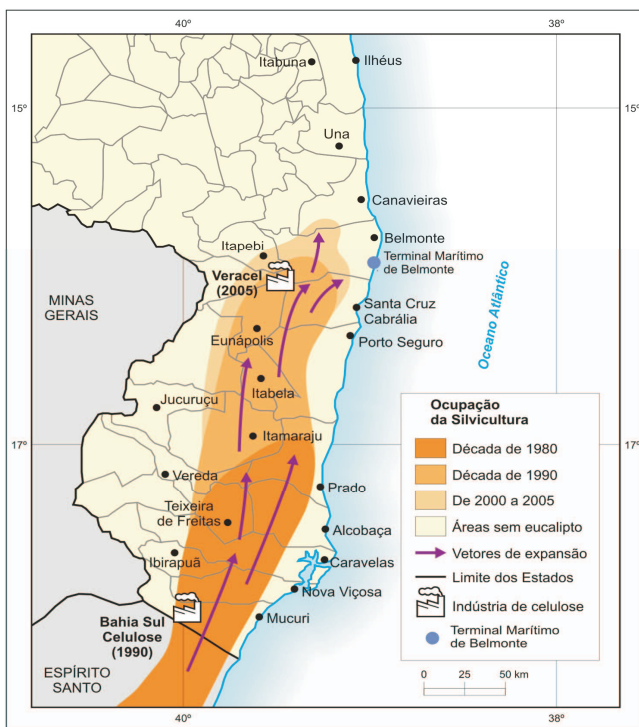
Desta forma, a expansão do eucalipto do Espírito Santo em direção ao Sul da Bahia, conforme pode ser observado no **Mapa 2**, iniciou-se entre 1970 e 1980. Na década de 1980, as terras dos municípios de Alcobça, Caravelas, Ibirapuã, Mucuri, Nova Viçosa, Prado e Teixeira de Freitas foram ocupadas por sete empresas, merecendo destaque a Bahia Sul Celulose. A instalação no final de 1970, do distrito florestal em Teixeira de Freitas, possibilitou, portanto, à Bahia Sul Celulose implantar em Mucuri, em 1990, sua unidade industrial. Na década de 1990, foram gradativamente ocupados os tabuleiros dos municípios mais ao norte da região do Extremo Sul, como Belmonte, Eunápolis, Itabela, Itamaraju, Porto Seguro e Santa Cruz Cabrália. No início dos anos 2000, Eunápolis passou a ter, tal como Teixeira de Freitas e Mucuri, uma dinâmica regional na arrecadação de tributos municipais, ampliação nos setores de serviços e aumento do consumo de energia e água, reflexos da instalação dos maciços florestais. O avanço dos eucaliptos ultrapassa os limites territoriais dos municípios de Itapebi e Belmonte, alcançando Canavieiras. Este município, por efeito de lei, em 2002, restringiu a expansão das áreas de eucalipto em seu território por tempo indeterminado. A revogação da lei esteve em pauta na Câmara de Vereadores de Canavieiras em 2005. Nesta oportunidade não houve consenso entre os parlamentares.

Nascimento (2007) destaca a evolução da silvicultura, até o ano de 2005, nos municípios de Belmonte e Canavieiras. Foram 2.500 ha nas terras do município de Belmonte, nos anos de 1990, não sendo registrado cultivo em Canavieiras. Já no ano de 2005, foi apresentado um total de 18.600 ha desta atividade para o município de Belmonte e 560 ha no município de Canavieiras.

Em setembro de 2005, foi inaugurada a unidade industrial de celulose da Veracel Celulose, entre os municípios de Eunápolis e Belmonte, numa área de 1.200.000 m². Na **Figura 1**, pode ser observada, através da imagem dos sensores ETM+ -Landsat – 7, de 2001, a área selecionada com uso de pastagem, e na imagem seguinte, da CBERS – 2, de 2005, o contorno destacado da área industrial entre os maciços florestais de eucaliptos. Os efluentes da fábrica serão lançados pela Veracel no rio Jequitinhonha, através do afluente identificado na imagem de satélite, com a qualidade equivalente à das fábricas nórdicas, consideradas as mais avançadas do mundo neste ramo (VERACEL..., 2004).

Mapa 2

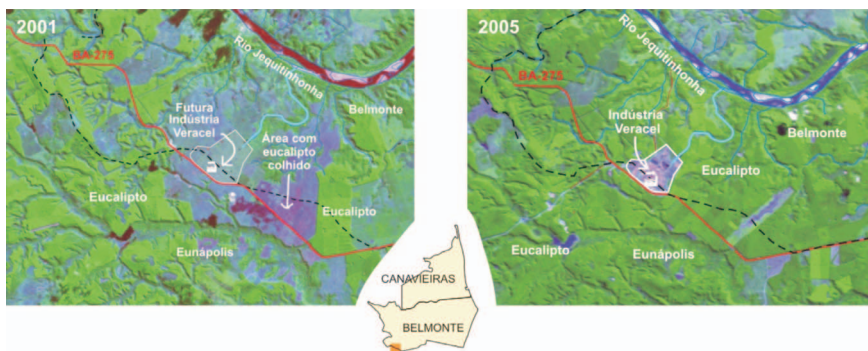
Expansão do Eucalipto no Sul do Estado da Bahia, nos séculos XX e XXI



Fonte: Nascimento (2007).

Figura 1

Unidade Industrial da Veracel Celulose inaugurada em setembro de 2005



Fonte: Imagem LANDSAT -7, 2001 e CBERS-2, 2005
(NASCIMENTO, 2007)

A construção da fábrica, em meio aos eucaliptos e próximo do centro urbano de Eunápolis, gerou, nesta etapa, perto de 12 mil empregos e, depois de implantada, é responsável por 2 mil empregos diretos. O empreendimento custou investimentos na ordem de US\$ 1.24 bilhões, e o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e outros organismos internacionais — o *European Investment Bank* (EIB) e o *Nordik Investment Bank* (NIB) — financiaram cerca de US\$ 318 milhões. O Governo do Estado da Bahia apoiou a construção da fábrica com a pavimentação do trecho da estrada BA-275, que liga a indústria da Veracel ao porto construído em Belmonte. É considerada uma das maiores fábricas do mundo, com capacidade de produzir 900 mil toneladas de celulose branqueada de eucalipto/ano.

Em 2005, com a instalação da fábrica de Celulose da Veracel, novas áreas foram incorporadas ao processo produtivo. A Veracel tem por meta a ocupação de 60 mil ha com plantio de eucalipto até 2008 e tem adquirido terras por meio de dois procedimentos: (i) quando a terra já está em uso, com pastos ou plantação; e (ii) após o proprietário fazer o desmate. Outra forma de plantio do eucalipto é através de arrendamento de terras por cerca de 20 anos, como no município de Canavieiras. Com esta modalidade de uso, a terra que originalmente tinha valor de mercado entre 600 e 800 reais por ha passou a ser oferecida por 1800 a 2000 mil reais por ha (segundo entrevistas com técnicos agrícolas e trabalhadores rurais, no período 2002 a 2005).

Quanto ao manejo dos solos — Latossolo Amarelo, Latossolo Vermelho-Amarelo e Argissolo Amarelo, com baixa a média fertilidade natural —, necessitam de reposição de fósforo mineral e fosfatagem para o plantio através do uso de máquinas. Também são adicionados herbicidas nas plantações, visando o combate de ervas daninhas. Nas proximidades das estradas, o solo é preparado via capinas mecânicas feitas por máquinas, entretanto este procedimento nem sempre é adotado para toda a área estudada, onde são adicionados herbicidas e outros agrotóxicos por via manual — bombas nas costas — (segundo entrevistas com técnicos agrícolas, em campo, no período 2002 a 2005).

Segundo Guerra (1995), os produtos químicos afetam de forma negativa as florestas, lagos e rios, com a destruição da vida selvagem, provocando sensíveis transformações nos ecossistemas. Nas florestas de eucaliptos, os agrotóxicos são utilizados na prevenção e no combate de pragas e doenças. De acordo com a finalidade de aplicação e dos produtos (inseticidas, herbicidas, fungicidas, acaricidas etc), são classificados em diferentes níveis toxicológicos. Para o autor, os herbicidas são utilizados de forma indiscriminada no preparo da terra para o plantio, capina e após o plantio, assim como na recuperação de áreas já plantadas com eucaliptos. Independente de serem aplicados manual ou mecanicamente, os efeitos são nocivos ao meio ambiente, a pequenos animais (minhocas) e microrganismos presentes nos solos, reduzindo a fertilidade, além de afetar as pastagens consumidas pelo gado.

Estrutura fundiária

Segundo a Ceplac (1975) e entrevistas realizadas na própria instituição, em seus escritórios locais, em Belmonte e em Canavieiras, verifica-se que o tamanho médio dos empreendimentos agrícolas da cacauicultura na região Sul é atualmente de 200 ha. Este fato deve-se à divisão patrimonial entre as famílias de cacauicultores, que contribuiu para manter o predomínio de médias propriedades nestes municípios. As grandes propriedades são ocupadas principalmente pela bovinocultura (LEÃO, 1997). As pequenas e médias propriedades pertencem a pequenos colonos que ocuparam esta região no século XIX e praticam lavouras compostas em estruturas familiares. Naquela época não se contava com grandes proprietários agrícolas. Somente após o dinamismo da produção cacaueteira houve a valorização e o fortalecimento das terras agrícolas, com disputa e vários conflitos pela posse da terra nesta região.

No Extremo Sul, embora Belmonte detenha uma grande extensão de terra voltada para a cultura do cacau, a região constitui uma área secundária, com os cultivos concentrados nas margens dos rios e em propriedades com até 200 ha (CAR, 1994). Por outro lado, a partir dos últimos vinte anos, a estrutura fundiária regional do Extremo Sul sofreu transformações nas terras localizadas nos tabuleiros, com a incorporação das pequenas e médias propriedades de agricultores ao projeto florestal. Neste processo, poucos foram os sítios com árvores frutíferas e cultivos de subsistência, com 1 a 5 ha, que resistiram à demanda pela aquisição da terra. Estima-se que, até 2008, seja incorporado para o plantio de eucaliptos na região um total superior a 23 mil ha destinados à produção da pasta da celulose, conforme comentado anteriormente.

Nova dinâmica no campo e nos povoados de Santa Maria Eterna e Barrolândia: exemplos das transformações recentes

Nas décadas de 1990 e 2000, com o novo projeto de monocultura de eucalipto instalado, em decorrência da grande demanda de terra para incorporar ao setor produtivo, com o plantio de eucalipto, os pequenos agricultores criaram expectativas com o valor atribuído à terra e se desfizeram de suas propriedades na ilusão de emprego abundante (pesquisa de campo, 2004). Neste contexto, no povoado de Santa Maria Eterna, no município de Belmonte, foi observado um número relevante de homens ociosos na praça, os quais, quando entrevistados sobre as atividades desenvolvidas, opinaram que a falta de trabalho e o pouco movimento no comércio local deviam-se à ausência dos feirantes. Houve uma redução da oferta de produtos agrícolas, provenientes de pequenas propriedades da zona rural, que não existem mais, pois foram vendidas, e as feiras livres estavam prestes a desaparecer. A expectativa de melhoria das condições de trabalho das pessoas entrevistadas estava na exploração das areias silicosas, abundantes no entorno de Santa Maria Eterna. Por outro lado, estava em ascensão o serviço de alimentação aos trabalhadores da Veracel, com fornecimento de cem “quentinhas” por duas pensões-restaurantes desta localidade.

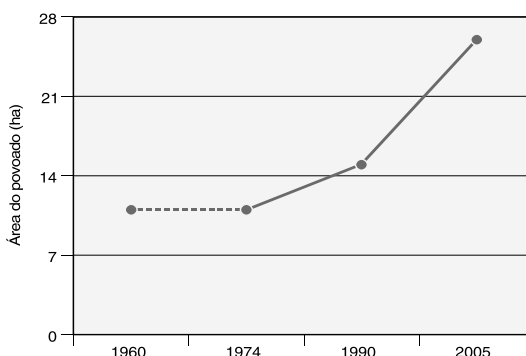
Já no povoado de Barrolândia, também situado no município de Belmonte, é registrado

um crescimento significativo do perímetro urbano (**Gráfico 2**). Em 1960, a área urbana ocupava uma área com espacialização inferior à escala de 1:100.000. Após a implantação da rodovia BA-274, que liga Belmonte a Itapebi, em 1964, pelo Governo Lomanto Junior, o povoado passou a ocupar 10 ha, em 1974. A construção desta rodovia, sua ligação com a BR-101 e a atividade madeireira foram importantes empreendimentos para o crescimento da área urbana de Barrolândia, que passou para 15 ha, em 1990. Na década de 1990, quando a monocultura de eucalipto se instalou e, entre 2001 e 2005, com a construção da fábrica da Veracel, a quase 18 km do povoado, houve um atrativo maior em busca de emprego, e a área urbana cresceu num ritmo mais acelerado. Assim, em 2005, com o aumento da demanda por serviços de restaurantes, instalação de rede bancária e comércio, a área construída mapeada era de 26 ha, quase o dobro da área no ano de 1990. Estes núcleos rurais têm atraído a população que migrou do campo, oriunda das pequenas e médias propriedades rurais, após a expansão da silvicultura nesta parte do município. Os povoados de Santa Maria Eterna e Barrolândia, em Belmonte, tinham 1.678 e 3.936 habitantes, respectivamente, em 2000.

Barrolândia expande sua área urbana no sentido sul, em direção ao município de Santa Cruz Cabrália. O processo contínuo de crescimento do perímetro urbano, neste sentido, pode repetir uma situação semelhante à ocorrida no povoado de Eunápolis, na década de 1970/80, que se tornou um grande povoado pertencente a dois municípios, Porto Seguro e Santa Cruz Cabrália. Com a ocupação do território do município vizinho existe um potencial elevado para a geração de conflitos de cunho político-administrativo, com perda de arrecadação municipal, dificuldades para manutenção e soluções de infra-estrutura de saneamento básico, na implantação de esgotamento sanitário, abastecimento de água e coleta de lixo urbano, saúde e educação. No caso de Eunápolis, a solução proposta foi a de criação de um novo município (Eunápolis) em 1988.

Gráfico 2

Crescimento da área ocupada por Barrolândia, no município de Belmonte – Bahia, para os anos de 1960, 1974, 1990 e 2005



Fonte: NASCIMENTO (2007)

Considerações finais

No século XVIII, a cultura do cacau ocupa os vales dos principais rios situados entre os municípios de Belmonte e Ilhéus. Nas últimas décadas do século XIX, a lavoura de cana entra em declínio, enquanto o cacau assume a liderança comercial e são incorporadas novas áreas, estendendo-se em direção Sul até o município de Mucuri, e ao norte até Valença. Nos anos 80 do século XX, com a instalação da vassoura-de-bruxa na região, a produção diminui e a atividade econômica entra em crise. Neste contexto, a cultura do cacau se estende em direção ao interior, ocupando trechos da região de Jequié até algumas áreas das regiões do Recôncavo e Metropolitana de Salvador, nos séculos XX e XXI.

A partir da segunda metade do século XX, o aumento da demanda por produtos industriais de papel e celulose, coloca a região Sul do estado da Bahia como uma importante região produtora de matéria-prima e de insumos industriais, passando a liderar, no contexto regional, a atividade de silvicultura. Com a aquisição de terras nos tabuleiros costeiros, o processo de plantio tem início na década de 1980, no município de Mucuri, com a Bahia Sul Celulose expandindo-se gradativamente por toda a região Extremo Sul, em direção norte, até alcançar, em 2005, o município de Canavieiras. As áreas plantadas com eucalipto pela Vera Cruz Florestal Ltda ocupam, a partir dos anos 1990, os municípios de Belmonte e Canavieiras. Em 2005 são 18.600 ha e 570 ha, respectivamente, nos municípios de Belmonte e Canavieiras.

Considerando uma esfera mais localizada, mudanças significativas são identificadas nos povoados de Santa Maria Eterna e de Barrolândia, em Belmonte. Estes povoados apresentam perspectivas de crescimento diante das novas formas de ocupação, demandando a presença de investimentos nos serviços públicos de infra-estrutura.

Por outro lado, na década de 1990, há também a maior perda da cobertura vegetal da Mata Atlântica, quando áreas de Floresta Ombrófila Densa são queimadas. As pequenas propriedades agrícolas, variando de 20 a 50 ha, são destinadas inicialmente ao uso agropastoril. No processo de ocupação, há a remoção da vegetação e a passagem de maquinários, resultando no soterramento de inúmeras nascentes nos tabuleiros, para expansão das áreas com pastagem seguida pela silvicultura.

A partir de 2000, surgem novas perspectivas de investimentos para a planície costeira destes municípios de Belmonte e Canavieiras, com a implantação de importantes empreendimentos turísticos, o projeto de construção da rodovia Belmonte-Canavieiras, a instalação dos projetos de carcinicultura e, mais recentemente, a plantação de produtos agrícolas voltados para o programa do Governo Federal do biodiesel. Isto indica o início de uma nova fase de transformações econômicas nesta área do litoral da Bahia, como resultado da dinâmica de suas relações externas.

Agradecimentos

À Fundação de Apoio a Pesquisa do Estado da Bahia (FAPESB), Processo Nº 40031280.

Referências

BNDES - BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL. **Dados de 1997**. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br>>. Acesso em: 17 jul. 2006.

BONDAR, G. Uma nova praga do cafeeiro. **Correio Agrícola**, São Paulo, v.1, n.10, p. 263-266, 1923. Apud CEPLAC - COMISSÃO EXECUTIVA DO PLANO DA LAVOURA CACAUEIRA. Dinâmica do uso da terra. In: _____. **Diagnóstico socioeconômico da Região Cacaueira**. Ilhéus, 1976. v. 3. 280 p.

CALDEIRA, C. **Fazenda de cacau na Bahia**. Rio de Janeiro, Ministério da Agricultura, 1954. 59 p. Apud CEPLAC - COMISSÃO EXECUTIVA DO PLANO DA LAVOURA CACAUEIRA. Dinâmica do uso da terra. In: _____. **Diagnóstico socioeconômico da Região Cacaueira**. Ilhéus, 1976. v. 3. 280 p.

CAR - COMPANHIA DE DESENVOLVIMENTO E AÇÃO REGIONAL. **Extremo Sul**: perfil regional: programa de desenvolvimento regional sustentável. Salvador, 1994. 142 p.

CARNEIRO, R. A. F. **Impactos da indústria de papel e celulose sobre o Extremo Sul**: principais vetores de crescimento. Salvador: CPE, 1994. 80 p.

CEPLAC - COMISSÃO EXECUTIVA DO PLANO DA LAVOURA CACAUEIRA. História econômica e social. In: CEPLAC. **Diagnóstico socioeconômico da Região Cacaueira**. Ilhéus, 1975. v. 8. 147 p.

_____. Dinâmica do uso da terra. In: _____. **Diagnóstico socioeconômico da Região Cacaueira**. Ilhéus, 1976. v. 3. 280 p.

_____. **Relação do preço de cacau x ratio**: estoque/consumo. Disponível em: <http://www.ceplac.gov.br/radar/mercado_cacau.htm> Acesso em: 19 set 2008.

DOMINGUEZ, J. M. L.; BITTENCOURT, A. C. da S. P.; MARTIN, L. Evolução quaternária da Zona Costeira da Costa do Descobrimento. In: DOMINGUEZ, J. M. L. (Org.). **Projeto Costa do Descobrimento**: avaliação da potencialidade mineral e subsídios ambientais para o desenvolvimento sustentado dos municípios de Belmonte, Santa Cruz Cabrália, Porto Seguro e Prado. Salvador: CBPM, 2000. p.135-141.

GUERRA, C. B. **Meio ambiente e trabalho no mundo do eucalipto**. 2. ed. Belo Horizonte: Associação Agência Terra, 1995. 143 p.

IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Censo demográfico da Bahia: 1940-2000. In: _____. **Censo demográfico 2000**. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/default_censo_2000.shtm> Acesso em: 20 jun. 2002.

_____. **Censos Agropecuários: 1940-2006**. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/agropecuaria/censoagro/2006/agropecuario.pdf>> Acesso em: 3 maio 2006.

_____. **Produção Agrícola Municipal: 1999, 2000 e 2006**. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/pam/2006/default.shtm>> Acesso em: 23 maio 2008a.

_____. Contagem da população da Bahia: 1996 e 2007. In: _____. **Contagem da população 2000**. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/estatistica/populacao/contagem2007/default.shtm>> Acesso em: 23 maio 2008b.

_____. População estimada da Bahia: 2008. In: _____. **Estimativas de População 2008**. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/estimativa2008/default.shtm>> Acesso em: 20 set. 2008c.

_____. Produto Interno Bruto dos Municípios: 2005 In: _____. **Produto Interno Bruto 2003-2006**. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/estatistica/economia/pibmunicipios/2006/default.shtm>> Acesso em: 23 maio 2008d.

LEÃO, S. de O. Impactos da monocultura sobre o ambiente socioeconômico do Litoral Sul. **Série Estudos e Pesquisas** – SEI, Salvador, n. 32, p.1-86, 1997.

NASCIMENTO, D. M. C. **Dinâmica de ocupação e dos processos naturais dos municípios de Belmonte e Canavieiras (Bahia) e suas implicações para a elaboração de um zoneamento ambiental: uma contribuição à gestão da zona costeira**. 2007. 330 f. Tese (Doutorado em Geologia) – Instituto de Geociências, Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2007.

PEREIRA, M. (Org.). **Pequeno anuário do município de Canavieiras** - 1953. [Canavieiras]: Agência Municipal de Estatísticas, IBGE, 1955. 103 p.

PNUD - PROGRAMA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DESENVOLVIMENTO. **Índice de Desenvolvimento Humano Municipal, 1991 e 2000**. Disponível em: <<http://www.pnud.org.br/atlas/tabela/index.php>> Acesso em: 20 set. 2008.

PREFEITURA e produtores rurais prestigiam a Biofabrica. **Tabu, Jornal sem Preconceitos**, Canavieiras, ano 39, n. 729, 2006. Disponível em:<www.tabuonline.com>. Acesso em: 10 set. 2006.

SEI - SUPERINTENDÊNCIA DE ESTUDOS ECONÔMICOS E SOCIAIS DA BAHIA. **Análise dos atributos climáticos do Estado da Bahia.** Salvador, 1998. 85 p. (Série Estudos e Pesquisas, 38).

SEMENZATO, G. **Um município na zona cacaujeira da Bahia:** aspectos da sua situação agrária. Salvador: Instituto de Ciências Sociais, 1969. Apud CEPLAC - COMISSÃO EXECUTIVA DO PLANO DA LAVOURA CACAUEIRA. Dinâmica do uso da terra. In: _____. **Diagnóstico socioeconômico da Região Cacaujeira.** Ilhéus, 1976. v. 3. 280 p.

SILVA, S. B. M. e. O problema regional baiano: novas e velhas questões. In: _____.; SILVA, B. C. N. **Estudo sobre globalização, território e Bahia.** Salvador: UFBA, 2003. p.65-83.

_____. Formação de uma região dinâmica: o exemplo do Extremo Sul da Bahia. In: LUZÓN, J. L.; SPINOLA, N. D. **Desarrollo regional.** Barcelona: Universitat de Barcelona, 2001. p.51-76

_____.; SILVA, B. C. N.; LEÃO, S. O. **O subsistema urbano-regional de Ilhéus-Itabuna.** Recife: SUDENE, 1987.

SOS Mata Atlântica. **Site institucional.** Disponível em: <<http://sosmatatlantica.org.br/>>. Acesso em: 10 jul. 2006.

TAVARES, L. H. D. **História da Bahia.** Salvador: Correio da Bahia, 2000. 332p.

VERACEL vai produzir sem cloro. **A Tarde,** Salvador, Caderno Municípios, p. 15, 18 abr. 2004.

WIED, M. **Viagem ao Brasil do Príncipe Maximiliano de Wied-Neuwied de 1815 a 1817.** Belo Horizonte: Itatiaia, 1989. 536 p.

2 | URBANIZAÇÃO E REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA: AS ALTERAÇÕES DO PAPEL DE SALVADOR NO CONTEXTO BAIANO

Janio Santos*

Resumo

No final do século XX, assistimos a um novo movimento de transformações territoriais na Bahia. A Região Metropolitana de Salvador foi um dos espaços onde tais mudanças ocorreram. Esse processo criou no território um sistema de relações capaz de redefinir a circulação de capital, pessoas e produtos, alterando a lógica das relações entre as cidades. Salvador também alterou profundamente seu papel e conteúdo no contexto baiano, já que (re)construiu as relações entre as cidades no âmbito da rede urbana, (re)construindo suas próprias relações no âmbito intra-urbano.

Palavras-chave: Salvador. Urbanização. Reestruturação produtiva. Rede urbana.

Abstract

After 1950 some economic and political transformations occurred, influencing the State of the Bahia. The Metropolitan Region of Salvador was one space where such changes had occurred. This process caused relations that had redefined the circulation of the capital, people and of products in the territory, modifying the logic of the relations between the cities. Salvador also modified its paper in the context of the Bahia and transformed the net urban and its urban space.

Keywords: Salvador. Urbanization. Productive restructuration. Urban net.

* Professor Assistente da Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia (UESB), Doutor em Geografia pela Universidade Estadual Paulista (UNESP) de Presidente Prudente. E-mail: janiosantos@yahoo.com.br.

Introdução

No final do século XX, assistimos a um novo movimento de transformações territoriais na Bahia, que atingiu tanto a área metropolitana quanto as demais cidades do Estado. A Região Metropolitana de Salvador, por sua vez, foi um dos espaços onde tais mudanças ocorreram de forma mais significativa. Esse processo criou no território um sistema de relações capaz de redefinir a circulação de capital, pessoas e de produtos, alterando a lógica das relações entre as cidades, tanto na referida Região Metropolitana, quanto no Estado. Destarte, Salvador também alterou profundamente seu papel e conteúdo no contexto baiano, já que (re)construiu as relações entre as cidades no âmbito da rede urbana, (re)construindo suas próprias relações no âmbito intraurbano.

É com base nesses argumentos que entendemos ser necessário analisar tais modificações no papel desempenhado por Salvador, enquanto uma metrópole regional, na rede urbana baiana, compreendendo que, com base nessa discussão, podemos desvendar de que forma o processo de reestruturação produtiva influencia no novo papel desempenhado pelas metrópoles regionais nas articulações entre as cidades, no momento em que se percebe, segundo J. Santos (2008), o contexto de uma urbanização cuja complexidade é maior.

Argumentamos ainda que o materialismo histórico dialético, à luz das contradições inerentes ao processo, contribui significativamente para desvendar a teia de relações justapostas e sobrepostas na articulação entre as cidades. Essas relações estão pautadas no debate sobre as mudanças ocorridas no fenômeno da urbanização, que influenciam diretamente na estruturação e reestruturação das cidades e da rede urbana.

Iniciaremos nossas reflexões tecendo alguns comentários sobre como entendemos teoricamente a reestruturação produtiva, bem como sobre os seus impactos na urbanização brasileira. A posteriori, analisaremos alguns dados sobre a realidade soteropolitana, trazendo algumas conclusões sobre as mudanças contemporâneas ocorridas na rede urbana baiana.

Reestruturação produtiva e a nova fase da urbanização brasileira

Ao longo dos séculos XIX e XX, percebemos que as relações de produção capitalistas acarretaram profundas modificações na forma como as cidades se estruturavam, imprimindo-lhes um novo conteúdo. Obviamente, essas cidades também possuíam um grau de determinação, influenciando e redefinindo tais relações. No caso das cidades brasileiras, no final século XIX, tais mudanças significaram expressivas alterações na rede urbana, enquanto produto de transformações no conteúdo da urbanização,¹ principalmente nas maiores áreas urbanas.

¹ De acordo com Sposito (2004), a urbanização é um processo e, como tal, deve ser lida enquanto um movimento espaço temporal.

A partir de meados do século XX, todavia, um conjunto de novas mudanças no processo de urbanização brasileiro, articulado, nesse contexto histórico, ao movimento de industrialização do país, acarretou alterações na estrutura urbana de tais cidades, atingindo primeiramente as metrópoles e, posteriormente, espalhando-se por cidades médias de todo o território nacional.

Foi nesse momento, portanto, que a análise da rede urbana ganhou expressão, passando a ser objeto de pesquisa de vários pensadores no mundo todo, apresentando múltiplas formas de apreensão. Segundo Correa (1989), as mais importantes dizem respeito à diferenciação das cidades no tocante às suas funções, dimensões básicas de variação, relações entre tamanho demográfico e desenvolvimento, hierarquia urbana e relações entre cidades e regiões. Ainda de acordo com o autor, a rede urbana deve ser entendida como o conjunto de centros urbanos funcionalmente articulados, reflexo, meio e condição social, desempenhando importante papel na organização espacial da sociedade.

Os estudos mais clássicos, pautados na Teoria das Localidades Centrais, proposta por Christaller, pensam sobre a rede urbana apenas como uma estrutura hierárquica de relações. A concepção de rede urbana esteve presente em análises sobre as cidades, sendo alicerce teórico-metodológico de várias pesquisas geográficas, principalmente aquelas baseadas em modelos locais comuns, aliás, na Geografia Quantitativa. Em investigação sobre o caso francês, Rochefort (1998) limita a rede urbana apenas à esfera regional, definindo como *arcabouço urbano* as implicações dessa na esfera nacional.

O processo de reestruturação produtiva trouxe novas contribuições à discussão sobre as redes e, dentro desse contexto, sobre a rede urbana. Pesquisas atuais vêm demonstrando que, sobrepostas a essa estrutura hierárquica, novas redes se superpõem, criando um conteúdo de relações mais complexas, em função da ampliação dos novos sistemas e meios de comunicação (SPOSITO, 2004). As possibilidades de articulação entre os espaços em diferentes escalas, com base nas inovações tecnológicas, principalmente nas esferas da comunicação e da circulação, modificaram o planeta, implementando o chamado meio técnico-científico informacional. Para M. Santos (1997, p. 128): “As cidades são definidas como pontos nodais, onde os círculos de valor desigual se encontram e superpõem. A rede urbana se torna, assim, um fenômeno ainda mais complexo, definido por fluxos de informações hierarquizados e de matéria.”

A discussão sobre a rede urbana, na atualidade, traz para a reflexão questões relevantes sobre: a correspondência das ordens hierárquicas; as formas de reordenamento do território pelo capital internacional, juntamente com seus impactos na economia local e regional; os mecanismos de articulações entre cidades médias e cidades de “níveis hierárquicos” inferiores e superiores; o papel das economias regionais e das cidades médias no processo de flexibilização das estruturas produtivas, com ou sem a desconcentração das tomadas de decisões; dentre outras temáticas.

Segundo Benko (1996), Harvey (2004) e Soja (1993), esse processo sobrelevou o papel do capital financeiro no processo de reprodução da sociedade capitalista, redefinindo as relações de trabalho e de produção e atendendo às atuais necessidades de alocação do capital nas escalas local, nacional e global. Dessa forma, simultaneamente às mudanças no território, ocorrem mudanças nas redes de relações em cada lugar, consolidando um modo contemporâneo de produzir o espaço e a vida urbana.

O termo *reestruturação*, segundo Soja (1993), em seu sentido mais amplo, transmite uma ideia de “freada”, de ruptura, de mudança em relação a uma determinada ordem e configuração da vida social, econômica e política. “Evoca, pois uma combinação sequencial de desmoronamento e reconstruções, de desconstrução e tentativas de reconstituição, provenientes de algumas tendências ou perturbações nos sistemas de ação e de pensamento aceitos” (SOJA, 1993, p. 193). O autor esclarece ainda que:

A reestruturação não é um processo mecânico ou automático, nem tampouco seus resultados e possibilidades potenciais são predeterminados. Em sua hierarquia de manifestações, a reestruturação deve ser considerada originária e reativa a graves choques nas situações e práticas sociais preexistentes, e desencadeadoras de uma intensificação de lutas competitivas pelo controle das forças que configuram a vida material. Assim, ela implica fluxo e transição, posturas ofensivas e defensivas, e uma mescla complexa e irresoluta de continuidade e mudança (SOJA, 1993, p. 194).

Compreendemos o processo de reestruturação produtiva como resultado e condicionante da emergência de uma nova fase no desenvolvimento do modo capitalista de produção, em escala global, analisada por Benko (1996) e Harvey (2004) como regime de *acumulação*² *flexível* e, por Soja (1993), como *especialização flexível*. A nova etapa do capitalismo erigiu-se com a crise no modelo fordista de produção desencadeada entre o final da década de 1960 e o início da década de 1970, que acarretou em desestruturas econômicas, políticas e financeiras no mundo inteiro.

Segundo Harvey (2004, p. 184):

Em primeiro lugar, se quisermos procurar alguma coisa verdadeiramente peculiar (em oposição ao “capitalismo de sempre”) na atual situação, devemos concentrar nosso olhar nos aspectos financeiros da organização capitalista e no papel do crédito. Em segundo, se deve haver alguma estabilidade de médio prazo no atual regime de acumulação, é nos domínios das novas rodadas e formas de reparo temporal e espacial que é mais provável encontrar elementos.

² Segundo Benko (1996), um regime de acumulação é uma forma de alocação de riquezas sociais criadas que asseguram uma correspondência relativamente bem estabelecida entre as transformações das condições de produção e a evolução da demanda social. Para o autor, esse equilíbrio não é natural; requer a presença de um ambiente macroinstitucional, contendo mais ou menos êxito as transformações econômicas e sociais que o movimento da acumulação traz em si.

Tanto Benko (1996) quanto Harvey (2004), apesar de explicitarem que o atual modelo de acumulação do capitalismo não dissolveu completamente as estratégias fordistas nas relações de produção, apontam evidentes mudanças que denotam a emergência de uma nova fase no capitalismo. O regime de acumulação flexível está centrado num modelo de acumulação do capital que se reproduz com base em uma lógica contraditória, já que alia mecanismos de produção e reprodução flexíveis a estratégias fordistas e também “não-capitalistas de produção”³ (OLIVEIRA, 1989).

As especificidades da acumulação flexível podem ser observadas com base na análise dos mecanismos que estruturam as práticas socioespaciais reproduzidas no capitalismo atual, que não se reduzem à produção imediata, mas, igualmente, às demais etapas do ciclo de reprodução do capital: circulação, distribuição e consumo. Nesse sentido, Harvey (2004) destacou alguns pontos que demonstram esse cabedal de transformações no papel do Estado, nas relações de trabalho, na introdução de novas tecnologias, no capital financeiro, na lógica da atividade industrial e nos padrões de consumo global, que, por sua vez, redefiniram o próprio sistema capitalista.

No que tange ao papel do Estado no processo, existem inúmeros questionamentos sobre seu efetivo enfraquecimento diante do regime de acumulação flexível.⁴ Todavia percebemos que ocorreram alterações significativas em sua atuação como Estado-providência (modelo keynesiano), a partir do final da década de 1980. Para Benko (1996, p. 122-123):

No final da década (1970), as forças neoliberais mobilizaram um número suficiente de adeptos para fazer eleger governos cujos programas previam reduzir a intervenção do Estado. Houve então tentativas para acelerar os cortes nas despesas públicas e tendências a reduzir a um nível menor a intervenção do Estado nos domínios econômico e social (mas sem tocar nos domínios da defesa nacional e da ordem pública). Estratégias de privatização e de subcontratação de atividades do setor público foram ativamente aplicadas num momento em que os interesses capitalistas buscavam novos domínios de valorização do capital. A lógica da política social foi transformada com a substituição dos princípios de assistência pública e de garantias coletivas em prol dos membros mais desfavorecidos da sociedade pelas garantias cujas vantagens potenciais dependeriam das possibilidades individuais de pagar. As vantagens sociais foram cada vez mais visadas.

³ Para Oliveira (1989), tais relações não-capitalistas só podem ser entendidas se pensadas no bojo das relações capitalistas, e não como resquícios de outros modos de produção.

⁴ Rodrigues (2008) afirma que esse debate deve ser aprofundado, porque o Estado neoliberal, principalmente nos países mais ricos, mantém um poder de controle muito forte, não revelando enfraquecimento.

A acumulação flexível emergiu em meio a uma imposta subordinação dos Estados nacionais aos ditames do capitalismo global, na medida em que aqueles passaram a definir suas políticas internas atendendo sempre à manutenção da estabilidade do mercado financeiro mundial. Harvey (2004, p. 181) considera que esse “[...] sistema financeiro alcançou um grau de autonomia diante da produção real sem precedentes na história do capitalismo”. Todavia, ressalta que o mesmo sistema foi levado “[...] a uma era de riscos financeiros igualmente inéditos” (HARVEY, 2004, p. 181).

Essa relação entre Estado e sistema financeiro, apesar de não ser nova, passou a apresentar nuances particulares com a emergência do regime de acumulação flexível, principalmente no que tange ao papel desempenhado pelo Estado-nação na sociedade atual.

A nação-Estado, embora seriamente ameaçada como poder autônomo, retém mesmo assim grande poder de disciplinar o trabalho e intervir nos fluxos de mercados financeiros, enquanto se torna muito mais vulnerável a crises fiscais e à disciplina do dinheiro internacional (HARVEY, 2004, p. 181).

Outrossim, entendemos a análise sobre a mobilidade do capital financeiro, no mundo atual, como um elemento fundamental para a compreensão do processo de reestruturação produtiva, bem como as suas implicações nas relações de produção do capitalismo. Martin e Schumann (1998, p. 89), verificando o sistema financeiro global, asseveram:

Seus interesses costumam ser os mesmos: inflação baixa, câmbio estável, e tributos insignificantes sobre os rendimentos do capital. Ainda que sem admiti-los, os adeptos do livre-mercado sempre equiparam essas metas ao bem-estar geral. No entanto, no contexto do movimento financeiro global, isso se torna pura ideologia. O curto-circuito da economia financeira entre os países lhes exige uma corrida por tributos menores, redução das despesas públicas e renúncia a igualdade social, que como resultado nada mais traz além de redistribuição global de baixo para cima. Será premiado quem proporcionar aos mais fortes as melhores condições.

Ou seja, para os autores, a liberdade do mercado financeiro global estrutura-se em detrimento das necessidades sociais, que entendemos repercutir em escalas nacional, regional e local. Ademais, esse processo, em função do “grau de autonomia” adquirido pelo sistema financeiro, destacado por Harvey (2004), provocou um deslocamento do processo de reprodução do capital da esfera produtiva, jamais visto na sociedade, redefinindo a lógica de localização das atividades produtivas por todo o globo (CHESNAIS, 1996).

Isso não significa, todavia, que o capital financeiro se reproduz desvinculado da apropriação da força de trabalho. Percebemos que se instaurou uma lógica diferenciada de reprodução do capital na sociedade contemporânea que, por sua vez, passou a escamotear a exploração da força de trabalho, bem como reforçar a sua desregulamentação. Indubitavelmente, foi sobre o trabalho que ocorreram as maiores conseqüências do regime de acumulação flexível.

Ao analisar a relação entre a atual lógica da flexibilidade e as relações de trabalho, Harvey (2004) discorda dos que veem esse processo como algo que apenas legitime um conjunto de práticas políticas, sem nenhuma fundamentação empírica nas fases de organização do capitalismo, no final do século XX. Para o autor, “[...] as provas de uma crescente flexibilização (subcontratação, emprego temporário e atividades autônomas etc.) em todo o mundo capitalista são simplesmente demasiado claras [...]” (HARVEY, 2004, p. 178). Contudo afirma que isso não é um fato novo no sistema capitalista.

Botelho (2000, p. 130), investigando a realidade da indústria brasileira em função da passagem do modelo fordista para *produção flexível*, ressalta:

As mudanças nas relações de produção envolvem uma crescente precarização das condições de trabalho e emprego e uma maior segmentação do mercado de trabalho. Essa situação é responsável por mudanças na forma de organização dos trabalhadores, fato agravado pela maior mobilidade que o capital adquire com as inovações tecnológicas e transformações no quadro sócio-político mais amplo. O poder do capital frente ao trabalho cresceu nos últimos anos.

O regime de acumulação flexível implicou na desregulamentação de importantes reivindicações conquistadas pela classe trabalhadora, ao longo do século XX. De acordo com Harvey (2004), as mais relevantes foram: o aumento da pressão sobre o controle do trabalho, por parte dos empregadores, aliás, uma força de trabalho enfraquecida, em função do alto grau de instabilidade e de insegurança que o regime proporciona; a redução do poder sindical; e o aumento das formas de exploração do trabalho em âmbito global.

Outra mudança significativa nessa nova fase do capitalismo mundial ocorreu na atividade industrial, principalmente no que tange às relações de trabalho, brevemente destacadas acima, às relações de produção e à lógica de localização das indústrias. A crise do fordismo, um modelo pautado, dentre outros aspectos, na produção em massa, no início da década de 1970, foi o principal fato que acarretou na redefinição da lógica de produção industrial.

Benko (1996) desenvolve uma investigação profunda sobre as transformações pelas quais passou a atividade industrial, destacando os limites que as antigas teorias de localização apresentam para proporcionar um alicerce teórico que dê conta de entender a lógica atual de localização das indústrias em âmbito global. O autor ressalta que os elementos do sistema de produção dessa atividade, no contexto da acumulação flexível, podem ser resumidos em:

[...] utilização de equipamentos (linhas) flexíveis, programáveis e informatizados, permitindo uma produção muito variada e uma atenção muito particular no tocante a demanda (mercado), com uma possibilidade de ajustamento rápido pela alternância dos procedimentos ou a variação dos participantes. As empresas tornam-se menores, porém mais especializadas (desintegração vertical), ao passo que as ligações e a sub-contratação se ampliam. Uma ordem coletiva, social e institucional toma lugar do controle hierárquico exercido pelas

sociedades de produção em massa. O emprego torna-se mais temporário (e até de tempo parcial) e as regras internas das firmas, assim como as negociações mais flexíveis, atribuem aos trabalhadores executivos tarefas mais variadas. (BENKO, 1996, p. 222).

Pensar a atividade industrial, sob o atual regime de acumulação flexível, implica em compreender uma miríade de mudanças que decorreram da emergência de novas relações políticas, sociais e econômicas, observadas em diferentes escalas. As mais notórias são a desconcentração das esferas da produção, já que as empresas passam a priorizar outros atrativos na implantação das fábricas (incentivo fiscal, mão-de-obra barata etc.); a apropriação do trabalho familiar; a terceirização de inúmeros serviços; e a constituição de uma rede produtiva, que envolve grandes, médias e pequenas indústrias localizadas em diversas partes do planeta.

A emergência dessa nova estrutura flexível de produção, porém, está também assentada num contínuo desenvolvimento de tecnologias e de inovações, que são o suporte técnico para que toda essa engrenagem possa ser movimentada. Tal suporte influencia todos os interstícios da sociedade hodierna, também incidindo numa nova estrutura de relações econômicas, políticas, sociais e culturais.

Nada obstante, essas mudanças provocadas não podem ser compreendidas apenas como alterações de caráter simplesmente técnico. Em verdade, percebemos a emergência de um período único no processo de reprodução da sociedade que, por sua vez, também redefine as instâncias da vida social.⁵

A reestruturação produtiva provocou modificações no processo de urbanização, acarretando alterações nos papéis que as cidades desempenham na rede urbana, reestruturando a própria rede urbana, assim como no processo de estruturação urbana, já que as cidades assumem uma nova lógica como produto e determinante do regime de acumulação flexível. Para Benko (1996, p. 127):

É igualmente notório que as grandes metrópoles são os principais nós das redes físicas e de informática e das redes de telecomunicação, as sedes das organizações financeiras, comerciais e industriais que se encarregam da realização e da valorização do capital. São assim os núcleos de um novo espaço de fluxos.

A observação do autor é essencial, pois salienta que as metrópoles passaram a gerenciar o regime de acumulação flexível, porque atraíram ainda mais para sua estrutura urbana o poder decisório sobre as esferas políticas, econômicas e financeiras. Entretanto, em âmbito mundial, devem ser ressaltados dois pontos importantes nesse

⁵ Vários autores analisam esse período, definindo-o de formas diversas, sem, todavia, haver um consenso. Harvey (2004), por exemplo, analisa essa etapa como a emergência de uma Pós-modernidade e Giddens (1991) como conseqüências da Modernidade.

processo. Primeiro, as metrópoles apresentam conteúdos e papéis diferenciados, portanto, estruturam-se de forma também diferenciada, ainda que articuladas às transformações globais. Segundo, as cidades médias e pequenas assumiram papéis importantes no processo, o que acarretou também na modificação de sua estrutura urbana, redefinindo os usos do solo urbano, a lógica das centralidades e as relações tempo-espaço nessas cidades (MONTESSORO, 2001; SILVA, W., 2006; SPOSITO, 1991, 2004; WHITACKER, 2003).

Está claro que o processo de reestruturação produtiva provocou a constituição de novas relações tempo-espaço no nível intra-urbano nas metrópoles, cidades médias e cidades pequenas, o que faz entender que há um movimento específico na contemporaneidade alicerçando a reprodução da vida cotidiana.

As mudanças iniciais na estrutura urbana de várias metrópoles no mundo, todavia, ocorreram, ainda, durante o desenvolvimento do regime fordista de produção. No Brasil, tais alterações na estruturação das cidades, sobretudo nas metrópoles, são datadas da década de 1960, por mais que o processo tenha adquirido contornos definidos, a partir da década de 1980. É por isso que Sposito (2004, p. 384) observa que “[...] há uma defasagem temporal entre a origem da ocorrência de novas dinâmicas que orientam o contínuo processo de estruturação das cidades e a efetiva redefinição de suas morfologias urbanas”.

De acordo com a autora, é preciso levar em consideração que a reestruturação ocorre quando há a intensidade do fenômeno e sua frequência se torna prevalente nas lógicas que orientam o movimento de determinações socioespaciais urbanas, não necessariamente em número, mas em importância, e quando há articulação entre diferentes dinâmicas que possibilita a reorientação das lógicas, segundo as quais a estrutura urbana vai se reorganizar (SPOSITO, 2004).

Acreditamos que é importante especificar os fatores que influenciaram as primeiras alterações na cidade, articulando-os ao surgimento de novos nexos na estruturação urbana, do mesmo modo que os elementos que demonstram uma mudança efetiva na estrutura urbana, significando, assim, uma real reestruturação urbana e da cidade.

Como percebemos que há um descompasso na disseminação das mudanças em âmbito global, consideramos essencial pensar a reestruturação em correspondência com a história de cada formação socioespacial.⁶ Por isso, vamos tecer as observações relacionando-as ao processo de urbanização dos países latino-americanos que, apesar de importantes diferenças, apresentam certas particularidades passíveis de correlação.

⁶ Segundo M. Santos (2005, p. 21-35), “[...] trata-se da análise diferencial das sociedades, no seu quadro próprio em relação com as forças externas de onde mais freqüentemente lhes provém seu impulso”. A produção, portanto, o trabalho do homem é engendrado para transformar o espaço com o qual o grupo se confronta.

Outro elemento muito significativo na análise da reestruturação produtiva foi, sem dúvida, a modificação no padrão de consumo da sociedade, ocorrida a partir da metade do século XX. Por isso, as alterações acarretadas na estruturação da cidade não devem ser associadas apenas à emergência do regime de acumulação flexível, mas, igualmente, às implicações do modelo fordista nos padrões de consumo.

O aumento na produção e no consumo de bens duráveis e não-duráveis, a expansão territorial das cidades, o aumento da articulação interna entre os espaços urbanos e a atuação do Estado na implantação de infra-estrutura e serviços urbanos, principalmente nas metrópoles, não são originários do regime de acumulação flexível. Eles ocorreram durante a hegemonia do modelo fordista. Sem dúvida, esses fatos são importantes para entendermos o processo de reestruturação urbana e da cidade.

A lógica que relaciona a acumulação flexível ao consumo, por outro lado, é diferente.

Ela se apóia na flexibilidade dos processos de trabalho, dos mercados de trabalho, dos produtos e padrões de consumo. Caracteriza-se pelo surgimento de setores de produção inteiramente novos, novas maneiras de fornecimento de serviços financeiros, novos mercados e, sobretudo, taxas altamente intensificadas de inovação comercial, tecnológica e organizacional. A acumulação flexível envolve rápidas mudanças dos padrões de desenvolvimento desigual, tanto entre setores como entre regiões geográficas, criando, por exemplo, um vasto movimento de emprego no chamado “setor de serviços”, bem como conjuntos industriais completamente novos em áreas até então subdesenvolvidas. (HARVEY, 2004, p. 140).

Na atual fase do capitalismo, percebemos uma superposição entre estratégias fordistas e estratégias flexíveis influenciando a sociedade, sobretudo nas seguintes questões: modificação do consumo global, redefinindo o tempo de consumo dos produtos, o que faz com que as mercadorias já nasçam superadas e o ciclo de rotação dos padrões de estética e da moda sejam encurtados; aumento da terceirização e da terciarização;⁷ redefinição do setor de serviços, provocando a expansão no consumo de certos produtos (telefonia, *marketing*, serviços bancários etc.) e internacionalização de serviços estratégicos (CHESNAIS, 1996); crescimento do setor de comércio e serviços, associados às novas tecnologias; e, principalmente, alteração dos padrões e fluxos de consumo em todo o globo.

⁷ Lemos (1991) analisa esse processo a partir de uma relação fatorial. Para ele, a terciarização é a razão entre o PIB total e o PIB terciário. Para M. Santos (2005, p. 82), o estudo da terciarização envolve uma relação escalar, cabendo, assim, “[...] conhecer o lugar que cabe a cada qual em relação à economia global e como se articula com as demais variáveis”.

Especificidades da metrópole soteropolitana

No caso de Salvador, nos 30 últimos anos, profundas mudanças estruturais (principalmente econômicas e políticas) acarretaram numa redefinição do papel da metrópole regional, no que diz respeito à sua função de centralidade, tanto no contexto estadual quanto no contexto intrametropolitano. Isso pode ser observado, primeiramente, pela própria participação do município de Salvador no Produto Interno Bruto (PIB) da Bahia e da Região Metropolitana de Salvador (RMS). (Tabelas 1 e 2).

Os dados revelam o crescimento da participação do PIB da RMS na Bahia. Contudo, se os dados revelam, por um lado, significativa participação de Salvador na economia do Estado; por outro, percebemos que nos últimos 25 anos essa participação diminui um pouco, ao mesmo tempo em que no interior da RMS a participação dos municípios de Camaçari e São Francisco do Conde teve forte crescimento. Esse crescimento está relacionado ao processo de implantação das atividades produtivas, em especial industrial, nesses municípios, a partir da década de 1960.

TABELA 1
REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR
PRODUTO INTERNO BRUTO, POR MUNICÍPIOS, 1949/2003

Municípios	Produto Interno Bruto				
	Valores absolutos (R\$ de 2000 ¹)				
	1949	1970	1980	1999	2003
Camaçari	5.303,54	160.840,33	4.128.236,85	5.815.595,39	8.987.248,81
Candeias	...	120.361,02	769.499,42	955.576,86	1.261.142,61
Dias D'Ávila	...	...	...	738.608,96	698.632,02
Itaparica	12.542,94	22.607,06	21692,44	53.876,18	47.055,92
Lauro de Freitas	...	15.440,07	94.370,30	527.507,87	597.028,48
Madre de Deus	...	...	...	118.177,82	205.050,00
Salvador	825.461,52	3.796.737,84	9.631.022,94	10.429.309,17	8.793.218,54
São Fran. do Conde	9.579,72	624.897,22	1.131.164,12	4.063.650,87	5.948.251,36
Simões Filho	...	203.683,09	1.316.358,44	1.117.908,53	1.348.788,56
Vera Cruz	...	9.337,88	34.213,51	84.915,81	72.715,42
Total da RMS	852.887,72	4.953.904,51	17.126.558,0	23.905.127,46	27.959.131,72
Total da Bahia	2.759.605,52	10.831.013,70	30.589.572,9	45.553.802,52	53.096.792,99

Fonte: IPEA, Base de dados macroeconômicos, financeiros e regionais do Brasil.

Notas: ... Informação indisponível.

1 - Deflacionado pelo Deflator Implícito do PIB nacional.

TABELA 2
REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR PARTICIPAÇÃO NO PRODUTO
INTERNO BRUTO ESTADUAL, POR MUNICÍPIOS (%), 1949/2003

Municípios	Produto Interno Bruto						
	Percentual no total do Estado da Bahia ¹						
	1949	1959	1970	1980	1985	1999	2003
Camaçari	0,19	0,12	1,48	13,50	19,71	12,77	16,93
Candeias	...	0,15	1,11	2,52	3,49	2,10	2,38
Dias D'Ávila	...	...	...	...	...	1,62	1,38
Itaparica	0,45	0,34	0,21	0,07	0,05	0,12	0,09
Lauro de Freitas	...	...	0,14	0,37	0,29	1,16	1,12
Madre de Deus	...	...	...	...	...	0,26	0,39
Salvador	29,91	31,10	35,05	31,48	22,13	22,89	16,56
São Francisco do Conde	0,35	4,57	5,77	3,70	5,01	8,92	11,20
Simões Filho	...	...	1,88	4,30	3,63	2,45	2,54
Vera Cruz	...	...	0,09	0,11	0,18	0,19	0,14
Total da RMS	30,91	30,27	45,74	55,99	54,49	52,48	52,66

Fonte: IPEA, Base de dados macroeconômicos, financeiros e regionais do Brasil.

Notas: ... Informação indisponível.

1 - Deflacionado pelo Deflator Implícito do PIB nacional.

Ainda relacionado ao Produto Interno Bruto municipal, com a perspectiva de fazer uma análise mais detalhada, observamos dois setores muito importantes para a economia de Salvador e da Região Metropolitana: as atividades da indústria e de serviços. Os dados demonstram que essa tendência ao arrefecimento do papel econômico da metrópole soteropolitana é mais incisiva.

No que diz respeito à atividade industrial, os dados ratificam a completa modificação na estrutura produtiva da metrópole, já nos anos de 1960, relacionada à sua participação no PIB industrial estadual. Salvador, que contribuía com mais de 50% no PIB industrial durante as décadas de 1940 e 1950, passou a ter, em 2003, uma participação inferior a 10% (Tabela 3).

TABELA 3
REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR
PARTICIPAÇÃO NO PRODUTO INTERNO BRUTO INDUSTRIAL DO ESTADO, POR
MUNICÍPIOS (%), 1949/2003

Municípios	Produto Interno Bruto Industrial					
	Percentual no total do Estado da Bahia ¹					
	1949	1959	1970	1980	1999	2003
Camaçari	0,13	0,20	4,15	32,01	24,83	30,31
Candeias	...	0,15	3,29	5,31	3,89	4,10
Dias D'Ávila	...	...	...	...	3,18	2,16
Itaparica	1,38	0,50	0,46	0,05	0,13	0,08
Lauro de Freitas	...	...	0,22	0,41	0,95	0,85
Madre de Deus	...	...	...	...	0,52	0,74
Salvador	54,53	36,79	35,91	21,29	13,94	8,58
São Francisco do Conde	1,51	20,36	18,73	5,61	13,91	18,81
Simões Filho	...	...	6,39	10,21	3,96	3,77
Vera Cruz	...	...	0,06	0,05	0,08	0,07
Total da RMS	57,56	57,99	69,21	74,93	65,39	69,48

Fonte: IPEA, Base de dados macroeconômicos, financeiros e regionais do Brasil.

Notas: ... Informação indisponível.

1 - Deflacionado pelo Deflator Implícito do PIB nacional.

A industrialização que ocorreu na Bahia desenvolveu-se tardiamente, se relacionada à Região Sudeste do país. Nas décadas de 1940 e 1950, início do processo, algumas indústrias concentraram-se em Salvador. Contudo, a partir da década de 1960, a implantação dos complexos industriais não foi direcionada e nem privilegiou restritamente a cidade, mas seu entorno, principalmente os municípios de Camaçari e São Francisco do Conde, localizados no Recôncavo Baiano.

Em 2001, outro evento importante para esse declínio vertiginoso na participação de Salvador no PIB industrial estadual foi a implantação do Complexo Ford, também em Camaçari; um episódio, aliás, nacionalmente discutido, na medida em que envolveu uma verdadeira guerra fiscal entre os estados da Bahia e Rio Grande do Sul.

Destarte, a metrópole soteropolitana, que já não possuía a hegemonia na contribuição municipal no PIB industrial para a Bahia, passou a ter, em princípio, um papel completamente secundário no que tange ao poder da produção industrial em relação ao Estado. Menos ainda em relação à Região Metropolitana de Salvador, que, na década de 1980, passou a contribuir com um percentual de 74,93% do PIB industrial da Bahia.

A metrópole soteropolitana sempre teve como base de sua economia as atividades que envolvem a prestação de serviços e o comércio. Salvador,

entretanto, nos últimos anos, vem apresentando um acentuado decréscimo na participação estadual do PIB. Até a década de 1970, correspondia a uma participação que girava em torno de 50% do PIB estadual nos setores comercial e de serviços. Durante esse período, foi responsável por mais de 95% do PIB comercial e de serviços da Região Metropolitana (Tabela 4). Entre os anos de 1970 e 1980, os municípios de Camaçari e São Francisco do Conde passaram a elevar de forma significativa sua participação no PIB estadual nesses setores, o que, concomitantemente, elevou a participação da Região Metropolitana em relação ao Estado. Todavia, até a década de 1980, Salvador ainda dominava a participação estadual, mantendo-se com 50,54%.

Em primeiro lugar, o que essas informações comprovam é que, a despeito da implantação dos complexos industriais ter ocorrido na área da Região Metropolitana, durante os anos de 1960 e 1980, parece que grande parte dos bens e serviços gerados continuou a ser consumida em Salvador, pois, nesse contexto, a metrópole manteve acentuada sua participação no setor terciário. Várias pesquisas sobre esse período demonstram esse fato (ANDRADE, 1973; MATTEDI, 1979; SILVA, M., 1972).

TABELA 4
REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR
PARTICIPAÇÃO NO PRODUTO INTERNO BRUTO COMERCIAL E DE SERVIÇOS DO
ESTADO, POR MUNICÍPIOS (%), 1949/2003

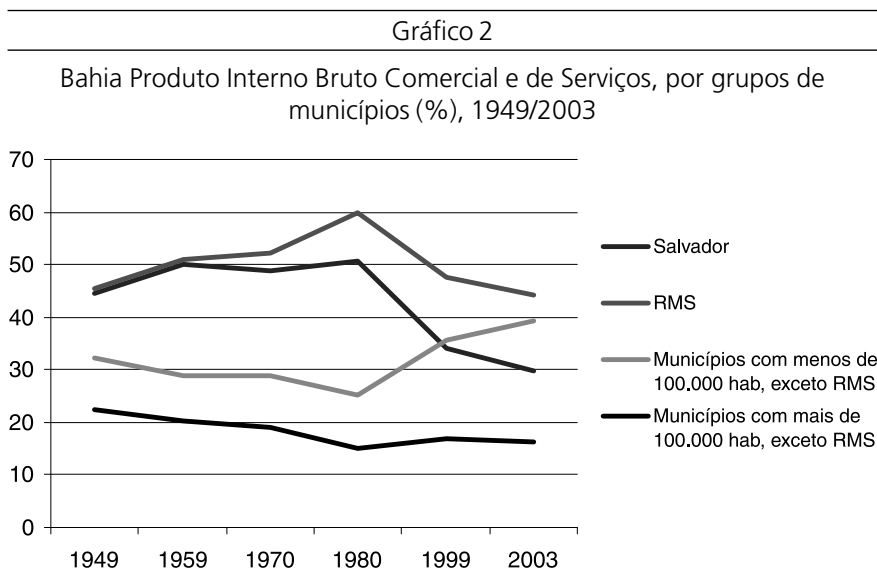
Municípios	Produto Interno Bruto Comercial e de Serviços					
	Percentual no total do Estado da Bahia ¹					
	1949	1959	1970	1980	1999	2003
Camaçari	0,29	0,12	0,52	3,05	4,43	5,03
Candeias	...	0,21	0,47	1,12	1,08	1,04
Dias D'Ávila	...	...	...	...	0,62	0,52
Itaparica	0,52	0,44	0,13	0,10	0,13	0,12
Lauro de Freitas	...	...	0,12	0,31	1,50	1,58
Madre de Deus	...	...	...	...	0,13	0,12
Salvador	44,48	50,07	48,70	50,54	33,94	29,78
São Francisco do Conde	0,02	0,15	1,71	3,40	3,91	4,54
Simões Filho	...	...	0,40	1,03	1,49	1,36
Vera Cruz	...	...	0,08	0,19	0,26	0,23
Total da RMS	45,32	50,99	52,13	59,75	47,48	44,32

Fonte: IPEA, Base de dados macroeconômicos, financeiros e regionais do Brasil.

Notas: ... Informação indisponível.

1 - Deflacionado pelo Deflator Implícito do PIB nacional.

Contudo, diferente do setor industrial que a Região Metropolitana de Salvador passou a ter ampla hegemonia, a partir da década de 1990, percebemos que tanto Salvador quanto a própria Região Metropolitana perdeu força na participação do PIB do setor terciário, declinando de quase 60% em 1980, para 44,32%, em 2003, no estado da Bahia. Esses indicadores revelam algo verossímil e importante desencadeado nas duas últimas décadas: o crescimento da participação dos pequenos municípios no PIB comercial e de serviços na Bahia⁸ (Gráfico 2).



Fonte: IPEA.

Em primeira instância, esses dados poderiam pressupor que Salvador, sob certo aspecto, da mesma forma que outras metrópoles brasileiras, estaria passando por um processo de desmetropolização ou involução metropolitana (SANTOS, M., 1993); ou seja, estaria havendo um esvaziamento do poder que a metrópole regional possui em relação às demais cidades, principalmente aquelas circundantes.

Contudo, outros dados revelam uma tendência contrária a esse processo, pelo menos em relação à influência que a metrópole soteropolitana tem em relação às demais áreas do estado da Bahia, juntamente com o território metropolitano.

⁸ Estão sendo considerados como pequenos municípios aqueles com população inferior a 100.000 habitantes, localizados fora da Região Metropolitana, com base na metodologia adotada pelo Projeto Urbanização e Produção de Cidades na Bahia, desenvolvida em 2005.

Os dados sobre o crescimento do volume de aplicações bancárias nos municípios da Região Metropolitana de Salvador contribuem para estabelecer uma analogia no tocante às mudanças na participação desses municípios em relação à Unidade Federativa. As informações pesquisadas revelam que, entre 1991 e 2000, Salvador reduziu o volume de aplicações bancárias. Percentualmente, em relação ao Estado, passou de mais de 80%, em 1991, para aproximadamente 70%, em 2000 (Tabela 5).

Entretanto percebemos que a redução não foi exclusiva de Salvador. Concomitantemente, ocorreu redução em Camaçari e São Francisco do Conde, municípios com forte base industrial. Já os pequenos municípios vêm elevando sua participação, o que leva a compreender que a redução das aplicações bancárias em Salvador refere-se, muito mais, ao aumento da participação dos pequenos (menos de 100.000 habitantes) e médios (com mais de 100.000 habitantes) municípios, localizados fora da RMS (Tabela 6).

TABELA 5
REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR
VOLUME DE APLICAÇÕES BANCÁRIAS, VALORES ABSOLUTOS E PARTICIPAÇÃO
NO ESTADO, POR MUNICÍPIOS, 1991/2000

Municípios	Volume de Aplicações Bancárias					
	Valores absolutos (R\$ de 2000 ¹)			Percentual no total do Estado da Bahia ¹		
	1991	1996	2000	1991	1996	2000
Camaçari	396.165,52	225.601,10	152.989,37	2,22	2,83	1,58
Candeias	3.645,36	13.566,34	18.611,82	0,02	0,17	0,19
Dias D'Ávila	1.013,43	1.173,46	3.609,56	0,01	0,01	0,04
Itaparica	318,42	2.872,19	2.606,79	0,00	0,04	0,03
Lauro de Freitas	5.876,36	21.252,21	55.486,70	0,03	0,27	0,57
Madre de Deus	...	...	...	...	...	...
Salvador	14.416.108,3	15.873.106,40	6.710.053,83	80,92	73,75	69,29
São Fran do Conde	374,84	2.161,71	1.632,14	0,00	0,03	0,02
Simões Filho	90.520,43	43.774,93	64.903,17	0,51	0,55	0,67
Vera Cruz	41,56	...	...	0,00	...	...
Total da RMS	14.914.064,23	6.183.508,34	7.009.893,38	83,72	77,65	72,39
Total da Bahia	17.815.094,80	7.963.760,90	9.684.126,60	100,00	100,00	100,00

Fonte: IPEA, Base de dados macroeconômicos, financeiros e regionais do Brasil.

Notas: ... Informação indisponível.

0,00 Dado numérico igual a zero, resultante de arredondamento.

1 - Deflacionado pelo Deflator Implícito do PIB nacional.

TABELA 6
BAHIA PARTICIPAÇÃO NO VOLUME DE APLICAÇÕES BANCÁRIAS DO ESTADO,
POR GRUPOS DE MUNICÍPIOS, 1991/2000

Municípios	Volume de Aplicações Bancárias		
	Percentual no total do Estado da Bahia ¹		
	1991	1996	2000
Salvador	80,92	73,75	69,29
Região Metropolitana de Salvador	83,72	77,65	72,39
Municípios com mais de 100.000, exceto RMS	6,82	8,84	12,60
Municípios com menos de 100.000, exceto RMS	9,46	13,51	15,01
Total da Bahia	100,00	100,00	100,00

Fonte: IPEA, Base de dados macroeconômicos, financeiros e regionais do Brasil.

Nota: 1 - Deflacionado pelo Deflator Implícito do PIB nacional.

Assim sendo, é notório que os municípios de Camaçari e São Francisco do Conde, detentores, juntos, em 1999, de mais de 38% do PIB industrial do Estado e, em 2003, quase 50% desse, apresentam uma participação incipiente no que diz respeito às aplicações bancárias. O primeiro, inclusive, reduziu significativamente a participação no total estadual no mesmo período em que teve elevada a sua contribuição no PIB industrial.

Outro dado significativo refere-se ao volume do capital residencial urbano.⁹ Entre as décadas de 1970 e 2000, período posterior às intensas modificações provocadas pelo processo de industrialização na estrutura produtiva da área metropolitana, as informações analisadas comprovam que as oscilações na redistribuição do capital residencial urbano são pequenas, tanto em relação a Salvador, quanto em relação à Região Metropolitana, se comparadas à participação dos demais municípios do Estado (Tabela 7).

⁹ Valor presente do fluxo perpétuo constante dos aluguéis mensais, descontada a taxa de 0,75% a.m.

TABELA 7
REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR
PARTICIPAÇÃO NO CAPITAL RESIDENCIAL URBANO DO ESTADO, POR
MUNICÍPIOS (%), 1970/2000

Municípios	Capital Residencial Urbano			
	Percentual no total do Estado da Bahia ¹			
	1970	1980	1991	2000
Camaçari	0,51	1,27	1,53	1,70
Candeias	0,64	0,72	0,69	0,77
Dias D'Ávila	...	...	0,38	0,47
Itaparica	0,18	0,10	0,11	0,18
Lauro de Freitas	0,09	0,36	0,60	1,66
Madre de Deus	...	...	0,12	0,16
Salvador	52,37	52,49	56,67	49,55
São Francisco do Conde	0,17	0,10	0,13	0,20
Simões Filho	0,12	0,37	0,50	0,80
Vera Cruz	0,08	0,12	0,23	0,27
Total da RMS	54,16	55,53	60,96	55,76

Fonte: IPEA, Base de dados macroeconômicos, financeiros e regionais do Brasil.

Notas: ... Informação indisponível.

1 - Deflacionado pelo Deflator Implícito do PIB nacional.

Os dados demonstram que a metrópole soteropolitana possui praticamente 50% do valor presente do fluxo de aluguéis mensais do total do estado da Bahia, mesmo nos anos de intensa redução na participação do PIB, ocorrida a partir da década de 1990. Esses dados permitem compreender que o volume de capital urbano que circula nas cidades baianas está fortemente concentrado em Salvador.

Observamos, assim, que, mesmo com um processo de redefinição territorial dos investimentos e com a desconcentração/(re)concentração das atividades nas escalas da Região Metropolitana e do estado da Bahia, associadas à implantação e ao deslocamento do capital industrial para outros municípios da Região Metropolitana, a partir da década de 1960, bem como pelo aumento do PIB do setor terciário nos municípios não-metropolitanos, a partir de 1980, os índices de investimentos ainda estão altamente concentrados em Salvador, denotando o alto grau de centralização econômica que a metrópole representa em relação ao estado da Bahia. Essa informação pode ser comprovada também pela análise da receita orçamentária municipal e, mais detalhadamente, pelas receitas tributárias oriundas do Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU) e da arrecadação de impostos em geral.

No que se refere à receita tributária municipal composta pelo IPTU,¹⁰ os dados analisados demonstram que Salvador, nos últimos 13 anos, detém em torno de 74% de todo o IPTU arrecadado pelos municípios baianos. Revelam, igualmente, que os municípios beneficiados pela implantação dos parques industriais, contribuindo com maior participação no PIB industrial na Bahia, obtiveram aumento expressivo no que diz respeito a esse indicador, sem afetar, todavia, a participação de Salvador em relação à Bahia (Tabela 8).

TABELA 8
REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR
PARTICIPAÇÃO NA RECEITA TRIBUTÁRIA MUNICIPAL (IPTU) DO ESTADO, POR
MUNICÍPIOS (%) 1993/2004

Municípios	Receita Tributária Municipal (IPTU)		
	Percentual no total do Estado da Bahia ¹		
	1993	2000	2004
Camaçari	2,39	5,39	7,52
Candeias	0,15	0,55	1,45
Dias D'Ávila	0,50	0,58	0,51
Itaparica	0,16	0,24	0,23
Lauro de Freitas	1,91	2,62	3,42
Madre de Deus	0,19	0,70	0,62
Salvador	74,92	73,84	73,41
São Francisco do Conde	0,09	0,62	0,44
Simões Filho	0,71	0,82	1,26
Vera Cruz	0,95	0,60	0,38
Total da RMS	81,95	85,96	89,23

Fonte: IPEA, Base de dados macroeconômicos, financeiros e regionais do Brasil.

Nota: 1 - Deflacionado pelo Deflator Implícito do PIB nacional.

No caso específico de São Francisco do Conde, há, inclusive, uma pequena redução em sua participação no total do Estado. Com relação a Camaçari, percebemos um aumento significado nos últimos 10 anos, que não decorre da diminuição relativa da participação de Salvador, que se manteve, como mencionamos anteriormente, com quase 74% do total estadual. Apesar disso, esse aumento parece ter acentuado o poder da Região Metropolitana em relação ao Estado, elevando sua contribuição de 81,95%, em 1993, para 89,23%, em 2004.

¹⁰ Este indicador relaciona-se ao registro dos valores do tributo, tendo como instrumento de geração a propriedade, o domínio útil ou a posse de bem imóvel por natureza ou por acessão física, como definido na lei civil, localizado na zona urbana do município, fixada em Lei municipal específica.

Os dados alusivos à receita municipal, atinentes à arrecadação do total de impostos¹¹ nos últimos anos, mostram uma variação pequena de Salvador em relação à sua participação no total do estado da Bahia e da Região Metropolitana. O município mantém um montante de quase 60% da arrecadação desses tributos no conjunto dos municípios do estado da Bahia (Tabela 9), tendo uma população que correspondia a apenas 18,8% (IBGE, 2007) do total do Estado, em 2000.

TABELA 9
REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR
PARTICIPAÇÃO NA RECEITA TRIBUTÁRIA MUNICIPAL (TOTAL DE IMPOSTOS)
DO ESTADO, POR MUNICÍPIOS (%) 1993/2004

Municípios	Receita Tributária Municipal (Total de impostos)		
	Percentual no total do Estado da Bahia ¹		
	1993	2000	2004
Camaçari	7,10	5,59	7,88
Candeias	1,98	1,55	3,02
Dias D'Ávila	0,69	0,92	0,80
Itaparica	0,05	0,14	0,13
Lauro de Freitas	1,55	3,71	3,34
Madre de Deus	0,38	0,45	1,05
Salvador	61,69	64,26	59,86
São Francisco do Conde	0,96	0,92	2,53
Simões Filho	1,09	1,02	1,70
Vera Cruz	0,56	0,56	0,33
Total da RMS	76,06	79,13	80,66

Fonte: IPEA, Base de dados macroeconômicos, financeiros e regionais do Brasil. Nota: 1 - Deflacionado pelo Deflator Implícito do PIB nacional.

Ocorrem aumentos expressivos na participação de São Francisco do Conde e Camaçari, municípios que se industrializaram; de Candeias, que se caracteriza como uma cidade dormitório, função fortalecida pela implantação das indústrias na Região Metropolitana, a partir da década de 1960; de Lauro de Freitas, cujo espaço urbano está aglomerado com Salvador; bem como de outros pequenos municípios.

¹¹ Valores totais relativos à soma do IPTU, Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS) e Outros Tributos.

Sobre a questão da receita orçamentária municipal,¹² os dados revelam uma mudança na posição da metrópole regional. Notamos que, entre 1993 e 2004, quase dobrou o nível de participação de Salvador em relação ao Estado, estendendo-se de 17,40% para 30,77% (Tabela 10). Camaçari e São Francisco do Conde, cuja participação no PIB estadual foi muito expressiva no período, sobretudo no PIB industrial, alteraram pouco sua receita orçamentária no mesmo interregno temporal, constituindo participação pouco significativa no total da Região Metropolitana. Diferentemente de Salvador que, com seu aumento, faz com que a Região Metropolitana de Salvador detenha atualmente mais de 50% da receita orçamentária municipal da Bahia.

TABELA 10
REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR
PARTICIPAÇÃO NA RECEITA ORÇAMENTÁRIA MUNICIPAL DO ESTADO, POR
MUNICÍPIOS (%) 1993/2004

Municípios	Receita Orçamentária Municipal		
	Percentual no total do Estado da Bahia ¹		
	1993	2000	2004
Camaçari	5,37	5,07	6,49
Candeias	0,97	1,07	2,02
Dias D'Ávila	0,72	0,70	1,12
Itaparica	0,12	0,16	0,28
Lauro de Freitas	0,69	1,29	2,20
Madre de Deus	0,24	0,63	1,51
Salvador	17,40	24,50	30,77
São Francisco do Conde	1,53	1,34	3,63
Simões Filho	1,63	1,20	1,93
Vera Cruz	0,23	0,27	0,35
Total da RMS	28,91	36,21	50,30

Fonte: IPEA, Base de dados macroeconômicos, financeiros e regionais do Brasil.

Nota: 1 - Deflacionado pelo Deflator Implícito do PIB nacional.

Esses dados revelam, portanto, que precisamos fazer uma análise mais acurada sobre as transformações pelas quais vêm passando as metrópoles brasileiras e, em específico, as metrópoles regionais, porque revelam certa complexidade nas alterações do papel que exercem na rede urbana. Nessa discussão, é fundamental pensar o papel desempenhado pelas metrópoles regionais na

¹² Este indicador refere-se às receitas correntes e de capital.

rede urbana, articulado às redefinições nas estruturas produtivas em escalas geográficas diversas. Do mesmo modo, é preciso discutir de que forma tais redefinições implicam em alterações no processo de estruturação urbana e das cidades.

Considerações finais

A investigação sobre as redefinições nas estruturas sociais e produtivas de Salvador confirma que é necessário verificar, igualmente, as mudanças que esse processo acarretou nessa metrópole, principalmente os associados ao processo de apropriação do solo urbano, às novas formas de habitação, bem como às redefinições na lógica das centralidades urbanas que se materializam na metrópole. Segundo M. Santos (1994), essa mudança também vinha ocorrendo nas demais metrópoles regionais do Brasil.

As metrópoles regionais mudaram de qualidade nestes últimos dez anos; em primeiro lugar, porque se transformaram em metrópoles com conteúdo nacional capaz de manter relações nacionais; e em segundo, porque as respectivas regiões metropolitanas passaram a constituir áreas nas quais se diversificam e se avolumam as relações internacionais, com o aumento da divisão do trabalho, que conduz ao apressamento e ao aprofundamento de uma série de processos econômicos e sociais. O efeito do tamanho tem um papel na divisão intra-urbana do trabalho. (SANTOS, M., 1994, p.22).

Se, por um lado, há uma mudança de qualidade no conteúdo das metrópoles regionais, em função, dentre outros aspectos, do suporte técnico que se materializa no tecido urbano, conferindo-lhe maior fluidez, e das novas necessidades criadas no processo de reprodução metropolitano; por outro, essa alteração na qualidade acarretou mudanças na divisão técnica, territorial e social do trabalho, no processo de acumulação do capital no espaço intraurbano, na segregação socioespacial e nas relações tempo-espaço.

Além disso, torna-se significativo articular o processo de transformação na estruturação do espaço na metrópole regional, não apenas ao capital industrial, mas, igualmente, aos capitais financeiro, comercial e imobiliário, aos conflitos de interesses entre as classes sociais e à atuação do Estado nas três esferas de poder.

No caso de Salvador, enquanto nas décadas de 1960 e 1980, o capital industrial, aliado ao Estado, teve papel importante no processo de estruturação urbana, nas últimas décadas, os capitais comercial e imobiliário, coligados ao capital financeiro e também ao Estado, passaram a elevar sua influência na reprodução do espaço urbano, sem desconsiderar a atuação do capital industrial. Percebemos que tais fatos repercutem na circulação do capital no espaço intraurbano e intrametropolitano, redefinindo a constituição de novas áreas centrais.

A análise da Região Metropolitana de Salvador pode revelar que vem ocorrendo uma redefinição na divisão territorial e técnica do trabalho, dialeticamente

engendradora por uma redefinição na divisão social do trabalho. Por sua vez, esse processo desvela um conjunto de novas relações tecidas entre a metrópole regional e as demais cidades.

A metrópole soteropolitana permanece com a hegemonia no Estado na circulação do capital financeiro, que, concomitantemente, se reflete na reprodução do espaço urbano, ao se aliar aos setores comercial, imobiliário e de serviços. O processo revela, no nível intraurbano, por um lado, a formação de novas centralidades urbanas e de novos subcentros, ou seja, a constituição de novos espaços de consumo na metrópole; do mesmo modo que mudanças no centro e subcentros tradicionais. Assim, entendemos que o processo de reestruturação produtiva deve ser investigado com base na análise sobre as transformações acontecidas durante as diferentes fases de desenvolvimento do capitalismo, para percebermos suas implicações na urbanização, conseqüentemente, na estruturação urbana e da cidade, porque tais fases influenciam de forma diferente na lógica das centralidades urbanas.

Referências

ANDRADE, R. M. de A. **Migração e industrialização**: o caso do CIA. 1973. 68f. Dissertação (Mestrado em Ciências Sociais) – Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Federal da Bahia, Salvador, 1973.

BENKO, G. **Economia, espaço e globalização**: na aurora do século XXI. São Paulo: Hucitec, 1996.

BOTELHO, A. **Do fordismo à acumulação flexível**: a produção do espaço num contexto de mudanças das estratégias de acumulação do capital. 2000. 148f. Dissertação (Mestrado em Geografia Humana) – Faculdade de Filosofia Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2000.

CHESNAIS, F. **Mundialização do capital**. São Paulo: Xamã, 1996.

CORREA, R. L. **A rede urbana**. São Paulo: Ática, 1989.

GIDDENS, A. **As conseqüências da modernidade**. São Paulo: UNESP, 1991.

HARVEY, D. **A condição pós-moderna**. São Paulo: Loyola, 2004.

IBGE - INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Sidra**: Banco de dados agregados. Disponível em: <<http://www.sidra.ibge.gov.br>>. Acesso entre jun. de 2006 e dez. 2007.

IPEA - INSTITUTO DE PESQUISAS ECONÔMICAS APLICADAS. **Ipeadata**. Disponível em: <<http://www.ipea.gov.br>>. Acesso entre jun. de 2006 e dez. 2007.

LEMOS, M. B. **Duas técnicas de análise regional elaboradas a partir de categorias espaciais**: a regionalização e o método estrutural diferencial. 1991. 152 f. Tese (Professor Titular) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 1991.

MARTIN, H. P.; SCHUMANN, H. **A armadilha da globalização**. São Paulo: Globo, 1998.

MATTEDI, M. R M. **Invasões na Cidade de Salvador**: uma alternativa habitacional. 1979 216f. Dissertação (Mestrado em Ciências Sociais) – Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Federal da Bahia, Salvador, 1979.

MONTESSORO, C. C. L. Presidente Prudente: a instalação dos shoppings centers e a (re)estruturação da cidade. In: SPOSITO, M. E. B. (Org.) **Textos e contextos para a leitura geográfica de uma cidade média**. Presidente Prudente, SP: [s.n.], 2001. p. 215-233.

OLIVEIRA, A. U. de. **Modo capitalista de produção e agricultura**. São Paulo: Ática, 1989.

ROCHEFORT, M. **Redes e Sistemas**: ensinando sobre o urbano e a região. São Paulo: Hucitec, 1998.

RODRIGUES, A. M. El aumento del numero de estados y su fragilidad interna. In: COLOQUIO INTERNACIONAL DE GEOCRÍTICA, 10., Barcelona. **Actas...** Barcelona. Disponível em: <<http://www.ub.es/geocrit/-xcol/portada.htm>>. Acesso em: 20 jun. 2008.

SANTOS, J. **A cidade poli(multi)nucleada**: a reestruturação do espaço urbano em Salvador. 2008. 402f. Tese (Doutorado em Geografia) – Faculdade de Ciências e Tecnologia, Universidade Estadual Paulista, Presidente Prudente, 2008.

SANTOS, M. **A urbanização brasileira**. São Paulo: Hucitec, 1993.

_____. Tendências da urbanização brasileira no fim do século XX. In: CARLOS, A. F. A. (Org.). **Caminhos da reflexão sobre a cidade e o urbano**. São Paulo: Edusp, 1994. p. 117-126.

_____. **Técnica, espaço e tempo**: globalização e meio técnico-científico informacional. São Paulo: Hucitec, 1997.

_____. **Da totalidade ao lugar**. São Paulo: Edusp, 2005.

SILVA, M. A. da. **Les migrations pour le “Reconcavo” du petrole**: Etat de Bahia, Bresil. 1972. Thèse (Doutorado de dans géographie) – Université Louis-Pasteur, Strasbourg, 1972.

SILVA, W. R. **Para além das cidades**: centralidade e estruturação urbana: Londrina e Maringá. 2006. 263f. Tese (Doutorado em Geografia) – Faculdade de Ciências e Tecnologia. Universidade Estadual Paulista, Presidente Prudente, 2006.

SOJA, E. W. **Geografias pós-modernas**: a reafirmação do espaço na teoria social crítica. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1993.

SPOSITO, M. E. B. **O chão arranha o céu**: a lógica da (re)produção monopolista da cidade, 1991. 383 f. Tese (Doutorado em Geografia Humana) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1991.

_____. **O chão em pedaços**: urbanização, economia e cidades no Estado de São Paulo, 2004. 504f. Tese (Livre Docência) – Faculdade de Ciências e Tecnologia, Universidade Estadual Paulista, Presidente Prudente, 2004.

WHITACKER, A. M. **Reestruturação urbana e centralidade em São José do Rio Preto**. 2003. 238f. Tese (Doutorado em Geografia) – Faculdade de Ciências e Tecnologia. Universidade Estadual Paulista, Presidente Prudente, 2003.



3 | SÉCULO XXI E ATRAÇÃO DE INVESTIMENTOS INDUSTRIAIS NA BAHIA: UMA TENTATIVA DE INTERIORIZAÇÃO E DIVERSIFICAÇÃO INDUSTRIAL

Gustavo Casseb Pessoti*

Marcos Guedes Vaz Sampaio**

Resumo

O governo baiano, no decorrer do primeiro decênio do século XXI, adotou políticas de incentivo à industrialização que contribuíram para uma tentativa de diversificação do parque produtivo do estado. A preocupação com a interiorização desse processo industrial ajudou a modificar a distribuição espacial da estrutura produtiva da Bahia, embora os resultados não tenham diminuído o quadro de concentração econômica presente. O caminho identificado para alcançar tal objetivo não era novo; tratava-se da velha política das isenções fiscais, usada desde tempos remotos como mecanismo para atrair agentes econômicos e dinamizar a economia.

Palavras-chave: Bahia. Investimentos industriais. Política industrial. Concentração econômica.

Abstract

During the first decade of the XXI Century, the State of Bahia, Brazil government adopted policies in order to promote industrialization, contributing to the diversification of the State productive park. Concern with internalization of this industrial process helped change spatial distribution of the State productive

* Economista (UFBA), Mestre em Análise Regional pelo Programa de Desenvolvimento Regional e Urbano (PPDRU/UNIFACS) da Universidade Salvador. Professor do curso de Ciências Econômicas da UNIFACS e Gestor Governamental do Estado da Bahia. Trabalha também na Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia (SEI/SEPLAN) como Coordenador de Contas Regionais e Finanças Públicas. E-mail: cassebpeessoti@gmail.com

** Economista (UFBA), doutor em História Econômica (USP), pesquisador da SEI e professor do Departamento de Ciências Sociais Aplicadas da UNIFACS. E-mail: marcossampaio@sei.ba.gov.br/mgvsampaio@hotmail.com.

structure, although results have not diminished the context of economic concentration. The usual tax exemptions policy was chosen as the way to achieve this goal, applied since ancient times as a mechanism to attract economic agents and boost economy.

Keywords: Bahia. Industrial investment. Industrial policy. Economic concentration.

Introdução

O Brasil entrou no século XXI fortemente influenciado por uma política econômica fiscalista, na qual o mercado é interpretado como o agente norteador dos rumos da nação. A busca pelo Estado mínimo, por meio da deificação do mercado, representava o pensamento dos ideólogos do chamado neoliberalismo e significava para eles bons augúrios ao futuro da economia brasileira. Desse modo, foi adotada pelo governo federal uma política monetária contracionista severa, que combinava taxas de juros elevadas, metas de inflação muito baixas e excessiva proteção à moeda nacional para fortalecer seu meio circulante e manter a estabilidade econômica alcançada.

Um projeto nacional de caráter desenvolvimentista há muito tempo fora abandonado pelo governo federal, por considerá-lo anacrônico. As mudanças ocorridas no cenário econômico mundial no decurso das últimas décadas do século XX mostravam um novo panorama, em que o processo de internacionalização do capital se intensificara e as fronteiras econômicas entre as nações se tornaram mais tênues. A formação dos blocos econômicos regionais experimentara um processo de recrudescimento e a ideologia dominante passava por um receituário básico para os países em desenvolvimento.

O ano 2000 começou de forma austera e sisuda dentro da economia brasileira, com o governo do presidente Fernando Henrique Cardoso (1998-2002), em seu segundo mandato, adotando uma política monetária contracionista extremamente severa, com elevadas taxas de juros, metas de inflação muito baixas e excessiva proteção à moeda nacional. Como afirmou Pessoti (2006, p. 85): “[...] a política econômica do Brasil priorizou o curto prazo, pondo fim definitivo no projeto nacional desenvolvimentista.” O arrefecimento das políticas de desenvolvimento regional, que já era uma realidade na década de 1990, somente recrudescceu, impondo aos estados a necessidade de buscarem, por seus próprios meios, as condições que possibilitassem promover o progresso de suas regiões.

O novo modelo de desenvolvimento brasileiro, posto em prática pelo governo de Fernando Henrique Cardoso durante seu primeiro mandato, era fortemente influenciado pelo chamado Consenso de Washington e perseguiu, desde o princípio, a meta do Estado mínimo. O novo Estado pouco influenciaria na dinâmica econômica, deixando-a livre para os ajustes ou desajustes do mercado deificado. Desse modo, o governo federal se abstinha de promover políticas industriais e regionais, rompendo definitivamente com o modelo anterior.

Regiões menos desenvolvidas, como o Nordeste, que ainda necessitavam do auxílio da União na tentativa de transformar a sua realidade, ficavam extremamente prejudicadas com esse novo paradigma do governo federal. Este cenário tornava a região mais suscetível a sofrer um processo de involução industrial, em virtude de

sua capacidade de atrair capitais ser bastante inferior ao eixo motor da economia brasileira localizado no Sul-Sudeste.

O Estado não podia se descuidar do seu papel de agente fomentador do processo de desenvolvimento em regiões que ainda apresentavam quadros socioeconômicos mais dramáticos. As desigualdades regionais que já eram flagrantes tendiam a agudizar, amplificando, assim, a hegemonia do Sul e Sudeste do país. Restou a estados menos favorecidos no cenário econômico brasileiro contemporâneo, como a Bahia, utilizar-se de estratégias como as concessões fiscais para atraírem investimentos produtivos, minimizando dessa forma os prejuízos causados pelo modelo de desenvolvimento brasileiro pós Sarney.

O Desenvolve e os investimentos industriais na Bahia no início do século XXI

Diante dos poucos resultados no tocante à desconcentração setorial e espacial da economia baiana, alcançados pelos vários programas de atração de investimentos industriais durante a década de 1990, o governo do estado da Bahia decidiu reformular a sua linha de intervenção industrial. Muitos eram os “emaranhados” que desembocavam nos incentivos fiscais, causando incertezas mesmo na equipe do planejamento estadual sobre a vigência do incentivo, enquadramento de novas indústrias atraídas, bem como compensações aos outros ramos industriais que não foram diretamente contemplados nos programas setoriais.

Objetivando salvaguardar a economia baiana de sua frágil dependência em relação às *commodities* petroquímicas extremamente susceptíveis às vulnerabilidades do mercado mundial e ainda criar novas cadeias produtivas, adensando e diversificando a matriz industrial, foi orquestrado um programa de desenvolvimento industrial e de integração econômica, chamado *Desenvolve*. Esse programa foi instituído pela Lei nº. 7.980, de 2001, e regulamentado somente em 2002, pelo Decreto nº. 8.205, para complementar e diversificar a matriz industrial e agroindustrial do estado, integrando-o territorialmente e melhorando a distribuição espacial da geração de emprego e renda.

O novo programa ampliava o escopo dos objetivos propostos por seus precedentes. Considerava que as metas eram de longo prazo e visavam, em linhas gerais, a diversificação da matriz industrial do estado, contemplando, igualmente, o setor agroindustrial. Além disso, trazia também a preocupação já apresentada em programas anteriores, de promover a desconcentração regional dos investimentos industriais, buscando direcioná-los para regiões com menor desenvolvimento socioeconômico.

O procedimento adotado para alcançar essas metas não trazia nenhuma novidade, pois consistia no: “[...] fomento à instalação de novos empreendimentos industriais ou agroindustriais e à expansão, reativação ou modernização dos já instalados

[...]” (SOUZA; PACHECO, 2003, p. 17). Por meio da política de incentivos fiscais, o governo da Bahia conseguiu trazer empreendimentos dos mais variados segmentos da indústria, como têxtil, calçados, eletro-eletrônicos, químico, automobilístico e de papel e celulose. Segundo Pessoti (2006, p. 86):

A reformulação das atividades industriais baianas, como parte de um plano, da diversificação produtiva, alcançou maior impulso, a partir de 2001, com o lançamento de uma política de atração de investimentos para estimular fluxos de produção e renda no Estado. Segundo dados da Secretaria de Indústria, Comércio e Mineração do Estado (2005), foram realizados na Bahia no período 1999-2005 cerca de R\$ 30,7 bilhões em investimentos industriais, responsáveis por aproximadamente 135 mil empregos diretos. Merece destaque o fato de que 80% desses investimentos foram destinados à implantação de novas plantas industriais no Estado, sendo, portanto, 20% outros destinados à reativação de plantas já existentes.

A leitura cuidadosa da lei que criou o Desenvolve não deixa dúvida sobre a pouca originalidade do programa em relação aos seus antecessores já colocados em exercício na década de 1990. Talvez o grande mérito do programa tenha sido o condensamento dos vários tipos de benefícios e incentivos fiscais sob a alçada de uma única política,¹ desburocratizando e ao mesmo tempo permitindo melhor acompanhamento das concessões fiscais e seus rebatimentos para o erário.

O principal instrumento do programa é o diferimento, isto é, a postergação do pagamento do ICMS devido por um período não superior a 12 anos. Entretanto, conforme destaca Pinto (2006, p. 188), uma leitura mais minuciosa da Lei nº. 7.980 mostra que “[...] o contribuinte tem a possibilidade de dilatar o pagamento do imposto em até 90%, limitado ao período de dilação de até 72 parcelas, podendo o imposto, após a aplicação da TJLP, ser antecipado com desconto de até 90%”. Isto implicava dizer que além da possibilidade de não pagar de imediato o imposto estadual, as empresas enquadradas no Desenvolve ainda podiam reduzir a dívida em até 90% se o fizessem de forma antecipada.

Esses incentivos foram, em um primeiro momento, direcionados para a atração de “novas indústrias” e/ou promover a expansão, modernização e, mesmo, reativação de empreendimentos industriais já instalados no estado. A contrapartida dos beneficiários residia na geração de novos produtos ou processos, difusão de tecnologia e na possibilidade de criação de novos empregos, de forma a aumentar a competitividade da indústria baiana com o menor custo social e ambiental possível.

¹ Apesar disso, conforme as tabelas e gráficos apresentados neste texto, observa-se, em relação aos programas específicos, a presença do incentivo após o Decreto-Lei do Desenvolve. Segundo o reforço de Lima e Aquino (2005), ainda durante os anos 2000, até mesmo em função dos prazos de vigência, quase sempre superiores a 10 anos de validade, continuaram a vigorar os programas de Crédito Presumido, o BAHIAPLAST e o Programa do Polo de Informática de Ilhéus.

O Desenvolve foi assim integrado a uma visão de longo prazo, inserindo-se no planejamento estratégico do governo do estado da Bahia como um mecanismo capaz de aumentar a competitividade empresarial, o aporte de tecnologia e promover melhoramentos na deficiente infra-estrutura estadual. A ideia traçada pelo planejamento governamental era, dentro de um prazo de 20 anos, tornar a Bahia socialmente justa e coesa, economicamente diversificada e competitiva, espacialmente integrada e ambientalmente limpa.

O Plano Estratégico intitulado “Bahia 2020: o futuro a gente faz” assim descrevia a estratégia econômica que nortearia o planejamento das ações governamentais:

O acirramento da concorrência empresarial demanda políticas de incentivos voltadas para a articulação das cadeias produtivas, envolvendo o fortalecimento tecnológico, a capacitação de pessoas e a redução de custos de produção e de circulação interna. A Bahia do futuro deve estreitar os vínculos intersetoriais, adensando e verticalizando as cadeias produtivas existentes, inclusive com a ampliação de sua rede de serviços. Deve ser capaz, adicionalmente, de inovar e desenvolver um aparato técnico-científico e de infra-estrutura que garanta a competitividade dinâmica de sua economia. Vislumbra-se um cenário de incremento da ação competitiva de pequenas e médias empresas, geradoras de emprego e articuladoras da rede de relações intersetoriais. (BAHIA, 2003, p. 41).

Não obstante o decreto que regulamentou o Desenvolve seja anterior ao enunciado econômico do supracitado plano estratégico, é incrível a semelhança de objetivos e a falta de originalidade deste instrumento de planejamento, senão vejamos: as diretrizes do Programa Desenvolve tinham a seguinte orientação, conforme redação original do texto aprovado pela Assembleia Legislativa da Bahia, em abril de 2002.

I - o fomento à instalação de novos empreendimentos industriais ou agro-industriais e à expansão, reativação ou modernização de empreendimentos industriais ou agro industriais já instalados;

II - a desconcentração espacial dos adensamentos industriais e formação de adensamentos industriais nas regiões com menor desenvolvimento econômico e social;

III - a integração e a verticalização das cadeias produtivas essenciais ao desenvolvimento econômico e social e à geração de emprego e renda no Estado;

IV - o desenvolvimento tecnológico dos processos produtivos e assimilação de novas tecnologias;

V - a interação da empresa com a comunidade em que pretenda atuar;

VI - a geração de novos produtos ou processos e redução de custos de produtos ou processos já existentes;

VII - prevenção dos impactos ambientais dos projetos e o relacionamento da empresa com o ambiente (BAHIA, 2002, p. 1-2).

Segundo os dados apurados por Pinto (2006), até 2005, trezentos e oitenta e três projetos foram aprovados para receber os incentivos e concessões fiscais do programa que gerou ainda, segundo os dados da Secretaria de Indústria, Comércio e Mineração do Estado, cerca de R\$ 37,1 bilhões em investimentos industriais e 144.867 empregos (PESSOTI, 2006).

Os investimentos industriais realizados na Bahia entre 2000 e 2006, na vigência do Programa Desenvolve, foram bastante auspiciosos. Só para se ter uma ideia da magnitude de valor, tomando-se por base o resultado das contas regionais, disponível no *síte* da SEI (2008), o PIB da Bahia em 2006 alcançou a cifra de R\$ 96 bilhões. Apenas a título de ilustração, isto indica que o montante total dos investimentos industriais realizados na Bahia neste período representou mais de 1/3 do PIB estadual em 2006.

Em que pese o fato de o rigor técnico-metodológico impedir que a comparação anterior possa ser efetivamente realizada, ao se voltar para o clássico equilíbrio da contabilidade nacional (renda = demanda = oferta), pode-se seguramente afirmar que um aumento nos investimentos produtivos faz aumentar a demanda agregada de uma determinada economia, e, por consequência direta, o nível de renda interna, conduzindo essa mesma economia, *coeteris paribus*, a um novo ponto de equilíbrio econômico. Essa foi justamente a essência do modelo de desenvolvimento da Bahia no período compreendido entre 1990 e 2006.

Investimentos industriais e o quadro de concentração econômica na Bahia

A análise pormenorizada a respeito dos investimentos industriais na Bahia permite verificar que foram realizados em diversos segmentos, traduzindo-se em um claro objetivo de buscar a diversificação do parque industrial baiano. Por outro lado, eles se concentraram, em sua maioria, na RMS, não permitindo a promoção de um processo mais intenso de descentralização econômica.

Existia uma preocupação do governo estadual em estimular o processo de interiorização da estrutura produtiva baiana. Isto pode ser constatado na política de formação dos polos industriais, a exemplo da indústria calçadista ou da organização de um centro de informática em Ilhéus. A adoção dessa estratégia proporcionou certo dinamismo, todavia, realizado de maneira difusa dentro de um contexto regional de infra-estrutura deficiente, impediu maior integração territorial e os ganhos de escala advindos dessa relação sistêmica.

A política de estímulo à formação dos polos industriais e diversificação das atividades produtivas em diversos municípios do interior baiano, contudo, trouxe alguns resultados que não podem ser menosprezados, tais como a geração de empregos proporcionados pela indústria calçadista; porém, conforme será visto mais adiante,

as inversões fora do eixo metropolitano que gravita em torno de Salvador, tendo na capital seu centro dinâmico, foram em valores muito inferiores aos direcionados à Região Metropolitana de Salvador (RMS). A consequência foi a manutenção de um quadro de excessiva concentração econômica no estado.

Quando se analisam os investimentos circunscritos ao Programa Desenvolve, os resultados evidenciam que, a despeito da diversificação e espacialização da produção industrial existentes nos programas referentes a este setor na Bahia, ocorreu uma forte predominância da atividade petroquímica (seja o beneficiamento, seja a transformação propriamente dita) entre todas as demais atraídas pelos programas contemplados na política industrial baiana. Esse fenômeno pode ser observado mais claramente, quando agrupamos os setores econômicos, segundo a classificação nacional das atividades econômicas (CNAE).

No período entre 2000 e 2006, o complexo madeireiro recebeu o maior volume de recursos, R\$ 11,7 bilhões, seguido pelo segmento químico/petroquímico e metal-mecânico, que obtiveram, respectivamente, perto de R\$ 9,5 bilhões e R\$ 5,4 bilhões. Outros segmentos que também apresentaram valores consideráveis no montante dos investimentos foram o automobilístico e o da transformação petroquímica, com cerca de R\$ 3,5 bilhões e R\$ 3,3 bilhões, respectivamente. Apesar de não terem sido os setores com o maior volume de investimentos, o calçadista, têxtil e de confecções geraram, somados, o maior número de postos de trabalho: 51.791. O segmento agroalimentar também proporcionou um número expressivo de empregos, atingindo 26.482. O complexo madeireiro, igualmente, registrou um montante significativo de 15.265 empregos gerados, conforme pode ser observado na Tabela 1.

TABELA 1
INVESTIMENTOS INDUSTRIAIS REALIZADOS NA BAHIA NO PERÍODO DE 2000 A 2006

Setores produtivos	Valor (R\$ 1,00)	Empregos diretos
Agroalimentar	1.580.613.142	35.482
Atividade mineral e beneficiamento	3.871.233.381	4.209
Calçados/Têxtil/Confecções	1.193.253.673	51.791
Complexo madeireiro	11.743.348.258	15.265
Eletroeletrônico	291.876.673	7.325
Meta-mecânico	5.489.259.913	12.221
Químico-petroquímico	9.547.086.516	3.952
Reciclagem	6.716.500	221
Transformação petroquímica	3.326.887.685	10.303
Outros	87.911.287	3.115
Total	37.138.187.28	143.884

Fonte: Pessoti (2008).

Assim, é bastante evidente que o resultado mais imediato da política industrial baiana foi aumentar a concentração setorial da indústria de transformação. Mesmo com programas setoriais diversificados, perto de 45% dos projetos industriais atraídos para a Bahia foram direcionados para os segmentos químicos e petroquímicos e suas derivações (beneficiamento e transformação). Essa concentração industrial é ainda mais reforçada se agregarmos o montante investido no complexo metal-mecânico a essas informações.

Somados, os valores investidos nos complexos mineral e beneficiamento, químico e petroquímico e metal-mecânico atingem, aproximadamente, 60% do total investido em toda a indústria baiana no período entre 2000 e 2006. É de certa forma tautológico, mas necessário reforçar que o segmento metal-mecânico aparece com destaque em função da presença do Complexo Ford. Segundo Lima e Silva (2005), do montante total atribuído ao complexo metal-mecânico até 2004, 98,2% do investimento industrial (em valores correntes de 2004) foi realizado isoladamente pela Ford e seus sistematistas.

Se excluído da análise o valor investido pela Ford e suas empresas sistematistas, o segmento [metal-mecânico] perde importância relativa, passando a ocupar a penúltima posição em termos de montante desembolsado, uma vez que o investimento do setor cai de R\$ 4.041 milhões para R\$ 71 milhões (LIMA; SILVA, 2005, p.41).

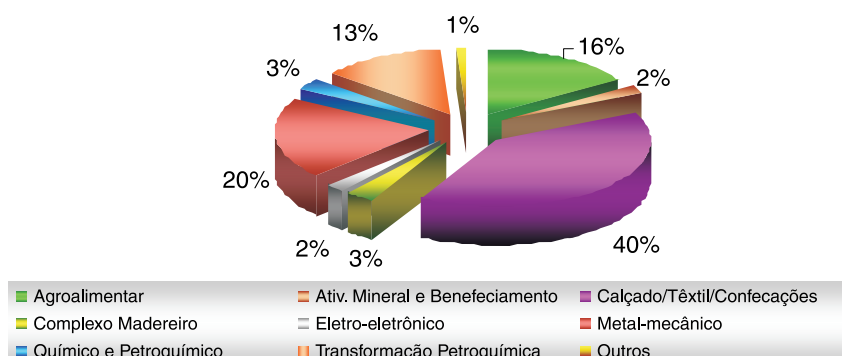
O complexo químico (considerando aqui tanto o beneficiamento como a transformação) foi o segundo a despendar maior volume de investimentos para o período 2000-2006. A concentração econômica neste setor também não é diferente, com destaque para três grupos principais: Petrobras/RLAM, Braskem e Monsanto do Brasil. Juntos, esses grupos empreendedores foram responsáveis por 95% do montante investido no complexo químico da Bahia no período em análise. O ramo da Petrobras do Recôncavo baiano assume posição de destaque nesse contexto, argumento corroborado por Lima e Silva (2005, p.41):

A retirada dos valores despendidos pela Petrobras do montante dos dois setores [químico e petroquímico e atividade mineral e de beneficiamento] permite verificar com clareza a relevância desta empresa nos subconjuntos setoriais dos investimentos realizados: os desembolsos efetuados na atividade mineral e de beneficiamento sofrem uma queda bem acentuada, de R\$ 3.871 milhões para R\$ 305 milhões.

Apesar disso, uma série de outros investimentos foram realizados nas mais diversas regiões do estado. Mostram os registros da SICM (BAHIA, 2007) que além dos vultosos investimentos realizados pelos grandes grupos multinacionais já destacados, foram concretizados projetos que, embora não tenham expressivo destaque no tocante à realização de investimentos, acabaram gerando um acentuado volume de empregos e dinamizando a atividade econômica em alguns municípios do interior.

Gráfico 1

Estrutura Setorial dos Empregos Gerados - Por Complexo Produtivo, Bahia 2000-2006



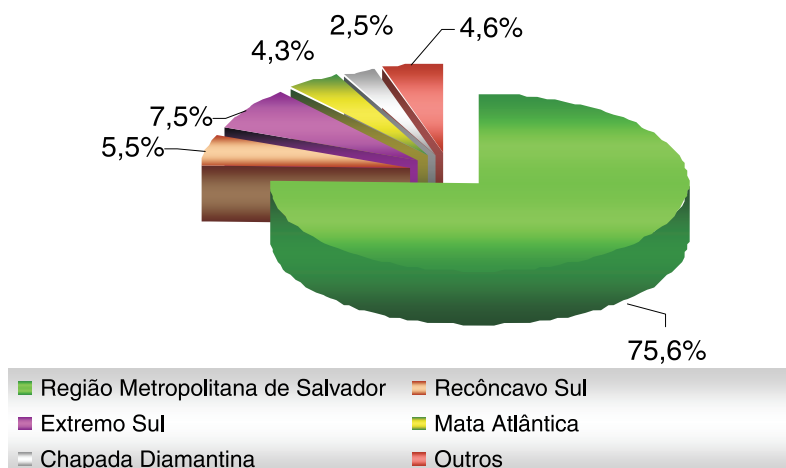
Fonte: Bahia (2007)

Dentre esses projetos destacam-se os investimentos da Pirelli Nordeste e do grupo Avipal em Feira de Santana; ampliação da Tigre – Tubos e Conexões em Camaçari; e implantações da Med-e-Med no Centro Industrial de Aratu e da Citec do Brasil em Mata de São João. O grande destaque no quesito de espacialização dos empreendimentos, porém, foi para o complexo calçados/têxtil/confecções. O segmento de calçados e componentes apresentou, no período de 2000 a 2006, 25 novos projetos em localidades diferenciadas, com destaque para os municípios de Castro Alves (Andrezza Calçados), Cruz das Almas (Bibi Calçados), Amargosa (Daiby), Santo Estevão (Dilly Calçados) e Cachoeira (Curtume Reichert).

Apesar disso, é significativa a concentração econômica da atividade industrial da Bahia, e nem mesmo esses mais de R\$ 37 bilhões aplicados pelo Programa Desenvolve até 2006 foram capazes de reverter essa tendência. Esse processo se manifesta tanto na atividade setorial, com o predomínio da indústria química na dinamização da economia baiana, quanto espacialmente (tautologia), com a Região Metropolitana de Salvador representando quase 76% do total dos investimentos industriais realizados na Bahia entre 2000 e 2006. O balanço da alocação dos investimentos industriais realizados no período em questão, por região econômica da Bahia, pode ser visualizado no Gráfico 2:

Gráfico 2

Estrutura Setorial dos Investimentos Realizados - Por Região Econômica, Bahia 2000- 2006



Fonte: Bahia (2007)

Os dados da Tabela 2 permitem constatar-se como os segmentos químico/ petroquímico, metal-mecânico, madeireiro e de transformação petroquímica são intensivos em capital. A relação capital/trabalho (K/L) desses segmentos é extremamente elevada. O segmento químico/petroquímico, por exemplo, gerou, em média, um posto de trabalho para cada R\$ 1.403.615,00 investido; o complexo madeireiro também apresentou uma relação capital/trabalho bastante elevada, com a geração de um emprego em média, para cada R\$ 769.298,94 investido. Por outro lado, os setores calçadista, têxtil, de confecções, reciclagem, eletroeletrônico e agroalimentar são intensivos em trabalho, apresentando uma relação capital/trabalho (K/L) bem mais baixa. Os setores calçadista, têxtil e de confecções geraram, em média, um posto de trabalho para cada R\$ 23.039,79 investido. Estes setores, portanto, são melhores para serem implantados em regiões com altos índices de desemprego.

TABELA 2
RELAÇÃO CAPITAL/TRABALHO (K/L) DOS SETORES PRODUTIVOS NA BAHIA
(2000-2006)

Setores produtivos	K/L
Químico-petroquímico	1.403.615,00
Complexo madeireiro	769.298,94
Metal-mecânico	449.166,18
Transformação petroquímica	322.904,75
Atividade mineral e beneficiamento	206.992,96
Agroalimentar	52.134,02
Eletroeletrônico	39.846,64
Reciclagem	30.391,40
Outros	28.221,92
Calçados/Têxtil/Confecções	23.039,79

Fonte: Elaboração própria com base na Tabela 1.

A economia baiana em toda a sua história sempre esteve atrelada a um modelo de pouca diversificação econômica. Em razão disso, é extremamente dependente das oscilações de duas ou três mercadorias no cenário internacional. A distribuição espacial de sua estrutura produtiva privilegiava locais estratégicos adequados ao desenvolvimento de suas principais mercadorias, por fatores ambientais, mas também pelo simples motivo de melhor acessibilidade, o que terminou por localizá-las ao longo da costa. O meio de transporte mais eficiente da época e mais utilizado era a navegação e sua larga utilização se deu devido às condições precárias das vias terrestres, panorama que perdurou por, pelo menos, dois séculos.

A espacialização das esferas produtivas baianas teve início no entorno do seu centro dinâmico — Salvador — e espalhou-se pelo Recôncavo e por sua zona costeira, em direção ao sul. Por ocasião da expansão da cultura cacaueteira, os vetores de crescimento econômico deslocaram-se de Salvador e sua hinterlândia para a região de Ilhéus e Itabuna, na primeira metade do século XX, proporcionando novas feições em termos espaciais para o então quadro de dinamismo econômico da Bahia. Esta transformação, no entanto, não alterou sua organização estrutural, permanecendo, desse modo, sua característica maior: pouca diversificação econômica e excessiva centralização territorial das riquezas, embora um pouco amenizada nesse período.

A característica da pequena diversificação vem sendo transformada com relativo êxito nas últimas décadas, principalmente por meio da introdução de novos segmentos industriais como já destacado anteriormente. O surgimento e a expansão dos setores automobilístico, papel e celulose, calçadista, dentre outros estão contribuindo para ampliar o rol de mercadorias tanto para exportação quanto para o mercado interno, traduzindo-se, assim, em uma nova dinâmica para a economia baiana.

Sem embargo, a despeito de todo o processo de industrialização que a Bahia atravessou nos últimos cinquenta anos, a exacerbada concentração econômica persistiu. Se, no passado, características ambientais e de acessibilidade eram os fatores aventados para a distribuição espacial da organização produtiva regional, atualmente as explicações recaem sobre a infra-estrutura existente, fruto do dinamismo anterior da economia baiana. Isto é, a centralização econômica atual decorre da evolução econômica da Bahia no decurso dos séculos.

A região tradicionalmente mais dinâmica do estado é a que concentra até hoje o maior volume de investimentos e, portanto, centraliza a maior porcentagem das riquezas produzidas. Entre 2002 e 2005, a Região Metropolitana de Salvador (RMS) concentrou um percentual do Produto Interno Bruto (PIB) do estado, que oscilou do patamar menor de 49,1% até 50,5%, ou seja, sempre superior à metade de toda a riqueza produzida em território baiano. Uma análise mais minuciosa desse quadro permite constatar que a concentração econômica no estado é ainda mais extrema, pois apenas cinco municípios (Salvador, Camaçari, São Francisco do Conde, Feira de Santana e Simões Filho) detêm, aproximadamente, 50% do PIB da Bahia, no período entre 2000 e 2005 (SAMPAIO, 2007).

Percebe-se que houve um pequeno deslocamento espacial do eixo dinâmico da região que outrora representou a hegemonia econômica de toda a província e depois estado da Bahia, que agregava os municípios do Recôncavo Sul como Cachoeira, Santo Amaro e Valença para o novo eixo dinâmico. Atualmente, esse novo território hegemônico localiza-se em Salvador, mas segue para o norte, abrangendo Simões Filho, São Francisco do Conde, Camaçari, e em direção ao sertão, abraçando Feira de Santana, sempre estratégica no desenvolvimento econômico baiano.

O governo do estado vem tentando, há alguns anos, diminuir essa excessiva concentração econômica, por meio de uma política de interiorização de indústrias e diversificação dos parques produtivos locais. O polo de informática na região de Ilhéus e Itabuna, as indústrias calçadistas espalhadas por diversos municípios, o segmento de papel e celulose no extremo-sul, a agroindústria de grãos no oeste e o turismo em diversos territórios da Bahia, são exemplos dessa política. Os resultados até o momento, embora importantes para o desenvolvimento econômico e crescimento das diversas regiões do estado não

se traduziram ainda em vetores da mudança desse cenário. A maior evidência disso está representada na Tabela 3. A evolução ao longo de quatro anos recentes (2002 a 2005) não acena com a possibilidade de transformação do quadro de concentração econômica.

TABELA 3
CONCENTRAÇÃO ECONÔMICA DO PIB ESTADUAL NA RMS -
BAHIA 2002 - 2005

%

Regiões Econômicas	2002	2003	2004	2005
Metropolitana de Salvador	50,3	49,1	49,7	50,5
Litoral Norte	4,0	4,0	4,1	4,3
Recôncavo Sul	2,8	2,8	2,7	2,8
Litoral Sul	7,1	7,0	6,7	6,6
Extremo Sul	4,7	4,9	4,8	4,8
Nordeste	4,8	5,0	4,7	4,4
Paraguaçu	6,0	6,2	5,8	6,2
Sudoeste	5,2	5,3	5,2	5,5
Baixo Médio São Francisco	2,6	2,4	2,3	2,2
Piemonte da Diamantina	1,8	2,0	2,0	1,9
Irecê	1,2	1,2	1,2	1,1
Chapada Diamantina	1,6	1,7	1,6	1,6
Serra Geral	1,9	1,9	1,8	1,9
Médio São Francisco	1,3	1,3	1,2	1,1
Oeste	4,5	5,2	6,1	5,2
Estado da Bahia	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: SEI / IBGE

As maiores críticas realizadas contra a política do governo baiano de atração de indústrias para o interior do estado residem na alocação dos capitais de maneira difusa. Como afirmou Sampaio (2007, p. 660):

Essa espacialização produtiva, excessivamente desconcentrada, em um ambiente de infra-estrutura precária, recursos públicos limitados e fraco mercado interno, não produziu ganhos de escala significativos, restringiu a geração de externalidades e, conseqüentemente, dificultou a integração regional. Desse modo, contribuiu muito pouco para reduzir as desigualdades regionais.

A ideia não é necessariamente nova. Rodwin (1967) já apresentava os efeitos dinâmicos de uma política de desconcentração concentrada, em que os investimentos deveriam ser voltados para uma determinada região, a fim de auferir ganhos de escala por meio dos fatores crescentes de integração e aglomeração. Silva (2004, p. 210) corrobora essa afirmação:

A recente implantação do Complexo Automotivo da Ford, um projeto de US\$ 2,2 bilhões, e outro da Monsanto, de US\$ 340 milhões, ambos em Camaçari, vieram contribuir para firmar a posição da Região Metropolitana de Salvador.

Outros projetos de descentralização industrial (informática em Ilhéus; indústrias calçadistas, de alimentos e de confecções, em diversos municípios) não conseguem reverter essa situação em função do fato de que as economias de escala e de aglomeração são muito mais reduzidas. Pode-se dizer que, agindo dessa forma, o Estado da Bahia segue uma política de “desconcentração difusa”, em oposição ao modelo de “desconcentração concentrada” proposto por Lloyd Rodwin, em 1967, e que visava criar fatores crescentes de integração e de aglomeração capazes de gerar mais dinamismo às economias urbanas e regionais.

A explicitada preocupação do governo da Bahia na tentativa de reduzir, nos últimos anos, o cenário de significativa centralização econômica em torno da RMS e de poucos municípios foi, sem dúvida, importante. Os resultados, contudo, ficaram aquém do esperado, em virtude do equívoco de promover uma política de desconcentração econômica de maneira difusa, dispersa, que, conforme visto, não conseguiu reproduzir economias de escala e de aglomeração expressivas.

A despeito dos obstáculos identificados ao longo da história econômica recente da industrialização na Bahia, os resultados foram impressionantes. A economia baiana já não é, há algumas décadas, uma economia de base agrária; tornou-se, de fato, uma economia industrial. Sua estrutura produtiva se diversificou e conseguiu atingir outras regiões outrora preteridas. A interiorização do parque produtivo do estado, não obstante os óbices e o desempenho ainda incipiente, já representa um novo cenário que caminha — embora não na velocidade desejada — em direção a um futuro mais promissor.

Considerações finais

A Bahia sempre apresentou, no transcurso de sua história, um quadro de expressiva concentração econômica tanto do ponto de vista espacial, quanto sob o aspecto da pouca diversificação de mercadorias. Por tratar-se de uma economia de base agrária, esse panorama revelava-se temerário, pois criava um cenário de dependência substancial de um universo restrito de produtos sujeitos às oscilações do mercado internacional.

A experiência vivenciada com as crises açucareira, fumageira e algodoeira somada aos efeitos positivos da era da industrialização experimentada em outros países e dentro do território nacional, principalmente no estado de São Paulo, contribuíram para estimular a busca por um processo regional industrialista. Ao longo do século XX, mais precisamente a partir da década de 1950, um programa de industrialização tomou maior vulto dentro da economia baiana. O resultado desse processo foi o surgimento e a consolidação do setor químico e petroquímico, como vetores dinâmicos da estrutura produtiva estadual.

Os desdobramentos desse movimento se traduzem na mudança da composição setorial do PIB da Bahia, onde a agricultura e pecuária perderam o posto

hegemônico para o segmento industrial. Como efeito importante e entendido enquanto reflexo desse movimento, o setor de serviços também experimentou significativo crescimento, ocupando, no decurso de alguns anos, lugar de destaque na economia regional.

A despeito dessa substancial transmutação no quadro econômico da Bahia, a concentração econômica espacial e a pouca diversificação produtiva ainda persistiam. O governo do estado, preocupado em mudar essa realidade, implementou programas de incentivo à atração de investimentos industriais com o duplo objetivo de diversificar a matriz industrial baiana e amplificar sua espacialização. Alguns projetos foram realizados dentro dessa perspectiva com relativo sucesso no que se refere ao panorama de baixa diversidade de mercadorias existente, contudo os resultados foram bem mais incipientes quando se verifica a distribuição espacial dos recursos e empreendimentos.

As inversões ocorreram de maneira excessivamente pulverizada dentro do território estadual, o que impediu a formação de novos centros dinâmicos regionais, obstaculizando, assim, um projeto de maior integração com diversificação da matriz produtiva e desconcentração econômica. Evidentemente, houve efeitos positivos advindos dessas políticas de atração de investimentos industriais, principalmente por meio da consolidação do processo de industrialização baiana. A pauta de exportações da economia estadual experimentou uma amplificação de significado relevante, porém a centralização espacial da estrutura produtiva permaneceu em patamares bastante elevados, o que dificulta o processo de redução das desigualdades intra-regionais, fundamental para que o estado modifique em definitivo seu quadro estruturante.

A formação de centros econômicos regionais, tomando por base a ideia da “desconcentração concentrada” parece ser o melhor caminho dentro de um projeto que vise melhorar a distribuição espacial da estrutura produtiva estadual. A economia de aglomeração permite que os diversos empreendimentos industriais obtenham maiores ganhos de escala, amplificando os efeitos dinâmicos e consolidando um novo vetor de crescimento e desenvolvimento regional. O quadro de expressiva centralização econômica tende a mitigar, contribuindo assim para a redução das desigualdades, ainda tão significativas no cenário estadual.

Referências

BAHIA. Decreto nº. 8.205, de 3 de abril de 2002. Aprova o Regulamento do Programa de Desenvolvimento Industrial e de Integração Econômica do Estado da Bahia - DESENVOLVE e constitui o seu Conselho Deliberativo.

Diário Oficial do Estado da Bahia, Poder Executivo, Salvador, 4 abr. 2002.

BAHIA. Governador (Paulo Souto) 2003-2006. **Bahia 2020**: O futuro a gente faz. Plano Estratégico da Bahia. Salvador: SEPLAN, 2003.

BAHIA. Secretaria da Indústria Comércio e Mineração. **Investimentos Industriais da Bahia no período 2000-2006**. Disponível em: <www.sicm.ba.gov.br>. Acesso em: 23 jun. 2007.

LIMA, Adelaide Motta; AQUINO, Mirtes Cavalcante de. Efetivação dos investimentos previstos para o período 2000-2003: análise por eixo de desenvolvimento. In: SECRETARIA DE PLANEJAMENTO DO ESTADO DA BAHIA. **Investimentos industriais na Bahia: uma análise ex-post dos projetos previstos para o período 2000-2003**. Salvador, 2005. v. 8, p. 45-64.

LIMA, Adelaide Motta; SILVA, Marcos Luis Cerqueira. Efetivação dos investimentos previstos para o período 2000-2003: análise por complexo produtivo. In: SECRETARIA DE PLANEJAMENTO DO ESTADO DA BAHIA. **Investimentos industriais da Bahia: uma análise ex-post dos projetos previstos para o período 2000-2003**. Salvador, 2005. v. 8, p. 27-44.

PESSOTI, Gustavo Casseb. Uma leitura da economia baiana pela ótica do PIB – 1975/2005. **Revista de Desenvolvimento Econômico**, Salvador, ano VIII, n. 14, p. 78-89, jul. 2006.

PESSOTI, Gustavo Casseb. **Um estudo da política industrial na Bahia entre 1950 e 2005**. 2008. 187 f. Dissertação (Mestrado em Análise Regional) – Curso de Análise Regional, Universidade Salvador (UNIFACS), Salvador, 2008.

PINTO, Elisia Medeiros. **Política fiscal e seus efeitos no desenvolvimento regional do estado da Bahia: um estudo sobre os incentivos fiscais no estado da Bahia no período de 1994 a 2005**. 2006. 208 f. Dissertação (Mestrado em Análise Regional) – Curso de Análise Regional, Universidade Salvador (UNIFACS), Salvador, 2006.

RODWIN, Lloyd. **Planejamento urbano em países em desenvolvimento**. Rio de Janeiro: USAID, 1967.

SAMPAIO, Marcos Guedes Vaz. Considerações sobre a concentração econômica na Bahia. **Bahia Análise & Dados**, Salvador, v. 16, n. 4, p. 655-663, jan./mar. 2007.

SILVA, Sylvio Bandeira de Mello e. Desequilíbrios regionais no estado da Bahia: avaliação e questões estratégicas. In: SUPERINTENDÊNCIA DE ESTUDOS ECONÔMICOS E SOCIAIS DA BAHIA. **Desigualdades regionais**. Salvador, 2004. p. 203-218. (Série Estudos e Pesquisas, 67).

SOUZA, Roberta Lourenço; PACHECO, Fabiana. A política de atração de investimentos industriais na Bahia: uma breve análise. **Revista Conjuntura & Planejamento**, Salvador, n. 107, p. 13-20, abr. 2003.

SEI – SUPERINTENDÊNCIA DE ESTUDOS ECONÔMICOS E SOCIAIS DA BAHIA. **PIB da Bahia**. Disponível em: <www.sei.ba.gov.br>. Acesso em: 13 jun. 2008.



4 | CLUSTER, COMPETITIVIDADE TERRITORIAL E O DESENVOLVIMENTO TURÍSTICO

Jorge Antonio Santos Silva*

Resumo

Este texto tem como objetivo analisar a propriedade da aplicação dos conceitos de *cluster* e competitividade à atividade do turismo. A análise aponta que o agrupamento que tenha o turismo como atividade principal, cujo foco é entendido como um *microcluster*, o próprio destino turístico, e que apresente como característica uma clara delimitação da amplitude geográfica, pode corresponder à configuração de um *cluster* de turismo que reúna as condições de promover e modelar estratégias de crescimento e desenvolvimento para microrregiões ou zonas turísticas. Desse modo, o *microcluster* constitui o modelo viabilizador do alcance e sustentação do desenvolvimento regional, como resultado da interação entre a função de especialização econômica do agrupamento — o turismo — e o território envolvido — o destino turístico e seu entorno —, privilegiando os parâmetros de inovação, sustentabilidade e qualidade na articulação turismo e território, os quais atuam como elementos de base da competitividade do desenvolvimento turístico regional.

Palavavraschave: Cluster. Território. Competitividade. Turismo. Desenvolvimento turístico regional.

Abstract

This paper has as object analyzes the property of the application of the cluster concepts and competitiveness to the activity of the tourism. This study indicates, that the grouping that has the tourism as main activity, whose focus is understood as a microcluster, the own tourist destiny, and that presents as characteristic a clear delimitation of the geographical width, it can correspond to the configuration of a cluster of tourism that gathers the conditions to promote and to model growth strategies and development for microrregions or tourist zones. In this

* Doutor em Ciências da Comunicação – Área de Concentração Turismo – ECA/USP. Professor e pesquisador dos Cursos de Turismo e de Ciências Econômicas e do Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento Regional e Urbano (Mestrado e Doutorado) da Universidade Salvador (UNIFACS). Consultor em Turismo. E-mail: jantss@globocom e jorge.antonio@unifacs.br

way, the microcluster constitutes the model that makes possible the reach and support to the regional development, as a result of the interaction among the function of economical specialization of the grouping - the tourism, and the involved territory - the tourist destiny and yours spills, privileging the innovation parameters, mantainability and quality in the articulation tourism and territory, which act as base elements of the competitiveness of the regional tourist development.

Keywords: Cluster. Territory. Competitiveness. Tourism. Tourist and regional development.

Introdução

Nos anos 1990, difundiu-se no meio acadêmico, a partir dos estudos de Michael Porter (1999), o conceito de *cluster* vinculado à noção de competitividade das nações como derivada da competitividade das empresas instaladas no território nacional, localizadas em concentrações geográficas dentro desse território e compartilhando, em grupos, as externalidades positivas decorrentes de economias de aglomeração.

Neste trabalho, se analisará a pertinência e a propriedade da aplicação do conceito de *cluster* à atividade do turismo, e, em caso afirmativo, se um “*cluster* de turismo”; ou seja, um agrupamento de empresas que tem como atividade nuclear o turismo, apresentaria, efetivamente, condições de configurar um modelo de crescimento e desenvolvimento regional.

O agrupamento que tenha o turismo como atividade nuclear, cujo foco seja o destino turístico entendido como um *microcluster*, e que apresente como característica uma clara delimitação da amplitude geográfica do seu entorno espacial, do âmbito territorial de abrangência do próprio agrupamento, do segmento turístico principal e dos sub-segmentos relacionados, bem como do próprio mercado alvo, poderá corresponder a uma configuração de *cluster*, sob a qual o turismo possa reunir as condições de promover e modelar estratégias de crescimento e desenvolvimento para microrregiões ou zonas turísticas, em articulação com as demais atividades econômicas já localizadas ou que venham a se localizar no território inserido na área de abrangência do agrupamento.

Sob esse enfoque, o *microcluster* pode se constituir um modelo viabilizador do alcance e da sustentação do desenvolvimento regional, nas suas dimensões funcional e espacial, como resultado da interação entre a função de especialização econômica do agrupamento — o turismo — e o território envolvido — o destino turístico e seu entorno. Nesse contexto, a organização turística constitui o elemento básico para a criação e o fortalecimento das redes de enlces entre os agentes do *microcluster*, privilegiando os parâmetros de inovação, sustentabilidade e qualidade na articulação turismo e território, que fundamentam a competitividade do desenvolvimento turístico regional.

Conceitos de *cluster* e competitividade

Igliori (2000), em sua dissertação de mestrado *Economia dos Clusters Industriais e Desenvolvimento*, ao examinar várias contribuições teóricas que envolvem a concentração geográfica de atividades produtivas, detém-se nos chamados sistemas produtivos locais ou *clusters* de atividade econômica e observa que não existe uma definição consensual sobre o termo e que alguns autores que estudam assuntos correlacionados não adotam tal denominação.

Recorrendo principalmente à abordagem realizada por Schmitz (1997, 1999) em seus relevantes trabalhos sobre o tema, Igliori (2000) destaca que existem

muitas e importantes dificuldades para se identificar com clareza os *clusters* e acrescenta que muitas das variáveis analisadas são de natureza qualitativa, o que dificulta o esforço de mensuração e de comparação entre os seus diversos tipos ou modelos.

Nos últimos anos, têm se acentuado os estudos sobre os agrupamentos econômicos e sobre a questão do “local” como fonte de vantagens competitivas. Segundo Igliori (2000) e Cassiolato e Lastres (2002), a ênfase convergente no “local” tem se manifestado, na literatura especializada, em quatro linhas de pesquisa:

- 1ª - “economia neoclássica tradicional” – desde meados dos anos 1980, os economistas neoclássicos têm modelado retornos crescentes, o que levou à denominada nova teoria do crescimento (KRUGMAN, 1995);
- 2ª - “economia e gestão de empresas” – as vantagens competitivas na economia global derivam de uma constelação de fatores locais que sustentam o dinamismo das empresas líderes (PORTER, 1998);
- 3ª - “economia e ciência regional” – interesse da geografia econômica e da economia regional em razão dos recentes trabalhos sobre os distritos industriais italianos, que colocam nova ênfase na região como um nexo de interdependências que não são “comercializáveis” (BECATTINI, 1990; BRUSCO, 1990; MARKUSEN, 1996; PIKE; SENGENBERGER, 1992);
- 4ª - “economia neo-schumpeteriana sobre sistemas de inovação” – lança e desenvolve o conceito de sistemas nacionais de inovação, fazendo-se presente uma preocupação com o desenvolvimento tecnológico e a ênfase no caráter localizado do processo inovativo associado a processos de aprendizado específicos e da importância do conhecimento tácito em tais processos, ressaltando-se a importância das instituições, de suas políticas, de todo o ambiente sociocultural onde se inserem os agentes econômicos, além da ênfase nas economias de localização e no aprendizado por interação em sistemas que envolvem as empresas, as instituições de ensino e pesquisa e as próprias regiões (FREEMAN, 1995; COOKE; MORGAN, 1998).

De acordo com Cassiolato e Szapiro (2003), as fontes locais de competitividade são importantes, tanto para o crescimento das empresas quanto para o aumento da sua capacidade de inovação, com a noção de aglomerações tornando-se diretamente associada ao conceito de competitividade. Assim, distritos industriais, *clusters*, arranjos produtivos, crescem de importância tanto como unidades de análise como objetos de políticas industriais.

O próprio conceito de aglomeração, segundo os autores, a partir do início da década de 1990, tornou-se mais articulado, particularmente com a sua vinculação à ideia de “redes”, no contexto de cadeias de fornecimento e ao redor de empresas “âncoras”. Neste contexto, a cooperação entre os agentes

ao longo da cadeia produtiva passou a ser um elemento central na competitividade, embora abordagens teóricas sobre *clusters*, a exemplo da desenvolvida por Porter (1999), tenham enfatizado a questão concorrencial, da rivalidade entre as empresas, como fator de estímulo à competitividade.

Na teoria formulada por Porter (1999), sobre a competitividade nacional, foi atribuído um papel de destaque aos *clusters*, que são, em suas palavras:

[...] concentrações geográficas de empresas inter-relacionadas, fornecedores especializados, prestadores de serviços, empresas em setores correlatos e outras instituições específicas (universidades, órgãos de normatização e associações comerciais), que competem mas também cooperam entre si [...] Um aglomerado é um agrupamento geograficamente concentrado de empresas inter-relacionadas e instituições correlatas numa determinada área, vinculadas por elementos comuns e complementares. O escopo geográfico varia de uma única cidade ou estado para todo um país ou mesmo uma rede de países vizinhos. (PORTER, 1999, p. 209-211).

A importância das aglomerações de empresas para a competitividade tem sido foco de estudos nos países em desenvolvimento, nos quais se utiliza uma definição de *cluster* bastante simples e operacional: “[...] uma concentração setorial e espacial de firmas com ênfase em uma visão de empresas como entidades conectadas nos fatores locais para a competição nos mercados globais” (SCHMITZ; NADVI, 1999 apud CASSIOLATO; SZAPIRO, 2003, p. 36).

Nesta mesma direção Cassiolato e Szapiro (2003) afirmam que a única maneira de as aglomerações localizadas em países menos desenvolvidos se transformarem em arranjos e sistemas produtivos locais (*clusters*) é via exportação e integração em cadeias globais.

Esta única via parece, a princípio, reforçar a condição de dependência dos países menos desenvolvidos, pois confirma as condições vigentes no sistema de relações de trocas internacionais, ainda marcado pela lógica da especialização do trabalho e suas correspondentes vantagens comparativas, o que tende a manter a transferência, acumulação e concentração dos ganhos de produtividade alcançados pelos países mais atrasados, nos países mais desenvolvidos. (SILVA, 2004, p. 217).

Para romper esta lógica secular, revertendo-a em benefício dos países menos desenvolvidos, o grau de territorialização das atividades produtivas e inovativas nesses países, incluindo a propriedade do capital, é fator essencial a ser considerado e trabalhado. Conforme Cassiolato e Szapiro (2003, p. 44), a pergunta-chave é “[...] até que ponto estão enraizadas localmente as capacitações necessárias ao estabelecimento de atividades inovativas [?]”.

Cassiolato e Szapiro (2003, p. 46) chamam a atenção e destacam que

[...] a ocorrência da produção voltada para a exportação (ou seja, direcionada para o mercado internacional) juntamente com a integração em cadeias globais

de *commodities* apresenta limites significativos ao grau de territorialidade das atividades dos arranjos. As análises [...] contradizem [aqueles] que argumentam que a participação nestas redes globais de produção levam a um aumento das capacitações locais e auxiliam as [médias e pequenas empresas] dos países em desenvolvimento a aumentar sua capacidade tecnológica. Nestes casos o aumento de capacitações limita-se à esfera da produção propriamente dita.

O termo *cluster*, genericamente, de acordo com Albagli e Britto (2003), refere-se a agrupamentos territoriais de agentes econômicos que desenvolvem atividades similares. Os autores não exploram de modo mais aprofundado o conceito de *cluster*, pois, para eles, este constitui uma abordagem análoga ao conceito de “arranjo produtivo local”, a exemplo dos conceitos de cadeia produtiva, distrito industrial, meio ou ambiente inovador, pólos e parques científicos e tecnológicos, e rede de empresas.

Conforme Albagli e Britto (2003, p.3), arranjos produtivos locais “[...] são aglomerações territoriais de agentes econômicos, políticos e sociais, com foco em um conjunto específico de atividades econômicas e que apresentam vínculos e interdependências”. Por sua vez, sistemas produtivos e inovativos locais são

[...] aqueles arranjos produtivos cuja interdependência, articulação e vínculos consistentes resultam em interação, cooperação e aprendizagem, possibilitando inovações de produtos, processos e formatos organizacionais e gerando maior competitividade empresarial e capacitação social. (ALBAGLI; BRITTO, 2003, p.3).

Na abordagem de Arranjos e Sistemas Produtivos e Inovativos Locais (ASPL), segundo Albagli e Britto (2003, p.3), a dimensão territorial

[...] constitui recorte específico de análise e de ação política, definindo o espaço onde processos produtivos, inovativos e cooperativos têm lugar, tais como: município ou área de um município; conjunto de municípios; micro-região; conjunto de micro-regiões, entre outros. A proximidade ou concentração geográfica, levando ao compartilhamento de visões e valores econômicos, sociais e culturais, constitui fonte de dinamismo local, bem como de diversidade e de vantagens competitivas em relação a outras regiões.

As especificidades que se pode perceber no conceito e abordagem metodológica dos ASPL consistem no maior rigor quanto ao âmbito territorial, na proximidade geográfica, na ênfase nas micro, pequenas e médias empresas, na concretude da proposição de intervenção no espaço local e na efetiva concepção e utilização da abordagem como um modelo de desenvolvimento regional de base endógena.

Fazendo referência aos distritos marshallianos da terceira Itália, Veiga (1999) considera enriquecedora a redescoberta da noção de Marshall de distritos industriais, mas acredita que ela não pode dar conta da atual complexidade e diversidade dos sistemas locais e, ao mesmo tempo, tem que se ter cuidado

quanto ao risco de serem criados tantos novos conceitos quantas forem as situações diferenciadas. Daí a vantagem da noção de “sistemas produtivos locais” (*local productive systems*), mais ampla que a noção limitada de distritos.

Fica o entendimento de que Veiga (1999) considera os diversos *clusters* como exemplos, eles próprios diferenciados, de sistemas produtivos locais (SPL). Ele constata que as políticas públicas, com bastante atraso, começaram a tratar com seriedade proposições sobre desenvolvimento endógeno, desenvolvimento de baixo para cima e ecodesenvolvimento, passando a admitir que as iniciativas locais podem desempenhar um crucial papel no desenvolvimento, tornando-se um relevante fator de competitividade, ao transformarem os territórios em ambientes inovadores.

Evidentemente não demoraram tanto a aparecer as limitações inerentes às resultantes políticas do “desenvolvimento local”, o que acabou por estimular debates dos mais bizantinos sobre as relações entre o “local” e o “global” no processo de desenvolvimento, nos quais costumam até a se levar a sério ridículas disputas entre o “glocalismo” e o “lobalismo” [...] (VEIGA, 1999, p. 1309).

Em sua análise do desenvolvimento local em um mundo globalizado, privilegiando uma perspectiva de construção de territórios competitivos e inovadores, Lira (2003, p. 43) indica que

[...] a construção de capacidades competitivas pode, efetivamente, vincular-se às políticas territoriais e, mais precisamente, ao desenvolvimento de uma cultura territorial que integre os sistemas locais de empresas e que permita, em alguma medida, ajudar a superar a situação de maior deterioração dos territórios mais atrasados [...]. É dizer, se bem é certo que são as empresas que competem, essa qualidade se pode ver reforçada, se o entorno territorial facilita esta dinâmica e se, por sua parte, as empresas também sentem a importância de ser empresas “do território” a cujas pessoas e habitantes também se deve a sua existência, mais que empresas “no território” desvinculadas totalmente de seus projetos de futuro e desenvolvimento.

Lira (2003) analisa que a dinâmica do processo de globalização atua sobre os territórios de duas distintas formas: uma segundo as conexões do território com outros lugares do mundo — numa lógica vertical; outra segundo a capacidade do território de construir redes ou organizações no seu próprio interior — numa lógica horizontal. Para o autor:

A segunda destas lógicas está intimamente relacionada com a idéia de construção social dos territórios e, mais concretamente, com a idéia de construção de territórios inovadores e competitivos, à medida que a estrutura econômica nacional se pode expressar em torno das cadeias produtivas locais que propiciam o desenvolvimento de pequenas e médias empresas e que tende a buscar formas associativas e articuladas para conseguir vantagens competitivas, seja sobre o impulso de aglomerações de empresas organizadas sobre o território, ou de outros tipos de associações produtivas, onde a consecução de economias de escala se concebe como externas às empresas, porém internas aos territórios. (LIRA, 2003, p. 47).

Formulando sua ideia sobre o conceito de competitividade territorial, Lira (2003, p. 48) avalia que um fator fundamental de competitividade, particularmente nesta nova sociedade da informação e do conhecimento, “[...] é a capacidade de aprendizagem e inovação, a mesma que se espera encontre-se imbuída (embedded), amalgamada, em instituições e organizações locais, em forma latente, e que com certa habilidade se possa e se deva explorar [...]”.

Na opinião de Ribeiro (2001), a globalização da atividade econômica e a tendência das empresas que operam em áreas de negócios afins se localizarem e atuarem em proximidade têm se tornado forças motrizes do desenvolvimento econômico. Neste contexto, a globalização tem se revelado compatível com a “localização” de vantagens competitivas em diversas atividades industriais e de serviços.

Por outro lado, a necessidade de ajustamento à competição local tem levado as autoridades nacionais e regionais de vários países a promover políticas públicas que favoreçam processos de clusterização; ou seja, de estímulo à formação de *clusters*.

As políticas de clusterização devem ser dirigidas, de acordo com o autor, ao estímulo e apoio à emergência deste tipo de redes, ao reforço das ligações entre as diferentes partes que compõem essas redes e ao acréscimo do valor adicionado pela atuação dessas partes.

Em muitos casos, menciona Hansen (2001), a origem de um *cluster* está vinculada a alguma especificidade local, demanda local ou indústria relacionada. Para Enright (1998), citado por Hansen (2001), nem todos os *clusters* regionais se desenvolveram com base em uma vantagem local inicial.

[...] a criação de um conhecimento industrial específico através de redes de troca de idéias e inovações, o desenvolvimento de redes de insumo-produto-consumo e pressões competitivas locais que forçaram empresas a inovarem ou melhorarem, são fatores que explicam, também, o crescimento de *clusters* [note-se que não se faz menção à iniciativa governamental como fator de criação de um *cluster*]. São as pressões, incentivos e capacidades de inovar que permitem aos *clusters* regionais competirem contra concorrentes dispersos. Efeitos de *spinoff*, que ocorrem quando trabalhadores de uma empresa saem e desenvolvem outras empresas na localidade [...] explicam, por sua vez, a multiplicação de empresas similares. (ENRIGHT, 1998 apud HANSEN, 2001, p. 91-92).

Segundo Rodríguez Domínguez (2001, p. 303), um *cluster* “[...] é aquela associação de atividades industriais competitivas, conformada por diferentes empresas e setores, localizadas num espaço fechado, e com umas operações que são idoneamente complementares [...]”. Mas, questiona a autora, o que se entende exatamente por um espaço fechado? Utilizando-se de uma classificação de Becattini, ela indica que os sistemas territoriais articulam-se nos seguintes níveis:

- distrito industrial – lugar em que operadores pertencentes ao mesmo setor ou setores complementares se dedicam à integração de suas atividades com uma vizinhança muito próxima;
- cidade industrial – lugar da integração urbana entre um conjunto de empresas industriais, de grande e pequena dimensão, e o seu território interior de conjuntos urbanos, serviços e consumos;
- região – lugar das comunicações e interdependências entre o conjunto dos distritos e das cidades industriais situadas em posições contíguas na mesma zona de tráfego;
- Estado nacional – lugar da organização jurídica, política e cultural;
- economia-mundo – que contém todos os lugares anteriores e as suas diferenças.

Considerando que a proximidade das empresas é um termo muito relativo, a autora afirma ser necessário distinguir os *clusters* detetáveis à escala do país dos outros fenômenos de interação produtiva à escala local, denominados distritos industriais. Nota-se, aqui, que a autora diferencia o conceito de *cluster*, tomado da concepção de Michael Porter — o *cluster* de dimensão nacional, do conceito de distrito industrial — de foco local.

Buscando definir uma tipologia de *clusters*, em consonância com os níveis de articulação dos sistemas territoriais formulados por Becattini, Rodríguez Domínguez (2001, p. 304-305) afirma:

[...] no âmbito do distrito industrial, o conjunto de empresas relacionadas e semelhantes vão conformar o que seria um *microcluster* [considerado pela autora como sinônimo de sistema produtivo local e de distrito industrial]; no âmbito de uma cidade industrial encontra-se um conjunto de *microclusters* relacionados; no da região têm-se os *clusters* regionais; no do conjunto do Estado, *clusters* nacionais; e, por fim, a nível de economia-mundo poderia se falar de *macroclusters*.

Atendendo a esta tipologia, a autora afirma que, em qualquer intento de realizar um diagnóstico geral de um setor seguindo a metodologia de Michael Porter, e entendê-la em seu sentido amplo, ou seja, como *cluster* nacional, peca-se por parcialidade, já que só se poderá estudar aspectos genéricos de um setor ou utilizar magnitudes muito agregadas. A extensão dos *clusters* deve ser caracterizada pela homogeneidade das empresas que os compõem. Por isso, Rodríguez Domínguez (2001, p. 305-306) diz, com base na análise tradicional de vantagens competitivas, que se pode acrescentar dois conceitos-chave:

- ✓ Definem-se os segmentos estratégicos como a unidade de mercado onde tem lugar uma concorrência real e onde as empresas que nele se situam competem, têm problemas comuns e buscam solucioná-los. Desta forma, não tem validade o uso da tradicional classificação estatística das empresas segundo o seu código CNAE [Classificação Nacional de Atividades Econômicas]. Não se

pode considerar, por exemplo, o conjunto de todos os hotéis da Espanha, já que podem estar competindo em segmentos distintos [...] turismo de saúde, turismo de negócios, etc.);

✓ *Microclusters*: trata-se de grupos de empresas e de atividades relacionadas num âmbito geográfico determinado, geralmente reduzido. Em muitas ocasiões, ocorre que as empresas que competem em um segmento estratégico, os setores relacionados e as infra-estruturas de apoio, se situam em áreas geográficas concretas e não muito extensas. São essas áreas que se denominam *microclusters*, e constituem a unidade de análise das fontes de vantagem competitiva [sendo o território a base desta unidade].

✓ [Nesta abordagem] se utilizará propostas e linhas de ação concretas e operativas, deixando [de lado] todas aquelas recomendações de tipo genérico que se vinha utilizando ao tratar os *clusters* nacionais e que conformavam estudos excessivamente agregados. Ao trabalhar com âmbitos geográficos mais reduzidos, se pode descrever com maior grau de detalhe o campo de atuação das empresas, tendo-se condições de indicar soluções precisas a problemas concretos.

Para Rodríguez Domínguez (2001), portanto, o recurso às técnicas de contabilidade nacional não tem validade para a delimitação de *clusters*, pois aquelas resultam em um tratamento genérico e com um elevado grau de agregação, o que limita o conhecimento concreto da realidade dos *clusters*, notadamente, de acordo com sua tipologia, dos *microclusters*, e, de modo particular, dos *microclusters* cuja atividade econômica nuclear seja o turismo.

Conceitos de *cluster* e competitividade referenciados ao turismo

De acordo com Monfort Mir (2000), a metodologia mais eficiente que se dispõe, com a perspectiva de se realizar aproximações ao “setor” turístico², que atue sobre a problemática mais pertinente à realidade turística atual, exige o recurso

² Não é correto referir-se ao turismo como um setor econômico ou uma indústria. A respeito, Boullón (1997, p. 26-29) analisa: “[...] a indústria é uma atividade de transformação que emprega numerosos recursos, alguns dos quais podem ser matéria-prima e, outros, produtos industriais intermediários. Em geral, é o produto final que serve para qualificar os diferentes tipos de indústria; [...] se o turismo fosse uma indústria, deveriam existir, mas não existem, fábricas de turismo ou processos industriais cujo produto final ou intermediário fosse o turismo. Em troca, podem citar-se numerosos produtos industriais que são utilizados pelos turistas [...] que se originam em diferentes ramos da indústria [...] e não em uma especial chamada indústria do turismo. Fica claro, pois, que o turismo é uma forma de consumir, algo assim como um canal para o qual conflui uma demanda especial de muitos tipos de bens e serviços elaborados por outros setores, mais o consumo de alguns serviços especialmente desenhados para satisfazer necessidades próprias dos viajantes. Portanto, o turismo pertence ao setor terciário, e não ao secundário, como deveria ser para que se pudesse catalogá-lo como pertencente à indústria.”

à análise do *cluster*, que se identifica com um grupo de empresas e serviços turísticos relacionados geográfica, comercial e tipologicamente.

O “setor” turístico é excessivamente amplo e heterogêneo, para poder ser tratado como um todo indiferenciado. Esta consideração, conforme Monfort Mir (2000, p. 46), conduz à necessidade de interpretar a verdadeira concorrência no seio do “setor” turístico,

[...] a partir de uma taxonomia em segmentos estratégicos distintivos, entendidos como parcelas de produto/mercado turístico que competem pelos mesmos clientes, canais de comercialização/ distribuição, ou pelas mesmas fontes de vantagem competitiva. O setor turístico deve ser dividido nesses segmentos estrategicamente diferenciados, onde reside a verdadeira concorrência [...] esta concorrência se estabelece, fundamentalmente, entre as empresas, e não as nações, dedicadas a fornecer serviços em um âmbito geográfico determinado: o destino turístico; o qual pode fazer parte de um ou mais *clusters*, em função dos diferenciados produtos que seja capaz de articular o destino [...]

Em seguida a essas constatações, o autor enuncia, de acordo com o modelo de Michael Porter, no qual se baseia, o seu conceito de *cluster* aplicado ao turismo que é, em suas próprias palavras:

[...] o conjunto complexo de diferentes elementos, entre os quais se encontram os serviços prestados por empresas ou negócios turísticos (alojamento, restauração, agência de viagens, parques – aquáticos, temáticos [...] etc.); a riqueza que proporciona a experiência das férias de um turista; o encontro multidimensional entre empresas e indústrias relacionadas; as infra-estruturas de comunicação e transporte; as atividades complementares (dotação comercial, tradição em feiras, etc.); os serviços de apoio (formação e informação, etc.); e os recursos naturais e as políticas institucionais. (MONFORT MIR, 2000, p. 46).

O conceito de *cluster* no turismo, segundo Carner (2001), relaciona-se com a alta integração vertical, horizontal, intersetorial e interdisciplinar que ocorre na atividade turística. A eficiência das cadeias de produção não mais é gerada, segundo a autora, apenas em escala nacional, como também internacional, mediante o valor agregado em um território específico, mas também através e entre as fronteiras.

[...] o turismo, desde o ponto de vista econômico, é um setor altamente dependente da demanda, tanto dos seus fatores econômicos como dos que se relacionam com suas características e motivações. Isto, personificado em última instância ao redor do visitante, é o fio que tece a rede de relações em torno do turismo [...] Os fatores básicos da oferta [por sua vez] são os que tradicionalmente se relacionam com o conceito de *cluster* no lugar de destino, o qual conjuga estes elementos com o de territorialidade. Este é o complexo que interessa aos governos desenvolver quando se dão conta da importância do setor. Os [seus] componentes básicos são o alojamento, os alimentos e bebidas, as atrações e o entretenimento. Também se inclui o transporte local e nacional nesses elementos [...] O elemento de enlace, de rede, é o que, em sua maior parte, relaciona a oferta com a demanda e cria as vinculações entre elas,

vinculando-se diretamente com a criação e a difusão de informação, a promoção, a comercialização / distribuição e a venda dos produtos turísticos. (CARNER, 2001, p. 12-13).

A autora citada utiliza o conceito de *cluster* no turismo, por este proporcionar um marco mais dinâmico e mais adequado para captar a multiplicidade de encadeamentos horizontais e verticais tradicionais, assim como as relações inovadoras de uma série de fatores que interatuam para criar o conjunto das atividades turísticas, de apoio e a elas relacionadas, podendo a utilização deste conceito ser adaptada ao âmbito local, regional e nacional.

Rodríguez Domínguez (2001), ao relacionar o conceito de *cluster* ao turismo, introduz a noção de *microcluster* turístico. Para a autora, a aplicação da teoria dos distritos industriais ao “setor” turístico conduz a se trabalhar com a noção de distritos turísticos, entendidos como os próprios destinos turísticos, em que a concentração de empresas turísticas é um elemento característico.

[...] ainda que os diversos componentes do serviço turístico possam ser desenvolvidos por empresas distintas (hotéis, restaurantes, empresas de transporte, empresas de animação, ...), pelo menos [elas] devem estar localizadas em um espaço geográfico reduzido [delimitado e não excessivamente amplo] de modo que o cliente possa deslocar-se de uma empresa a outra sem ter que desperdiçar seu tempo de lazer (bem escasso) em tais deslocamentos. (RODRÍGUEZ DOMÍNGUEZ, 2001, p. 306).

A aplicação da metodologia dos *clusters* ao “setor” turístico deve ser feita, de acordo com a autora citada, de forma ainda mais minuciosa do que quando é aplicada ao setor industrial, isto devido à heterogeneidade que caracteriza as empresas que conformam os destinos turísticos, as motivações dos clientes (turistas), os recursos naturais explorados pelo turismo, etc. “[...] trabalhar com âmbitos territoriais dispersos [excessivamente amplos] e pouco homogêneos [...] dificulta a identificação de diagnósticos precisos do setor turístico [...]” (RODRÍGUEZ DOMÍNGUEZ, 2001, p. 307).

Como exemplo, pode se fazer menção — de modo similar à explicação dada pela autora com relação à Espanha — à tentativa de se trabalhar o conjunto dos destinos turísticos do estado da Bahia, como se, numa perspectiva conceitual e metodológica, se tratasse de um único *cluster*, no qual todos os destinos se situassem geograficamente próximos uns dos outros e apresentassem uma condição de homogeneidade do perfil e da oferta empresarial, das motivações e da tipologia de turistas, bem como da disponibilidade e da qualidade de recursos naturais e artificiais. Certamente, grande seria a dificuldade para levar a bom termo e conseguir resultados satisfatórios de tal tarefa.

Na abordagem de Rodríguez Domínguez (2001), ao se trabalhar com *clusters* no turismo, torna-se necessário contemplar um âmbito geográfico muito reduzido, concreto, um destino turístico, onde se pode adquirir um número muito limitado de produtos turísticos. Nesta perspectiva, um *microcluster* turístico define-se segundo os seguintes critérios:

- Existe um âmbito geográfico local, medido em função de conexões reais;
- Conformam relações comerciais, entendidas como a distância máxima que permite a um fornecedor servir adequadamente aos seus clientes e desenvolver outras atividades complementares, bem como muitos outros aspectos a exemplo da promoção, das escolas de formação turística, etc.;
- Contém infra-estruturas suficientes para toda a área;
- Dispõe de uma estratégia própria muito diferenciada, com características de oferta ou de demanda muito distintas em relação ao resto do território. (RODRÍGUEZ DOMÍNGUEZ, 2001, p. 307).

Diante da argumentação atualmente generalizada, de que, com o crescimento das redes internacionais de comunicação e do transporte mundial e com a globalização das empresas, já não seria necessário se estar localizado em uma zona geográfica delimitada, Rodríguez Domínguez (2001, p. 310) se manifesta afirmando que isto não ocorre no “setor” turístico, porquanto,

[...] uma das características [que se destaca no “setor”] é a simultaneidade de produção e consumo que exige dos clientes o deslocamento à própria empresa (na maior parte das ocasiões), sendo insubstituível este deslocamento pelos avanços dos meios de comunicação. Portanto, é necessário que as empresas turísticas se encontrem localizadas numa área geográfica bastante reduzida [ou bem delimitada], sendo impossível a aplicação dos *clusters* virtuais.

Em definitivo, existem dois tipos de razões para a formação de *clusters*: umas pelo lado da demanda e outras pelo lado da oferta. Ainda que as razões pelo lado da oferta possam chegar a desaparecer com a aplicação dos *clusters* virtuais, não ocorre o mesmo pelo lado da demanda, sendo estas últimas as que prevalecem na hora de defender a construção de *clusters* turísticos.

Conforme Silva (2004, p. 48), tendo em vista que, a exemplo das inovações tecnológicas e das redes de informação, a atividade turística diferencia-se pelo seu caráter de transversalidade, perpassando toda a sociedade em suas relações e transações econômicas e de mercado, em um âmbito territorial definido e delimitado, por ser uma atividade marcadamente territorializada, há que se pensar de forma crítica sobre as tendências globalizantes, particularmente quando analisadas em relação ao turismo, pois,

[...] a contiguidade entre localidades e municípios, conformando micro-regiões ou pólos turísticos, atua [...] no sentido de destacar os atributos e ampliar o poder de atratividade sobre a demanda — pela diferenciação —, reforçar a coesão e a formação de aglomerados produtivos, dinamizando a economia regional, especialmente diante da atual ênfase e intensidade do processo de segmentação da demanda e da oferta turísticas, aliada à especialização seletiva e qualificada que orienta esta última.

Ressalta-se, reforçando a afirmação de Rodríguez Domínguez (2001), que ao se relacionar a noção de espaço geográfico com o turismo, deve-se ter em conta que este, em sua concretização, caracteriza-se por ser uma atividade

fortemente territorializada; ou seja, se as pessoas não se deslocarem de seu entorno habitual de residência para um local elegido como objeto de visitação, ficando um determinado período de tempo fisicamente presentes nesse local, o turismo não acontece.

Rodríguez Domínguez (2001) comenta ainda que as empresas, sejam turísticas ou não, competem em forma de *clusters* ou agrupamentos naturais. As empresas, em geral, não se agrupam de modo consciente e deliberado, sob normas contratuais, mas sim de forma mais ou menos involuntária, competindo em agrupamentos — motivadas pelo aproveitamento das economias de aglomera o e das vantagens territoriais —, os quais tendem a comportar-se como um todo, mantendo um equilíbrio dinâmico entre a coopera o e a concorrência. Com o objetivo de aproveitar tais economias, muitos agrupamentos podem ser conformados sob a tutela de um *cluster* institucional, seja pela a o da iniciativa privada ou da administra o pública.

Já na abordagem de Esteve Secall (2002, p. 1), a competitividade de indústrias ou setores fundamenta-se na “[...] cria o de redes empresariais que interatuam e estreitam suas rela es graças   sua proximidade e complementaridade física, técnica, econômica e social, em um marco territorial e institucional favorável [...]”. Essas redes, segundo o autor, nas quais se assenta a competitividade de qualquer atividade produtiva ou de serviços, podem ser analisadas mediante o conceito de agrupamento (*cluster*).

Esteve Secall (2002) entende que o conceito de agrupamento, *cluster* ou sistema produtivo local   perfeitamente transportável às atividades turísticas, apresentando como principais características: proximidade geográfica; proximidade técnico-produtiva; interrela o e interdependência; busca da competitividade; atua o conjunta para criar “climas” propícios   atividade; favorecimento   inova o e ao fluxo da informa o; organicidade e poder para pressionar a administra o pública.

Nessa perspectiva, o autor cita Camis n Zornoza (1998, apud ESTEVE SECALL, 2002, p. 13), que define o *cluster* turístico como “[...] grupos de empresas e serviços turísticos relacionados geográfica, comercial e tipologicamente”. Este, entretanto,   um conceito similar ao de distrito industrial e ambos equivalem ao conceito de destino turístico. Esteve Secall (2002) identifica esta no o do destino ou *cluster* com o que ele denomina de zona turística, a qual, mais que um agrupamento,   um conglomerado de agrupamentos; ou seja, para o autor, uma zona turística cont m, ou pode conter, vários *clusters* turísticos.

A competitividade de uma zona turística, portanto, resultará da “combina o das competitividades” dos diferentes agrupamentos que a configuram, bem como do nível de estreiteza e coesão dos relacionamentos entre eles.

Como já mencionado, nos dias atuais, a competi o ocorre não entre países ou entre empresas, mas sim, reforça Esteve Secall (2002), entre “redes

multidirecionais de empresas”, ou conglomerados de empresas trabalhando em rede, especializadas na produção, comercialização e/ou venda de determinados produtos no mercado; ou seja, a competição se dá entre os agrupamentos ou sistemas produtivos locais.

Relativamente ao turismo, uma atividade em que produção e consumo ocorrem simultaneamente, e cujo consumo se materializa numa “experiência vivida” em um determinado lugar ou em um conjunto concreto de lugares, o autor analisa que “[...] o território que recebe a produção-consumo turísticos é um fator-chave ou determinante dessas redes. Isto porque a proximidade física e funcional das diferentes ofertas produtivas dos múltiplos setores ou sub-setores turísticos é básica na satisfação da demanda”. (ESTEVE SECALL, 2002, p. 16).

Considerando o caráter transversal da atividade do turismo, Esteve Secall (2002) afirma que não existem “empresas turísticas” em um sentido puro. Segundo o autor,

[...] existem empresas hoteleiras, restaurantes, transportadoras, empresas de entretenimento / lazer, etc. Todas elas satisfazem parte das demandas e necessidades do turista, mas não são empresas turísticas *strictu sensu* porque não satisfazem à totalidade das necessidades do cliente-turista. Não existe nenhum tipo de empresa que possa satisfazer a totalidade das demandas do turista [...] Logo, a atividade turística é uma atividade de empresas que trabalham e se comunicam “em rede” entre si, já que todas elas atendem ao turista, independente se tais empresas possuem internamente uma estrutura de trabalho em rede ou não. E para que aconteça a produção-consumo turísticos com a máxima eficiência e qualidade, é preciso que tais empresas funcionem de modo interrelacionado, pelo menos as “nucleares”, ou seja, as que satisfazem as necessidades essenciais do consumidor turístico: alojamento, transporte e alimentação. (ESTEVE SECALL, 2002, p. 16-17).

O tradicional esquema linear de fornecimento dos insumos que propiciam a consecução e oferta do produto turístico está, de acordo com o autor citado, tornando-se obsoleto, dando lugar às redes de valor, as quais se baseiam na busca de soluções adaptadas às necessidades não só dos clientes, mas também das empresas “nucleares” da zona turística ou conglomerado de agrupamentos turísticos, sendo impulsionadas por determinados fatores-chave: certeza, rapidez, maiores receitas/rendas e aumento da produtividade. “[...] na rede de valor tudo se centra no cliente. [...] [ela abrange] a eleição do cliente-turista, a criação de valor e a entrega-recepção do produto segundo o pactuado [...]” (ESTEVE SECALL, 2002, p. 19).

Para a análise da vantagem competitiva de determinadas zonas turísticas em relação a outras, a comparação entre as cadeias de valor das distintas zonas concorrentes põe em evidência as diferenças e as respectivas fontes de valor em que se fundamenta sua competitividade. “Assim, são as análises das cadeias de valor das zonas [turísticas], ao invés do valor agregado (obtido das macromagnitudes contábeis), a melhor forma de conhecer as vantagens ou as desvantagens competitivas das zonas turísticas” (ESTEVE SECALL, 2002, p. 21).

Já sob um enfoque analítico mais próximo da metodologia da Contabilidade Nacional, o turismo, conforme Gouveia e Duarte (2001), por se constituir numa multiplicidade de atividades de resposta a distintas procuras, apresenta uma característica de heterogeneidade que não possibilita a sua consideração como um setor típico de uma classificação de atividades econômicas, e sim como um conceito integrador de atividades ligadas aos serviços prestados ao viajante, cuja existência é o denominador comum e a razão de ser das atividades turísticas. Nesta perspectiva, a análise do *cluster* turismo pressupõe como foco “o visitante”, com base no qual se pode tentar perceber ou detetar o conjunto de atividades vinculadas à crescente movimentação das pessoas.

O conceito de *cluster* subjacente à abordagem de Gouveia e Duarte (2001, p. 17), pressupõe que

[...] a atividade turística depende de atividades e empresas relacionadas — a montante, a jusante e na órbita da sua própria esfera de oferta —, atuando de forma interligada através da co-responsabilidade dos diversos intervenientes, fundamental para a competitividade do turismo.

Deste modo, as autoras abordam as atividades do *cluster* de acordo com os níveis de aproximação ao foco — o visitante:

- conjunto de atividades características que oferecem bens e/ou serviços que deixariam de existir em quantidades significativas se não houvesse consumo turístico — núcleo ou “*core do cluster*” —, como sejam, a restauração [alimentação], o alojamento, os transportes, as agências de viagens e os operadores turísticos [que se destacam pelo efeito estruturante da oferta turística ao integrar em estratégias comuns, a montante e a jusante, as demais atividades];

- conjunto de atividades conexas que oferecem serviços ou produtos que são afetados significativamente pelo turismo, ou são importantes para o turismo, independentemente do nível de utilização do produto;

- atividades econômicas não diretamente turísticas, nomeadamente, a construção e outras de forte conteúdo local, potenciadas pelo turismo;

- outras atividades, de carácter horizontal, que influenciam o desenvolvimento do turismo. (GOUVEIA; DUARTE, 2001, p. 18).

Para se chegar à identificação das atividades que integram o tecido económico-produtivo do *cluster* turismo, Gouveia e Duarte (2001, p. 19; 21) sugerem uma metodologia baseada na interação das seguintes análises:

- uma análise quantificada dos fluxos/relações da Matriz das Contas Nacionais, onde se considerariam os impactos que o “*core do cluster*” produziu nas diferentes atividades económicas;

- uma avaliação de natureza qualitativa do núcleo de atores / atividades, através das tendências que se perspectivam em áreas como, a sustentabilidade do turismo ao nível regional, a cooperação dos diferentes níveis de atuação de forma a ir ao encontro das várias motivações do turista que, embora de fraco

significado econômico quando medidas pelos métodos quantitativos, assumem, porém, especial importância no processo de modernização, competitividade e atratividade do *cluster*.

A importância econômica das atividades que, direta ou indiretamente, se relacionam com o turismo, entendido como o conjunto das atividades — Alojamento e Restauração [Alimentação], Transportes Aéreos e Agências de Viagens —, é estimada a partir dos fluxos inter-setoriais das Matrizes das Contas Nacionais que permitem calcular os efeitos diretos e indiretos daquelas atividades em relação a todos os outros setores da atividade econômica [...] Assim, a partir da aplicação dos multiplicadores de produção podem-se quantificar os efeitos diretos e indiretos produzidos pelas atividades do *core* do *cluster* sobre o conjunto da economia [...] Utilizando as técnicas de análise matricial [é] possível, também, [se] calcular o peso do conjunto das atividades do *core* do *cluster* [...] no total da economia [...]

Em relação à abordagem de Esteve Secall (2002), que privilegia a análise das cadeias de valor como a melhor alternativa para se conhecer o nível de competitividade de uma “zona turística”, percebe-se uma divergência quanto à ênfase colocada pela metodologia de Gouveia e Duarte (2001) nos métodos quantitativos e nos agregados macroeconômicos derivados do sistema de contas nacionais, pelo menos nos aspectos relacionados à análise quantificada dos fluxos inter-setoriais do *core* do *cluster*.

As autoras comentam que a possibilidade de trabalhar em rede propicia maior divulgação da oferta turística, fornece um instrumento adicional para a melhoria da gestão empresarial, bem como da informação relativa ao mercado, permitindo, assim, a geração de valor novo e diferenciado que se incorpora à respectiva cadeia, resultando na ampliação da competitividade do *cluster* do turismo, a qual, concretamente, se traduzirá na maior rapidez de resposta por parte da oferta turística e na sua maior flexibilidade, conformando fatores competitivos de fundamental e estratégica relevância para a economia de países e regiões receptores de turismo.

Conclusão

Todos os tipos de concentrações geográficas de conjuntos produtivos, quer sejam de empresas, indústrias, cadeias produtivas, setores ou atividades econômicas, negócios, centros de inovação tecnológica, núcleos que agreguem conhecimento, capital físico, capital humano ou capital social, podem, genericamente, ser denominados de agrupamentos ou *clusters*, seu equivalente de origem anglo-saxônica.

Especificamente, esses agrupamentos assumem diferenciadas denominações, conforme o enfoque dominante ou o conjunto de características de cada um. Assim, tem-se uma variedade de conceitos ou metodologias conformando “diferentes” tipos de agrupamentos: distritos industriais, meios inovadores,

arranjos produtivos locais, sistemas produtivos locais, parques tecnológicos, tecnopolos...

O termo *cluster*, no seu uso genérico, significando a noção de reunião ou grupo de elementos de qualquer natureza, pode ser utilizado para referir-se a todos os tipos de conjuntos produtivos, qualquer que seja o seu foco e dimensão, não servindo, entretanto, para caracterizá-los em suas especificidades.

Quanto mais ampliada for a dimensão do *cluster*, mais abstrata a sua referência espacial, assumindo o conceito apenas uma utilidade didática de teorização. Para uma concreta utilização do conceito, objetivando o estudo das concentrações geográficas de empresas, dos seus enlaces funcionais, institucionais e territoriais, do seu planejamento e do papel que desempenham no desenvolvimento regional, menor deverá ser sua dimensão territorial de referência e mais restrito o seu enquadramento teórico.

A atividade do turismo é excessivamente ampla e heterogênea para poder ser tratada como um todo indiferenciado. A verdadeira concorrência no turismo ocorre entre segmentos estratégicos distintivos dedicados a fornecer serviços em um âmbito geográfico determinado — o destino turístico —, o qual pode fazer parte de um ou mais *clusters*, em função dos diferenciados produtos que seja capaz de articular.

Trabalhar com âmbitos territoriais dispersos, excessivamente amplos e pouco homogêneos dificulta realizar-se diagnósticos precisos da atividade do turismo. Ao se trabalhar com *clusters* no turismo, torna-se necessário contemplar um nível geográfico reduzido e concreto: o destino turístico ou o *microcluster* turístico.

O *cluster* de turismo pode ser identificado espacialmente sob duas óticas: uma de natureza geral, por meio das zonas e dos pólos turísticos em que uma região encontra-se dividida; e outra de natureza específica, vinculando aos municípios e localidades que integram as zonas turísticas os diferenciados segmentos nos quais a região seja dotada de recursos de base para uma inserção competitiva no cenário nacional e internacional do mercado de viagens e turismo.

Se, por um lado, os traços singulares da atividade turística trazem uma dimensão muito mais ampliada e complexa ao seu enquadramento e tratamento como uma única cadeia produtiva ou um único *cluster*, *vis-à-vis* um setor econômico ou uma indústria convencional, com maior grau de homogeneidade, por outro lado, uma atividade de tal porte e importância só pode ser planejada como um sistema integrado, com vistas ao desenvolvimento sustentado da região em análise.

Assim como não é correto designar ao turismo o caráter de uma “indústria”, também não é correto referir-se à existência de uma “cadeia produtiva do turismo”. O turismo deve ser considerado, analisado e planejado como um sistema de valor integrado por diversas cadeias produtivas, direta e indiretamente

relacionadas à atividade turística, com maior ou menor diversificação e intensidade de relações intersetoriais, o que irá depender e variar em função da tipologia do território e dos atrativos do destino turístico, dos segmentos de demanda prioritários e adequados aos recursos territoriais e turísticos desse destino e do perfil da oferta setorial especializada, que deve ser compatível e articular-se com as demais atividades econômicas que conformam a estrutura dos enlaces produtivos presentes no entorno regional, além dos que possam ser dinamizados e potencializados pela atividade do turismo.

Não se pode considerar o conceito de *cluster* referido ao turismo dissociado da dimensão espacial que caracteriza a atividade, a qual se concretiza em um âmbito geográfico delimitado, conformando o sistema territorial do turismo. Em verdade, pode-se dizer que o turismo constitui uma atividade econômica “totalmente territorializada”, desde que seus ativos fundamentais, os atrativos naturais e os construídos, a história e a cultura — “práticas e relações” —, além de localizados espacialmente numa determinada região, marquem em seu conjunto uma identidade social e territorial, com o poder de atrair investimentos públicos e privados, nacionais e internacionais, que irão propiciar uma “embalagem” competitiva para essa atividade, cujos elementos cruciais e estratégicos de competitividade são os diferenciais desses ativos que não podem ser “criados ou imitados com facilidade em outros lugares”.

Pode-se confirmar então que a proximidade geográfica, quando se trata de agrupamentos de empresas, ou arranjos produtivos, ou *clusters*, cujo núcleo seja a atividade econômica do turismo, é um componente relevante e indispensável da abordagem conceitual a ser adotada, com o aspecto da territorialidade sendo a base de sustentação da natureza endógena do desenvolvimento da região e de sua competitividade.

Por todos esses aspectos envolvidos, não se pode falar de “um” turismo e sim de “vários” turismos; logo não se pode delimitar e analisar “um” *cluster* de turismo e sim “diversos” *clusters* relacionados ao turismo.

Considerando este caráter transversal da atividade do turismo, vários autores chegam a afirmar em suas análises que não existem “empresas turísticas” *strictu sensu* porque nenhuma empresa ou setor, tomado isoladamente, satisfaz à totalidade das necessidades do cliente-turista. Não existindo nenhum tipo de empresa que satisfaça a totalidade das demandas do turista, a atividade turística pode ser considerada como uma atividade de empresas que devem trabalhar e se comunicar “em rede”. É preciso que tais empresas funcionem de modo interrelacionado, principalmente as qualificadas como “nucleares”; ou seja, que satisfazem as necessidades essenciais do consumidor turístico: alojamento, transporte e alimentação.

Entende-se o conceito de rede como de natureza transversal, perpassando todos os tipos de agrupamentos, apresentando menor ou maior dimensão,

intensidade, complexidade, conectividade, interatividade, virtualidade, a depender das especificidades de cada configuração de agrupamento.

Do mesmo modo, considera-se a atividade do turismo também de caráter transversal, perpassando, com menor ou maior intensidade, influência e dinamismo, todas as configurações de *clusters*, integrando em determinada medida as relações inter-setoriais derivadas dos encadeamentos produtivos, a montante e a jusante de uma dada economia de base local ou regional.

Para que um destino turístico seja competitivo, deve-se observar, no processo de desenvolvimento econômico e turístico, local e regional, um maior grau de “endogeneização” a ser alcançado e sustentado pela internalização da maior parte da oferta dos *inputs* necessários à dinamização e fortalecimento das cadeias de valor relacionadas à estrutura produtiva da economia da região em estudo.

Torna-se evidente, portanto, que países ou regiões que tenham de importar maior valor de *inputs* para abastecer as chamadas “empresas turísticas”, encontram-se em desvantagem competitiva face a outros países ou regiões cujo valor correspondente às “importações turísticas” seja relativamente menor. É necessário também se considerar que nem sempre as vantagens comparativas atuarão para compensar o custo da importação de determinados bens e serviços.

Na aplicação do conceito de *cluster* à produção e aos serviços turísticos, existem duas formas de se tentar explicitar as áreas de enlace do turismo na economia: determinar de forma clara quais são as áreas da economia sobre as quais o turismo incide de modo mais representativo; ou analisar os encadeamentos que ocorrem entre atividades e setores fornecedores de bens e serviços antes, durante e depois da produção turística.

O turismo se converte em uma rede de relações que pode apresentar ou criar pontos de estrangulamentos ou sinergias, constituindo-se em um conglomerado de atividades de diversos matizes. Para suprir os bens e serviços necessários ao atendimento da demanda por turismo, não só a internacional como também a doméstica, pode se recorrer a fornecedores localizados fora das fronteiras do país ou região, o que implica em “fugas” ou saídas de recursos da região em questão.

Para o desenvolvimento da competitividade do turismo, no entanto, há que se admitir um determinado e eficiente nível de “fugas”, de importações e remuneração aos proprietários dos fatores produtivos não residentes, de origem exógena à região, orientado de modo seletivo e estratégico. Em simultâneo, deve se identificar e procurar mitigar os pontos de estrangulamento das cadeias de valor existentes na região, bem como criar novos elos que ampliem e diversifiquem a estrutura de cadeias, visando fortalecer os enlaces produtivos que atuem como motores do aumento da eficiência econômica do turismo, tanto na escala local como nas escalas regional, nacional e internacional.

Uma proposta de modelo analítico fundamentado em estrutura de *cluster* deve, portanto, contemplar a mensuração do nível de incidência e o grau de vazamento

do turismo na economia regional, bem como a identificação das atividades que propiciam o escoamento de recursos para fora da economia local.

Neste contexto, com uma perspectiva mais específica e reduzida no tocante a escala e escopo, evidencia-se a coerência da aplicabilidade do conceito de agrupamento à atividade do turismo, passando a constituir-se a metodologia de estudo e fomento de *microclusters* de turismo em um possível e útil instrumento de modelagem de estratégias de crescimento e desenvolvimento regional, tendo como atividade nuclear o turismo.

Desse modo, a organização turística, integrada no modelo de *microcluster* constitui o fator fundamental para a criação e o fortalecimento das redes de enlaces entre os agentes que participam do agrupamento, devendo privilegiar os parâmetros de inovação, sustentabilidade e qualidade na articulação turismo e território, os quais atuam como elementos de base da competitividade do desenvolvimento turístico regional.

Referências

ALBAGLI, S.; BRITTO, J. (Orgs.). **Glossário de arranjos produtivos locais**. Projeto Políticas de Promoção de Arranjos Produtivos Locais de MPMEs. Rio de Janeiro: UFRJ/RedeSist, 2003. Mimeografado.

BECATTINI, G. The Marshallian industrial district as socioeconomic notion. In: PYKE, F.; BECATTINI, G.; SENGENDERGER, W. (Eds.). **Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy**. Geneva: International Institute of Labour Studies, 1990. p. 37-51. Apud IGLIORI, D. C. **Economia dos clusters industriais e desenvolvimento**. 2000. 155 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Instituto de Pesquisas Econômicas da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2000.

BOULLÓN, R. **Planificación del espacio turístico**. México, DF: Trillas, 1997 (reimp. 2001).

BRUSCO, S. The idea of the industrial district: its genesis. In: PYKE, F.; BECATTINI, G.; SENGENDERGER, W. (Eds.). **Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy**. Geneva: International Institute of Labour Studies, 1990. p. 10-19. Apud IGLIORI, D. C. **Economia dos clusters industriais e desenvolvimento**. 2000. 155 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Instituto de Pesquisas Econômicas da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2000.

CAMISÓN ZORNOZA, C. **Dirección estratégica de empresas y destinos turísticos**: balance del estado de la cuestión y propuesta de un marco integrador orientado a la competitividad. Trabalho apresentado ao VII

Congreso Nacional de ACEDE “Empresa y economía institucional”, Las Palmas de Gran Canaria, septiembre de 1998. Apud ESTEVE SECALL, R. **Los agrupamientos (clusters) turísticos como base analítica de la competitividad de los territorios de orientación turística**. Málaga: Universidad de Málaga, 2002. Mimeografado.

CARNER, F. **Encadenamientos generados por el sector turismo**. México: CEPAL, 2001.

CASSIOLATO, J. E.; LASTRES, H. M. M. O enfoque em sistemas produtivos e inovação locais. In: FISCHER, T. (Org.). **Gestão do desenvolvimento e poderes locais: marcos teóricos e avaliação**. Salvador: Casa da Qualidade, 2002. p. 61-76.

CASSIOLATO, J. E.; SZAPIRO, M. Uma caracterização de arranjos produtivos locais de micro e pequenas empresas. In: LASTRES, H. M. M.; CASSIOLATO, J. E.; MACIEL, M. L. (Orgs.). **Pequena empresa: cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2003. p. 35-50.

COOKE, P.; MORGAN, K. **The associational economy: firms, regions and innovation**. Oxford: Oxford University Press, 1998. Apud CASSIOLATO, J. E.; LASTRES, H. M. M. O enfoque em sistemas produtivos e inovação locais. In: FISCHER, T. (Org.). **Gestão do desenvolvimento e poderes locais: marcos teóricos e avaliação**. Salvador: Casa da Qualidade, 2002. p. 61-76.

ENRIGHT M.J. **Regional clusters and firm strategy**. In: CHANDLER JR., A.D.; HAGSTRÖM, P.; SÖLVELL, Ö. (Eds.). **The dynamic firm**. Oxford: Oxford University Press, 1998. Apud HANSEN, D.L. Espaço local e os novos processos de desenvolvimento econômico. In: SILVA, N.P. da.; HANSEN, D.L. (Orgs.). **Economia regional e outros ensaios**. Aracaju: EDUFS, 2001. p. 77-100.

ESTEVE SECALL, R. **Los agrupamientos (clusters) turísticos como base analítica de la competitividad de los territorios de orientación turística**. Málaga: Universidad de Málaga, 2002. Mimeografado.

FISCHER, T. (Org.). **Gestão do desenvolvimento e poderes locais: marcos teóricos e avaliação**. Salvador: Casa da Qualidade, 2002.

FREEMAN, C. The national system of innovation in historical perspective. **Cambridge Journal of Economics**, Cambridge, v. 19, n. 1, p. 5-24, 1995. Apud IGLIORI, D. C. **Economia dos clusters industriais e desenvolvimento**. 2000. 155 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Instituto de Pesquisas Econômicas da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2000.

GOUVEIA, M.; DUARTE, T. **O cluster turismo em Portugal**. Lisboa: GEPE, 2001. Mimeografado.

HANSEN, D. L. Espaço local e os novos processos de desenvolvimento econômico. In: SILVA, N. P. da.; HANSEN, D. L. (Orgs.). **Economia regional e outros ensaios**. Aracaju: EDUFS, 2001. p. 77-100.

IGLIORI, D. C. **Economia dos clusters industriais e desenvolvimento**. 2000. 155 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Instituto de Pesquisas Econômicas da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2000.

KRUGMAN, Paul. **Development, geography and economic theory**. Cambridge, Massachusetts: MIT Press, 1995. Apud IGLIORI, D. C. **Economia dos clusters industriais e desenvolvimento**. 2000. 155 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Instituto de Pesquisas Econômicas da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2000.

LIRA, I. S. **Disparidades, competitividad territorial y desarrollo local y regional en América Latina**. Santiago de Chile: ILPES, 2003. (Serie Gestión Pública, 33).

MARKUSEN, A. Sticky places in slippery space: a typology of insdustrial districts. **Economic Geography**, v. 72, n. 3, p. 293-313, 1996. Apud CASSIOLATO, J. E.; LASTRES, H. M. M. O enfoque em sistemas produtivos e inovação locais. In: FISCHER, T. (Org.). **Gestão do desenvolvimento e poderes locais: marcos teóricos e avaliação**. Salvador: Casa da Qualidade, 2002. p. 61-76.

MONFORT MIR, V. M. **Competitividad y factores críticos de éxito en la "hotelería de litoral"**: experiencia de los destinos turísticos Benidorm y Peñíscola. Madrid: FITUR / IFEMA, 2000.

PIKE, F.; SENGENBERGER, W. **Industrial districts and local economic regeneration**. Geneva: International Institute of Labour Studies, 1992. Apud IGLIORI, D. C. **Economia dos clusters industriais e desenvolvimento**. 2000. 155 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Instituto de Pesquisas Econômicas da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2000.

PORTER, Michael. E. Clusters and the new economics of competition. **Harvard Business Review**, Cambridge, p. 77-90, nov./dec. 1998. Apud CASSIOLATO, J. E.; LASTRES, H. M. M. O enfoque em sistemas produtivos e inovação locais. In: FISCHER, T. (Org.). **Gestão do desenvolvimento e poderes locais: marcos teóricos e avaliação**. Salvador: Casa da Qualidade, 2002. p. 61-76.

PORTER, Michael E. **Competição: estratégias competitivas essenciais**. 4. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

RIBEIRO, J. M. F. Clusters e políticas de inovação – conceitos e relevância para Portugal. **Economia & Prospectiva**, Lisboa, n. 17, p. 109-129, jul./set. 2001.

RODRÍGUEZ DOMÍNGUEZ, M. del M. **Competitividade e análise estratéxica do sector turístico**: unha primeira aproximación á potencial creación dun cluster institucional para a mellora competitiva da zona Rías Baixas. Santiago de Compostela: Xunta de Galicia, 2001.

SCHMITZ, H. Collective efficiency and increasing returns. Brighthon: IDS Working Paper 50, 1997. Apud IGLIORI, D. C. **Economia dos clusters industriais e desenvolvimento**. 2000. 155 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Instituto de Pesquisas Econômicas da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2000.

SCHMITZ, H. Global competition and local cooperation: success and failure in the Sinos Valley, Brazil. **World Development**, Londres, v. 27, n. 9, p. 1627-1650, 1999. Apud IGLIORI, D. C. **Economia dos clusters industriais e desenvolvimento**. 2000. 155 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Instituto de Pesquisas Econômicas da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2000.

SCHMITZ, H.; NADVI, K. Clustering and Industrialization: Introduction. **World Development**, Londres, v. 27, n. 9, p. 1503-1514, 1999. Apud CASSIOLATO, J. E.; SZAPIRO, M. Uma caracterização de arranjos produtivos locais de micro e pequenas empresas. In: LASTRES, H. M. M.; CASSIOLATO, J. E.; MACIEL, M. L. (Orgs.). **Pequena empresa**: cooperação e desenvolvimento local. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2003. p. 35-50.

SILVA, J. A. S. **Turismo, crescimento e desenvolvimento**: uma análise urbano-regional baseada em cluster. 2004. 480f. Tese (Doutorado em Ciências da Comunicação; Área de Concentração: Turismo) – Escola de Comunicações e Artes, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2004.

SILVA, N. P. da.; HANSEN, D. L. (Orgs.). **Economia regional e outros ensaios**. Aracaju: EDUFS, 2001.

VEIGA, J. E. da. A face territorial do desenvolvimento. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 27, 1999, Belém, PA. **Anais...** Belém, PA: ANPEC, 1999. p. 1301-1318.

5 | DIAGNÓSTICO DA CADEIA PRODUTIVA DO CAJU NA BAHIA – POTENCIAL DO TERRITÓRIO DE IDENTIDADE SEMIÁRIDO NORDESTE II

Sandra Cristina Santos Oliveira*

Ana Georgina Peixoto Rocha**

Resumo

O objetivo deste artigo é realizar um breve diagnóstico da cadeia produtiva do caju. Busca-se identificar potenciais e gargalos para o desenvolvimento da atividade nos principais municípios produtores do Território de Identidade Semiárido Nordeste II, que abrange a principal microrregião produtora do estado da Bahia. Para tanto, tenta-se verificar a viabilidade dessa atividade econômica e as possibilidades de estimular um melhor aproveitamento do produto, através do beneficiamento dos seus derivados. Os resultados obtidos apontam que, embora não exista ainda uma cadeia produtiva do caju consolidada na Bahia, algumas ações têm dado início a um processo de estruturação de alguns segmentos, com destaque para o beneficiamento da castanha de caju.

Palavras-chave: Caju. Cadeia produtiva. Beneficiamento da Castanha de Caju. Bahia.

Abstract

The aim of this paper is to accomplish a brief study of cashew nut's productive chain. The intention is to identify potentials and obstacles of this activity's development in cities located at "Northeastern Semi-Arid Region II Identity Territory", including the main producing micro regions of the State of Bahia, Brazil. Therefore, it was verified the availability of this economic activity and possibilities to stimulate an improvement of cashew processing, by benefiting

* Economista, Mestre em Economia pela Universidade Federal da Bahia (FCE/UFBA). Analista de Desenvolvimento da Agência de Fomento do Estado da Bahia (DESENBÁHIA). E-mail: ssoliveira@desenbahia.ba.gov.br

** Economista, Mestre em Administração pela Universidade Federal da Bahia (UFBA). Doutoranda em Desenvolvimento Rural pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Professora Assistente da Universidade Federal do Recôncavo da Bahia (UFRB). E-mail: anageorgina@ufrb.edu.br

product derivatives. Results show that while a consolidated productive chain of cashew nut doesn't exist in the state of Bahia, Brazil, some actions started a structuring process in some segments, in particular, cashew nut processing.

Keywords: Cashew Nut. Productive Chain. Cashew Nut Processing. State of Bahia.

Introdução

O cajueiro (ou *Anacardium occidentale*, conforme sua classificação científica), típica árvore originária da região litorânea brasileira, é uma cultura perene. Costuma-se chamar de caju ao pedúnculo (ou pseudofruto), que é o suporte da verdadeira fruta — a castanha. Tanto o pedúnculo quanto a amêndoa da castanha são produtos de alto valor nutritivo, além de apresentarem diversas possibilidades de aproveitamento dos seus derivados. O pedúnculo pode ser consumido *in natura* ou utilizado na produção de doces, geleias, polpas para sucos ou outras bebidas. O principal produto, e o mais consumido no mercado, é a castanha de caju.

A produção brasileira de caju está concentrada na Região Nordeste, constituindo-se em importante fonte de renda para os pequenos agricultores familiares. Uma das vantagens do seu cultivo na região semiárida é que a produção ocorre justamente na entressafra das demais espécies cultivadas tradicionalmente, como o milho e o feijão, fazendo com que a atividade ganhe importância na ocupação da mão-de-obra no campo. No Nordeste baiano estão situados os municípios maiores produtores do estado. Estudo feito pelo SEBRAE (2005) sobre as cadeias produtivas agroindustriais destaca que, não obstante a cadeia produtiva do caju ser ainda incompleta e desorganizada, existem vantagens competitivas para o seu fortalecimento no estado.

Na região semiárida baiana está concentrada mais de 90% da produção de caju do estado (IBGE, 2008a). Além dessa notória disponibilidade de matéria-prima, a existência de produtores organizados em cooperativas revela a necessidade de investigar a conformação de uma cadeia produtiva do caju na Bahia e de avaliar as efetivas possibilidades do seu desenvolvimento na região.

Partindo da identificação dos principais municípios produtores, este trabalho teve como objetivo a realização de um breve diagnóstico da cadeia produtiva do caju, identificando potenciais e gargalos para o desenvolvimento da atividade. O território de identidade Semiárido Nordeste II foi escolhido como foco de estudo em função de abranger a principal microrregião produtora — Ribeira do Pombal. Dessa forma, buscou-se verificar o potencial dessa atividade econômica e as possibilidades de estimular o melhor aproveitamento do produto, através do beneficiamento dos seus derivados.

A noção de cadeia produtiva contribui para uma visão integrada e sistêmica, permitindo, mediante a identificação dos elos fracos de uma dada cadeia, o estabelecimento de políticas adequadas para o seu incentivo. O conceito de uma cadeia de produção incorpora questões técnicas, comerciais, financeiras e econômicas, abrangendo três segmentos: a produção, o beneficiamento e a comercialização (BATALHA, 1997). Neste estudo, a noção de cadeia produtiva é utilizada para pensar a atividade econômica de forma ampla, envolvendo os seus diferentes encadeamentos.

Contudo é importante ressaltar que não se pode falar efetivamente na existência de uma cadeia produtiva do caju na região em estudo. Em toda a região semiárida, o produto é principalmente vendido em estado bruto para os outros estados nordestinos, em especial Sergipe e Ceará, onde ocorre o processamento e a distribuição no mercado interno. Além disso, embora a cadeia produtiva do caju apresente diferentes ramificações, com muitas possibilidades de aproveitamento dos seus derivados, o principal produto é realmente a castanha de caju. Em função disso, o estudo focaliza a atividade de beneficiamento da castanha de caju.

Esse foco do estudo justifica-se pela importância dessa atividade na região e pelas dificuldades identificadas para o beneficiamento do pedúnculo (ou pseudofruto). O produto é altamente perecível, fato que, aliado às precárias condições dos produtores e à inadequada infraestrutura viária existente na região, dificulta o processo de comercialização. O beneficiamento da castanha de caju é, sem dúvida, o principal elo da cadeia produtiva na região, revelada por algumas experiências e iniciativas já empreendidas, fato que acabou direcionando o estudo para esse segmento.

O texto está dividido em três seções: na primeira é apresentado o cenário atual da cajucultura no mundo, com destaque para produção, beneficiamento e comercialização das amêndoas no mercado internacional; na seção seguinte a análise é dirigida para um breve panorama dos principais elos da cadeia produtiva do caju no Brasil; e, finalmente, na terceira seção, é realizado um diagnóstico da cajucultura na Bahia, em especial no território de identidade Semiárido Nordeste II.

Cenário internacional

A produção mundial de castanha de caju concentra-se em países em desenvolvimento, caracterizados pelo clima intertropical e temperaturas elevadas. Esta cultura está espalhada em pelo menos trinta e dois países ao redor do mundo, com destaque para o Vietnã, Índia, Brasil, Nigéria, Indonésia e Costa do Marfim.¹

A oferta mundial de castanha de caju *in natura* tem crescido aceleradamente nos últimos anos. A produção elevou-se em 59% entre 2000 e 2006, alcançando 3,1 milhões de toneladas, enquanto a área colhida sofreu incrementos de apenas 18,4% no mesmo período. Em consequência, a produtividade média saltou de 681,7 kg/ha em 2000 para 916,2 kg/ha em 2006. Estas elevações dos índices

¹ Segundo dados da FAO (2008) para o ano de 2006, estes seis países produziram 84% do volume global.

de produtividade estão associadas ao desenvolvimento de melhorias genéticas e de técnicas de manejo e ao crescimento do cultivo de cajueiros anão-precoce. Estes fatores explicam a atual liderança do Vietnã no *rank* de produção mundial, que vem superando países considerados tradicionais na produção de castanha de caju. Esse país iniciou, na década de 1990, o plantio de clones de cajueiros anão-precoce. Resultados desta iniciativa foram incrementos na quantidade produzida e na produtividade (FIGUEIRÊDO JUNIOR, 2006). No ano de 2006, o Vietnã produziu 30,3% do volume global de castanha de caju com produtividade de 2.597,2 kg/ha, maior índice entre os principais produtores mundiais. A Nigéria ocupa o segundo lugar na produção de castanha *in natura* e em produtividade, responsável por 20% do volume global com quantidade produzida de 1.987,5 kg por ha em 2006.

TABELA 1
EVOLUÇÃO DA PRODUÇÃO, ÁREA COLHIDA E PRODUTIVIDADE MUNDIAL DE
CASTANHA DE CAJU 2000-2006

Países	Produção (em mil toneladas)			Área Colhida (em mil ha)			Produtividade (kg/ha)		
	2000	2003	2006	2000	2003	2006	2000	2003	2006
Brasil	138,61	183,09	236,14	651,17	682,50	698,25	212,8	268,3	338,2
Costa do Marfim	78,00	84,83	93,97	120,00	128,00	141,69	650	662,7	663,2
Índia	520,00	500,00	573,00	686,00	770,00	855,00	758,0	649,3	670,2
Indonésia	84,20	118,30	122,00	260,00	260,00	268,00	323,8	455	455,2
Nigéria	466,00	524,00	636,00	259,00	277,00	320,00	1.799,2	1.891,7	1.987,5
Vietnã	270,40	657,60	941,60	195,60	184,20	362,50	1.382,4	3.570,0	2.597,5
Mundo	1.950,22	2.440,73	3.103,45	2.861,03	2.989,13	3.387,34	681,6	816,5	916,2

Fonte: FAO (2008).

Os maiores produtores mundiais de amêndoas de castanha de caju são Vietnã, Índia e Brasil. O destaque da Índia neste quesito é atribuído ao fato de este país ser responsável por 96% das importações mundiais de castanhas de caju *in natura*, em sua maioria oriunda de países africanos, a fim de atender à sua demanda interna e aos seus contratos de venda. Este fato, aliado às características do modelo de processamento prevalecente (a extração manual), explica a atual posição deste país nas exportações mundiais de amêndoas, responsável por 45% do volume global em 2005. O Vietnã, apesar de sua liderança em castanha de caju *in natura*, representa apenas 26% das vendas internacionais de amêndoa. Cabe destacar que a participação deste país exibiu taxas de crescimento significativas entre os anos de 2000 e 2006 alavancadas pelas características do cultivo, altamente produtivo, com predominância de cajueiros anão-precoce, e pelo processamento manual, que gera rendimento maior de amêndoas inteiras em comparação com o modelo mecanizado. Estes dois fatores conduzem a elevados níveis de produção e qualidade. No Brasil, o percentual de cajueiros anão-precoce é elevado, mas a extração da amêndoa é em grande parte mecanizada, conduzindo a baixos níveis de rendimento de inteiras.

TABELA 2
EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DE CASTANHA DE CAJU PROCESSADA
(AMÊNDOAS) POR PAÍS / (EM 1000 US\$) - 2000-2005

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Índia	418.488	366.786	396.788	360.996	515.777	585.805
Vietnã	99.172	121.018	158.871	213.650	306.420	335.181
Brasil	165.059	112.251	105.133	143.763	186.379	187.129
Países Baixos	53.054	37.037	51.612	52.091	72.862	108.145
Outros	57.257	43.469	56.035	63.788	71.543	92.555

Fonte: FAO (2008).

A demanda mundial de amêndoas da castanha de caju elevou-se significativamente nos anos recentes. Verifica-se que, no período entre 2000 e 2006, houve incrementos de mais de 54% no volume total, impulsionados pelos mercados consumidores norte-americano e europeu. Neste último destacam-se os Países Baixos, o Reino Unido e a Alemanha.² Os Estados Unidos despontam como principal importador de amêndoas de castanha de caju no mundo, com participação relativa de 40,5% nas importações mundiais em 2005. Este país, principal destino das exportações brasileiras, tem como preferência amêndoas torradas e inteiras, muito embora a demanda por amêndoas quebradas esteja aumentando em virtude de seu menor preço. Na Europa, a demanda é por amêndoas inteiras, com predominância de amêndoas torradas e amêndoas orgânicas.

TABELA 3
PRINCIPAIS PAÍSES IMPORTADORES DE CASTANHA DE CAJU PROCESSADA
(EM 1000 US\$) 2000-2005

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Estados Unidos da América	449.802	361.575	353.251	398.092	569.135	549.078
Países Baixos	118.009	87.427	84.179	104.447	107.953	169.939
Reino Unido	44.982	40.409	39.708	44.853	69.574	93.030
Alemanha	33.680	34.587	31.311	39.436	42.144	67.744
Austrália	26.716	23.641	29.057	37.970	51.292	63.705
Canadá	23.645	22.000	29.521	37.317	49.581	52.814
Outros	183.278	172.898	205.984	198.428	263.932	359.239

Fonte: FAO (2008).

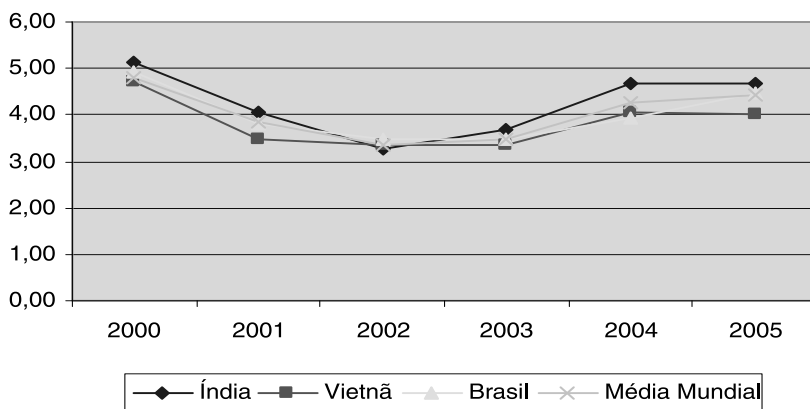
² Dados da FAO (2008) revelam que Estados Unidos, Países Baixos, Reino Unido e Alemanha importaram quase 65% do volume total em 2005. Cabe ressaltar que a participação dos Países Baixos está relacionada com o fato de a Holanda servir como posto de distribuição do produto na Europa.

No mercado internacional, as amêndoas da castanha de caju não são comercializadas em bolsas de valores e futuro e por isso são consideradas como *soft commodity*. Os preços mundiais são determinados geralmente pelos *traders*.³ Estes estabelecem os preços com base em uma classificação dos exportadores que considera os riscos associados à entrega e à qualidade do produto. Os exportadores são classificados em grandes, médios ou pequenos. “O exportador grande recebe um prêmio de US\$ 0,05 a US\$ 0,10/lb⁴ sobre o exportador médio que, por sua vez, recebe o mesmo prêmio sobre o exportador pequeno.” (FIGUEIRÊDO JUNIOR, 2006, p. 567). Outra importante referência de preços no mercado internacional é a cotação W 320 (amêndoa inteira) utilizada nos portos de Nova Iorque e de Amsterdã. Essas condições dificultam o acompanhamento dos preços e a construção de estatísticas confiáveis. Neste caso, uma alternativa é tomar como indicativo os preços médios das exportações dos principais países produtores.

A análise dos preços médios das exportações mundiais aponta tendência de queda para alguns períodos. Para Andrade Neto (2006) e Figueirêdo Junior (2006), o preço da amêndoa semibeneficiada no mercado mundial tem oscilado com tendência de queda desde meados da década de 1990, em virtude do aumento acelerado da oferta mundial e da alta concentração do mercado consumidor. Como se observa no Gráfico 1, entre 2000 e 2002 os preços exibem queda e apresentam leve recuperação em 2003.

Gráfico 1

Evolução dos preços médios das exportações mundiais em US\$/kg – 2000-2005



Fonte: FAO (2008).

³ Eles adquirem as amêndoas dos processadores, via corretores, e as revendem para as indústrias.

⁴ Centavos de dólar por libra-peso.

Panorama da cadeia produtiva do caju no Brasil

A cultura da castanha de caju no Brasil possui grande relevância social e econômica para a região Nordeste, em virtude da safra do cajueiro ocorrer durante a entressafra de outras culturas e no período seco, auxiliando na manutenção da mão-de-obra no campo e na geração de renda e alimentos. Nessa região estão concentradas 99% da quantidade produzida de castanha de caju, cultivada em sua maioria em regime de sequeiro e por pequenos produtores (IBGE, 2008a). Segundo o SEBRAE (2005), a cajucultura emprega 300 mil pessoas, sendo 35 mil empregos no campo, 15 mil na indústria e 250 mil indiretos em ambos os segmentos.

No Nordeste, a cajucultura surge como atividade de negócio durante a Segunda Guerra Mundial, direcionada para o fornecimento de Líquido da Casca de Castanha de Caju (LCC), utilizado pelos Estados Unidos na produção de isolantes térmicos, lubrificantes, tintas e outras finalidades. Com o fim da guerra, as exportações nordestinas foram centralizadas nas Amêndoas de Castanha de Caju (ACC) para o mercado norte-americano e passaram a sofrer concorrência dos produtores da Índia. Apesar de este agronegócio surgir direcionado para as exportações, não houve uma estruturação interna adequada. A exploração do cajueiro manteve-se como atividade extrativista, com baixo nível tecnológico e apoiado em políticas de incentivos (FINOR e IBDF - reflorestamento). Isto conduziu ao quadro atual da cajucultura brasileira, caracterizada por baixos índices de produtividade e fornecimento de matéria-prima de qualidade inferior para a indústria de processamento. Do lado da indústria, o modelo adotado foi o mecanizado, favorecido pelos incentivos fiscais e financeiros da Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste (SUDENE). Este modelo de produção apresenta rendimentos de amêndoas inteiras de apenas 50 a 55% do volume total, representando baixa agregação de valor, enquanto em países como a Índia e o Vietnã, que adotaram o modelo de extração manual, este número gira em torno de 80%. Para Paula Pessoa et al. (1994), a indústria de beneficiamento do Brasil é ineficiente, com elevados índices de amêndoas quebradas. Isto implica em queda de quase 30% no preço médio obtido pelas exportações brasileiras no mercado internacional.

No primeiro elo da cadeia produtiva do caju — a produção — tem se observado elevações expressivas nos índices de crescimento da quantidade produzida nos anos recentes. Segundo dados da Pesquisa Agrícola Municipal (PAM) do IBGE, no ano de 2006, o Brasil produziu 243 mil toneladas de caju, ou seja, incremento de 76% em comparação com a produção em 2000. Esse crescimento foi alavancado pela região Nordeste, com destaque para os estados do Ceará, Rio Grande do Norte e Piauí, que, juntos, perfazem mais de 90% da quantidade produzida e da área colhida de caju no país.

Elevações na quantidade produzida nesse período não representaram ampliação significativa da área plantada e colhida. Entre 2000 e 2006, os hectares de

área colhida cresceram somente 9%. Assim, os índices de produtividade saltaram de 202,4 kg/ha em 2000 para 342 kg/ha em 2006. No Brasil, a região Norte apresenta maior índice de produtividade, 683,8 kg/ha em 2006, seguido pelo Nordeste (342 kg/ha) e Centro-Oeste (234,3 kg/ha). Cabe ressaltar que, apesar de apresentar o maior índice, a região Norte produz menos de 1% do volume total. No Nordeste houve incremento de produtividade em quase todos os estados produtores. Os maiores índices ocorreram em Pernambuco e no Rio Grande do Norte, com 784,8 kg/ha e 417,2 kg/ha, respectivamente. Entretanto, a produção de Pernambuco apresentou baixa representatividade, cerca de 2% em 2006.

TABELA 4
EVOLUÇÃO DA PRODUÇÃO, DA ÁREA COLHIDA E DA PRODUTIVIDADE DA
CASTANHA DE CAJU POR ESTADO - 2000-2006

REGIÃO/UF	Quantidade produzida (Ton)			Área colhida (Hectare)			Produtividade (kg/ha)		
	2000	2003	2006	2000	2003	2006	2000	2003	2006
Centro -Oeste	-	170	247	-	879	1.054	-	193,4	234,3
Mato Grosso	-	170	247	-	879	1.054	-	193,4	234,3
Nordeste	130.320	179.856	241.518	643.824	679.353	706.195	202,4	264,7	342,0
Ceará	47.737	108.051	130.544	347.152	364.601	371.032	137,5	296,4	351,8
Rio Grande do Norte	30.546	29.089	47.862	106.885	113.823	114.734	285,8	255,6	417,2
Piauí	33.395	26.662	41.853	143.607	154.717	159.389	232,5	172,3	262,6
Bahia	4.884	5.444	6.618	19.154	19.544	27.000	255,0	278,6	245,1
Maranhão	4.695	4.706	6.149	12.248	13.362	18.339	383,3	352,2	335,3
Pernambuco	3.376	2.825	5.127	7.210	5.463	6.533	468,2	517,1	784,8
Paraíba	5.609	3.017	2.938	7.291	7.609	8.021	769,3	396,5	366,3
Alagoas	78	62	427	277	234	1.147	281,6	265,0	372,3
Norte	8.252	3.068	2.005	7.325	2.271	2.932	1.126,6	1.350,9	683,8
Rondônia	6.193	-	-	5.812	-	-	1.065,6	-	-
Pará	1.965	2.843	1.480	1.343	2.082	2.365	1.463,1	1.365,5	625,8
Tocantins	84	194	525	140	160	567	600,0	1.212,5	925,9
Amazonas	10	31	-	30	29	-	333,3	1.069,0	-
Sudeste	36	-	-	20	-	-	1.800,0	-	-
Espírito Santo	36	-	-	20	-	-	1.800,0	-	-
Brasil	138.608	183.094	243.770	651.169	682.503	710.181	212,9	268,3	343,3

Fonte: IBGE (2008a).

No elo entre agricultores e processadores atuam os intermediários ou corretores. A atuação desses está limitada à revenda da castanha de caju, na qual não são estabelecidos padrões de qualidade e classificação. Dessa forma, não há incentivos para os cajucultores aplicarem técnicas de cultivo e manejo para a obtenção de castanhas de caju de melhor qualidade. Além disso, a presença dos intermediários reduz a renda dos agricultores. Segundo França et al. (2008), no principal polo de cajucultura cearense, 86% das vendas de castanha passam pelos intermediários.

À montante da cadeia do caju, além dos problemas citados, existem ainda questões relacionadas ao baixo índice de aproveitamento do pseudofruto.

Estima-se que, no Brasil, somente 5% do pedúnculo tenha destinação econômica. Algumas das razões apontadas pelos pesquisadores são: i) falta de padronização das qualidades do pseudofruto, tais como cor, acidez e tamanho; ii) predominância do cajueiro silvestre e da colheita semiextrativista; iii) viabilidade econômica dos investimentos industriais, que requer a disposição de equipamentos de refrigeração próximos às plantações, em decorrência da sazonalidade da safra e da pequena vida útil do pedúnculo após a colheita (aproximadamente 48 horas).

No que tange ao beneficiamento da castanha, assim como ocorre na produção agrícola, as indústrias concentram-se no Nordeste. A capacidade instalada de processamento no Brasil é de 270 mil toneladas por ano, da qual menos de 10% pertencem às minifábricas (FIGUEIRÊDO JUNIOR, 2006). O estado do Ceará detém 90% da capacidade e sua ociosidade gira em torno de 30%, podendo atingir 50% em épocas de menor safra. Esta alta taxa de ociosidade é atribuída aos grandes volumes de incentivos que foram concedidos para as indústrias e à desproporcionalidade entre investimento fixo e capital de giro requerido para funcionamento das empresas, que seria de 3 para 1. A combinação desta capacidade com a oferta relativamente abundante de matéria-prima e de mão-de-obra favorece a atual posição do estado do Ceará de maior exportador nacional.

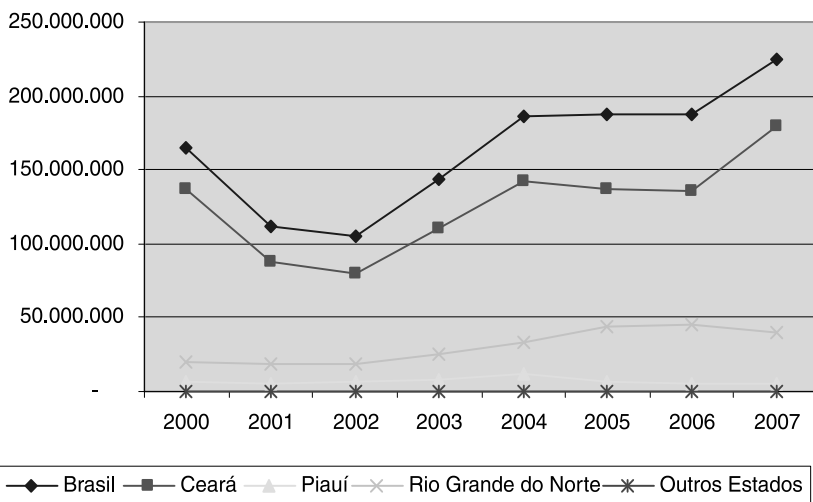
No elo de comercialização das amêndoas, as vendas em sua maioria são direcionadas para o mercado externo. As exportações brasileiras têm apresentado taxas de crescimento elevadas em razão do fato de que a produção tem sofrido elevações nos últimos anos, mesmo na presença de problemas e entraves enfrentados pelo agronegócio do caju.

As exportações brasileiras de castanha de caju processada foram alavancadas pelas exportações da região Nordeste, em especial pelo Ceará. Este estado é responsável por cerca de 80% do volume total, seguido pelo Rio Grande do Norte, com participação de 17,8% em 2007.⁵ Estes dois estados respondem pela quase totalidade das exportações do Brasil. O terceiro maior exportador é o Piauí, com apenas 2,2% de participação. A Bahia apresentou participações pontuais nas exportações nesses sete anos. Em 2002, o estado foi responsável por ínfima parcela das exportações brasileiras, com US\$ 176 de um total de US\$ 105 milhões. No ano de 2005, a Bahia voltou a comercializar as amêndoas para o mercado externo, com faturamento de US\$ 22,1 mil, entretanto sua participação relativa não atingiu sequer 1%.

⁵ Os dados foram obtidos na base de dados do MDIC/SECEX (BRASIL, 2008).

Gráfico 2

Evolução das exportações brasileiras (US\$ FOB) – 2000-2007



Fonte: MDIC/SECEX.

Os principais mercados consumidores das castanhas de caju sem casca do Brasil são Estados Unidos, Canadá e alguns países da Europa. O mercado norte-americano absorve em média 70% das exportações, muito embora se observe uma queda desta participação nos últimos anos. Alguns analistas acreditam que esta perda de *market share* está associada à maior concorrência com as amêndoas oriundas da Índia, que vem ampliando sua participação nas importações deste produto nos Estados Unidos.

TABELA 5
PRINCIPAIS DESTINOS DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS (EM %)
2000-2007

País	2000	2003	2006	2007
Canadá	7,3	8,0	4,8	8,1
Estados Unidos	79,9	74,8	72,2	66,6
Itália	1,6	2,5	3,2	3,1
Líbano	1,6	2,5	2,5	3,2
Países Baixos (Holanda)	1,3	1,8	1,3	2,9
Reino Unido	0,6	0,4	2,8	2,7
Outros	7,8	10,0	13,3	13,5

Fonte: BRASIL (2008).

Cabe destacar que, a despeito das perdas de competitividade na cadeia produtiva do caju no Brasil, oriundas de questões relativas à estrutura interna do país aliada às dificuldades enfrentadas pelo setor exportador (principalmente pela queda dos preços internacionais e valorização da moeda brasileira frente ao dólar norte-americano), houve incrementos significativos nas vendas externas. No ano de 2007, as exportações atingiram o ápice dos últimos dez anos, com 51 mil toneladas e faturamento de US\$ 225 milhões. Estes dados revelam que há ainda um grande potencial a ser explorado na cajucultura brasileira.

A cadeia produtiva do caju na Bahia

O presente estudo focalizou a maior região produtora de caju do estado da Bahia — o Nordeste, mais particularmente o território de identidade Semiárido Nordeste II, onde estão localizados os principais municípios produtores, incluídos na microrregião de Ribeira do Pombal.⁶

O território de identidade Nordeste II é composto por 18 municípios,⁷ abrangendo uma área total de 16.379,34 km², com uma população estimada de 405.529 habitantes em 2007. Grande parte dos municípios que compõem o território possui uma população predominantemente rural e tem na agropecuária a sua principal atividade econômica. Predominam culturas tradicionais como o milho e o feijão, cultivadas pelos pequenos produtores familiares.

Conforme as estimativas preliminares do Censo Agropecuário 2006 para a microrregião de Ribeira do Pombal, são 48.498 estabelecimentos agropecuários, em uma área total de 526.939 ha, ocupando 126.210 pessoas. Do total de ocupados nos estabelecimentos agropecuários, 84% (ou 106.136 pessoas) possuem laços de parentesco com o produtor, o que permite dimensionar a importância da produção familiar.

A produção de caju

De acordo com os dados do IBGE, como já mencionado, a Bahia é o quarto maior produtor brasileiro de caju. A despeito de sua posição entre os maiores produtores, é importante registrar que a Bahia tem uma participação bastante

⁶ A microrregião de Ribeira do Pombal é formada por 14 municípios, quais sejam: Ajustina, Antas, Banzaê, Cícero Dantas, Cipó, Fátima, Heliópolis, Itapicuru, Nova Soure, Novo Triunfo, Olindina, Paripiranga, Ribeira do Amparo e Ribeira do Pombal.

⁷ Integram o território de identidade Semiárido Nordeste II os seguintes municípios: Ajustina, Antas, Banzaê, Cícero Dantas, Cipó, Coronel João Sá, Euclides da Cunha, Fátima, Heliópolis, Jeremoabo, Nova Soure, Novo Triunfo, Paripiranga, Pedro Alexandre, Ribeira do Amparo, Ribeira do Pombal, Santa Brígida e Sítio do Quinto. Dos municípios incluídos na microrregião de Ribeira do Pombal, apenas Itapicuru e Olindina não fazem parte desse território.

inexpressiva em comparação aos três maiores produtores (Ceará, Rio Grande do Norte e Piauí). Em 2006, a produção baiana de castanha de caju representou apenas 2,7% da produção da região Nordeste.

A Tabela 6 apresenta a quantidade produzida, o valor da produção, a área plantada e a área colhida da castanha de caju no estado da Bahia, para o ano de 2006, considerando os dez maiores municípios produtores. Desse conjunto, apenas quatro não fazem parte do território de identidade Semiárido Nordeste II. Os três maiores produtores estão situados nesse território e concentram 41% da produção. Em 2006, a produção estadual atingiu 6.618 toneladas, em uma área plantada de 27.188 hectares.

TABELA 6
QUANTIDADE PRODUZIDA, VALOR DA PRODUÇÃO, ÁREA PLANTADA E ÁREA COLHIDA DOS 10 MAIORES PRODUTORES DE CASTANHA DO CAJU DO ESTADO DA BAHIA – 2006

Municípios	Quantidade produzida (toneladas)	Valor da produção (Mil Reais)	Área plantada (hectare)	Área colhida (hectare)	Part.% Bahia
Cícero Dantas	1.000	1.000	4.000	4.000	15,1
Ribeira do Amparo	900	630	4.500	4.500	13,6
Ribeira do Pombal	800	800	4.000	4.000	12,1
Tucano	750	525	2.500	2.500	11,3
Banzaê	700	700	2.800	2.800	10,6
Itapicuru	375	300	1.500	1.500	5,7
Heliópolis	240	240	1.200	1.200	3,6
Nova Soure	220	154	1.100	1.100	3,3
Quijingue	150	105	500	500	2,3
Irará	124	99	310	310	1,9
Total Bahia	6.618	5.766	27.188	27.000	
Total Brasil	243.770	228.186	710.404	710.181	

Fonte: IBGE (2008a).

O território de identidade Semiárido Nordeste II concentra 65% da produção do estado. Os maiores produtores são os municípios de Cícero Dantas (com uma quantidade produzida de 1.000 toneladas, representando 15,1% da produção do estado); Ribeira do Amparo (com 900 toneladas, representando 13,6%); Ribeira do Pombal (com 800 toneladas, o que corresponde a 12,1%); e Banzaê (com 700 toneladas, equivalente a 10,6%).

Os dados do IBGE, contudo, são considerados pouco consistentes.⁸ Segundo informações da Empresa Baiana de Desenvolvimento Agrícola (EBDA)⁹, a

⁸ Alguns pesquisadores consideram baixa a frequência de pesquisas diretas realizadas pelo IBGE, o que, por sua vez, conduz a estimativa de produção baseada em informações de outros órgãos governamentais das esferas estaduais e federais.

⁹ Essas informações foram obtidas em entrevista concedida pelos técnicos agrícolas da sede regional da EBDA em Ribeira do Pombal em julho de 2008.

estimativa é que a Bahia produz aproximadamente 30 mil toneladas de castanha de caju, em uma área de 80 mil hectares, conforme levantamento feito por intermediários. Essa diferença é justificada em função de problemas no recenseamento: os cajueiros estão, muitas vezes, espalhados entre outras espécies e, em função disso, acabam sendo ignorados por falta de conhecimento dos pesquisadores, gerando dados subestimados. Essa informação é corroborada em um estudo desenvolvido pelo SEBRAE (2005) sobre as cadeias produtivas agroindustriais, que chama a atenção para a necessidade de rever as estatísticas oficiais de produção de castanha.

A dispersão dos cajueiros ocorre em função da cultura ser basicamente nativa. A cajucultura baiana é tradicionalmente uma atividade extrativa dos pequenos agricultores familiares da região. Uma das principais conseqüências da produção nativa é que o caju oferecido é de baixa qualidade. Não existe um padrão definido, há uma grande variedade tanto no tamanho quanto na cor, o que tem implicações negativas no mercado. A falta de padronização é um problema principalmente para a indústria de caju de mesa.

Segundo a EBDA, a melhoria da qualidade pode ser obtida com a introdução do cajueiro anão-precoce. Além da falta de padronização, os cajueiros são muito antigos e não estão em boas condições culturais, já que não é feito um adequado tratamento das plantas. Em função disso, também estão muito mais suscetíveis às pragas e doenças. A EBDA defende uma renovação dos cajueiros e tem desenvolvido o Programa de Capacitação e Renovação dos Cajueiros. É feito um trabalho de enxertia, introduzindo o cajueiro anão-precoce na base para substituição da copa. O resultado é obtido em um ano, com a melhoria da produtividade. Já foram realizados oito cursos envolvendo produtores de caju dos municípios de Nova Soure, Cícero Dantas, Quijingue, e Sítio do Quinto. Do total de cajueiros da região, segundo as informações da EBDA, 90% são do cajueiro comum tradicional, cuja produtividade atinge 250 kg/ha de castanha, na forma como atualmente tem sido produzido nas propriedades. Apenas 10% correspondem à inovação com o cajueiro anão-precoce, cuja produtividade pode alcançar até 1.000 kg/ha de castanha.

Além de aumentar a produtividade, a utilização de clones do cajueiro anão-precoce, ou mesmo a substituição da copa dos cajueiros tradicionais pela de cajueiros anão-precoces, possibilita moldar a estatura da planta para a colheita e padronizar o produto, regulando o tamanho e a cor da amêndoa e do pseudofruto (FIGUEIRÊDO JUNIOR, 2006). Existe, contudo, uma resistência dos produtores ao cajueiro anão-precoce, em função dessa variedade não permitir a utilização da área também para a pecuária. No caso do caju nativo, os produtores costumam utilizar a área com capim para o gado, o que é importante, considerando o tamanho das propriedades na região, em geral bastante pequenas.

O cultivo do caju tem se desenvolvido também em outras regiões, como o Médio São Francisco e o Oeste da Bahia. Estas novas áreas são diferenciadas em função da tecnologia utilizada: sistemas de irrigação, espaçamento recomendado e variedades precoces (SEBRAE, 2005). Em Barreiras, no oeste baiano, foi implantado um projeto de fruticultura pelo SEBRAE. Nesse município, o plantio de caju surgiu em 2002, com base em um trabalho desenvolvido por produtores locais, EBDA e Empresa Brasileira de Produção Agropecuária (EMBRAPA), com a implantação da cultura nos perímetros irrigados.

Um dos principais problemas para os produtores é a falta de assistência técnica, além da escassez de recursos para investimento em melhorias no plantio. O escritório regional da EBDA não tem condições de atender a todos os produtores da região, em função da falta de recursos técnicos e, principalmente, humanos. Contudo, a proximidade do escritório da região produtora pode ser considerada um ponto positivo. A EBDA possui uma área de experimentação e demonstração dos cajueiros. Em parceria com a EMBRAPA de Fortaleza, tem desenvolvido, ao longo das últimas décadas, estudos para desenvolver a cadeia produtiva do caju. Um dos destaques é o lançamento de um novo clone denominado BRS BAHIA 12.

O pseudofruto do caju e seus aproveitamentos

Como discutido anteriormente, grande parte do pedúnculo não é aproveitada. Uma das possibilidades de aproveitamento seria a produção de polpas de frutas. Na Bahia, existem muitas empresas que desenvolvem esta atividade, concentradas principalmente no Litoral Sul.¹⁰ Segundo informações da Secretaria de Agricultura, perto de 85% do caju utilizado para a fabricação de polpa é obtido em outros estados nordestinos, destacando-se como fornecedores o Ceará, o Rio Grande do Norte e Pernambuco. Ou seja, a produção baiana, especialmente a do semiárido, não é demandada. Isso acontece porque não é viável a compra dessa produção pelas empresas situadas em outras regiões. O caju é bastante perecível, fato que, aliado à produção dispersa e à deficiência das estradas, inviabiliza a compra da produção existente na região semiárida. Para as empresas de polpa de frutas, é muito mais viável comprar em outros estados nordestinos.

¹⁰ A concentração das empresas no Litoral Sul ocorreu muito em função da crise na atividade cacaueteira. Com a queda nos preços para o mercado externo e a doença da vassoura de bruxa, os produtores da região buscaram alternativas. Uma delas foi a produção da polpa do cacau. Seguiu-se a utilização de outras frutas para a produção de polpas. Em razão do crescimento verificado, hoje são processadas 15 a 20 tipos de polpas. Atualmente, as mais procuradas são cacau, mangaba e cajá. Em seguida, estão as polpas de caju, abacaxi, goiaba, graviola e cupuaçu.

Segundo dados do SEBRAE (2005) sobre o consumo das polpas congeladas ofertadas para o consumo final, o caju é a segunda fruta preferida, com 19,5%, perdendo apenas para a polpa de goiaba. Em conjunto, três sabores (goiaba, caju e acerola) detêm 56,7% do mercado nacional. As estimativas de comercialização da polpa congelada de caju são de 26,8 milhões de litros (convertidos em produtos prontos para servir ou beber). Deste volume, a Bahia participa com 1,7 milhões de litros, ou seja, 6,38% da oferta nacional. Esses dados evidenciam que existe mercado para um melhor aproveitamento do pedúnculo na região semiárida. Contudo, é importante ressaltar as dificuldades para o desenvolvimento dessa atividade pelos pequenos agricultores familiares, já que o processo de congelamento exige determinados cuidados e uma infraestrutura que é deficiente na região.

O processo de industrialização: a experiência das minifábricas

O processo de industrialização na Bahia ainda é bastante incipiente. Na realidade, grande parte da produção é vendida em estado bruto, principalmente para os estados de Sergipe e Ceará, onde ocorre o processamento e a distribuição no mercado interno. Contudo, foram identificadas algumas iniciativas recentes de desenvolvimento do processo de beneficiamento da castanha de caju, o que representa um potencial para a possibilidade de consolidação da cadeia produtiva no estado.

Uma das iniciativas mais importantes na região é o trabalho desenvolvido pela Fundação Banco do Brasil, dentro do Projeto de Revitalização da Cajucultura, que envolve os estados da Bahia, Ceará, Piauí e Rio Grande do Norte. É um programa de revitalização e construção de minifábricas de beneficiamento de castanhas, contando também com a participação de outras instituições como o SEBRAE, a Embrapa e o Unitrabalho. O Projeto de Revitalização da Cajucultura pretende viabilizar a instalação de quarenta minifábricas de beneficiamento e quatro centrais de comercialização, abrangendo os quatro estados nordestinos maiores produtores de castanha de caju.

Na Bahia, a experiência teve início em 2001, com uma série de debates estimulados pela Fundação Banco do Brasil. Reconhecendo o potencial da região para a cajucultura, era preciso pensar no processo organizativo. Foi iniciado, então, um processo de mobilização dos produtores da região, com o objetivo de criar uma cooperativa. Foram realizados diversos seminários nos municípios da região, envolvendo três mil produtores. Em 2006, foi criada a cooperativa, que conta, atualmente, com 364 cooperados.

A Cooperativa da Cajucultura Familiar do Nordeste da Bahia (COOPERACAJU) foi criada com a finalidade de administrar um conjunto de minifábricas, organizadas em torno de uma unidade central de classificação e comercialização. Já foram instaladas três unidades de beneficiamento nos municípios de Banzaê,

Cícero Dantas e Olindina. Estão previstas as construções de mais quatro unidades, além de uma central de classificação e comercialização de amêndoa de castanha de caju, que deve ser instalada em Ribeira do Pombal. Atualmente, apenas a unidade de Cícero Dantas está em funcionamento, na fase inicial de beneficiamento. Contudo não está sendo utilizada toda a sua capacidade de produção, em função da falta de matéria-prima.

Em entrevista com os representantes da cooperativa, foram identificadas várias dificuldades para o funcionamento das minifábricas e para a continuidade do projeto. Na realidade, a organização dos cooperados ainda é bastante deficiente. Existe uma dificuldade de gestão decorrente da própria inexperience dos cooperados.

Uma das principais dificuldades dos produtores é a falta de capital de giro, principalmente para aquisição das castanhas a serem beneficiadas durante o ano. Importante lembrar que a oferta da matéria-prima está concentrada em alguns meses do ano (a safra da castanha de caju envolve os meses de agosto a dezembro), o que gera a necessidade de formação de elevados estoques, para que as fábricas possam funcionar durante o ano inteiro. Assim, para o funcionamento efetivo das unidades seria preciso a manutenção de um estoque, o que demanda capital para aquisição do produto. No ano de 2008, quando a unidade de Cícero Dantas entrou em funcionamento, a cooperativa teve que vender uma parte do estoque *in natura* para a obtenção de capital.

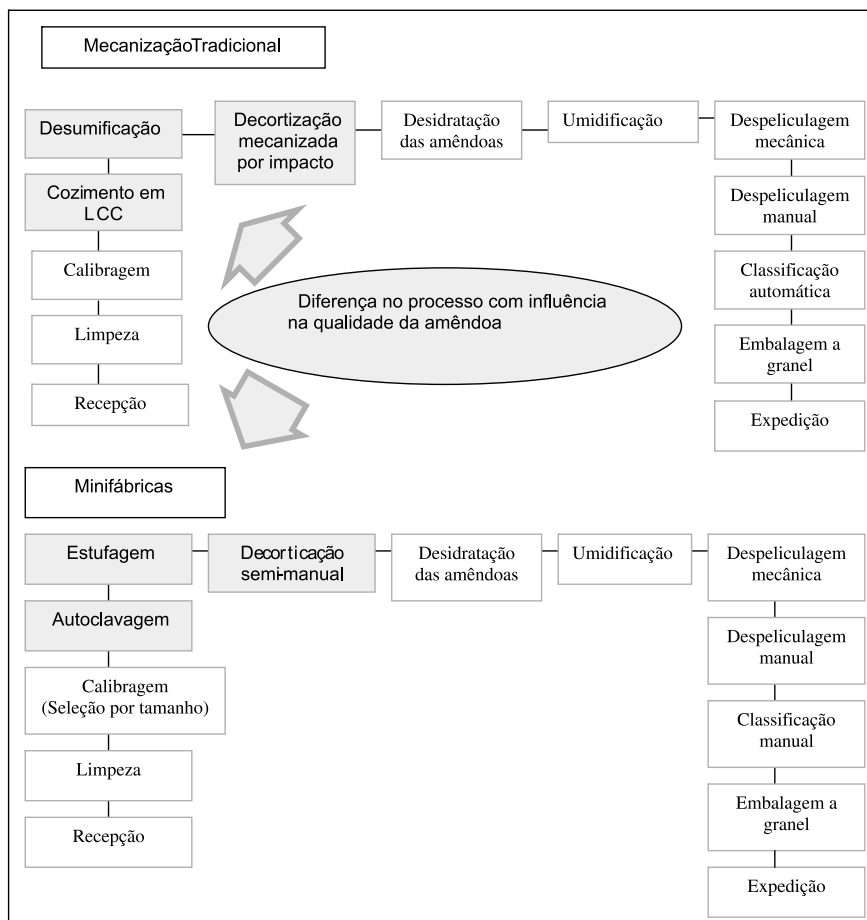
Outra questão é que os produtores acabam tendo necessidade de vender o produto antecipadamente para o atravessador, não garantindo o fornecimento para a cooperativa. Nesse aspecto, vale destacar que não existe ainda nenhuma obrigação para os cooperados entregarem uma quantidade mínima para a cooperativa. Dessa forma, o produto acaba sendo vendido para os intermediários, prejudicando a operacionalização da minifábrica.

O transporte da castanha para a minifábrica é feito por um produtor de cada comunidade, encarregado de coletar a produção. O preço recebido pela castanha gira em torno de R\$0,60 a R\$ 1,00 o quilo, conforme a qualidade da castanha (pequena, média ou grande); e o pagamento é efetuado no prazo de quinze dias após a entrega. No período da entressafra, o preço da castanha pode atingir R\$1,50 a R\$2,00 o quilo.

Os módulos de processamento de castanha de caju denominados minifábricas foram originalmente desenvolvidos pela Embrapa Agroindústria Tropical, em parceria com o Grupo J.Macedo / Copan / FA Chagas, com a criação de um conjunto de equipamentos para o processamento em pequena escala (PAIVA, 2008). Além de sua adequação aos pequenos produtores, esse modelo de processamento contribui para preservar os atributos de sabor, cor e odor. A sua principal vantagem é a redução do percentual de amêndoas quebradas: as minifábricas apresentam, em média, um índice de 85% de amêndoas inteiras, contra 50% no processamento tradicional.

Figura 1

Diferença nos processos de extração da amêndoa da castanha de caju



Fonte: Figueiredo Junior (2006).

O processamento da castanha para extração da amêndoa, como observa Figueirêdo Junior (2006), pode ser realizado por dois modelos, cuja diferença essencial está na quebra da casca da castanha: o mecanizado tradicional e o das minifábricas. No modelo tradicional, as castanhas com casca são cozidas no seu próprio líquido (LCC) e, depois de ressecadas, são submetidas ao processo de retirada da casca por impacto. Já nas minifábricas, as castanhas são cozinhadas no vapor (autoclavagem) e, posteriormente, estufadas. Seguem, então, para a quebra semimanual da casca, que pode, também, ser automatizada.

Embora o custo de processamento seja mais elevado no sistema de minifábricas comparativamente aos processos mecanizados, é compensado pelo resultado mais positivo de amêndoas inteiras, além da maior alvura e do melhor sabor das amêndoas, “[...] que implicam um maior preço para o *mix* resultante e maior margem para o processador” (FIGUEIRÊDO JUNIOR, 2006, p. 557). Vale registrar que uma amêndoa inteira pode chegar a ter o dobro do valor de uma amêndoa quebrada.

A unidade de beneficiamento de Cícero Dantas, em funcionamento desde dezembro de 2007, possui capacidade para o beneficiamento de 40 toneladas de amêndoa por ano (ou 200 toneladas de castanha), conforme informações coletadas em entrevista com os produtores. A meta atual, contudo, é atingir 12 toneladas de amêndoa por ano (ou seja, 50 a 60 toneladas de castanha de caju), o que geraria um aumento de 10% a 15% na renda dos cooperados. A produção tem girado em torno de 600 quilos de castanha ou 150 quilos de amêndoa por mês. O estoque da minifábrica, em julho de 2008, é de apenas cinco toneladas de castanha.

Atualmente, estão empregadas na unidade quinze pessoas nas áreas operacionais e administrativas. O pagamento da mão-de-obra representa também uma dificuldade para a cooperativa, em função da falta de recursos para manter a unidade em funcionamento. As tentativas já efetuadas para a obtenção de crédito não tiveram sucesso, principalmente em função do prazo de carência. Para os produtores, seria necessário um período de carência de dois anos para amortização, já que o primeiro ano de funcionamento ainda é uma etapa de ajustes operacionais.

Importante destacar também a dificuldade constatada em relação ao uso das máquinas e equipamentos, todos oriundos do Ceará e do Piauí. Não existem profissionais capacitados no estado para a manutenção dos equipamentos, fato que onera os custos de operacionalização da unidade.

Segundo França et al. (2008), existe um descrédito generalizado na viabilidade do processamento da castanha em minifábricas, em função do reconhecimento do fracasso econômico de muitas unidades implantadas no Nordeste. Para os autores, o principal motivo desse fracasso talvez seja resultado de uma gestão inadequada, já que grande parte dessas unidades agroindustriais é administrada por associações e cooperativas. A despeito dessa constatação, é importante considerar que as minifábricas representam uma importante alternativa socioeconômica para os agricultores familiares, possibilitando a agregação de valor da produção de castanha local. Nesse sentido, mesmo reconhecendo que muitas cooperativas e associações não estão preparadas para o processo de gestão, essa é uma dificuldade que pode ser enfrentada através de cursos de capacitação e do apoio de instituições qualificadas no processo organizativo. Algumas experiências, como a da COOPERACAJU, ainda são muito recentes e significam também um processo de aprendizado para os agricultores envolvidos.

É justamente nessa fase, em que a estrutura já está instalada, que é crucial o apoio — organizativo, técnico e financeiro — de diferentes instituições para a continuidade do projeto.

A comercialização representa também um significativo entrave para os produtores da região. A sazonalidade da cultura, aliada aos baixos estoques, dificulta a realização de contratos de venda. O custo do transporte é elevado, decorrente da baixa escala de produção e da própria deficiência do sistema viário.

O Programa Acelera Bahia, buscando estimular o crescimento das micro e pequenas empresas do estado, integrando as cadeias produtivas locais e fortalecendo sua competitividade, implementou algumas alterações na legislação de determinados segmentos, dentre eles o de castanha de caju. Será concedida isenção nas saídas internas do produto realizadas por produtores rurais, associações ou cooperativas. A medida representa um incentivo para o segmento, estimulando o processo de comercialização.

As unidades familiares de beneficiamento

O processo de industrialização da castanha de caju também pode ser realizado em pequenas unidades familiares de beneficiamento, experiência que tem sido desenvolvida na região pela Cooperativa de Agricultores Familiares do Nordeste da Bahia (COOAFAN). A cooperativa foi criada em 2006, com base em um trabalho da COMFUTURO – Associação Comunitária da Fazenda Barreira do Tubarão, uma organização sem fins lucrativos formada por agricultores familiares de comunidades rurais do município de Heliópolis, situado na divisa do Piauí.

Essa organização, constituída em 1996, surgiu por incentivo de uma família que assumia um papel de liderança na região e o seu objetivo é promover o desenvolvimento “[...] econômico, sócio-cultural, educacional e ambiental das comunidades envolvidas” (COMFUTURO, 2008, p. 1). Para a realização das ações, foi criado um projeto de desenvolvimento sustentável denominado “Projeto Nordeste Vida”, envolvendo vários subprojetos para atender a todas as áreas e etapas do desenvolvimento das famílias. Atualmente, Nordeste Vida é uma marca dos produtos produzidos nas comunidades, como a castanha de caju. A COOAFAN foi criada justamente com a intenção de possibilitar a comercialização desses produtos e conta com 46 associados.

Os cooperados iniciaram um projeto voltado para a cajucultura, baseado em unidades de beneficiamento familiar, inspirados na experiência da Serra do Mel, no Rio Grande do Norte. A ideia é que cada família beneficie a castanha na sua própria casa. Apenas após o processo de despêculagem é que as atividades são realizadas coletivamente. Atualmente, oito famílias estão envolvidas no projeto. A despêculagem é realizada com o envolvimento de 16 pessoas; destas, 13 são mulheres.

Os recursos para a compra de equipamentos foram obtidos através do programa de formação de estoques da Conab. Foram adquiridas duas máquinas de corte da castanha, uma estufa e uma centrífuga. O beneficiamento foi iniciado em junho de 2007, mas, em dezembro, os cooperados ainda não tinham conseguido o volume para o pagamento da Conab e tiveram que solicitar prorrogação do prazo. Dessa forma, a dificuldade aqui é também o capital de giro para a realização das atividades de beneficiamento. A dependência de empréstimos cria dificuldades para a manutenção das atividades operacionais.

Além disso, a cooperativa ainda precisa adequar a produção e o beneficiamento às condições exigidas pelo mercado. Uma dificuldade está relacionada com o espaço de beneficiamento. Na realidade, a COOAFAN está realizando uma experiência com a cajucultura, mas não possui um espaço de beneficiamento adequado. Algumas etapas do processo são improvisadas nas próprias casas dos cooperados e isso tem gerado dificuldades para a obtenção do registro da Associação Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA).

A cooperativa tem desenvolvido também uma experiência com a enxertia de cajueiros, mediante uma seleção na propriedade de cajueiros considerados mais produtivos do que o cajueiro anão-precoce, buscando uma comparação entre as espécies. No que se refere ao processo de comercialização, os dirigentes da cooperativa ressaltaram a necessidade de adequação das embalagens ao padrão exigido pelo mercado, mas vale destacar que a cooperativa tem trabalhado na definição de uma marca, que já está no seu segundo rótulo.

Não obstante o processo ser bastante artesanal, o trabalho da COOAFAN apresenta um grande potencial de desenvolvimento. A cooperativa tem iniciativas e busca alternativas para a produção e o beneficiamento do produto. Como nas minifábricas, a produção é mais vantajosa em função do maior percentual de amêndoas inteiras. E, nesse caso, o aproveitamento da mão-de-obra familiar é mais eficiente e utiliza sua especialização em várias etapas do processo.

Um exercício de viabilidade econômico-financeira demonstra a perspectiva desse investimento. Os dados utilizados foram concedidos pelos dirigentes da cooperativa, em visita à unidade de processamento, realizada em julho de 2008, e de informações disponibilizadas em COOAFAN (2008).

Para o cálculo dos custos totais são consideradas as despesas com investimento no primeiro ano, que incorporam os recursos utilizados na aquisição de bens de capital fixo e na realização de construções, e o capital de giro para iniciar as operações. Do segundo ao décimo ano, os custos totais são obtidos pela soma dos custos variáveis.

As receitas são geradas pela comercialização do produto e resultam da multiplicação do preço unitário pela quantidade produzida de amêndoa. O preço unitário é uma média ponderada dos valores da castanha inteira

(R\$ 13,00 por quilo) e da castanha partida (R\$8,00 por quilo). De cada quilo de amêndoa produzida estima-se que 75% são inteiras e 25% são partidas. A unidade de beneficiamento da COOAFAN tem capacidade instalada para processar 4.400 quilos de castanha por mês, equivalentes a mais de 1.000 kg/mês de amêndoas.

Quadro 1

Viabilidade econômico-financeira

	Cenário 1	Cenário 2	Cenário 3	Cenário 4
Definição	Valores referentes à produção atual de amêndoas de castanha de caju	Crescimento de 10% na produção de amêndoas em relação ao cenário 1	Redução de 10% na produção de amêndoas em relação ao cenário 1	Utilização de 50% da capacidade instalada
Custos	1º ano: R\$ 33.000,00 2º ao 10º ano: R\$ 34.527,60	1º ano: R\$ 33.000,00 2º ao 10º ano: R\$ 37.980,36	1º ano: R\$ 33.000,00 2º ao 10º ano: R\$ 31.074,84	1º ano: R\$ 33.000,00 2º ao 10º ano: R\$ 75.060,00
Produção	230 quilos de amêndoas por mês = 2.760 quilos por ano	253 quilos de castanha por mês = 3.036 quilos por ano	207 quilos de castanha por mês = 2.484 quilos por ano	500 quilos de castanha por mês = 6.000 quilos por ano
Resultados	TIR: 17,69%	TIR: 20,62%	TIR: 14,65%	TIR: 48,58%

Fonte: Elaboração própria.

A análise dos dados resultantes do exercício acima permite inferir que a cooperativa apresenta margem de rentabilidade razoável em todos os cenários considerados. A COOAFAN atualmente apresenta TIR em torno de 17%, o que pode ser tido como um bom patamar, em razão do início recente dessa atividade e o fato de que algumas das etapas do processo produtivo estão em adaptação e/ou implantação.

Se considerada uma queda de 10% no nível de produção, devido aos parâmetros vigentes, a TIR situar-se-ia em 14,6%. Ademais, na ocorrência de uma redução maior de cerca de 20% no volume de amêndoas produzidas, a TIR ainda seria positiva (11,48%). Nos cenários 2 e 4 são apresentados os resultados obtidos de elevações da produção. No cenário 2, os dados apontam que crescimento de 10% da produção eleva a TIR para 20,6%. Se a cooperativa utilizasse metade de sua capacidade instalada, a margem de rentabilidade se expandiria significativamente. Para obter tal façanha, seria necessário que a COOAFAN mais que dobrasse o volume atual de produção de amêndoas, o que resultaria em um salto da TIR de 17,69% para 48,58%.

Considerações finais

A cajucultura na região Nordeste é uma importante fonte de renda, configurando-se em uma alternativa econômica para os agricultores familiares. Na Bahia, o território Semiárido Nordeste II concentra 65% da cultura do caju, com

envolvimento de muitos dos pequenos e médios produtores da região. Essa atividade, além de gerar uma renda adicional para os produtores, ajuda a manter a mão-de-obra no campo no período da entressafra de outras culturas como o milho e o feijão. Dado esse papel relevante da cultura do caju na região semiárida, este estudo buscou averiguar os potenciais e entraves ao desenvolvimento dessa atividade.

Os resultados obtidos apontam que, embora não exista ainda uma cadeia produtiva do caju consolidada na Bahia, algumas ações têm iniciado um processo de estruturação de alguns segmentos, com destaque para o beneficiamento da castanha de caju. Os problemas da cajucultura baiana estão presentes em todos os elos da cadeia produtiva, desde o cultivo ao beneficiamento e à comercialização dos diversos produtos.

No território Semiárido Nordeste II, a cultura do caju é basicamente nativa e a atividade é desenvolvida de maneira extrativista. Estas características conduzem à produção de frutos sem padronização na cor, no tamanho e na acidez. Conseqüentemente, o fornecimento de matéria-prima para a indústria de processamento da castanha e de aproveitamento dos subprodutos do caju é deficiente e de baixa qualidade. No que tange ao problema do cultivo e manejo, a EBDA de Ribeira do Pombal vem atuando para introduzir na região espécies de cajueiros mais produtivos e que gerem produtos de maior qualidade e padronização. Essas ações ainda são tímidas em virtude do reduzido contingente de técnicos agrícolas e de baixos recursos técnicos (materiais, equipamentos, produtos etc.) da instituição. É crucial que a assistência técnica seja ampliada nas regiões produtoras, para que, de fato, se constitua uma cadeia produtiva do caju no estado. Sem essa assistência adequada aos produtores rurais, os outros elos da cadeia produtiva ficam comprometidos.

Outro fato marcante da cajucultura na Bahia é o escoamento da quase totalidade da castanha de caju para outros estados do Nordeste. Nesse sentido, algumas iniciativas têm sido tomadas com o intuito de reverter este quadro. Uma das mais importantes delas é o Projeto de Revitalização da Cajucultura da Fundação Banco do Brasil. Na Bahia, este projeto teve início em 2001 e contempla a constituição de um módulo agroindustrial. Foram instaladas três minifábricas e estão previstas a implantação de uma central de classificação e comercialização e de outras duas unidades de beneficiamento na região para os próximos anos. Entretanto, somente a unidade de Cícero Dantas está em funcionamento e com grandes dificuldades operacionais. De acordo com os dirigentes da cooperativa que administra a minifábrica, os principais problemas enfrentados hoje decorrem da falta de capital de giro para aquisição de matéria-prima e pagamento da mão-de-obra. A falta de recursos para aquisição da castanha de caju na época da safra, para formação de estoque na entressafra, estrangula o funcionamento da unidade de beneficiamento ao longo do ano. Isto, por sua vez, impossibilita o estabelecimento de contratos de venda das amêndoas, na

medida em que a cooperativa não possui condições de garantir a regularidade da oferta do produto.

Outra importante alternativa na industrialização é o beneficiamento da castanha de caju em unidades familiares. No território Semiárido Nordeste II, a experiência da COOAFAN destaca-se pelo incentivo à cooperação e organização. O beneficiamento é realizado pelas famílias individualmente e somente as atividades iniciadas no processo de despêculagem são feitas coletivamente. Tendo em vista o início recente da atividade, algumas etapas têm sido improvisadas ou adaptadas. Isto tem dificultado a obtenção do registro na ANVISA. Esses problemas decorrem também das dificuldades em obter capital de giro em condições de pagamento adequadas à realidade da cooperativa. Cabe ressaltar que exercícios de viabilidade econômica indicaram que a COOAFAN apresenta bons índices de rentabilidade.

Além desses entraves apontados, observa-se que os índices de aproveitamento do pedúnculo são baixos. Estima-se que somente 5% sejam aproveitados na fabricação de polpas, sucos e doces. As causas deste problema são diversas, com destaque para a baixa qualidade e padronização do fruto, a sazonalidade da cultura, as condições precárias das estradas vicinais que ligam as principais regiões produtoras, a falta de incentivo e de recursos para alavancar as atividades, entre outras.

As oportunidades para o desenvolvimento e crescimento da cadeia produtiva do caju na Bahia são amplas. No cenário internacional, a comercialização da amêndoa da castanha de caju tem crescido aceleradamente nos anos recentes, gerando, assim, oportunidade de negócios para os beneficiadores. No mercado interno, existe uma forte demanda pelas amêndoas, polpas, sucos e doces de caju que podem ser supridas pelos produtos locais. Entretanto, a apropriação dessas oportunidades depende de uma atuação conjunta de órgãos e instituições públicos e privados que promovam um adequado desenvolvimento das atividades produtivas nos diversos segmentos da cadeia. Nesse sentido, com base no diagnóstico da cadeia produtiva do caju no território Semiárido Nordeste II, é possível elaborar algumas propostas direcionadas para a intervenção nos principais obstáculos identificados no desenvolvimento da atividade na região, quais sejam:

- ampliação da assistência técnica, buscando melhorias de manejo e de cultivo, a utilização de mudas de cajueiros mais produtivos, o treinamento e acompanhamento dos produtores rurais e beneficiadores do fruto e do pseudofruto do caju;
- formulação e aplicação de programas e projetos de capacitação empresarial, incorporando questões de manejo técnico, administração e vendas (comercialização e *marketing*) dos setores que compõem a cadeia produtiva do caju. Em especial, apoio no processo organizativo dos agricultores familiares,

buscando capacitar as cooperativas e associações para a gestão do agronegócio nas minifábricas;

- disponibilidade de recursos financeiros em volume e condições de pagamentos adequados para cada segmento produtivo, priorizando o beneficiamento da castanha de caju, principal elo da cadeia produtiva na região. Nesse segmento, que já conta com algumas minifábricas instaladas, a garantia de capital de giro é crucial para a manutenção das atividades;

- incentivo para a articulação entre os diversos segmentos da cadeia produtiva, mediante uma atuação conjunta e articulada de diferentes instituições, que abranja desde o processo produtivo até a distribuição do produto;

- estímulo para a criação de novos canais de comercialização, como a venda dos produtos para a merenda em escolas estaduais e municipais, eventos, feiras etc.

O fato de já existirem experiências cooperativistas na região abre o espaço para uma atuação direcionada ao segmento da economia solidária, contribuindo para o desenvolvimento não apenas econômico, mas também social da região.

Referências

ANDRADE NETO, Júlio César de. **Competitividade na pequena produção agroindustrial**: estudo na agroindústria da castanha de caju. 2006. 78 f. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Centro de Tecnologia/ Programa de Engenharia de Produção, Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Natal, 2006.

BATALHA, Mário Otávio. Sistemas agroindustriais: definições e correntes metodológicas. In: BATALHA, Mário Otávio (Coord.). **Gestão Agroindustrial**. GEPAI – Grupo de Estudos e Pesquisas Agroindustriais. São Paulo: Atlas, 1997. p. 24-48.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio. Secretaria do Comércio Exterior. **Dados estatísticos**. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br>>. Acesso em: 28 set. 2008.

COMFUTURO - Associação Comunitária da Fazenda Barreira do Tubarão. **Home Page**. Disponível em: <www.comfuturo.org.br>. Acesso em: 10 set. 2008.

COOAFAN - COOPERATIVA DE AGRICULTORES FAMILIARES DO NORDESTE DA BAHIA. **A cultura do cajueiro**: unidade familiar de processamento de castanha de caju. Heliópolis: COOAFAN, mai. 2008. (Apostila 1).

FAO - FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS. **Key statistics of food and agriculture external trade**. Disponível em: <<http://faostat.fao.org>>. Acesso em: 20 ago. 2008.

FIGUEIRÊDO JUNIOR, Hugo Santana de. Desafios para a cajucultura no Brasil: o comportamento da oferta e da demanda da castanha de caju. **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza, v. 37, n. 4, p. 551-570, out./dez. 2006.

FRANÇA, Francisco Mavignier Cavalcante et al. **Agronegócio do caju no Ceará**: cenário atual e propostas inovadoras. Fortaleza: Federação das Indústrias do Estado do Ceará; Instituto de Desenvolvimento Industrial do Ceará, 2008.

IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Pesquisa Agrícola Municipal (PAM)**. Culturas temporárias e permanentes 2006. Rio de Janeiro, 2006. v. 33, p. 1-133. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em: 22 set. 2008a.

IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Censo agropecuário 2006** – Resultados preliminares. Rio de Janeiro, 2006. p. 1-146. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em: 20 ago. 2008b.

PAIVA, Francisco Fábio. **Perfil das minifábricas de castanha de caju no Nordeste do Brasil**. Embrapa Agroindustrial Tropical, mar. 2006. Disponível em: <http://www.ceinfo.cnpat.embrapa.br/arquivos/artigo_1969.pdf>. Acesso em: 20 ago. 2008.

PAULA PESSOA, Pedro Felizardo Adeodato et al. **Cajucultura brasileira**: mercado interno versos mercado externo. Fortaleza: EMBRAPA; CNPAT, 1994.

SEBRAE - SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. IBRAF – INSTITUTO BRASILEIRO DE FRUTAS. **Programa SEBRAE de Cadeias Produtivas Agroindustriais**. Estudo da Cadeia Produtiva de Fruticultura do Estado da Bahia – Análise das Principais Cadeias Produtivas de Frutas e da Fruticultura Orgânica no Contexto Baiano. São Paulo, 2005.

6 DO AUTOCONSUMO AO MERCADO: OS DESAFIOS ATUAIS PARA A CAPRINOCULTURA NO NORDESTE SEMIÁRIDO DA BAHIA

André Silva Pomponet*

Resumo

Durante séculos a caprinocultura constituiu-se apenas em uma atividade de subsistência entre os agricultores familiares no nordeste semiárido da Bahia. Nas últimas décadas, porém, investimentos governamentais em infraestrutura dotaram a atividade de sustentabilidade, superando o precário estágio de subsistência e abrindo perspectivas de consolidação do agronegócio da caprinocultura. Os desafios para assegurar a profissionalização da atividade, contudo, permanecem postos e incluem qualificação da mão-de-obra, acesso aos grandes mercados urbanos, assistência técnica e medidas fitossanitárias adequadas, além do estímulo à cooperação e à associação dos produtores. É o que será discutido no presente artigo.

Palavras-chave: Caprinocultura. Profissionalização. Bahia. Semiárido. Desenvolvimento.

Abstract

For centuries, sheep husbandry was a mainly subsistence activity developed by family-based farming groups in the northeastern semi-arid region of the State of Bahia, Brazil. However, during recent decades, government investments on infrastructure provided sustainability for this activity, overcoming the precarious stage of subsistence and prospecting consolidation of sheep husbandry agribusiness. Challenges to assure professionalization of the activity still remain and include workforce qualification, access to major urban markets, technical assistance and adequate phytosanitary measures, in addition to encouraging cooperation and producer association. That is what will be discussed in this article.

Keywords: Sheep husbandry. Professionalism. State of Bahia. Semi-Arid. Development.

* Especialista em Políticas Públicas e Gestão Governamental (EPPGG) lotado na Secretaria do Planejamento do Estado da Bahia. E-mail: andrepomponet@hotmail.com

Introdução

A caprinocultura tem se consolidado como uma alternativa para a geração de emprego e renda entre os agricultores familiares do nordeste da Bahia. Esse quadro representa uma evolução em relação ao passado, quando a atividade era voltada apenas para o autoconsumo ou comercialização em mercados próximos, enfrentando limitações como a escassez de água e a ausência de alimento para o rebanho em épocas de estiagens prolongadas.

Numa região em que as oportunidades econômicas são escassas em função dessas limitações, a caprinocultura se coloca como uma alternativa para a geração de emprego e renda capaz de induzir o desenvolvimento local. Para tanto, porém, é necessário que a atividade se profissionalize, modificando o caráter de subsistência que atualmente a caracteriza.

Nos últimos anos, investimentos governamentais apoiados pelo Banco Mundial permitiram a construção de milhares de cisternas, a implantação de centenas de sistemas simplificados de abastecimento de água e a disponibilização de milhares de fardos de feno. Essas medidas favoreceram a expansão da caprinocultura na região, notadamente entre os agricultores familiares.

No entanto, a caprinocultura pode avançar ainda mais, profissionalizando-se e se consolidando como agronegócio. O objetivo principal deste trabalho é justamente apontar os desafios colocados atualmente para que a caprinocultura dê um passo em direção à profissionalização e à plena inserção no mercado. Para tanto, utilizaram-se como referências principais as próprias sinalizações dos agricultores envolvidos na construção do Plano Plurianual Participativo, ocorrido em 2007, além de relatórios e diagnósticos elaborados na Bahia.

Cabe preliminarmente, no entanto, uma consideração sobre o que seja polo caprinocultor do nordeste semiárido da Bahia. Embora a delimitação não seja rigorosa, considera-se que esse polo abrange os seguintes territórios de identidade: Sertão do São Francisco, Itaparica, Sisal, Piemonte do Itapicuru e Semiárido Nordeste II (SEI, 2007). A regionalização por meio dos territórios de identidade serviu para a elaboração do Plano Plurianual 2008-2011 (BAHIA, 2007) e coincide com a região caprinocultora mapeada pela Companhia Nacional de Abastecimento (CONAB, 2008).

Primórdios da caprinocultura

Não há registros históricos precisos sobre os primórdios da domesticação da cabra pelo homem. Estimativas mais conservadoras indicam que o convívio começou há cerca de seis mil anos (CONAB, 2008), mas há quem aposte que a relação entre os seres humanos e os caprinos tenha iniciado há mais de dez mil anos (CASTRO, 1984). O certo é que o animal sempre desempenhou um papel importante nas sociedades humanas, até mesmo povoando a mitologia e sendo objeto de referências bíblicas.

Em parte, essa importância pode ser explicada pela extrema capacidade de adaptação desse ruminante às mais distintas regiões do planeta. Conforme Castro (1984), as cabras habitam regiões com grande variedade de clima, topografia e fertilidade, a exemplo das zonas altas e frias do Himalaia e das planícies escaldantes do continente africano, passando, inclusive, pelas regiões montanhosas da América do Sul e pelo próprio semiárido do Nordeste brasileiro.

Além da capacidade de adaptação às diversas regiões, a cabra apresenta outra virtude muito valorizada pelos criadores: a variada oferta de produtos. Carne, leite, couro e queijo são derivados bastante apreciados no mercado e sua demanda é crescente. O esterco, empregado como adubo, é outra forma de aproveitamento corriqueiro. O caprino também é empregado como fonte de tração animal. Outra razão do sucesso da caprinocultura é que o cultivo se disseminou principalmente entre os países pobres, representando fonte de renda e alternativa alimentar para milhões de famílias. Uma estimativa recente indica que 94,2% dos animais estão em países pobres (CONAB, 2008).

A cabra, porém, sempre foi um animal estigmatizado, mesmo constituindo uma importante alternativa de sobrevivência para milhões de pessoas ao redor do mundo. Foi o que aconteceu na Espanha, em 1826, quando se determinou uma “matança geral de cabras” sob a alegação de que o animal poderia causar danos às florestas, o que, posteriormente, se concluiu não ter fundamento. Já nos Estados Unidos, os caprinocultores eram ridicularizados. Dizia-se que o animal era depredador e malcheiroso. Somente entre os franceses existe algum reconhecimento, já que é definida como “vaca democrática”, por ser uma cria acessível a praticamente todos os camponeses, inclusive os mais pobres (CASTRO, 1984).

Ocorre que, valorizada ou não, a cabra chegou ao Brasil e se consolidou na porção setentrional do país. Não existem registros sobre como o animal foi trazido para o Nordeste, mas é bastante provável que tenha acompanhado a epopeia dos criatórios bovinos que se irradiaram sertões afora (POMPONET, 2008). Prado Júnior (2004) oferece pistas acerca desta trajetória: partindo da Bahia, os primeiros criadores de gado bovino alcançaram o Vale do São Francisco em meados do século XVII, disseminando-se ao longo do rio, em razão da escassez de fontes de água. Esse povoamento inicial irradiou-se em direção ao Piauí, alcançando as pastagens de melhor qualidade e favorecidas por um regime pluviométrico mais generoso.

O esforço de ocupação dos sertões inóspitos tinha uma justificativa clara: a região litorânea, de solo mais fértil, foi inteiramente apropriada para o plantio da cana-de-açúcar, especiaria que alcançava preços elevados nos mercados europeus. Furtado (1964) registra que o próprio governo português proibiu a criação de animais nas terras destinadas ao lucrativo negócio do açúcar. A epopeia do gado tinha o propósito de fornecer a carne bovina demandada pelos centros urbanos que, praticamente, nada produziam do que consumiam, inteiramente voltados para as atividades agroexportadoras.

A ocupação dos sertões, porém, assumiu feição bastante particular. O povoamento se deu de forma escassa e muito rala, pois a mão-de-obra ocupada nas fazendas de gado era diminuta. Até mesmo o comércio era muito frágil e normalmente localizado nos caminhos por onde trafegava o gado (PRADO JÚNIOR, 2004). Acrescente-se que a escassez de pasto e as restrições às fontes de água forçavam o caráter extensivo da atividade pecuária na região, diluindo a população pelos vastos territórios e inibindo a formação de grandes núcleos urbanos. Um detalhe que contribuiu para a fixação da população no semiárido, ainda na época de ocupação da região, foi o baixo nível de monetização da atividade econômica, o que amenizava as crises decorrentes das oscilações dos preços das *commodities* e inibia os fluxos migratórios (FURTADO, 1964).

Esse modelo extensivo de desenvolvimento da pecuária bovina ajudou a moldar a estrutura agrária da região semiárida da Bahia. Boa parte da mão-de-obra existente dedicava-se ao trato do gado bovino, cuja prosperidade relacionava-se à ausência de estiagens prolongadas. E uma parcela menor dos trabalhadores ocupava-se de funções auxiliares, entre as quais os serviços e o comércio. O latifúndio é que articulava esse sistema econômico, inclusive combinando instrumentos de posse e meação, em que os colonos utilizavam o solo, compensando o patrão com parte da colheita, normalmente a terça parte. Engenhoso, o mecanismo assegurava o lucro do latifundiário na pecuária bovina e, de forma não rival, provia o meeiro de meios de subsistência (PRADO JÚNIOR, 2004).

A maturação desse sistema contribuiu para a seleção das culturas mais adaptadas à região semiárida, como o feijão, a mandioca e o milho. Como fonte de proteína animal, o camponês tinha duas alternativas: o gado bovino, mais suscetível às secas; e a cabra, que alcançava menor valor econômico, mas representava um suporte mais firme nos momentos de estiagens mais severas. Assim, constituiu-se a “cultura de subsistência” do semiárido baiano: plantios de feijão, mandioca e milho e um pequeno cercado improvisado, onde se alocavam as cabras. Mas, conforme já dito, a seca era uma inimiga recorrente, dizimava as plantações e, freqüentemente, deixava os produtores em situação de penúria. Restava, então, a cabra e sua incrível capacidade de adaptação aos climas mais inóspitos.

O segredo do sucesso do animal no semiárido baiano foi justamente essa excepcional capacidade de adaptação às condições edafoclimáticas adversas. A região combina baixa precipitação pluviométrica anual (média de 800 mm), elevadas temperaturas médias anuais (entre 23 e 27 graus Celsius) e grande insolação, estimada em 2.800 horas por ano (MONTEIRO, 2007). Como dificuldade adicional, há a imensa irregularidade das chuvas: mesmo nos anos considerados normais, o ciclo chuvoso se estende por apenas três meses em média. Quando há estiagem, esta às vezes se prolonga até por anos seguidos, tornando impraticável qualquer atividade agrícola e dizimando os rebanhos. Além da variabilidade temporal, o regime pluviométrico do semiárido apresenta também expressiva dispersão espacial.

A rudeza do clima naturalmente se reflete sobre a vegetação semiárida, cujo bioma é mais conhecido como caatinga, embora se apontem variações, como o seridó cearense, o agreste (parte da Serra do Araripe, em Pernambuco), e as serras (CASTRO, 1984). Em geral, as plantas apresentam características xerófitas, com folhas finas ou inexistentes e muitos espinhos, com estratos compostos por gramíneas, arbustos e árvores cuja altura oscila entre três e sete metros. Ao contrário do que se pensou durante muito tempo, a caatinga semiárida apresenta uma grande diversidade de flora e fauna. Algumas plantas, como o mandacaru e o umbuzeiro, têm a característica de armazenar água em seu interior para enfrentar os períodos de seca.

Obstáculos históricos à atividade

Ora, embora se reconheça a importância da cabra como sustentáculo para a cultura de subsistência no semiárido da Bahia, por muitos anos não se pensou na atividade como uma alternativa real de geração de emprego e renda e, por consequência, como fonte de produtos exportáveis para os grandes centros urbanos brasileiros ou até mesmo para o exterior. Até a aquisição de raças originadas de outros países, com reconhecido desempenho na produção de leite e de carne, nunca foi objeto de uma política consistente no Brasil.

Exemplo raro é o que notou Castro (1984), ao registrar que em 1868 uma equipe composta por três técnicos do governo baiano esteve na Espanha, em outros países da Europa e na Ásia com o propósito de conhecer melhor a raça Murciana, além das raças Malagueña e Granadina. No relatório elaborado pelos técnicos, constam elogios à capacidade leiteira da raça Murciana e registra-se a oferta de um pequeno plantel ao governo baiano (CASTRO, 1984). Passados exatos 140 anos, não restam registros que confirmem a consumação da oferta ou se restam espécimes da raça em solo baiano.

Outra tentativa de fortalecer a caprinocultura na Bahia foi a importação de animais da raça “Angorá”, de pelos vistosos. Como o pelo do animal não mantém o mesmo aspecto em climas tropicais, tentou-se uma mistura com a raça “Marota”, nativa da Bahia, mas a experiência fracassou (CASTRO, 1984). Isoladas e implementadas com longos intervalos de tempo, essas experiências demonstram a desarticulação das políticas públicas postas em execução no estado para o setor caprinocultor.

Na verdade, a ausência de visão estratégica sobre a questão combina-se com elementos culturais. O mais evidente deles é o mesmo preconceito manifestado pelos europeus, de que a cabra é um “animal de pobre” e, portanto, criá-lo não é honroso, nem confere *status*. As raízes dessa mentalidade podem ser constatadas no próprio processo de colonização ao qual o país foi submetido: de um lado estavam os grandes latifundiários que expandiam suas fazendas em direção ao oeste, criando o gado que abastecia o litoral dedicado ao plantio da

cana-de-açúcar. Esses detinham vastas extensões de terra, honrarias e recompunham seus rebanhos em poucos anos, quando uma seca mais feroz os dizimava. Além do mais, articulavam suas atividades com os núcleos urbanos do litoral, destinando sua produção para aquele mercado, ainda que custasse penosos deslocamentos dos animais, com efeitos, inclusive, sobre a produtividade, pois chegavam magros e estropiados (PRADO JÚNIOR, 2004). Ainda assim, compartilhavam dos excedentes gerados nas atividades primário-exportadoras.

Do outro lado estavam os agregados e meeiros, que subsistiam plantando milho, feijão e mandioca e mantinham um aprisco com cabras, que os socorriam nos momentos de estiagem mais penosa. Numa região inóspita, em que os grandes fazendeiros muitas vezes desempenhavam os papéis de governantes, juízes e até autoridades religiosas, essa influência não era desprezível. Assim, por inclinação cultural, o rebanho caprino era substituído por algum gado bovino sempre castigado pelas secas intermitentes. Nos anos em que as estiagens se prolongavam, os poucos bois morriam ou eram vendidos a preço vil aos fazendeiros (que dispunham de reservas de pasto), diluindo o pobre capital acumulado pelo camponês. Além de dedicar-se à administração de suas modestas posses, os agregados eram mobilizados também para as tarefas nas fazendas dos grandes proprietários, normalmente recebendo uma pequena remuneração diária pela atividade. Essa dinâmica não raramente redundava em grandes catástrofes que causavam comoção nacional e produziam mortes e migrações, como as secas que ocorreram entre em 1877-1879, 1915, 1932 e, mais recentemente, em 1983.

Quando o drama das secas despertava a atenção do país, diagnosticava-se que o problema da região era, essencialmente, a escassez de água. Surgiram, então, a partir de 1930, os grandes investimentos na construção de açudes (como o de Orós). Furtado (1997) observa que os reservatórios serviam principalmente para fornecer o suprimento de água aos rebanhos bovinos de grandes fazendeiros, permanecendo a produção de alimentos numa situação secundária. Quando sobrevinham novas estiagens, o drama persistia e os fluxos migratórios se avolumavam. Para contê-los, os governos centrais remetiam alimentos e outros donativos que retinham o homem no campo, originando a famosa “Indústria da Seca” (FURTADO, 1997). Afinal, o maior beneficiário desse processo era o grande fazendeiro: nos períodos de prosperidade, ele dispunha de mão-de-obra abundante e barata, alocada nos grandes latifúndios; nos períodos de estiagem, o governo intervinha, contendo a migração e assegurando uma reserva de força de trabalho cuja remuneração permaneceria baixa nos períodos chuvosos.

Essa dinâmica cruel limitou as possibilidades de desenvolvimento da região, mesmo depois que o Nordeste passou a ser tratado como uma questão nacional, a partir dos anos 1960. Vieram grandes empreendimentos industriais, surgiram investimentos em infraestrutura, criou-se um órgão específico para formular e aplicar políticas de desenvolvimento para a região (a Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste), mas a maior parte dos programas e projetos contemplou apenas o litoral urbanizado.

O *hinterland* semiárido permanecia esquecido. Não era surpresa, portanto, que em meados do século XX a população rural permanecesse cultivando o milho, a mandioca e o feijão de séculos atrás e vivesse às voltas com a opressão dos chefes políticos locais. A caprinocultura, como não poderia deixar de ser, continuava esquecida, socorrendo os sertanejos aflitos nos momentos de fome ou de maior dificuldade financeira.

Primeiras iniciativas de planejamento

Somente em meados da década de 1970 surgiram os primeiros esforços sistemáticos para diagnosticar a situação da caprinocultura no Nordeste semiárido baiano. O cenário descrito nos relatórios não era nada animador. A situação mais preocupante era a dos produtores: dispunham de rendimentos baixos, residiam em imóveis com instalações sanitárias precárias, a maioria era analfabeta ou tinha apenas instrução primária (BAHIA, 1979). O patrimônio do agricultor, nesses casos, praticamente se limitava à residência pobre e mal-conservada, um chiqueiro rústico, uma aguada e, às vezes, um espaço reservado para o cultivo de palma ou outras culturas anuais (CEPLAB, 1980).

O acesso aos meios de produção também era muito precário. A dificuldade inicial era a própria posse da terra. Sem título legalizado ou qualquer documentação, os agricultores enfrentavam restrições nas ocasiões em que buscavam obter crédito para aplicar na produção (BAHIA, 1979; CEPLAB, 1980). A pobreza e a situação fundiária irregular bloqueavam o acesso aos recursos financeiros e também à assistência técnica, já que ambos os instrumentos permaneciam vinculados à posse da terra na época. Nos oito municípios que dispunham de cerca de um milhão de caprinos e ovinos (o que representava 22% do rebanho nacional), menos de 1% dos agricultores familiares tinham acesso a crédito (CEPLAB, 1980).

Sem acompanhamento técnico adequado para o manejo do criatório, os problemas avultavam. O mais costumeiro, registrado nos relatórios, era o caráter extensivo da atividade, com os animais criados dispersos pela caatinga. A ausência de limites entre as propriedades desestimulava o replantio e a preservação da vegetação nativa, o que resultava em sobreexploração do espaço de pastoreio e a conseqüente degradação ambiental (CEPLAB, 1980). Ora, um dos desdobramentos dessa situação é a redução da produtividade, com o crescimento pouco expressivo do rebanho. Somente nos períodos de reprodução é que os animais eram recolhidos aos apriscos para o parto. Aí surgiam outros problemas: como os produtores não tinham o cuidado de separar os animais por espécie, os chiqueiros favoreciam a proliferação de doenças e verminoses que se espalhavam, contaminando até mesmo as aguadas. O resultado era óbvio: elevada mortalidade e redução da produtividade (BAHIA, 1979).

A ausência do manejo adequado produzia um quadro lastimável: bicheiras, infecções decorrentes de abortos, animais mutilados pelos ataques de onças e cabras perambulando pelos sertões com fraturas expostas (BAHIA, 1979). É compreensível, portanto, que boa parte da produção fosse destinada para o consumo doméstico e não houvesse aproveitamento de produtos derivados. Em 1974, por exemplo, 72% da produção era destinada ao autoconsumo ou comercializada em mercados próximos (CEPLAB, 1980). Empregando baixa tecnologia e pouco conhecimento técnico, a oferta de caprinos estava sujeita a grandes oscilações, já que, nos períodos secos, a mortalidade nos partos era elevada. Também não se discutia a comercialização do produto nos maiores centros urbanos da região.

Eventualmente, caminhoneiros adquiriam o animal “em pé” e o revendiam em Pernambuco, Sergipe, Alagoas ou até mesmo em São Paulo (CEPLAB, 1980). Nessa época, os principais produtos derivados do caprino eram a carne e também a pele. A carne, porém, enfrentava dificuldades de acesso aos mercados mais exigentes em função das precárias condições sanitárias em que se davam os abates. Embora antiga, a estatística ofertada por Castro (1984) dá uma dimensão do problema: em 1964, 989 mil caprinos foram abatidos em frigoríficos e matadouros municipais. Em sítios e fazendas — com situações de salubridade certamente muito precárias —, foram abatidos 787 mil animais.

A pele, igualmente, apresentava problemas, já que os processos de esfolamento e secagem nem sempre eram realizados com a técnica adequada, o que acabava provocando danos ao produto. A CEPLAB (1980) estima que 50% das peles eram perdidas, mesmo com as excelentes condições climáticas do Nordeste para o curtimento do produto. Note-se que os curtumes existentes na Bahia muitas vezes eram obrigados a importar peles, porque os produtores locais não tinham oferta suficiente para atender à demanda. Além das deficiências no esfolamento e secagem, as peles das cabras produzidas na Bahia apresentavam outros problemas: as manchas e os orifícios decorrentes de problemas endêmicos, como as bicheiras.

A situação descrita demonstra que a caprinocultura no Nordeste semiárido da Bahia estava longe de apresentar condições de competitividade com produtos similares. Persistiam, portanto, as restrições impostas pela natureza de subsistência da atividade. Ainda que houvesse uma estrutura mais profissional por parte dos produtores, a infraestrutura oferecida pelo Estado constituiria um gargalo. O próprio governo reconhecia que nas áreas rurais faltavam água, saneamento, eletrificação e os serviços de educação e saúde eram deficientes ou até inexistentes (CEPLAB, 1980). Na região, somente a BR 407 era pavimentada, cortando-a na direção Norte-Sul, além de 130 quilômetros asfaltados da BR 235, com trajetória no sentido Leste-Oeste. Assim, mesmo que produzissem, os caprinocultores perderiam competitividade no escoamento da produção.

A presença do Estado limitava-se a um escritório técnico em Juazeiro, com dois veterinários. Segundo o relatório do CEPLAB (1980), a ação estatal na região resumia-se à presença de alguns órgãos públicos sem dinheiro, dispersos espacialmente, sem estrutura e sem mecanismos capazes de otimizar os poucos recursos disponíveis.

Em meados da década seguinte, o diagnóstico permaneceu semelhante, mas já se reconhecia com maior respaldo técnico a importância da caprinocultura para o desenvolvimento do semiárido (CAVALCANTI; SILVA, 1988). Entre as virtudes apontadas estava o fato de pequenos ruminantes, como as cabras, não concorrerem com os seres humanos no consumo de grãos (como o milho e o feijão), a facilidade no transporte dos animais, reduzindo eventuais custos de transação, além da evidente colaboração para reduzir a migração em direção aos grandes centros urbanos. Uma vantagem adicional é que as cabras constituem uma importante fonte de proteína animal em uma região em que a carência alimentar da população ainda está presente.

A partir dos anos 1990, com a redemocratização do Brasil, a formulação e a aplicação de políticas públicas, a questão passou a ser discutida dentro de uma perspectiva mais democrática, incorporando demandas de setores da sociedade que anteriormente permaneciam reprimidas ou não ecoavam nos centros decisórios do poder. O agravamento de questões como a migração, a pobreza no campo e nas pequenas cidades do interior do Nordeste forçaram o reconhecimento de que essas regiões enfrentam problemas específicos que exigem soluções particulares. Um fenômeno paralelo a esse foi a emergência dos movimentos sociais no Brasil pós-Ditadura Militar, principalmente no campo, e que contribuíram para pressionar pela adoção de um modelo de desenvolvimento que contemplasse maior diversidade de atividades produtivas, principalmente aquelas às quais se dedicam os produtores familiares.

Esses elementos contribuíram para moldar o novo contexto da arena em que se protagonizam os esforços pelo desenvolvimento da caprinocultura, particularmente no Nordeste semiárido da Bahia. É o que se discute na seção seguinte.

Produtividade e “Cabra Forte”

Embora existam rebanhos caprinos espalhados em quase todas as regiões da Bahia, o semiárido concentra 80% de todo o efetivo, estimado em 4,2 milhões de animais, o que corresponde a quase 42% de todo o rebanho nacional. Embora expressivos, os rebanhos de outros estados nordestinos estão longe de rivalizar com o plantel baiano, conforme se pode constatar no Quadro 1, que utiliza dados de 2004.

Quadro 1

Distribuição do rebanho caprino entre os estados do Nordeste (2004)

Estados	Rebanho caprino	% rebanho nacional
Bahia	3.919.445	39,01
Ceará	904.258	9,0
Piauí	1.406.281	14,0
Pernambuco	1.533.132	15,26
Rio Grande do Norte	428.278	4,26
Outros	1.140.066	11,35
Totais	9.331.460	92,88

Fonte: Baseado em CONAB (2008). Elaboração do Autor.

A distribuição do rebanho, entretanto, mesmo dentro da região semiárida, não é homogênea. A irradiação da ocupação do território em direção ao Vale do São Francisco favoreceu também a consolidação e permanência dos rebanhos caprinos naquela região, conforme atestam números recentes. Mesmo com o passar dos anos, a situação sofreu poucas alterações, já que a mobilidade nas regiões de criatórios pode ser considerada insignificante, conforme atesta estudo recente (MARTINS; GARAGORRY; CHAIB FILHO, 2008). O trabalho também demonstra que a produtividade na caprinocultura tem crescido, dentro do intervalo estudado (1975-2003), principalmente junto às dez microrregiões com maior densidade de caprinos, o que evidencia que a atividade tem se tornado mais importante no âmbito do agronegócio brasileiro.

Nesse cenário, merece referência particular a situação de Juazeiro. Situado no Baixo Médio São Francisco, no chamado Polígono das Secas, o município, em 2000, tinha população majoritariamente urbana (133.278, contra 41.289 residentes no campo) e indicadores sociais preocupantes. Quase 20% da população com idade até 14 anos era analfabeta, 9,88% dos jovens entre 18 e 24 anos estavam na mesma situação e a renda *per capita* não ultrapassava R\$ 175,15, soma pouco superior ao valor do salário-mínimo à época (SEI, 2006). A baixa escolaridade da população naturalmente se reflete sobre a distribuição de renda: naquele ano, somente 38,32% da riqueza gerada no município era apropriada pelos 80% mais pobres.

A difícil situação social de Juazeiro, porém, não impediu o município de permanecer como o mais importante polo caprinocultor brasileiro ao longo das últimas décadas. A tabela elaborada por Martins, Garagorry e Chaib Filho (2008), adaptada para este trabalho, mostra que Juazeiro não só se manteve principal referência no Brasil, como conseguiu obter ganhos de produtividade que reforçam as esperanças em torno do desenvolvimento da caprinocultura

sustentável como agronegócio. Nos últimos anos, inclusive, houve maior concentração do rebanho caprino em torno de três microrregiões, entre as quais se destaca Juazeiro. Dados de Martins, Garagorry e Chaib Filho (2008) estimam que 25% de todo o rebanho nacional encontram-se no entorno dessas três localidades.

Quadro 2

Microrregiões com maiores rebanhos caprinos. 1975-2003

Ano	Microrregião	UF	Efetivo	% País
1975	Juazeiro	BA	799.971	11,26
1975	Euclides da Cunha	BA	323.188	4,55
1975	Alto Médio Canindé	PI	311.156	4,38
1985	Juazeiro	BA	1.672.630	16,69
1985	Euclides da Cunha	BA	470.450	4,66
1985	Campo Maior	PI	323.550	3,30
1995	Juazeiro	BA	1.986.050	17,62
1995	Euclides da Cunha	BA	724.446	6,43
1995	Campo Maior	PI	423.079	3,75
2003	Juazeiro	BA	1.682.893	17,56
2003	Itaparica	PE	473.350	4,94
2003	Campo Maior	PI	272.083	2,84

Fonte: Adaptado de Martins, Garagorry e Chaib Filho (2008)

Note-se que o crescimento do rebanho em Juazeiro não decorreu da expansão das áreas de criação, conforme sempre aconteceu no semiárido baiano, com baixa ou nenhuma incorporação de produtividade. No mesmo intervalo, entre 1975 e 2003, o número de animais por quilômetro quadrado saltou de 14.325 para 30.143, o que representou mais que o dobro. Com esses resultados, pode-se deduzir que houve visível elevação da produtividade, com a provável superação de alguns gargalos que durante muitos anos dificultaram o desenvolvimento da atividade. Numa avaliação preliminar, pode-se deduzir que a etapa da consolidação da caprinocultura como instrumento de subsistência está quase concluída. Daí por diante, exige-se o desenvolvimento de estratégias que permitam ao produtor ingressar no agronegócio caprino.

Os resultados animadores de Juazeiro, porém, devem ser analisados com cautela. A microrregião insere-se em um espaço mais amplo, que abrange todo o Nordeste semiárido da Bahia e integra dezenas de municípios. Para

efeitos de planejamento, o polo caprinocultor da Bahia foi dividido em seis regiões, que apresentam a composição disposta no Quadro 3:

Quadro 3	
Principais regiões produtoras de caprinos na Bahia	
Regiões	Cidades
Remanso	Campo Alegre de Lourdes, Casa Nova, Pilão Arcado e Remanso
Juazeiro	Curaçá, Juazeiro, Sento Sé, Sobradinho e Uauá
Conceição do Coité	Araci, Barrocas, Candeal, Capela do Alto Alegre, Capim Grosso, Conceição do Coité, Gavião, Nova Fátima, Pé de Serra, Retirolândia, Riachão do Jacuípe, Santaluz, São Domingos, São José do Jacuípe, Serrinha, Teofilândia, Valente e Várzea da Roça
Jaguarari	Andorinhas, Campo Formoso, Jaguarari, Mirangaba, Ouroilândia, Umburanas e Várzea Nova
Paulo Afonso	Abaré, Canudos, Chorrochó, Glória, Jeremoabo, Macururé, Paulo Afonso, Rodelas e Santa Brígida
Monte Santo	Cansanção, Euclides da Cunha, Monte Santo, Nordestina, Queimadas, Quijingue e Tucano

Fonte: Baseado em CONAB (2008). Elaboração do Autor.

Essa regionalização contempla uma grande heterogeneidade. Há municípios com populações significativas e diversidade econômica (como Juazeiro e Paulo Afonso). Outros, como Riachão do Jacuípe e Serrinha, contam com uma cômoda infraestrutura viária, o que favorece as atividades produtivas; há municípios mais próximos dos grandes centros urbanos da Bahia, como Campo Alegre de Lourdes, na fronteira com o Piauí, além de Casa Nova e Pilão Arcado, o que facilita também o intercâmbio comercial; e há municípios cuja articulação com o restante do estado é precária e rarefeita. O que há de comum entre todos esses municípios é a ausência de grandes oportunidades de desenvolvimento, mas se desenham com maior clareza em relação à caprinocultura. São aspectos que devem ser levados em consideração na formulação de políticas de desenvolvimento.

Os melhores resultados obtidos pela caprinocultura baiana nos últimos anos decorreram da aplicação de um conjunto melhor articulado de políticas. Somente quando se percebeu que a atividade tem potencial para atingir mercados urbanos mais amplos e até mesmo países estrangeiros é que se começou a pensar com

maior seriedade no desenvolvimento da caprinocultura. O fato de envolver agricultores familiares dispersos pelo semiárido jamais empolgou as autoridades políticas, que nunca se preocuparam em desenvolver uma estratégia consistente para alavancar a atividade.

Um rápido olhar sobre o planejamento governamental ao longo das últimas três décadas é uma evidência. Somente no Plano Plurianual 1996-1999 da Bahia é que se previram recursos para a capacitação de produtores, por meio de cursos, assistência técnica e pesquisas (BAHIA, 1995). No Plano Plurianual seguinte houve uma atenção maior: previram-se R\$ 214 mil para treinamentos de produtores rurais nas duas principais regiões dedicadas à atividade no estado: o Vale do São Francisco e o Nordeste semiárido (BAHIA, 1999). O problema é que os recursos tiveram que ser compartilhados com o treinamento dos ovinocultores.

Somente no Plano Plurianual 2004-2007 é que a caprinocultura foi objeto de uma proposta explícita: o Programa Cabra Forte, que previu a intervenção do Estado na implantação de infraestrutura hídrica e capacitação de mão-de-obra para elevar a produção e a produtividade (BAHIA, 2003). Implementado em 2003, "[...] o programa tinha o objetivo de possibilitar a inserção social dos produtores através da geração de renda proveniente da ovinocaprinocultura e, conseqüentemente, melhorar a qualidade de vida de suas famílias" (BAHIA, 2008b, p.1).

Inicialmente beneficiando 18 municípios, mais adiante o programa foi estendido a outros 32, atingindo um total de 50 contemplados. Estimativas apontam que 60% dos rebanhos caprino e ovino estão nessas localidades. Dados da coordenação do programa indicam que um levantamento feito em parceria com o IBGE mapeou os municípios com maior incidência de micro e pequenos agricultores contemplando-os inicialmente (BAHIA, 2008b).

A ação governamental parece ter focado exatamente os maiores problemas enfrentados pelos produtores: assistência técnica (atividades voltadas para a melhoria genética, nutrição e sanidade animal), capacitação (os produtores são capacitados para um melhor manejo do rebanho, incluindo aí a alimentação adequada e a prevenção contra doenças), infraestrutura hídrica (escavação de poços artesianos, construção ou recuperação de pontos de água e construção de pequenas barragens, além de pontos para a captação de águas da chuva para o consumo humano), melhoramento genético do rebanho, implantação de 100 hectares de pastagens para a produção de 400 fardos de feno por mês, além de medidas de sanidade animal e nutrição. O mais inovador, porém, foi a adoção do Bode Móvel, um microônibus equipado com laboratórios, sala de aula e vídeo, com a finalidade de ensinar o manejo de animais aos pequenos produtores (BAHIA, 2008b). No Quadro 4 estão listados os resultados apresentados na execução do programa de julho de 2003 até agosto de 2006.

Quadro 4

Ações do Cabra Forte - jul./2003 a ago./2006

Ações desenvolvidas	Quant
Cadastramento de pequenos criadores de caprinos e ovinos;	35.150
Assistência técnica para produtores, formada por técnicos de nível médio e superior;	35.203
Construção de cisternas	7.599
Construção de barragens	37
Implantação de sistemas simplificados de abastecimento de água	420
Perfuração de poços artesianos	514
Inseminação de matrizes	2.598
Distribuição decrias ovinos e caprinos	1.183
Importação de embriões de ovinos e caprinos	60
Capacitação tecnológica de produtores	32.000

Fonte: Baseado em SEAGRI (2006). Elaboração do autor.

Note-se que todas essas ações são voltadas para estruturar a caprinocultura. Nenhuma delas está diretamente focada nos mercados ou na constituição do agronegócio caprino. Embora melhor estruturado que as iniciativas dispersas e fora de foco aplicadas até então, o Programa Cabra Forte cometeu o equívoco de continuar enxergando a caprinocultura como uma atividade tocada por pequenos produtores (o que é verdade), mas com o ranço da pecuária de subsistência sempre presente. Em nenhum momento, por exemplo, pretendeu-se entrelaçar políticas com a pecuária bovina, contemplando ou buscando absorver a caprinocultura.

Uma evidência de que a profissionalização da caprinocultura não estava no foco do Cabra Forte foi a construção do FRIFORTE, unidade frigorífica localizada em Juazeiro. O governo do Estado investiu na recuperação e adequação da unidade, dotando-a de capacidade de abater 200 animais por dia. Ocorre que quem venceu a licitação foi um frigorífico privado, que ficou com a responsabilidade de gerir o negócio. O que restou aos produtores organizados em cooperativas foi a promessa de que a empresa pretende “[...] intensificar (a) parceria com os produtores do Cabra Forte” (BAHIA, 2008b, p. 10).

O passo mais consistente dado na direção da consolidação do agronegócio caprino partiu do Programa de Aquisição de Alimentos (PAA), executado em parceria com o Cabra Forte. O PAA é uma das ações estruturantes do Programa Fome Zero e opera adquirindo, pela Companhia Nacional de Abastecimento (CONAB), a produção de associações e cooperativas de agricultores familiares. Após a aquisição, esses produtos são doados a instituições beneficentes. O instrumento legal para viabilizar a transação é o Compra Antecipada Especial com Doação Simultânea (CAEAF). (CONAB, 2008).

Até 2006, três convênios haviam sido firmados. O maior foi com a Associação de Desenvolvimento Sustentável e Solidário da Região de Valente (APAEB), no valor de R\$ 422 mil. Um dos contratos, a propósito, não pôde ser executado porque a entidade beneficiada não dispunha de *freezers* para armazenar a carne caprina, no município de Casa Nova (CONAB, 2008). O próprio relatório da CONAB reconhece a dificuldade de se estruturar a cadeia produtiva do caprino, já que não existem estudos que permitam dimensionar a demanda do mercado.

Embora se reconheça que existem dificuldades diversas que entravam o pleno desenvolvimento do agronegócio caprino no semiárido, avanços são necessários. Primeiro, porque o fortalecimento da atividade pode desempenhar um papel crucial na redução da pobreza e das desigualdades sociais, já que vai beneficiar diretamente os pequenos produtores residentes em áreas rurais. Segundo, porque muitas condições prévias de infraestrutura para o desenvolvimento da atividade já foram contempladas, conforme se apontou acima. Há, porém, duas outras razões entrelaçadas que se reforçam e ajudam a explicar o lento avançar em direção ao agronegócio caprino.

A mais importante delas é a crença arraigada na sociedade baiana de que tudo o que é produzido aqui deve ser exportado para os países desenvolvidos. É uma espécie de “síndrome primário-exportadora” que nos acompanha desde que as primeiras expedições portuguesas avançaram sobre as reservas de pau-brasil. O discurso fácil da globalização, vigente na década passada, reforçou essa mentalidade. E a carne e os derivados da cabra, vítimas de forte preconceito até mesmo aqui, são postas fora do páreo antes mesmo que a competição comece. A outra razão, que se entrelaça à primeira, é que a citada síndrome nos impede de enxergar que existem mercados internos, próximos e amplos que podem dar um forte impulso à atividade.

Pressões já surgem nesse sentido, principalmente entre os agricultores residentes nas regiões produtoras. Um termômetro interessante do grau de compreensão e de cobrança da sociedade foi dado durante a elaboração do Plano Plurianual Participativo, promovido pelo governo baiano entre os meses de maio e junho de 2007. É o que será discutido na seção seguinte.

Discussões e propostas do PPA participativo

Embora a legislação brasileira preveja a participação social na formulação e acompanhamento da execução de políticas públicas e estabeleça mecanismos que permitem essa intervenção, principalmente nas áreas de saúde e educação (BRASIL, 1990; 2007a; 2007b), a herança antidemocrática da Ditadura Militar (1964-1985) e a cultura despótica vigente em algumas regiões do país, principalmente no Nordeste rural, sempre inibiram esse envolvimento da

sociedade. O resultado desse processo é uma participação popular ainda tímida, o que compromete a eficiência e a eficácia das políticas públicas e favorece práticas políticas espúrias, como o clientelismo, o assistencialismo e a corrupção.

No rol dos instrumentos da administração pública encontra-se o Plano Plurianual (PPA), documento estratégico que agrega o conjunto de ações, projetos e programas governamentais durante um quadriênio. A legislação não prevê a participação direta da sociedade na construção desse documento, embora seu conteúdo repercuta sobre a sociedade e programas e projetos que o compõem exijam o acompanhamento social, a exemplo dos já citados casos da saúde e da educação. Nos últimos anos, porém, governos com inclinações mais democráticas têm recorrido à consulta popular na construção dos planos plurianuais, combinando as sugestões dos técnicos governamentais com as propostas da sociedade organizada. Foi o que ocorreu na Bahia em 2007.

A decisão de consultar a sociedade na construção no PPA foi inédita. No Plano Plurianual anterior (2004-2007) houve algumas reuniões com representantes da sociedade, mas os participantes eram indicados pelas próprias secretarias e as reuniões aconteceram apenas em Salvador (BAHIA, 2003). Em 2007 adotou-se uma estratégia diferente: foram convidadas entidades da sociedade, organizadas e atuantes, para reuniões que aconteceram em 17 cidades, distribuídas por todas as regiões do estado. Esse esforço resultou na coleta de oito mil propostas, apresentadas por 12 mil participantes das plenárias. Estimativas apontam que, somando as reuniões preparatórias ocorridas nos territórios, mais de 40 mil pessoas se envolveram no processo (BAHIA, 2008c).

O próprio critério adotado para estabelecer uma nova regionalização para o planejamento no estado sinaliza um diálogo mais estreito com a sociedade. É que o governo decidiu adotar os “Territórios de Identidade”, já acatados pelo Ministério do Desenvolvimento Agrário, para a aplicação de suas políticas, que considera critérios sociais, culturais e, logicamente, econômicos, mas onde a sensação de “pertencimento” do indivíduo ao local em que vive é a maior referência, já que a divisão territorial parte de uma proposta efetuada pela própria sociedade. A opção é um avanço em relação ao passado, quando a regionalização do estado e a aplicação de políticas públicas se dava apenas nos gabinetes governamentais, sem nenhuma integração com a sociedade.

As propostas foram coletadas em dois eixos de desenvolvimento distintos. No eixo social foram alocados temas como saúde, educação, cultura, igualdade e direitos humanos e defesa do cidadão. O segundo eixo teve caráter econômico, abrangendo temas como agricultura e desenvolvimento rural, infraestrutura e logística, ciência e tecnologia e indústria, comércio e serviços (BAHIA, 2007). Assim, os participantes se dividiam por temas de interesse e, nas salas, se organizavam em pequenos grupos, debatendo e apresentando propostas durante cerca de duas horas. No ato final do evento, as propostas foram lidas para todos os participantes da plenária e em alguns dias estavam disponíveis no site

da Secretaria de Planejamento. Além da apresentação das propostas, os participantes elegeram lideranças para o Conselho de Acompanhamento do PPA, que têm a função de acompanhar a aplicação do plano. Cada território elegeu dois representantes (BAHIA, 2008d).

Mesmo disseminada em praticamente todo o semiárido baiano, a caprinocultura foi objeto de preocupação especial em cinco Territórios de Identidade durante as plenárias do PPA: Sertão do São Francisco, Itaparica, Sisal, Piemonte Norte do Itapicuru e Semiárido Nordeste II. Embora com pequena variação relacionada a um ou outro município, esses cinco territórios correspondem à porção do Nordeste semiárido da Bahia, que polariza a caprinocultura, cujos principais municípios são Juazeiro, Euclides da Cunha, Paulo Afonso e Remanso. Correspondem, portanto, às delimitações anteriormente empregadas para mapear a atividade.

Conforme já apontado, as discussões e propostas apresentadas no PPA Participativo sinalizam para um momento em que há consolidação da atividade na dimensão da subsistência, com a infraestrutura ofertada nas décadas anteriores. O que se necessita, como apontam os próprios caprinocultores, é de estrutura para a consolidação do agronegócio caprino. Essa consolidação, todavia, deve contemplar a escala em que os produtores atuam, com ampla variedade, mas predomínio dos pequenos produtores. As limitações de recursos naturais, numa região cujo frágil ecossistema vem sofrendo degradação contínua ao longo das últimas décadas e, sobretudo, o nível educacional de boa parte dos produtores, constituem-se em empecilhos ao aumento da produtividade.

Note-se também a maneira eleita para promover o desenvolvimento da atividade: por meio de ações cooperativas de produtores, que buscam a articulação como forma de se inserir nos competitivos mercados dos grandes centros urbanos, agregando ganhos de produtividade e assegurando meios de competir com os concorrentes de maior porte. Além dessa vantagem na esfera econômica, há a oportunidade de disseminar uma nova cultura social, baseada em ações coletivas e iniciativas articuladas que se desdobram em ganhos compartilhados por todos. O Quadro 5 expõe as propostas apresentadas, divididas por território de identidade:

Quadro 5

Propostas para a caprinocultura: PPA participativo - 2007

Território de Identidade	Propostas
Sertão do São Francisco	- Abatedouros municipais para abate de caprinos; - Capacitação da mão-de-obra na caprinocultura; - Estímulo ao comércio de caprinos com outras regiões; - Equipamentos de apoio ao beneficiamento da carne caprina
Sisal	- Estoque territorial de feno para manter rebanho no período de estiagem; - Frigorífico para abate de caprinos; - Unidades de pesquisa e difusão de tecnologia; - Núcleo de melhoramento genético de caprinos; - Curtume para melhor aproveitamento do couro
Piemonte Norte do Itapicuru	- Agroindústria para processamento de leite e carne; - Uso racional da caatinga consorciada com a caprinocultura; - Infraestruturapara escoamento da produção; - Investimentos em estudos e pesquisas
Semiárido Nordeste II	- Matadouro e armazenamento para distribuição de carnes, inclusive a caprina; - Unidade de beneficiamento de carnes, como embutidos, defumados, cortes padronizados; - Curso de Profissionalização de Agricultores Familiares;
Itaparica	- Apoio ao manejo produtivo da caprinocultura;

Fonte: Baseado em SEI (2007). Elaboração do autor.

As propostas apresentadas no Quadro 5 mostram o patamar que se anseia atingir com a caprinocultura no Nordeste semiárido da Bahia. Contrariando a longa tradição de se criar cabras apenas como uma alternativa de proteína animal doméstica, sem ambições de se constituir uma cadeia comercial, os participantes das plenárias do PPA Participativo demonstraram que a atividade já atingiu um nível de maturidade em que se fazem necessárias iniciativas mais inovadoras e mais profissionais.

Um dos aspectos que se sobressai nas propostas acima é que a qualificação da mão-de-obra é uma das demandas mais recorrentes entre os agricultores familiares. Considerando o baixo nível tecnológico prevalecente na região, é natural deduzir que acréscimos na qualidade do trabalhador envolvido vai logicamente repercutir sobre o desempenho na atividade. Daí as recorrentes reivindicações por melhor qualificação. Outra questão que se entrelaça é a dos investimentos em tecnologia, incluindo-se aí o melhoramento genético dos rebanhos.

Por fim, há uma dimensão da infraestrutura não contemplada nos programas implementados anteriormente, como o Cabra Forte. Trata-se de investimentos em frigoríficos e abatedouros adequados para caprinos. Quando esse item é negligenciado, o abate de animais tende a ocorrer em locais improvisados (como sítios e fazendas), sem as devidas condições higiênicas, o que dificulta a comercialização da carne nos grandes centros urbanos, já que não existem as imprescindíveis garantias sanitárias.

Outro fator importante é a preocupação do produtor em fazer o máximo aproveitamento do animal. Além da tradicional comercialização da carne, há a preocupação em aproveitar o couro, cujos preços nos mercados são atrativos, e também gerar produtos diversificados e com mais alto valor agregado, como embutidos, defumados e carnes com cortes padronizados.

Todas essas propostas demonstram que a agroindústria caprina possui potencial e as condições para que deslanche estão amadurecidas. Resta, nesse processo, o Estado desempenhar o papel fundamental de impulsionar a iniciativa, assegurando ao agricultor familiar sustentabilidade econômica em sua atividade. Note-se que a caprinocultura deve ser observada com maior atenção no Nordeste semiárido da Bahia, que se caracteriza como região com baixos indicadores econômicos e sociais, escassez de recursos naturais, limitada cultura empreendedora da população e histórico de dependência de ações assistencialistas.

Considerações finais

A caprinocultura tem uma prolongada relação com a população do norte semiárido da Bahia, desde os primórdios da ocupação do Vale do Rio São Francisco. Por séculos, contudo, o animal se constituiu apenas em mais um sustentáculo na cultura de subsistência da região, complementada com os cultivos de milho, feijão e mandioca. Nas últimas décadas, porém, a necessidade de induzir o desenvolvimento nas regiões mais atrasadas da Bahia despertou as autoridades para o potencial da caprinocultura.

As iniciativas conduzidas até aqui sempre foram pontuais e mais voltadas para garantir a sustentabilidade de pequenos rebanhos, visando à subsistência dos agricultores familiares. Só nos últimos anos é que houve esforços melhor articulados e de maior fôlego, assegurando a necessária infraestrutura e colocando a atividade no limiar de se tornar, de fato, agronegócio.

Consolidar a caprinocultura como agronegócio, porém, é o esforço mais complexo e considerável de toda a jornada. Embora existam condições satisfatórias para o sucesso, o conjunto de ações e de atores que precisam ser mobilizados, atuando de forma coordenada, exigirá um grande arranjo de engenharia política. O fracasso de iniciativas anteriores em outras áreas se

deve, certamente, à ausência dessa conjunção de esforços, o que produziu frustração e apatia.

Hoje, porém, as condições são mais favoráveis e os arranjos institucionais facilitados, em razão da crescente percepção de que o êxito de políticas públicas depende de coordenação institucional e de um esforço de transversalidade das ações. E a causa justifica todo o esforço. Afinal, induzir o desenvolvimento sustentável em uma região com escassez de recursos naturais, com indicadores sociais desfavoráveis e aproveitando vocações e aptidões locais representa o caminho mais correto para a melhoria das condições de vida da população.

Referências

- BAHIA. Secretaria do Planejamento, Ciência e Tecnologia. Subsecretaria de Ciência e Tecnologia. **Proposta para desenvolvimento da caprino-ovinocultura no Estado da Bahia**. Salvador, 1979. 52 p. Convênio com a Associação dos Criadores de Caprino e Ovinos da Bahia.
- BAHIA. Governador, 1996-1999 (Paulo Souto). **Plano plurianual 1996-1999**. Salvador: EGBA, 1995. 257 p. i.; tabs.
- BAHIA. Governador, 2000-2003 (César Borges). **Plano plurianual 2000-2003**: Bahia de todos os tempos. Salvador: EGBA, 1999. 259 p. il.; tabs.
- BAHIA. Governador, 2004-2007 (Paulo Souto). **Plano plurianual 2004-2007**: Bahia desenvolvimento humano e competitividade. Salvador: EGBA, 2003. 311 p. il.; tabs.
- BAHIA. Secretaria de Planejamento. **Caderno do PPA Participativo 2008-2011**. Salvador, 2007.
- BAHIA. Governador, 2008-2011 (Jaques Wagner). **Plano plurianual 2008-2011**. Disponível em: <http://www.seplan.ba.gov.br/i_plano_plurianual_2008_2011.htm> Acesso em: 14 mar. 2008a.
- BAHIA. Secretaria de Agricultura. **Programa Cabra Forte melhora a qualidade de vida dos pequenos produtores do semi-árido baiano**. Salvador, ago. 2006. Disponível em: <http://www.seagri.ba.gov.br/resumo_cabraforte.pdf> Acesso em: 8 fev. 2008b.
- BAHIA. Secretaria de Planejamento. **PPA Participativo tem mais de 8 mil sugestões**. Salvador, 19 jun. 2007. Disponível em: <http://www.ppaparticipativo.ba.gov.br/noticias/19_06_2007.asp> Acesso em: 27 mar. 2008c.
- BAHIA. Secretaria de Planejamento. **Representantes do Conselho de Acompanhamento do PPA Participativo são empossados**. Salvador, 27 fev. 2008. Disponível em: <http://www.ppaparticipativo.ba.gov.br/noticias/27_02_2008.asp> Acesso em: 20 mar. 2008d.

BRASIL. Lei 8.080, de 19 de setembro de 1990. Dispõe sobre as condições para a promoção, proteção e recuperação da saúde, a organização e o funcionamento dos serviços correspondentes e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília-DF, 20 set. 1990.

BRASIL. Constituição (1988). **Constituição da República Federativa do Brasil**. Disponível em: <<http://www.redebrasil.inf.br/0cf/00fr.htm>> Acesso em: 4 abr. 2007a.

BRASIL. **Lei 9.394, de 20 de dezembro de 1996**. Estabelece as diretrizes e bases da educação nacional. Disponível em: <<http://www.rebidia.org.br/direduc.html>> Acesso em: 19 jul. 2007b.

CASTRO, Aristóbulo. **A Cabra**. 3. ed. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 1984. 372 p.

CAVALCANTI, Ginaldo; SILVA, Reginaldo Camargo da. **Aspectos da caprino-ovinocultura na Região Nordeste**: tecnologia, produção e comercialização. Recife: SUDENE, 1988. 36 p.

CEPLAB - CENTRO DE PLANEJAMENTO DA BAHIA. **Programa de apoio à caprino-ovinocultura no semi-árido da Bahia**. Salvador, 1980. 50 p. il. (Programas e Projetos, 3).

CONAB – COMPANHIA NACIONAL DE ABASTECIMENTO. Superintendência Regional da Bahia e Sergipe. **Caprinocultura na Bahia**. Maio 2006. 13 p. Disponível em: <http://www.conab.gov.br/conabweb/download/sureg/BA/caprinocultura_na_bahia.pdf> Acesso em: 23 fev. 2008.

FURTADO, Celso. **Formação Econômica do Brasil**. 6. ed. Rio de Janeiro: Fundo da Cultura, 1964. 292p.

_____. **Obra Autobiográfica**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1997. Tomo II.

MARTINS, Espedito; GARAGORRY, Fernando Luís; CHAIB FILHO, Homero. **Evolução da caprinocultura brasileira no período de 1975 a 2003**. Sobral: Embrapa, dez. 2006. Disponível em: <<http://www.cnpc.embrapa.br/cot66.pdf>> Acesso em: 22 fev. 2008.

MONTEIRO, Joyce Maria G. **Plantio de oleaginosas por agricultores familiares do semi-árido nordestino para a produção de biodiesel como uma estratégia de mitigação e adaptação às mudanças climáticas**. 2007. 302 f. Tese (Doutorado em Ciência e Planejamento Estratégico) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2007.

PRADO JÚNIOR, Caio. **História econômica do Brasil**. São Paulo: Brasiliense, 2004.

POMPONET, André. Diagnósticos antigos, dilemas atuais: perspectivas para a caprinocultura no nordeste semi-árido da Bahia. **Conjuntura e Planejamento**, Salvador, n. 159, p 28-35, abr./jun. 2008.

SEI - SUPERINTENDÊNCIA DE ESTUDOS ECONÔMICOS E SOCIAIS DA BAHIA. **Atlas dos territórios de identidade. Estado da Bahia.** Versão Preliminar. Salvador, 2007. CD-Rom.

SEI - SUPERINTENDÊNCIA DE ESTUDOS ECONÔMICOS E SOCIAIS DA BAHIA. **Identificação e análise da evolução temporal das manchas de pobreza na Bahia.** Banco de Municípios da Bahia. Produzido pela Diretoria de Estudos (DIREST). Salvador, 2006. CD-Rom.

7 | UM FUTURO ENERGÉTICO SUSTENTÁVEL PARA A BAHIA

Osvaldo Lívio Soliano Pereira*
Maria das Graças Pimentel de
Figueiredo**

Resumo

O conceito de ecodesenvolvimento, que deu origem ao paradigma do desenvolvimento sustentável, é hoje caminho que as nações estão trilhando para suas escolhas energéticas, com o uso mais intensivo de fontes renováveis na produção de energia, de modo a não comprometer a sobrevivência das gerações futuras. As energias renováveis se contrapõem ao uso de combustíveis fósseis e evidenciam suas vantagens na mitigação das mudanças climáticas, tornando-se imprescindíveis para alcançar um futuro sustentável. Assim, antes de embarcar num pacote que envolva geração com combustíveis fósseis, a Bahia deve tirar partido não só das ações de eficientização, mas da exploração de seus potenciais de geração solar e eólica, pequenas hidrelétricas, termelétricas movidas a resíduos agrícolas, florestas energéticas e lixo urbano, que podem postergar ou eliminar, através da adoção de políticas regulatórias, a geração de base fóssil.

Palavras-chave: Energias renováveis. Mudança climática. Chuva ácida. Leilões de energia. Bahia.

* Doutor em Política Energética pela Universidade de Londres. Professor do Mestrado de Regulação da Indústria de Energia da Universidade Salvador (UNIFACS). E-mail: osoliano@unifacs.br

** Mestre em Regulação da Indústria de Energia pela Universidade Salvador (UNIFACS). Pesquisadora do Grupo de Pesquisa Meio Ambiente, Universalização, Desenvolvimento Sustentável e Energias Renováveis (G-MUDE). E-mail: maria.figueiredo@posgrad.unifacs.br

Abstract

The concept of Eco-development originated new paradigms for sustainable development and is a trend adopted by nations for the electric energy sector, prescribing the intensive use of renewable production sources for energy production, without compromising the development of future generations by acute pollution and climate changes. Renewable energies oppose fossil fuels, highlighting its impacts over climate changes, contributing to a more sustainable future. Therefore, before betting on fossil fuel generation, the State of Bahia, Brazil should take opportunity not only of energy efficiency initiatives, but also from exploring natural renewable energy sources such as wind and solar energy, small hydroelectric power companies, thermoelectric power companies moved by agricultural residues, energy plantations and urban waste, that can postpone or eliminate generation of fossil basis through the implementation of regulatory politics.

Keywords: Renewable energies. Climate changes. Acid rain. Energy auctions. State of Bahia.

Introdução

Este artigo tem como tema central discutir uma tendência preocupante na expansão do parque gerador de energia elétrica no Brasil, e na Bahia em particular, que é a crescente participação de usinas térmicas utilizando combustíveis fósseis, tendência que vai de encontro às mudanças que estão ocorrendo mundialmente, em direção ao uso crescente de fontes renováveis de energia, tendo em vista reduzir os impactos ambientais causados pela produção de energia de origem fóssil.

O conceito de ecodesenvolvimento, forjado por Ignacy Sachs, quando da Primeira Conferência de Meio Ambiente e Desenvolvimento da ONU, realizada em Estocolmo, Suécia, em 1972, mais tarde daria origem à expressão *desenvolvimento sustentável*, consolidada no Relatório Brutland, que se tornou uma obra de referência com o título *Nosso Futuro Comum*. Este conceito, segundo definição do próprio Sachs (1986, p 82), seria:

[...] um processo criativo de transformação do meio com a ajuda de técnicas ecologicamente prudentes, concebidas em função das potencialidades deste meio, impedindo o desperdício inconsiderado dos recursos, e cuidando para que estes sejam empregados na satisfação das necessidades de todos os membros da sociedade, dada a diversidade dos meios naturais e dos contextos culturais.

Por outro lado, é evidente que o maior problema ambiental que afeta a humanidade é a emissão antropogênica de gases de efeito estufa, que contribui para o aquecimento global do planeta e resulta numa mudança global do clima, com repercussões variadas nos diversos biomas. Sabidamente, o uso de combustíveis fósseis, quer no setor de transportes, quer na produção de energia elétrica, responde pela maior parcela deste problema ambiental. Uma alternativa contraposta ao uso dos combustíveis fósseis é a energia nuclear, que, se por um lado não contribui para o efeito estufa, apresenta riscos importantes, sobretudo em regiões onde o *enforcement* do arcabouço legal é flexibilizado (GOLDEMBERG, 2000; GOLDEMBERG; JOHANSSON, 2004).

Outra alternativa importante é a biomassa, quer sob a forma de biocombustíveis, quer para a produção de energia elétrica com resíduos ou florestas energéticas, mas com um escopo limitado, devido à pressão por grandes extensões de terra, o que poderá comprometer a produção de alimentos ou áreas de preservação, se vista como a panaceia energética. A hidroeletricidade também se constitui numa alternativa importante, sobretudo para o Brasil, mas não mais para o Nordeste, embora sua exploração também deva ser pautada por cautela, já que pode impactar significativamente biomas e ecossistemas, além de eventualmente poder emitir metano, um gás de efeito estufa de alta força radiativa. Finalmente, apresentam-se como alternativas as fontes renováveis eólica e solar, com diminutos impactos ambientais, utilizando recursos locais, ainda que carecendo de escala para viabilizar custos finais absorvíveis por sociedades em desenvolvimento.

É nesse contexto que se coloca a questão de como alcançar futuros energéticos mais sustentáveis com o leque de opções colocado à mesa e sem impactos econômicos significativos, sobretudo nos países em desenvolvimento. A frase de Sachs (1986), conceituando ecodesenvolvimento, dá algumas pistas: técnicas ecologicamente prudentes, potencialidades locais, minimização do desperdício e universalização dos benefícios energéticos que induzem para as vias paralelas da eficiência energética e do uso de fontes renováveis de energia. Estas vias devem pautar a visão de qualquer política energética de longo prazo, ainda que em regiões mais periféricas, sempre considerando eventuais transições que minimizem os impactos econômicos e as emissões que contribuam para acerbir o principal problema global.

Para apresentar e discutir esta questão, o artigo está estruturado em três seções. A primeira aborda sintética e historicamente como a questão do ecodesenvolvimento evoluiu para o conceito de desenvolvimento sustentável, enfatizando particularmente as questões relativas ao desenvolvimento energético sustentável. Na segunda são apontadas as fontes alternativas energéticas sustentáveis existentes, focalizando o potencial exploratório no Nordeste e na Bahia. A terceira, tomando por base dados dos leilões para a contratação de energia nova realizados desde 2005, mostra o que está ocorrendo atualmente com o parque gerador regional, em que vem predominando a implantação de projetos termelétricos usando combustíveis fósseis e altamente emissores de gases do efeito estufa, destacando o caso da Bahia, onde só foram aprovados projetos com este perfil. Finalmente, apresentam-se as conclusões extraídas da análise dos dados levantados e as recomendações, mostrando que outro cenário é possível, desde que sejam tomadas medidas para corrigir e atenuar os efeitos nocivos da tendência atual.

Desenvolvimento energético sustentável

Do debate entre correntes que pregavam o ecologismo absoluto ou o economicismo exacerbado ocorrido na I Conferência das Nações Unidas sobre o Meio Ambiente, em junho de 1972, em Estocolmo, surge o conceito de ecodesenvolvimento, que, segundo Sachs (1996, p. 27), um de seus principais formuladores, seria “[...] algo muito próximo da concepção de harmonização de objetivos sociais, ambientais e econômicos”, evoluindo para o conceito de desenvolvimento sustentável. Este conceito introduzido pelo Relatório Brutland (1991), *Nosso Futuro Comum*, pode ser sumarizado como o desenvolvimento que satisfaz as necessidades do presente sem comprometer a capacidade das futuras gerações satisfazerem suas próprias necessidades.

Estes conceitos nortearam a Conferência das Nações Unidas sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento (UNCED), ou Cúpula da Terra, realizada em 1992, no Rio de Janeiro, de onde foram retirados quatro importantes documentos: a Convenção da Mudança do Clima, a Convenção sobre

Biodiversidade, a Agenda 21 e a Declaração do Rio sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento. Além disso, em dezembro de 1992, foi criada a Comissão de Desenvolvimento Sustentável das Nações Unidas (CDS) com os objetivos de assegurar o efetivo prosseguimento dos trabalhos da UNCED e monitorar e relatar a implementação dos acordos firmados durante a Cúpula da Terra em âmbito local, nacional, regional e internacional. A Agenda 21 já chama a atenção sobre a importância da energia para o desenvolvimento sustentável.

Com base nestes marcos, o setor energético também começa a questionar o que seria um desenvolvimento energético sustentável. Um dos primeiros consensos, conforme sintetizado por Reddy et al. (1997), é de que um desenvolvimento energético sustentável deve ser pautado por: (i) serviços energéticos adequados, buscando a satisfação das necessidades humanas básicas, melhorando o bem-estar social e alcançando desenvolvimento econômico; (ii) produção e uso da energia não comprometendo a qualidade de vida das atuais e futuras gerações ou pressionando a capacidade dos ecossistemas; (iii) atenção à dependência, riscos de acidentes, ambiente social e exaustão de recursos finitos; e (iv) processos participativos e socialmente aceitos.

Em 2000 foi concluída uma das mais completas avaliações do cenário energético mundial, realizada conjuntamente pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), o Departamento de Assuntos Econômicos e Sociais das Nações Unidas (UNDESA) e o World Energy Council (WEC), cujo relatório final recebeu o título de *Avaliação Energética Mundial – Energia e o Desafio da Sustentabilidade*. Este relatório analisou as questões sociais, econômicas, ambientais e de segurança ligadas ao suprimento e uso da energia e avaliou as opções de sustentabilidade em cada área. Também propôs soluções que dependem de vontade política, ao apontar na direção da promoção da eficiência energética e no uso de recursos energéticos renováveis e das tecnologias avançadas que ofereçam alternativas de um suprimento e uso mais limpo e seguro da energia. Desse modo, contribuiu tanto para as discussões que pautaram o nono ciclo da Comissão de Desenvolvimento Sustentável, que focou nas questões da atmosfera, da energia e dos transportes, como para as discussões que ocorreram na Cúpula Mundial sobre Desenvolvimento Sustentável (“Rio +10”), realizada em 2002, em Johannesburgo (UNDP, 2000).

Para Johannesburgo, a iniciativa energética brasileira de aumentar a parcela de energia renovável para 10% em todo o mundo, até 2010, foi endossada por todos os países da América Latina e do Caribe, mas o consenso não foi atingido e o texto final da conferência limitou-se a propor de forma emergencial o aumento significativo da contribuição das fontes de energia renováveis na produção total de energia, em caráter de urgência (UNITED NATION, 2008). Reconheceu-se o papel de metas nacionais e voluntárias regionais, assim como iniciativas onde elas existirem, e garantir que políticas energéticas apoiem os

esforços dos países em desenvolvimento para a erradicação da pobreza, e regularmente avaliar as informações disponíveis para rever o processo para o alcance desse objetivo.

A Convenção da Mudança do Clima, com suas Conferências das Partes (COPs) anuais e com o respaldo dos relatórios quinquenais do Painel Intergovernamental de Mudança Climática (IPCC), não deixam dúvidas de que a questão energética está no centro da problemática da mudança global do clima. O Mecanismo de Desenvolvimento Limpo surge como uma das possibilidades dos países em desenvolvimento, signatários do Protocolo de Quioto, receberem o apoio de países desenvolvidos para, mediante a introdução de tecnologias mais modernas, promoverem matrizes energéticas mais eficientes e mais limpas.

Apesar de ter, até então, uma matriz energética bastante limpa para usufruir do MDL, o Brasil vem aumentando significativamente o uso de resíduos agrícolas e urbanos na produção de energia elétrica. Com um maior esforço, o MDL contribuirá também para maior disseminação das pequenas centrais hidrelétricas, fazendas eólicas e programas de eficiência energética.

As reuniões do G8 têm também reconhecido a necessidade de se atuar fortemente nas matrizes energéticas. Em Gleneagles, em julho de 2005, os líderes mundiais identificaram a mudança climática, a garantia de energia limpa e o desenvolvimento sustentável como desafios chaves em âmbito global. A melhoria da eficiência energética foi considerada um fator essencial para se atingir estes objetivos. Na reunião de Heiligendamm, em 2007, os líderes mundiais reconheceram que eficiência energética é a forma mais barata, mais sustentável e mais rápida para reduzir as emissões de gases de efeito estufa e aumentar a segurança energética. Admitiram também que é urgente desenvolver, disponibilizar, estimular e criar condições de mercado facilitadas, para acelerar o uso de tecnologias sustentáveis, menos intensivas em carbono, de energias limpas e saudáveis ao clima. Neste sentido, faz-se necessária uma abordagem mais abrangente para, colaborativamente, acelerar a adoção disseminada de tecnologias de energia limpa e de mínimo impacto no clima.

Finalmente, o ciclo de 2006-2007 da Comissão de Desenvolvimento Sustentável voltou a escolher a energia como um de seus focos. Desta vez escolheu a temática energia para o desenvolvimento sustentável e adotou o seguinte receituário:

- melhorar o acesso aos serviços energéticos, de forma a serem confiáveis, com preços módicos, economicamente viáveis, socialmente aceitos e ambientalmente saudáveis;
- reconhecer que os serviços energéticos têm impactos positivos na erradicação da pobreza e na melhoria dos padrões de vida;
- desenvolver e disseminar tecnologias energéticas alternativas, com o objetivo

de dar maior participação às energias renováveis no *mix* energético; isto com um senso de urgência e de substancialmente aumentar a participação global destas fontes renováveis de energia;

- diversificar o suprimento energético, desenvolvendo tecnologias avançadas, mais limpas, mais eficientes e mais *cost-effective*;
- combinar uma faixa de tecnologias energéticas, incluindo tecnologias avançadas e mais limpas de combustíveis fósseis, para satisfazer a necessidade crescente de serviços energéticos.

Alternativas energéticas sustentáveis

Existe uma gama de opções envolvendo recursos naturais e tecnologias adequadas disponíveis para se alcançar um desenvolvimento energético sustentável. Entretanto, se não se adotar políticas adequadas, sobretudo internalizando algumas externalidades ambientais, ou não se enviesar as políticas para favorecer as fontes mais limpas, os diferenciais de custo continuarão a favorecer as tecnologias mais convencionais, como a geração elétrica a carvão tradicional e as grandes hidrelétricas, sem minimizar os impactos locais, e a energia nuclear de gerações anteriores, sem equacionar os custos de descomissionamento, nem alocação segura dos resíduos.

Entre as opções mais sustentáveis encontram-se:

- uso mais eficiente da energia, em particular na construção, nos transportes e nos processos produtivos;
- fontes renováveis de energia;
- nova geração de tecnologias de combustíveis fósseis, com emissões próximas a zero, sobretudo considerando as tecnologias de captura e estocagem de carbono, além da energia nuclear, quando as questões envolvendo seu uso forem completamente equacionadas.

Procurar-se-á nesta seção focar as alternativas que estão mais próximas da realidade da região Nordeste do país, em particular do estado da Bahia.

Uma questão primordial diz respeito ao processo de eficientização no uso da energia. Programas agressivos de estímulo ao uso mais eficiente nos setores produtivos, públicos e de serviços, com a realização de diagnósticos energéticos, a utilização da cogeração e a diversificação para combustíveis menos emissores são opções naturais.

Publicação da Bahiagás (2005) demonstrou os benefícios, para o estado, da migração de combustíveis como óleo diesel, gasolina, coque e óleo combustível para o gás natural, com redução significativa das emissões de dióxido de enxofre (SO₂), óxidos de nitrogênio, material particulado e dióxido de carbono (CO₂).

Entretanto a disponibilidade de gás natural no estado ainda é limitada e, no curto prazo, esta opção ainda apresenta uma demanda reprimida não desprezível. Ações direcionadas a maior disponibilidade de gás natural destinado ao setor de transporte, com maior controle dos processos de conversão, e a vários segmentos industriais serão de importância fundamental para o ambiente regional. Se a geração de energia elétrica tiver que ser baseada em combustíveis fósseis, a prioridade deve ser dada ao gás natural, por emitir um volume muito menor de gases de efeito estufa, embora o maior desafio seja aumentar a produção de energia elétrica baseada em fontes renováveis.

Outra importante fonte de diversificação, sobretudo para os setores residenciais e de serviços, é a utilização da energia solar para aquecimento, que deve ser priorizada, inclusive sobre o uso do gás natural. O Programa Cidades Solares vem atingindo várias metrópoles brasileiras. Recentemente, uma Lei municipal, na cidade de São Paulo, impôs o uso desta tecnologia nas novas edificações. A cidade de Salvador já iniciou processo similar, com a criação de um Comitê, entretanto congelou a iniciativa ainda nos estágios iniciais. Replicar o modelo paulistano em Salvador e em outras grandes cidades do estado seria uma ação a ser estimulada através de políticas estaduais e municipais.

Para o caso da geração de energia elétrica, as opções ainda são diversas, antes de se optar por um pacote que envolva a energia nuclear ou a geração baseada em carvão importado da China ou óleo combustível, que tem pautado o resultado dos últimos leilões do setor elétrico. Este assunto será objeto de exame na próxima seção.

O Plano Nacional de Energia 2030 (BRASIL, 2006) estima o potencial de pequenas centrais hidrelétricas no Nordeste em torno de 1.400 MW, dos quais 914 MW estariam no estado da Bahia. De maneira análoga, o maior potencial eólico do país está no Nordeste, com quase 53% do potencial nacional. Segundo o Atlas do Potencial Eólico Brasileiro (AMARANTE et al., 2001), o potencial da região Nordeste seria da ordem de 75,0 GW ou 144,3 TWh/ano. Já o Atlas do Potencial Eólico do Estado da Bahia (COELBA, 2008) estima o potencial do estado, em dois cenários de altura das turbinas (600 kW para 50 m de altura, tecnologicamente já superado, e 1800 kW para 70 m de altura), resultando em números da ordem de 5,6 GW e 14,46 GW, respectivamente. Certamente, uma atualização deste atlas, levando em conta o estado da arte da tecnologia, apresentaria valores significativamente mais elevados.

Na sua dissertação de mestrado, Oliveira (2006) estima que o potencial de geração de energia elétrica com base em resíduos agrícolas no estado da Bahia é da ordem de 800 MW, se apoiado em tecnologia de combustão, e de 1.300 MW, caso se opte pelo processo de gaseificação. Ademais, a região Nordeste tem um grande potencial de produção de energia elétrica com base nas florestas energéticas a serem implantadas, sobretudo, em áreas degradadas (NOGUEIRA, 2008). Estimado preliminarmente pela CHESF, este número estaria

na faixa de 19,7 MW médios. Um projeto da CHESF, que chegou a adquirir uma área para a implantação de um piloto de 30 MW, foi inviabilizado em sua etapa final de comercialização, mas seria de grande interesse para o estado tê-lo resgatado. Ainda no que diz respeito à biomassa, existe a possibilidade do aproveitamento do lixo urbano para cidades com populações acima de 200 mil habitantes. Totalizando, o potencial da região Nordeste resultaria num número da ordem de 240 MW. Apenas a cidade de Salvador poderia atingir um potencial da ordem de 40 MW.

Finalmente, um grande potencial a ser aproveitado na Bahia é a energia solar. Até então, as aplicações têm sido exclusivamente no uso de painéis fotovoltaicos para áreas remotas do estado. Inicialmente, estes sistemas, em sua maioria, foram instalados com a mediação de organizações não governamentais ou associações comunitárias no âmbito do Programa de Mitigação da Pobreza Rural (PAPP), mas careciam de instrumentos para garantir sua operação e manutenção. Com a regulamentação dos Sistemas Individuais de Geração de Energia Elétrica por Fontes Intermitentes (SIGFI), pela ANEEL, a COELBA passou a utilizar estes sistemas provendo um serviço similar ao das redes, embora mais limitado, para áreas remotas do estado no âmbito do programa de universalização do serviço de energia elétrica, também fundamental para se alcançar o desenvolvimento sustentável. Estimativas preliminares feitas conjuntamente pela COELBA e UNIFACS indicam que o total de residências a serem beneficiadas com estes sistemas poderia ficar entre 20.000 e 80.000.

A vantagem dos sistemas solares fotovoltaicos, cuja vida útil pode alcançar 30 anos, é que, uma vez desativados pela chegada da rede elétrica, poderão ser agrupados e conectados à rede elétrica na ponta de sistemas radiais, gerando energia e reduzindo perdas e quedas de tensão. Nesse sentido, a COELBA vem desenvolvendo um projeto piloto com o Laboratório de Sistemas Integráveis Tecnológico (LSITEC), dentro do seu programa de Pesquisa e Desenvolvimento.

Ainda no que diz respeito à energia solar, a heliotermia, ou seja, a utilização da radiação solar direta, alimentando sistemas concentradores com espelhos, passíveis de atingir altas temperaturas, também pode gerar energia elétrica para conexão à rede elétrica. Esta opção ainda não foi objeto de nenhum projeto no país, a menos de alguns pilotos de pequeno porte em particular em Minas Gerais, mas, diante do alto nível de insolação direta da região Nordeste, será certamente uma fonte importante de geração de eletricidade num horizonte de médio prazo.

Desta análise sucinta fica evidente que o estado da Bahia, por meio de algumas políticas de incentivo, a exemplo do ICMS ecológico, que vem sendo discutido no âmbito do Estado, de instrumentos regulatórios, como o proposto pelo Programa Cidades Solares para a cidade de Salvador, de maior atenção ao programa estadual de universalização, além de parcerias estratégicas, sobretudo no âmbito do Protocolo de Quioto, pode postergar e até eliminar a necessidade

de geração de energia elétrica com base no carvão mineral e óleo diesel, assim como a geração com base na energia nuclear. Para tanto outras ações de incentivo devem ser desenvolvidas no âmbito federal, haja vista que o Governo Federal vem fixando valores de referência muito baixos por MWh gerado por fontes renováveis nos leilões e não deslança a segunda fase do Programa de Incentivo às Fontes Alternativas (PROINFA), que teve um resultado pífio na Bahia em sua primeira fase. Adicionalmente, espera-se a continuidade dos leilões de energia renovável, que até então não tiveram nenhum resultado concreto na Bahia, e a realização periódica de leilões específicos para a energia eólica, que tem mobilizado o setor privado na busca de sítios mais promissores.

Na contramão de um futuro energético sustentável

Cerca de 80% da oferta de energia primária do mundo é de origem fóssil, sendo 21% de origem do gás natural e o restante de petróleo e do carvão. As renováveis respondem por apenas 13,2% da oferta internacional. Já para a produção de energia elétrica, 66,1% são geradas por combustíveis fósseis e 18,2% de fontes renováveis, das quais 16,1% são de origem hidráulica.

No caso brasileiro, segundo dados do Balanço Energético Nacional 2008 (BRASIL, 2008a), os números se invertem em relação ao resto do mundo. A oferta total de energia primária é 54,1% de origem fóssil, contra 45,9% de origem renovável, mas no que diz respeito à eletricidade, é 80,1% de origem renovável. Assim, o Brasil tem uma longa tradição de uma matriz limpa para a produção de energia elétrica baseada em usinas hidrelétricas. Em 2007, em torno de 84% de toda a energia elétrica do Brasil foi oriunda de usinas hidrelétricas. Adicionando-se a este número os 4% de eletricidade oriunda de biomassa, sobretudo bagaço de cana, 88% da eletricidade no Brasil é oriunda de fontes renováveis de energia. No Nordeste, em 2006, 98,1% da energia elétrica foi de origem hidráulica, algo inigualável em qualquer país do mundo.

Como se não bastassem estas realizações, o Brasil, como mencionado, tem abundância do recurso solar, eólico (vento), hídrico (sobretudo na Amazônia) e muito espaço para fotossíntese e, portanto, produção de biomassa. Na área de combustíveis, domina a produção de álcool e hoje é referência no mundo. Ainda na sua infância, o biodiesel, se trilhar os passos do etanol, pode resultar numa tecnologia dominada, garantia de segurança energética e fonte de divisas para o país, com seus resíduos contribuindo para a geração de energia elétrica mais limpa.

Menos evidente, entretanto, são os esforços para manter limpa a matriz elétrica do Nordeste, não obstante o potencial de vento nas chapadas baianas e no litoral potiguar e cearense, do recurso hidrelétrico remanescente no Oeste da Bahia e do potencial de uso de biomassa, bagaço e outros resíduos, além de eventuais plantações dedicadas.

O Plano Decenal de Energia Elétrica 2007-2016, aprovado pelo Ministério de Minas e Energia (BRASIL, 2006), indica que até o final do horizonte pode-se instalar no Nordeste, no máximo, apenas 1.387 MW de geração hidrelétrica, contra 3.560 de plantas baseadas em óleo diesel, óleo combustível, carvão mineral e gás natural, além de 670 MW de plantas de biomassa, aqui considerando também toda a região Norte. Levando-se em conta a pouca garantia de acesso ao gás natural, esse cenário sinaliza para o uso de gás natural liquefeito (GNL) ou carvão, ambos importados, implicando numa baixa diversificação, dependência de um produto com possibilidades de escalada no preço e um significativo potencial de acidificação da região, na medida em que a propalada modicidade tarifária dificilmente vai impor tecnologias de carvão limpo, o que mitigaria as possibilidades de chuva ácida, ou sistema de captura e estocagem de carbono, que minimizaria o volume de emissões de gás de efeito estufa.

Igualmente assustador é o cenário traçado para o Nordeste no horizonte de 2030 pelo referido Plano: apenas 1.600 MW de energia hidrelétrica em grandes e pequenos aproveitamentos, muito próximo do potencial remanescente; 6.000 MW de centrais a gás natural, embora ainda sem garantia da origem deste gás, o que pode demandar mais carvão importado, para o qual, aliás, está prevista a instalação de 2.000 MW, além de mais 2.000 MW de energia nuclear. Entre as novas renováveis, 950 MW viriam do bagaço de cana, 300 MW de outras formas de biomassa e 2.200 MW de energia eólica. Assim, no horizonte de 2030, o Nordeste teria apenas um terço de sua nova capacidade instalada baseada em renováveis, tão abundantes na região, em particular a energia eólica, contra dois terços oriundos de centrais a combustíveis fósseis e nucleares.

A despeito do caráter indicativo destes dois documentos, os sete leilões de energia para contratação de energia nova destinada ao suprimento da carga prevista pelas concessionárias de distribuição atendidas pelo Sistema Interligado Nacional, entre 2005 e 2008, afora os dois leilões exclusivos, um de renováveis e um de biomassa, mostram que o cenário da penetração das fontes fósseis pode ser ainda mais emissor do que aqueles indicados nos documentos de planejamento.

Como se pode ver na Tabela 1, nos nove leilões já realizados foram contratados 164 projetos, totalizando 12.850 MW médios de energia, dos quais 65 projetos, que somam 8.361 MW e representam 65% da energia nova, são de origem fóssil, enquanto 99 projetos, que somam 4.487 MW de energia e equivalem a 35% do total, são de fontes renováveis.

TABELA 1
BRASIL: RESULTADO DOS LEILÕES PARA A CONTRATAÇÃO DE ENERGIA NOVA
PARA SUPRIMENTO DO SISTEMA INTELIGADO - 2005-2008

Ano	Modo	Fontes de Geração					
		Renováveis		Fósseis		Total	
		Número de projetos	Energia Contratada (MW médios)	Número de projetos	Energia Contratada (MW médios)	Número de projetos	Energia Contratada (MW médios)
2005		11	498	2	357	13	855
2006	A3	21	1.098	10	584	31	1.682
	A5	11	630	4	474	15	1.104
2007	Renováveis	18	186	-	-	18	186
	A3	0	-	12	1.304	12	1.304
	A5	5	715	5	1.597	10	2.312
	Biomassa	31	1.204	-	-	31	1.204
2008	A3	0	-	10	1.076	10	1.076
	A5	2	156	22	2.969	24	3.125
Total		99	4.487	65	8.361	164	12.848

Fonte: EPE, CCCE, ANEEL

Nota: 1) A tabela não contabiliza os dados dos leilões das grandes hidrelétricas da Amazônia: Santo Antônio e Jirau; 2) A contratação de energia elétrica de novos empreendimentos visa atender a expansão da carga de energia que será despachada e será comercializada por meio de licitações ou leilão público, com antecedência de cinco anos (A-5) e três anos (A-3) da realização do mercado previsto pelas distribuidoras (ano A).

Os dados da Tabela 2, discriminando as fontes de geração, mostram que 22,8% do total da energia contratada com fontes renováveis são hidrelétricas e apenas 12,2% de outras fontes renováveis, basicamente bagaço de cana, que representa 92,6% do total de energia de outras fontes. Com relação à energia elétrica de origem fóssil adquirida nos leilões, apenas 21% é produzida com base no gás natural, o mais limpo dos combustíveis fósseis, sendo o restante obtida com fósseis, óleo diesel e óleo combustível, altamente emissores de gases de efeito estufa e poluentes, como dióxido de enxofre e particulados.

TABELA 2
ENERGIA CONTRATADA NOS LEILÕES DE GERAÇÃO DE ENERGIA NOVA SEGUNDO
FONTES (2005-2008)

Fontes	Energia Contratada (MW médios)							
	Bahia		Nordeste (1)		Brasil		Total	
	MW médios	%	MW médios	%	MW médios	%	MW médios	%
Renováveis	-	-	75	2,0	4.412	60,5	4.487	34,9
UHE	-	-	3	0,1	2.927	40,1	2.930	22,8
Bagaço	-	-	11	0,3	1.460	20,0	1.471	11,4
Capim	-	-	49	1,3	-	-	49	0,4
Resíduos avícolas	-	-	-	-	25	0,3	25	0,2
Madeira	-	-	2	0,1	-	-	2	0,0
Gás aterro	-	-	10	0,3	-	-	10	0,1
Fósseis	1.792	100,0	3.690	98,0	2.879	39,5	8.361	65,1
Diesel	421	23,3	752	20,0	495	6,8	1.668	13,0
Óleo Combustível	1.371	76,0	1.629	43,3	266	3,6	3.266	25,4
Gás	-	-	10	0,3	551	7,6	561	4,4
Gás de processo	-	-	-	-	200	2,7	200	1,6
GNL	-	-	369	9,8	799	11,0	1.168	9,1
Carvão	-	-	930	24,7	568	7,8	1.498	11,7
Total	1.792	100,00	3.765	100,00	7.291	100,0	12.848	100,00

Fonte: EPE, CCEE, ANEEL

(1) Exclusiva a Bahia

No caso do Nordeste e da Bahia em particular, os resultados dos leilões confirmam as previsões do MME no sentido de alteração significativa das fontes de geração de energia, com forte penetração dos combustíveis fósseis, haja vista que, conforme a Tabela 2, embora a participação do Nordeste alcance 5.557 MW (32 usinas) ou 43,3% de toda a energia vendida nos referidos leilões, 98,6% são de origem fóssil. No caso da Bahia, a situação ainda é pior, considerando que todos os 19 projetos de geração nova, totalizando 1.792 MW médios de energia vendida (32% do total nordestino e 14% do Brasil) são de origem fóssil, sendo 4 projetos a diesel e 15 com óleo combustível. Assim, a Bahia não tem projetos de geração com fontes renováveis, além dos 18 mil sistemas fotovoltaicos isolados que a COELBA vem instalando para atender domicílios rurais em áreas remotas, no âmbito do programa de universalização dos serviços de energia, mas que somam apenas 2,7 MWp.

Em decorrência desse quadro, os projetos de geração nova certamente aumentarão as emissões de gases de efeito estufa, em particular o dióxido de carbono, e as emissões de dióxido de enxofre, que contribuem para a chuva ácida.

A questão do diesel é particularmente preocupante, pois os níveis de emissões de poluentes tolerados para esse combustível ainda são extremamente elevados no Brasil, inclusive quando comparados a outros tipos de combustíveis fósseis. A Resolução nº 382, de 26 de dezembro de 2006 (BRASIL, 2008c), do Conselho

Nacional do Meio Ambiente (CONAMA), estabelece os limites máximos de emissão de poluentes atmosféricos (NO_x e SO_x) para fontes fixas, decorrente da atividade industrial, incluindo a geração de energia, tendo em vista garantir uma qualidade mínima do ar e a prevenção de sua degradação, que tem impacto sobre a saúde da população. Esta resolução, que determina limites de emissão para a geração com bagaço de cana, madeira, óleo combustível e gás natural, deixa de fora a geração com óleo diesel, que é normatizado por outra Resolução do CONAMA, a de nº 315, de 29 de outubro de 2002 (2008b), a qual fixava metas do Programa de Controle de Emissões Veiculares (PROCONVE) e previa a redução gradativa do teor de enxofre do diesel usado nos transportes e outras atividades produtivas a partir de 2009. Para a geração, o limite seria de 500 ppm.

Atualmente, no Brasil, são utilizados diesel com diferentes teores de enxofre: S-500 (500 ppm) nas regiões metropolitanas e o S-2.000 (2.000 ppm) no interior, em áreas rurais e para geração de energia. O diesel de melhor qualidade emite menos material particulado (um dos principais poluidores do ar) e permite a aplicação de outros mecanismos para conter a poluição, como catalisadores e outros filtros, que só podem ser usados quando o diesel tem teor de enxofre mais baixo.

É importante assinalar que o Brasil, comparativamente a outros países desenvolvidos, está muito atrasado quanto à regulamentação do uso de diesel menos poluente, haja vista que nos Estados Unidos e Canadá, por exemplo, o teor de enxofre varia de 10 ppm a 15 ppm e, na Europa, de 10 ppm a 50 ppm.

Entretanto a Petrobras e as montadoras, alegando dificuldades para disponibilizar o combustível e motores adaptados na data prevista, solicitaram adiamento dos prazos, o que deu lugar a uma Ação do Ministério Público Federal (MPF) e resultou num Termo de Ajustamento de Conduta (TAC) firmado conjuntamente entre o MPF, o governo de São Paulo, o Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (Ibama), a Agência Nacional de Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP), a Petrobras e empresas fabricantes de veículos, tendo em vista a adoção de ações compensatórias pelo não cumprimento da Resolução nº 315.

Este TAC deu lugar à edição de uma nova Resolução CONAMA, de nº 403, de 11 de novembro de 2008 (BRASIL, 2008d), que alonga os prazos para o uso do S-50 nos veículos pesados e posterga para 2014 a extinção do uso do diesel S-2000, dentre outras medidas. Por essa resolução, a partir de janeiro de 2009, a Petrobras substituirá toda a oferta de diesel com 2 mil partes por milhão (ppm) de enxofre por um diesel que conterà 1.800 ppm e, só em janeiro de 2014, o teor de enxofre será reduzido para 500 ppm.

A inexpressiva participação das fontes renováveis alternativas nos leilões de geração de energia nova deve-se à falta de uma política continuada de estímulo

ao uso dessas fontes, através de instrumentos eficazes de incentivos (regulação adequada, linhas de financiamento e desenvolvimento tecnológico), tendo em vista cumprir, ainda que parcialmente, o disposto na Lei 10.438, de criação do PROINFA (BRASIL, 2008e). Esta Lei fixou que, até 2022, 10% da energia elétrica do país deveria vir de pequenas centrais hidrelétricas, de usinas eólicas e de centrais movidas a biomassa. Tanto é assim que, no primeiro leilão de energia de fontes de 2006, que correspondente à primeira fase do PROINFA, havia preços prêmios diferenciados para as diferentes fontes e contratos de compra garantida por 20 anos. Nesse leilão, a ELETROBRÁS comprou a preços incentivados 3.300 MW de energia oriunda de fazendas eólicas, PCH e plantas de biomassa, para entrar em operação até 2008, e a Bahia compareceu com menos de 100 MW, bem abaixo de vários outros estados do Nordeste.

Já para o leilão de energias alternativas realizado em junho de 2007, ao contrário do realizado para o PROINFA, estabeleceu-se um teto de R\$ 135,00/MWh para compra de energia oriunda de PCH e R\$ 140,00 para usinas termelétricas com as demais fontes (biomassa e eólica), valor que, em alguns casos, ficou abaixo do pago nos leilões de algumas fontes competitivas (usinas a carvão, óleo combustível, óleo diesel e gás natural) e tornou impossível remunerar usinas eólicas e aquelas que podem fazer uso do metano de aterros sanitários.

Como consequência, dos 143 empreendimentos com potência de 4.570 MW cadastrados pela Empresa de Pesquisa Energética (EPE) para esse leilão, havia 77 pequenas centrais hidrelétricas, com 1.281 MW; 42 térmicas a biomassa, com 1.504 MW; e 24 usinas eólicas, com 1.785 MW. Para o Nordeste, de um total de 1.014 MW de potência dos projetos cadastrados, 86% referiam-se a usinas eólicas, a vocação natural da região. A Bahia contabilizava quatro empreendimentos, três pequenas centrais hidrelétricas e um empreendimento eólico em Caetitê, com uma potência de 192 MW, dando um nível de representatividade regional no leilão da ordem de 26%.

Entretanto, ao ser divulgado pela EPE os empreendimentos efetivamente habilitados, a Bahia ficou sem nenhum deles e toda a energia eólica habilitada a competir foi para outros estados nordestinos, totalizando 622 MW de um total nacional que chegou a 2.063 MW. Como previsto, nenhuma planta eólica conseguiu se viabilizar, considerando o preço teto de R\$ 140,00/MWh. A falta de preços atrativos fez com que também nos demais leilões não se viabilizassem projetos de energia eólica, enquanto ainda não é competitiva a utilização da energia solar, que não gera gases de efeito estufa e não produz poluentes que resultam em chuva ácida, benefícios que não são internalizados nos custos. Assim, as usinas eólicas ficarão definitivamente fora da matriz energética do Nordeste até 2012 com base nos resultados dos leilões já realizados.

A grande expectativa, no momento, é um leilão de energia eólica previsto para o primeiro semestre de 2009. Espera-se que este leilão estabeleça um preço teto realista, possibilitando liberar um mercado potencial totalmente

reprimido. Este preço deve levar em consideração a situação atual de escassez de financiamento e alta valorização do dólar, face à crise financeira mundial e, acima de tudo, estabelecer um sinal de periodicidade nestes leilões, para possibilitar a instalação de um parque produtor no país.

Conclusões

Dentre os problemas ambientais que afetam a humanidade, um dos principais é a emissão antropogênica de gases de efeito estufa, que contribui para o aquecimento global do planeta, alterando o clima global, com impactos variados nos diversos biomas. Sabidamente, o uso de combustíveis fósseis, quer no setor de transportes, quer na produção de energia elétrica, responde pela maior parcela deste problema ambiental. Uma alternativa contraposta ao uso dos combustíveis fósseis é o uso de fontes renováveis de energia.

É nessa perspectiva que surge a questão de como alcançar futuros energéticos mais sustentáveis com as opções colocadas à mesa e sem impactos econômicos significativos, sobretudo nos países em desenvolvimento. O conceito de Sachs (1986) sobre ecodesenvolvimento fornece rotas importantes a serem seguidas, que induzem para as vias paralelas da eficiência energética e do uso de fontes renováveis de energia: técnicas ecologicamente prudentes, potencialidades locais, minimização do desperdício e universalização dos benefícios energéticos.

Estes caminhos devem ser percorridos por qualquer política energética de longo prazo, ainda que em regiões mais periféricas, sempre considerando eventuais transições que minimizem os impactos econômicos e as emissões que contribuam para acerbar o principal problema global.

O Brasil parece caminhar em direção oposta, considerando os resultados dos últimos leilões para a compra de energia nova necessária à ampliação do parque gerador de energia elétrica, como previsto no novo modelo do setor elétrico. A maior parte dos novos projetos baseia-se no uso de combustíveis fósseis, invertendo uma tendência histórica e positiva da matriz elétrica brasileira, cuja geração tem sido predominantemente de fonte renovável, a hidreletricidade.

Esta situação torna-se mais grave na região Nordeste, onde a maioria dos projetos a ser implantada tem como fonte de geração os combustíveis fósseis, a despeito do seu enorme potencial de geração com fontes renováveis, notadamente a eólica e a biomassa. Nessa região, o estado da Bahia se destaca de forma positiva, por contribuir com 44% da energia gerada pelos novos projetos, mas também de forma negativa, pelo fato de todos os projetos serem baseados no uso de fontes fósseis.

Estes dados evidenciam que o Nordeste carece de planejamento e de políticas para evitar que, na contramão das tendências mundiais, se torne um grande

emissor de gás de efeito estufa e aumente a acidificação de seu solo com provável chuva ácida dos empreendimentos térmicos. Para isto, deve-se planejar tendo em vista horizontes maiores, e lutar pelo estabelecimento de leilões periódicos de energia renovável, e eólica em particular, no caso da Bahia, buscando atingir, ao menos, o que previa a Fase 2 do PROINFA (10% da produção nacional em 2022), criar incentivos fiscais para as energias renováveis e, assim, garantir uma participação na matriz energética nacional compatível com a dimensão do seu potencial energético renovável, além de estabelecer sanções e punições ao uso de combustíveis muito agressivos ao meio ambiente como diesel e óleo combustível. A legislação ambiental dos estados da região poderia e deveria ser mais rigorosa que aquela estabelecida pelas Resoluções do CONAMA, de forma a minimizar o risco de chuva ácida na região e forçar os empreendedores a usar tecnologias de última geração, que fazem uso do chamado carvão limpo, ou viabilizar a produção de origem eólica, criando, assim, mecanismos de compensação ambiental.

Se estes caminhos não forem trilhados, a região Nordeste ajudará a garantir o suprimento energético do país a um preço só aparentemente mais baixo, já que, em períodos secos, quando se fizer necessário um volume maior de energia térmica, os custos de geração serão extremamente elevados, muito maiores que os da eólica, por exemplo. Adicionalmente, terão um preço estratosféricamente mais elevado, considerando-se que as emissões de gases de efeito estufa contribuirão para o aquecimento global, e as emissões de SO₂ e NO_x, para a chuva ácida na região, acidificando o solo e tornando-o mais estéril, numa poluição de cunho local e regional.

É evidente que a região ainda carece de planejamento e de uma política para evitar que, na contramão das tendências mundiais, se torne uma grande emissora de gás de efeito estufa e aumente a acidificação de seu solo, com provável chuva ácida dos empreendimentos térmicos. Para isto, deve-se planejar tendo em vista horizontes maiores e uma estratégia regional.

Recomendações

Uma tendência do setor energético mundial é a institucionalização de medidas compensatórias para os danos ambientais provocados por projetos de geração de energia com fontes fósseis, a exemplo da obrigatoriedade de implantação de projetos de reflorestamento e projetos pilotos com renováveis para os empreendedores responsáveis por projetos com fontes fósseis. Um exemplo próximo dessas medidas é dado pelo Estado do Rio de Janeiro, que instituiu um programa compulsório, determinando que os projetos de usinas térmicas com fonte fóssil instalem projetos com fontes renováveis com potência equivalente a um mínimo de 3% e um máximo de 5% da potência instalada nos respectivos projetos.

Outra medida importante seria uma legislação mais rigorosa quanto aos limites de emissões permitidas para o óleo diesel, ainda muito elevadas no Brasil, quando comparados aos estabelecidos nos países desenvolvidos. Para tanto, o governo baiano poderia estabelecer normas, no âmbito do CEPRAM, fixando limites de emissão para os combustíveis fósseis usados para a geração de energia, conforme previsto na legislação ambiental. Tendo em vista que os estados possuem níveis diferenciados de industrialização e de poluição do ar, cabe aos órgãos ambientais estaduais e locais estabelecerem, quando for o caso, limites de emissão mais restritivos.

Finalmente, o zoneamento ecológico é outra ação que poderia restringir a instalação de plantas termelétricas em qualquer sítio do Estado.

Referências

AMARANTE, O.A. et al. **Atlas do potencial eólico brasileiro**. Brasília: MME; Rio de Janeiro: ELETROBRÁS, 2001.

BAHIAGÁS – Companhia de Gás da Bahia. **Gás natural: benefícios ambientais no Estado da Bahia**. Salvador: Solisluna Design e Editora, 2005. 132 p.: il.

BRASIL. Ministério das Minas e Energias (MME). **Plano nacional de energia 2030**. Brasília, 2006.

_____. _____. Empresa de Pesquisa Energética (EPE). **Balço Energético Nacional**. Rio de Janeiro. Brasília, 2008a. 246 p.

_____. _____. _____. Resolução 382, de 26 de dezembro de 2006. Estabelece os limites máximos de emissão de poluentes atmosféricos para fontes fixas. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 2 jan. 2007. p. 131. Disponível em: <http://www.mp.rs.gov.br/areas/ambiente/arquivos/boletins/bola_leg01_07/ib382.pdf>. Acesso em: 5 dez. 2008b.

_____. _____. Ministério do Meio Ambiente. Conselho Nacional do Meio Ambiente. Resolução nº 315, de 29 de outubro de 2002. Dispõe sobre a nova etapa do programa de controle de emissões veiculares – PROCONVE. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 20 nov. 2002, Seção 1, p. 90-92. Disponível em <<http://www.mma.gov.br/port/conama/legiabre.cfm?codlegi=337>>. Acesso em: 5 dez. 2008c.

_____. _____. _____. Resolução 403, de 11 de novembro de 2008. Dispõe sobre a nova fase de exigência do programa de controle da poluição do ar por veículos automotores – PROCONVE para veículos pesados novos (Fase p-7) e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder

Executivo, Brasília, DF, 12 nov. 2008. Seção 1, p. 92. Disponível em: <<http://www.mma.gov.br/port/conama/legiabre.cfm?codlegi=591>>. Acesso em: 20 dez. 2008d.

_____. Presidência da República. **Lei Nº 10.438, de 26 de abril de 2002.** Dispõe sobre a expansão da oferta de energia elétrica emergencial, recomposição tarifária extraordinária, cria o Programa de Incentivo às Fontes Alternativas de Energia Elétrica (PROINFA), a Conta de Desenvolvimento Energético (CDE), dispõe sobre a universalização do serviço público de energia elétrica. Disponível em: <<http://www.aneel.gov.br/cedoc/blei200210438.pdf>> Acesso em: 20 dez. 2008e.

BRUNDTLAND, Gro Harlem (Org.). **Nosso futuro comum:** Comissão Mundial sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento. 2. ed. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1991.

COELBA – COMPANHIA DE ELETRICIDADE DO ESTADO DA BAHIA. **Atlas do potencial eólico.** Disponível em: <<http://www.coelba.com.br/O%20SETOR%20ELETRICO/ENERGIA%20ALTERNATIVA/ATLAS%20EOLICO/37797%3B47207%3B320101%3B0%3B0.asp?c=155>>. Acesso em: 18 nov. 2008.

GOLDEMBERG, José. **World energy assessment:** energy and the challenge of sustainability. New York: PNUD/ONU-DESA/Conselho Mundial da Energia, 2000. 500 p.

_____; JOHANSSON, Thomas B. **World energy assessment:** overview 2004 update. New York: Nations Development Programme, 2004. v. 1. 85 p.

NOGUEIRA, Luís Augusto Horta. **Geração de energia elétrica a partir de biomassa no Brasil:** experiências e perspectivas. 1996. Disponível em: <www.fao.org/docrep/T2363S/t2363s0c.htm>. Acesso em: 5 nov. 2008.

OLIVEIRA, Ricardo A.F. de. **A geração de energia elétrica através do uso da biomassa no estado da Bahia:** condicionantes e oportunidades. 2006. 211 f. Dissertação (Mestrado em Regulação de Energia) – Departamento de Engenharia e Arquitetura, Universidade Salvador (UNIFACS), Salvador (BA), 2006.

REDDY, Amulya et al. **Energy after Rio** – prospects and challenges. New York: UNDP, 1997.

SACHS, Ignacy. **Ecodesenvolvimento:** crescer sem destruir. São Paulo: Vértice, 1986.

UNITED NATIONS. Department of Economic and Social. **Johannesburg Declaration on Sustainable Development.** Disponível em: <http://www.un.org/esa/sustdev/documents/WSSD_POI_PD/English/POI_PD.htm>. Acesso em: 21 nov. 2008

UNDP (United Nations Development Programme), UNDESA (United Nations Department of Economic and Social Affairs) and WEC (World Energy Council). 2000. **World Energy Assessment: Energy and the Challenge of Sustainability**. New York: UNDP, 2000, 42p.

8 | CAPITAL DE RISCO E FINANCIAMENTO AO EMPREENDEDORISMO INOVADOR

Rodrigo da Silva Santos*

Flavio de Souza Marinho**

Mônica Mac-Allister***

Resumo

Uma das maiores dificuldades encontradas por quem trabalha com inovação é a disponibilidade de recursos para investir no projeto. Alguns empreendedores afirmam que falta capital. Por outro lado, os investidores de risco, pessoas e/ou empresas que disponibilizam recursos para ideias inovadoras, afirmam que sobram recursos e faltam projetos viáveis para serem investidos. Assim, este artigo tem como intuito discutir a oferta e a demanda de capital de risco no Brasil, bem como apresentar a importância da utilização deste tipo de capital no fomento de empreendimentos inovadores.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Capital de risco. Inovação. Financiamento.

Abstract

One of the main difficulties faced by those who work with innovation is resources availability for project investment. Some entrepreneurs state that there is capital scarcity. Furthermore, risk investors, persons and/or firms that finance innovative ideas, affirm that resources are abundant but there are few viable projects to be invested. Therefore, this article has the intention to discuss the supply and demand of venture capital in Brazil as well as to demonstrate the importance of using this kind of capital in the promotion of innovative ventures.

Keywords: Entrepreneurship. Risk Capital. Innovation. Financing.

* Graduado em Administração (bacharelado) pela Universidade Salvador (UNIFACS). Graduando em Ciências Contábeis pela Universidade Federal da Bahia (UFBA). E-mail: rodrigo-ssantos@hotmail.com.br

** Mestre em Administração pela Universidade Salvador (UNIFACS), Especialista em Marketing pela Escola Superior de Propaganda e Marketing, SP, e Graduado em Comunicação Social pela Universidade Católica do Salvador. E-mail: flaviosmarinho@gmail.com

*** Doutora em Administração, Mestre em Arquitetura e Urbanismo, e Graduada em Arquitetura, pela Universidade Federal da Bahia (UFBA). E-mail: monica.macallister@unifacs.br

Introdução

Drucker (1987, p.25) afirma que “[...] a inovação é o instrumento específico dos empreendedores, o meio pelo qual eles exploram a mudança como uma oportunidade para um negócio diferente ou um serviço diferente”. Entretanto, para que surjam esses empreendimentos inovadores, são necessários aportes de capital que nem sempre são conseguidos nas formas tradicionais de financiamento. Primeiro, porque esses negócios envolvem um alto grau de risco; segundo, por causa do tempo de recuperação do capital investido (CAMPOS; BARBIERI, 2002). Sendo assim, uma das soluções que tem se mostrado útil para quem trabalha com inovação é a utilização do capital de risco (TITERICZ, 2003).

Segundo a Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (Anprotec) e Serviço Nacional de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), o capital de risco é um “[...] investimento temporário em empresas emergentes com evidente potencial de crescimento” (ANPROTEC; SEBRAE, 2002, p. 34). Ou seja, “[...] é uma modalidade de financiamento que pressupõe a aceitação de um alto risco, em troca da perspectiva de um alto retorno no futuro” como conceitua Gorgulho (1996, p. 64-65).

Os investimentos em capital de risco são muitas vezes classificados de acordo com o estágio de desenvolvimento das empresas investidas (KAMEYAMA, 2001). No estágio de concepção do negócio são disponibilizados recursos para o desenvolvimento da ideia e para o estudo da viabilidade. Já no estágio de *startup* são disponibilizados recursos para a elaboração de protótipo, constituição da empresa e aquisição de infra-estrutura e equipamentos. Nos estágios iniciais são disponibilizados recursos para as primeiras comercializações, enquanto no estágio de expansão, os investimentos são direcionados para o crescimento contínuo da empresa. Por fim, no estágio de maturidade, os investimentos são direcionados para a consolidação do mercado da empresa investida (CALAZANS, 2004).

Segundo Titericz (2003), com o investimento por meio do capital de risco, o empreendedor não apenas levanta capital para ser aplicado no empreendimento, como também ganha um sócio, que colabora na tomada de decisões estratégicas para o negócio.

Nos Estados Unidos, a atividade de capital de risco existe há mais de 50 anos, a despeito de seu desenvolvimento ser recente em outras partes do mundo. Na Europa, só foi a partir da década de 1980 que esse tipo de investimento obteve um crescimento acentuado, com destaque para a França e o Reino Unido (CARLOS, 2004). Nos países subdesenvolvidos, entretanto, o capital de risco tem pouca participação, dentre outros motivos, pela falta de opções de desinvestimento e de infra-estrutura legal satisfatória e pela inadequação de regimes fiscais (SAGARI; GUIDOTTI, 1992 apud GORGULHO, 1996).

Diante do questionamento sobre o investimento com recursos de capital de risco, Ribeiro (2005) levantou diversos estudos que procuram identificar as causas

da variação do tamanho da indústria de PE/VC de um país para outro. Uma dessas abordagens é a macroeconômica, a qual “[...] procura verificar o impacto de fatores do mercado financeiro, da atividade empreendedora e inovativa e do mercado de trabalho” (RIBEIRO, 2005, p.13). De acordo com essa teoria, os fatores são divididos entre oferta e demanda de capital. Os fatores de demanda referem-se “[...] ao número e qualidade dos empreendedores dispostos a obter capital” (RIBEIRO, 2005, p. 13). Já os fatores de oferta referem-se aos motivos que levam os empreendedores a investirem mais recursos em operações de capital de risco.

Em relação à oferta de financiamento de risco, no Brasil, segundo Campos e Barbieri (2002), a pouca disponibilidade torna-se um fator limitante para a expansão e o crescimento de empresas de base tecnológica. Os autores mencionam ainda que essa situação “[...] reflete o comportamento de uma economia cheia de sobressaltos que transforma em risco até mesmo as atividades seguras, o que dirá para as atividades ligadas às inovações em áreas de desenvolvimento recente” (CAMPOS; BARBIERI, 2002, p. 8). Apesar disso, pesquisa recente feita pelo Centro de Estudos em Private Equity e Venture Capital da Fundação Getúlio Vargas (GVCEPE) e pelo Instituto Endeavor, identificou que as empresas gestoras de *venture capital* aumentaram o comprometimento de recursos da ordem de US\$ 5,58 bilhões em 2004, para US\$ 16,7 bilhões em 2007 (CARVALHO; RIBEIRO; FURTADO, 2006).

Por outro lado, alguns administradores de risco afirmam que encontram dificuldades em identificar projetos promissores no país. É o caso da Votorantim Novos Negócios que, no ano de 2000, quando resolveu entrar nesse ramo, possuía US\$ 300 milhões para realizar investimentos e hoje, sete anos após, nem metade desses recursos foi investido (SIMÕES, 2007).

No tocante à demanda, administradores de fundos de capital de risco afirmam que faltam boas propostas no Brasil. É por esse motivo que a questão da disponibilidade de capital de risco pode estar relacionada com a motivação do empreendedor. Segundo o GEM (2006), apesar de o Brasil apresentar uma das maiores taxas de empreendedorismo do mundo, ainda é grande o número de pessoas que empreendem por necessidade. De acordo com a pesquisa, no Brasil, para cada um empreendedor por oportunidade há um por necessidade. O GEM (2006) destaca ainda que a taxa de empreendedorismo da população brasileira é de 11,7%, o que corresponde a, aproximadamente, 13,7 milhões de empreendedores, dos quais 6% empreendem por oportunidade e 5,6% por necessidade. Com tais percentuais, o país ocupa a 20ª posição no que se refere ao empreendedorismo por oportunidade e a 6ª colocação no que tange ao empreendedorismo por necessidade.

Assim, este artigo tem como objetivo refletir sobre a importância da utilização do capital de risco como meio de estimular empreendimentos inovadores. Além

disso, pretende levantar o questionamento sobre a oferta de recursos *versus* a demanda qualificada por projetos de empreendimentos baseados em inovações.

Empreendedorismo inovador

Segundo Schumpeter (1998 apud SOUZA, E.; SOUZA, C., 2006), o empreendedorismo pode ser definido como a procura de novos caminhos, com o intuito de alcançar um diferencial competitivo, criando um empreendimento para aproveitar uma oportunidade de negócio, de maneira inovadora.

Para Timmons (1990 apud DORNELAS, 2001, p. 19): “[...] o empreendedorismo é uma revolução silenciosa que será para o século XXI mais do que a revolução industrial foi para o século XX”. Neste mesmo sentido, Dornelas (2001) menciona que o momento ora vivido pode ser chamado de “a era do empreendedorismo”, porquanto nunca tivemos tantas inovações em curto espaço de tempo. Estas inovações mudam o comportamento e o estilo de vida das pessoas e são definidas por Luecke (2003 apud BENEDETTI; REBELO; REYES, 2005, p. 5) como “[...] a incorporação e combinação de conhecimentos em algo original, relevante, como um novo produto, processo ou serviço”.

É por esse motivo que Schlemm (2007, p. 9) considera que a inovação e o empreendedorismo “[...] são freqüentemente vistos como processos interativos indutores de mudanças e rupturas essenciais ao desenvolvimento”. Ainda segundo o autor, os países que têm mostrado maior competitividade internacionalmente são aqueles nos quais o empreendedorismo encontra espaço para crescer, mediante inovações que permitem criar novos mercados e aplicar avanços tecnológicos no atendimento às crescentes necessidades sociais.

Benedetti, Rebello e Reyes (2005) mencionam que na literatura são difundidos dois tipos de inovação: radical e incremental. Como os próprios nomes já mencionam, a inovação radical é aquela que introduz algo totalmente novo, enquanto a incremental introduz melhorias em algo já existente.

Segundo Schlemm (2007), no Brasil, a capacidade inovadora dos negócios é baixa, devido a três principais fatores: o contexto socioeconômico, a estrutura do mercado e o sistema nacional de inovação. O primeiro fator diz respeito ao fato de o Brasil possuir alta taxa de desemprego e baixo nível de renda, o que faz com que os empreendedores não se preocupem com inovação e sim com a busca de trabalho e renda. O segundo fator refere-se ao fato de a maioria dos empreendimentos brasileiros utilizarem tecnologias disponíveis e produzirem produtos e serviços já conhecidos e, portanto, possuírem muitos concorrentes no mercado. Assim, a competição se dá pelo preço em detrimento de diferenciação e qualidade. Por fim, o terceiro fator diz respeito ao fato de o sistema de inovação brasileiro encontrar-se em estágio inicial de desenvolvimento, principalmente no que tange à cooperação entre universidades e empresas e ao aumento de investimentos em inovação por parte do governo.

Segundo Dolabela (2001), para que o empreendedorismo floresça e, conseqüentemente, promova o desenvolvimento econômico de um país, é necessário que na sua base existam líderes empreendedores. Estes são definidos por Chiavenato (2004) como não apenas fundadores de novas empresas ou negócios, mas responsáveis pela energia da economia, a alavanca de recursos, o impulso de talentos, a dinâmica de ideias.

Assim, com tamanha importância, muitos estudos têm sido realizados com o intuito de identificar quais as características que faz um empreendedor ter sucesso e outros não. Apoiando-se nas pesquisas de Timmons (1994 apud DOLABELA, 1999), Hornaday (1982 apud DOLABELA, 1999) e Dornelas (2001), pode-se mencionar que o empreendedor bem sucedido é um ser visionário que sabe tomar decisões acertadas em momentos oportunos; é um trabalhador incansável; como também líder e formador de equipes e bem relacionado; otimista e apaixonado pelo que faz; por possuir conhecimentos no ramo em que atua, sabe buscar, utilizar e controlar os recursos de forma otimizada, sem desconsiderar os riscos envolvidos nas operações. Vale ressaltar que segundo essas pesquisas o empreendedor de sucesso mantém um elevado nível de consciência do ambiente em que vive, assim como aprende com os próprios erros e aceita o dinheiro como uma conseqüência de seu desempenho.

Chiavenato (2004), por sua vez, menciona que as características básicas do espírito empreendedor são: necessidade de realização, disposição para assumir riscos e autoconfiança. Por outro lado, Benedetti, Rebello, Reyes (2005) afirmam que os autores têm buscado identificar um perfil que seja atribuído aos empreendedores. Já Filion (1999) considera essa identificação algo difícil e complexo de se atingir, devido ao fato de haver diferenças de amostras e estas impactarem nos resultados.

Para Filion (1999) diversas disciplinas conceituam os empreendedores com enfoques diferenciados. O Quadro 1 apresenta algumas dessas diferenças.

Quadro 1

Visão sobre o empreendedor de acordo com diversos pesquisadores

Pesquisadores	Visão sobre o empreendedor
Economistas	São inovadores e podem ser vistos como forças direcionadoras de desenvolvimento
Comportamentalistas	Criativos, persistentes e líderes.
Engenheiros e Especialistas em Gerenciamento de Operações	Bons distribuidores e coordenadores de recursos.
Especialistas em Finanças	Capazes de calcular e medir riscos.
Especialistas em Gerenciamento	São organizadores competentes de suas atividades e recursos, desembaraçados e visionários.
Especialistas da Área de <i>Marketing</i>	Pessoas que identificam oportunidades se diferenciam dos outros e possuem o pensamento voltado para o consumidor.

Fonte: Filion (1999)

Outra consideração oportuna é sobre a relação das diferenças e similaridades entre o administrador e o empreendedor. De acordo com Stewart (1982 apud DORNELAS, 2001), o trabalho do administrador é semelhante ao do empreendedor, uma vez que compartilha de três características que se destacam: demandas, restrições e alternativas. As demandas detalham o que tem que ser feito; as restrições limitam o que se pode fazer; e, por último, as alternativas delineiam as opções do que fazer e de como fazer.

Dornelas (2001), entretanto, entende que o empreendedor tem algo mais do que os administradores. Além de o administrador ter a capacidade de administrar um negócio, ele possui características pessoais e comportamentais que o distinguem. Para o autor, todo empreendedor de sucesso é necessariamente um administrador, mas nem todo bom administrador é um empreendedor.

Além de muitos autores considerarem que o empreendedor difere do administrador, Smith (1967 apud CHIAVENATO, 2004) considera que os próprios empreendedores diferenciam-se no modo de fazer negócios e sugere um *continuum* com dois padrões básicos: empreendedores artesãos e empreendedores oportunistas. O empreendedor artesão é todo aquele que abre um negócio em decorrência da habilidade técnica que detém, mesmo possuindo pouco conhecimento de como gerir o negócio. Já o empreendedor oportunista é aquele que complementa sua educação técnica com o estudo de assuntos que o auxiliem no gerenciamento da empresa, tais como: administração, economia, legislação ou línguas. O Quadro 2 apresenta as diferenças entre os tipos de empreendedores.

Quadro 2

Diferenças entre empreendedor artesão e empreendedor oportunista

Abordagem quanto ao processo decisório	Empreendedor artesão	Empreendedor oportunista
Modo de conduzir a equipe	Paternalista.	Evita o paternalismo.
Delegação de poder	Reluta em delegar autoridade, é centralizador.	Delega autoridade às pessoas necessárias para o crescimento
Quantidade de fontes de capital utilizada para abrir a empresa	Uma ou duas fontes	Mais de duas
Planejamento	Voltado para o curto prazo, com pouco planejamento para o futuro do negócio.	Planeja o crescimento futuro dos negócios
Estratégia de <i>marketing</i>	Define em termos de preço tradicional, de qualidade e da reputação da empresa.	Emprega estratégias variadas.
Modo de gerenciar	Não dispõe de muita capacidade para avaliar o mercado, tomar decisões e gerir os negócios.	Utiliza sistema de registro e controle, orçamento apropriado, oferta precisa e pesquisa sistemática de mercado.

Fonte: Chiavenato (2004)

Nota-se que, a despeito de os empreendedores oportunistas terem conhecimentos técnicos nas áreas em que atuam, eles dispõem de pouca habilidade gerencial, a qual, se não for desenvolvida, pode tornar o empreendedor apenas um fornecedor de mão-de-obra ou de trabalho especializado. Por essa razão é que o ideal é caminhar e desenvolver-se sempre em direção do pólo do empreendedor oportunista, visto que este possui experiência e boa instrução para gerir o negócio (CHIAVENATO, 2004).

Motivação empreendedora

As razões que levam uma pessoa a empreender são diversas, contudo nota-se que muitas das características mencionadas sobre empreendedor de sucesso estão relacionadas ao empreendedor por oportunidade e não por necessidade. Esses dois conceitos de empreender foram criados pelo Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2007), instituição criada pela London Business School e pelo Babson College de Boston para comparar o grau de empreendedorismo entre 42 países. Segundo o GEM (2006), o empreendedorismo por oportunidade decorre da identificação por parte dos empreendedores de uma oportunidade de investir em um negócio que seja promissor, seja pelo fato de o mercado estar em crescimento, seja pelo fato de se buscar atender a uma demanda reprimida. Já o empreendedorismo por necessidade acontece quando um empreendedor busca, com o novo negócio, uma alternativa para trabalhar e, conseqüentemente, auferir uma renda. O estudo do GEM (2006) menciona que esse tipo de empreendedorismo apresenta maior percentual nos países de renda *per capita* média, como o Brasil, onde, para cada um empreendedor por oportunidade, existe um por necessidade.

É importante mencionar que, segundo a pesquisa do GEM, o Brasil ocupa a 10ª colocação global entre os países de renda média e para cada nove pessoas no país há um empreendedor, o que demonstra “[...] a disposição do brasileiro para empreender, apesar das restrições e condições adversas que encontra ao investir seu tempo, energia e recursos em busca da realização de seus sonhos” (GEM, 2006, p. 9).

Neste sentido, Filion (2001) considera que a cultura brasileira é do empreendedor espontâneo e que o país tem uma riqueza ainda pouco explorada: o potencial empreendedor dos brasileiros. Para ele, o país é um dos poucos que têm poder para fazer uma grande explosão empreendedora; só precisa de estímulo.

Para o GEM (2006), de modo amplo, o empreendedor brasileiro sabe identificar boas oportunidades de negócios, sendo a busca de maior independência profissional e aumento na renda pessoal as principais razões que o motivam a empreender. Contudo, ao fazer a comparação do desempenho do Brasil com outros países da América Latina, o mesmo estudo do GEM (2006) demonstra diferenças significativas na motivação empreendedora. Na Argentina, por

exemplo, a taxa de empreendedorismo por necessidade gira em torno de 26%, o que é considerado baixo se comparado com o Brasil, que possui aproximadamente 50%. Já no Chile, a taxa de empreendedores ficou por volta de 9,2%, dos quais 6,6% empreendem por oportunidade e 2,6% por necessidade. Na Colômbia, a taxa de empreendedores iniciais está em torno de 22%, dos quais 61% empreendem por oportunidade e 39% por necessidade. E, por fim, o Peru apresenta a maior taxa de empreendedorismo do mundo: 40,2%, dos quais 74% são formados de pessoas que empreendem por oportunidade, enquanto 26% o fazem por necessidade.

Entretanto, a despeito do espírito empreendedor dos brasileiros, Filion (2001) menciona que o país tem que superar seis obstáculos para solidificar o empreendedorismo: melhorar a autoconfiança; desenvolver abordagens organizacionais e sociais próprias; tornar-se disciplinado; saber compartilhar; aumentar a confiança no brasileiro; e livrar-se da burocracia. O autor sugere que o principal meio para superar essa situação é a educação; esta pode transformar a economia de um país como o Brasil, que, não obstante todas as dificuldades, tem força para abrir um negócio.

Dolabela (2001) amplia o conceito de como propagar o empreendedorismo, mencionando que é necessário criar uma cultura empreendedora. Segundo o autor, a inserção do empreendedorismo no nível universitário é apenas umas das formas de se fazer isso. O autor apresenta nove sugestões para que tal cultura fosse disseminada no Brasil e, conseqüentemente, desse sustentação ao processo de desenvolvimento econômico.

A primeira sugestão é a propagação do ensino de empreendedorismo em todos os níveis educacionais, desde as primeiras séries até as universidades. O estímulo à pesquisa na área é a segunda sugestão apresentada pelo autor, o qual sugere a criação de um Congresso Brasileiro de Empreendedorismo, cuja missão seria reunir todos os participantes do processo empreendedor: pesquisadores, sistemas de suporte e os próprios empreendedores. A terceira e a quarta sugestões são complementares. Uma refere-se à sensibilização dos sistemas de suporte e das forças sociopolíticas e econômicas para a necessidade de apoio às empresas emergentes, e a outra tem relação com a implantação de políticas públicas e legislação de apoio. Já a quinta sugestão compreende o estímulo ao empreendedor-científico, para que, assim, ele possa identificar em seus estudos e pesquisas oportunidades de negócios. A sexta sugestão guarda certa relação com a quinta e trata do estímulo que tem de ser dado à criação de incubadoras e parques tecnológicos científicos. Outra proposta do autor é a preparação das empresas existentes para a formulação estruturada de suas demandas aos centros de alta tecnologia, sendo utilizada a metodologia de Planos de Negócios. A oitava sugestão menciona a importância de se preparar as pequenas empresas para a inserção no mercado mundial. Por fim, a última sugestão propõe a formação de um sistema brasileiro de capital de risco, que possibilite aos

investidores condições para investirem em empresas nascentes, geralmente de base tecnológica.

Financiamento ao empreendedorismo inovador

Uma das principais dificuldades encontradas pelos empreendedores no início de seus negócios é a obtenção de capital. Segundo Campos e Barbieri (2002), quando o negócio inovador é oriundo de uma empresa de pequeno e médio porte, a situação é mais difícil ainda, visto que muitas destas empresas não possuem garantias reais para oferecer aos financiadores. Titericz (2003) acrescenta que as empresas novas e inovadoras, por necessitarem de recursos expressivos para o desenvolvimento, não disporem de capital próprio suficiente, nem terem acesso a fontes externas de financiamento, acabam ficando encurraladas. Ao precisarem recorrer às fontes tradicionais de financiamento, as altas taxas de juros praticadas no Brasil aliada à exigência de garantias reais para a concessão dos empréstimos tornam o negócio inviável.

Assim é que o capital de risco surge como uma forma de levantar o capital necessário para operacionalizar o negócio. Segundo Gorgulho (1996, p. 64), o capital de risco é:

Uma forma de financiamento que envolve a participação, através da aquisição de ações ou de outros instrumentos financeiros sem contrapartidas no que tange a garantias, em empresas ou empreendimentos com alto potencial de crescimento, com vistas a sua revenda e realização de expressivos ganhos de capital a médio e longo prazos.

O capital de risco, portanto, se diferencia do financiamento, visto que, além do dinheiro, o investidor contribui com conhecimentos e ajuda no gerenciamento da empresa (CARLOS, 2004). Segundo Titericz (2003, p.13-14), “[...] com o capital de risco a empresa recebe investimentos para se desenvolver, vendendo ações e ainda ganha um sócio, que pode trazer a sua experiência administrativa e compartilhar o risco do negócio”.

O capital de risco é dividido em três formas de financiamento: o capital semente (*Seed Capital*), o financiamento do capital inicial (*Startup*) e o financiamento do crescimento (*Expansion*). O capital semente é destinado a empresas que estão apenas no papel, ou seja, “[...] são recursos investidos no estágio pré-operacional da empresa para a elaboração de plano de negócios, construção de protótipo, desenvolvimento de pesquisa de mercado e contratação de executivos” (ANPROTEC; SEBRAE, 2007, p.34). Já o financiamento do capital inicial é o montante destinado àquelas empresas que já possuem o protótipo de um produto que está apto a ser comercializado. Por último, o financiamento de crescimento são fundos destinados a financiar o crescimento saudável da empresa.

Ribeiro (2005) amplia as formas de financiamento também de acordo com o nível de desenvolvimento das empresas. Além do *Seed Capital*, *Startup* e *Expansion*, o autor acrescenta o *Later Stage*, *Acquisition Finance*, *Management Buyout/in*, *Bridge Finance* e *Turnaround*. No estágio *Later Stage* são destinados recursos para empresas que já atingiram uma taxa de crescimento relativamente estável e apresentam um fluxo de caixa positivo. No *Acquisition Finance* são destinados recursos para empresas que tenham o intuito de adquirir uma terceira companhia. Já no *Management Buyout/in* são destinados recursos para que gestores internos ou externos possam adquirir o controle da empresa investida. No *Bridge Finance*, são destinados recursos destinados a empresas que buscam, em menos de um ano, abrir o capital, lançando ações em bolsas de valores. Por fim, no *Turnaround*, são destinados recursos para empresas que se encontram em dificuldades financeiras e/ou operacionais.

Segundo Gorgulho (1996), o capital de risco pode ser oferecido por meio de diversas estruturas organizacionais: públicas, privadas e investidores informais (*angels*). No segmento privado, apresentam-se os seguintes tipos de organizações: fundos de capital de risco (*venture capital limited partnerships*), companhias de capital de risco e subsidiárias corporativas. Os fundos de capital de risco são fundos dos quais fazem parte administradores e investidores; os últimos fornecem 99% do capital em troca de 80% dos ganhos de capital sobre os investimentos, enquanto os primeiros investem 1% do capital em troca de 15 a 25% dos ganhos. Dentre esses fundos estão: fundos de pensão, instituições públicas ou privadas e corporações ou indivíduos. Já nas companhias de capital de risco, o investidor é um acionista e, portanto, participa mais ativamente das decisões da empresa, haja vista que tem poder para eleger administradores, bem como tem uma atuação mais participativa na Diretoria ou Conselho Administrativo. E, por fim, as subsidiárias corporativas são subsidiárias e filiais de grandes instituições financeiras ou corporações industriais.

Os fundos de capital de risco, antes de investir em uma empresa, realizam um processo detalhado para analisar a viabilidade do investimento. Por meio de seus gestores, os fundos realizam práticas sofisticadas de seleção, governança e monitoramento (SAHLMAN, 1990 apud RIBEIRO, 2005). Primeiramente, ocorre uma seleção inicial ou enquadramento (*Screening*), etapa na qual os investidores irão analisar aqueles negócios que se enquadram nas suas estratégias de investimento. Posteriormente, é feita a análise (*Due Diligence*), etapa na qual todos os detalhes propostos no plano de negócio são checados e analisados cuidadosamente. Se aprovado, passa-se para a etapa de estruturação e precificação, a qual trata do fechamento do contrato entre as partes interessadas. Após o fechamento do contrato, a quarta etapa é o acompanhamento (*follow-up*) dos negócios por parte dos investidores de risco. A última etapa é a saída ou desinvestimento, etapa em que tais investidores vendem suas participações no negócio e se retiram da sociedade (GORGULHO, 1996).

Segundo Dolabela (1999), os capitalistas de risco buscam, por meio da participação no capital da empresa investida, ter retornos elevados após, geralmente, o período de 5 a 10 anos, quando vendem as ações que adquiriram.

Carlos (2004) avalia que, no Brasil, cuja taxa básica de juros é alta, os capitalistas de risco esperam, com o investimento, obter uma taxa interna de retorno superior a 40% ao ano. É por esse motivo que, segundo Campos e Barbieri (2002), a despeito de o capital de risco poder ser disponibilizado para empresas maiores e de outros ramos de atividade, geralmente as que mais atraem os investidores são as pequenas e médias empresas de base tecnológica em período inicial de funcionamento. Os autores acrescentam ainda que o risco dos investimentos em inovações tecnológicas está relacionado com o grau de novidade. Logo, quanto maior o grau de novidade, maior o risco, como também maiores são as promessas de ganhos.

Gorgulho (1996) menciona que o capitalista de risco desempenha as seguintes atividades: análise da ideia sob as perspectivas tecnológicas e do negócio; contribuição na elaboração do plano de negócios e do programa de investimento; estimativa da razão risco/retorno do investimento; ajuda na formação de uma equipe de alto nível técnico e administrativo; ajuda na obtenção de financiamentos adicionais; participação como conselheiro ativo da equipe; ajuda no desenvolvimento de relações com os fornecedores e no *marketing* dos produtos, geralmente por meio de contatos pessoais e com outras empresas da carteira.

Nos Estados Unidos, a atividade de capital de risco (PE/VC) existe há mais de 50 anos. Atualmente, o país é líder em volume de investimentos, tendo uma larga vantagem em relação à Inglaterra, segunda colocada (CARLOS, 2004). De acordo com Ribeiro (2005), as empresas financiadas por PE/VC nos Estados Unidos terminaram o ano de 2003 sendo responsáveis por 10% dos empregos e 10% do PIB norte-americano. Ainda segundo o autor, “[...] quando comparadas às demais empresas, aquelas financiadas por PE/VC apresentavam o dobro da receita, pagavam três vezes mais impostos, exportavam o dobro e investiam o triplo em pesquisa e desenvolvimento (P&D) em relação ao ativo total” (TAYLOR et al., 2002 apud RIBEIRO, 2005, p. 8).

Por outro lado, nos países subdesenvolvidos, o investimento por meio de capital de risco ainda tem pouca participação (GORGULHO, 1996). No Brasil, segundo Carlos (2004), o capital de risco teve seu início em meados da década de 1970, com os investimentos realizados pelo BNDESPAR em favor de empresas de diversos portes, contudo só ganhou mais força em 1976, com a criação do Apoio ao Desenvolvimento Técnico da Empresa Nacional (ADTEN), programa vinculado à Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP).

De acordo com Pavani (2003 apud CARLOS, 2004), em 1975, a iniciativa privada começou a atuar na área de capital de risco, com a criação da BrasilPar, contudo,

só em 1980, ela realmente se consolidou como uma empresa de capital de risco. Entretanto, a despeito de existirem empresas que trabalhavam com esse tipo de capital desde a década de 1970, só em 1994 a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) — entidade responsável por regulamentar os fundos de investimentos e definir as regras de ingresso, saída, gerenciamento e responsabilidade dos fundos — baixou a Instrução CVM Nº. 209/94, que tratava do assunto (TITERICZ, 2003). Esta Instrução foi considerada um marco dessa atividade no país (CARLOS, 2004). Em 2003, a CVM baixou a instrução CVM Nº. 391/03, a qual passou a ser considerada o novo marco do capital de risco no Brasil.

Atualmente, existem poucos fundos de capital de risco no Brasil. Segundo Ribeiro (2005), são 65 organizações que trabalham com esse tipo de investimento, das quais 44 (67,9%) estão sediadas no estado de São Paulo e 16 (24,6%) no Rio de Janeiro. Portanto, 92,5% das organizações que investem em capital de risco estão sediadas no eixo Rio—São Paulo.

Ribeiro (2005) destaca ainda que, apesar de 99% do capital de PE/VC estar concentrado em organizações gestoras das cidades do Rio de Janeiro e São Paulo, não significa que todo o capital seja investido em empresas situadas nesses dois estados. As organizações paulistas e cariocas possuem escritórios em quatro regiões do país (Nordeste, Centro-Oeste, Sul e Sudeste), o que demonstra o interesse de investir em empresas de outras regiões. Contudo essa diversificação de investimentos ainda pode ser considerada tímida, uma vez que essas empresas não possuem escritórios na região Norte e, no Nordeste, são apenas dois os escritórios.

Dolabela (1999) menciona que entre os principais motivos dessa pequena quantidade de empresas que investem em capital de risco está o fato de as empresas investidas terem de ser Sociedade Anônima. Além disso, no país, a cultura do capital de risco está pouco disseminada, visto que, como afirmam Cruz, Videira e Xavier (2007), o empreendedor brasileiro não se conscientizou de que os investidores de risco podem agregar e adicionar valor à empresa e, mais, muitos sócios de empresas desconsideram o investimento de capital de risco, por terem dificuldades de compartilhar o poder de decisão.

Além disso, Gorgulho (1996) acrescenta que a situação conjuntural da economia, caracterizada pelas altas taxas de juros cobradas nos títulos públicos, a pequena quantidade de empresas que apresentam possibilidade de usufruto de altos retornos e a ausência de mecanismos regulatórios e fiscais que incentivem o desenvolvimento desta atividade são consideradas dificuldades para a expansão do capital de risco no país. Segundo a autora, a atuação do Banco Nacional de Desenvolvimento e Econômico Social (BNDES), por meio da subsidiária BNDESPAR (BNDES participações) é uma das poucas exceções de investimento em capital de risco no país. Carlos (2004) refere ainda o projeto INOVAR da

FINEP e a Associação Brasileira de Capital de Risco (ABCR), como concentradores de esforços para o crescimento do capital de risco.

No Brasil, os tipos de investimento de risco mais utilizados são o *private equity* e o *venture capital*. No primeiro, os investimentos são acima de R\$ 15 milhões, podendo chegar a R\$ 100 milhões. Já no segundo, o valor do investimento é de R\$ 1 milhão a R\$ 5 milhões (CARLOS, 2004).

Segundo Ribeiro (2005), *venture capital* é o investimento feito em empresas na fase anterior ao desenvolvimento, enquanto *private equity* é definido por Kameyama (2001) como um investimento feito em empresas com maior grau de desenvolvimento.

Quanto ao impacto econômico do capital de risco, Gorgulho (1996) cita que o investimento feito por capitalistas de risco possibilitou o desenvolvimento de novos setores industriais. Empresas como Compaq, Apple, Federal Express, Cellular One e Netscape utilizaram este tipo de capital. Além disso, a autora menciona que não são apenas esses grandes sucessos que contribuem para a economia, como também todo o conjunto de empresas financiadas. Assim, pode-se inferir que o investimento em capital de risco é fundamental para o surgimento de pequenas empresas baseadas em tecnologia, uma vez que, geralmente nesta fase, os empreendedores dispõem de poucas garantias para obterem financiamentos em fontes tradicionais e, portanto, esse tipo de capital é um importante meio para impulsionar o surgimento de negócios que criem valor e riqueza para um país.

No Brasil, de acordo com Ribeiro (2005), no ano de 2004 e 2005, dezesseis empresas abriram o capital, emitindo ações na bolsa de valores. Em 2004, as empresas Natura, Gol Transportes Aéreos, América Latina Logística (ALL), Companhia Paulista de Força e Luz (CPFL), Grendene, Diagnósticos da América (DASA) e Porto Seguro entraram no mercado acionário. Já em 2005, foram mais nove empresas: Renar Maças, Submarino, Localiza, Transportes Aéreos Marília (TAM), Energias do Brasil, OHL Brasil, Banco Nossa Caixa, Cosan e UOL. Juntas, as dezesseis empresas obtiveram US\$ 3,6 bilhões. Desse montante, mais da metade foi levantado por nove empresas, as quais receberam investimentos de *Private Equity* ou *Venture Capital*. São as empresas: Natura, ALL, DASA, CPFL, TAM, Submarino, Localiza e UOL.

Segundo Ribeiro (2005), a indústria de capital de risco movimentou, em média, R\$ 479 milhões entre os anos de 1999 e 2004, o que corresponde a 0,09% do PIB médio. O auge dos investimentos no Brasil foi no ano de 1999, quando foram investidos US\$ 456 milhões. A partir desse ano, os investimentos caíram e ficaram entre US\$ 200 milhões e US\$ 300 milhões anuais.

Esse crescimento acentuado e, posteriormente, a queda foram ocasionados pelo que se chama de “Bolha da Internet”, ocorrida em 2000, quando muitos

fundos investiram grandes volumes de recursos em empresas baseadas em internet — “pontocom” — e um ano após, as ações desses tipos de empresas tiveram quedas acentuadas, o que ocasionou perdas significativas para os investidores de risco (CARLOS, 2004).

Para Gompers e Lerner (1998 apud RIBEIRO, 2005), os fatores de demanda são os mais relevantes no que se refere à explicação do volume de capital levantado. Segundo esses autores, a redução na alíquota de imposto sobre ganho de capital e o investimento em P&D por parte de empresas, universidades e institutos de pesquisas ajudam a aumentar o volume de investimentos.

Segundo Vieira (2007), o número de patentes tem crescido no mundo, contudo, no Brasil, vem caindo. Em 2005 houve uma redução de 13,5% comparada ao ano anterior. Essa ocorrência pode estar relacionada ao fato de o Brasil possuir um sistema de inovação imaturo, principalmente no que se refere aos requerimentos e concessão de patentes (SCHLEMM et al., 2007). Segundo os autores, a pirataria é o principal fator de aplicação da Lei de Propriedade Intelectual não ser efetiva no país.

Outro fator que afeta a demanda por capital é a taxa de juros. Quanto maior a taxa, maior é a possibilidade de os empresários recorrerem ao capital de risco (ROMAIN; VAN POTTELSBERGHE, 2004 apud RIBEIRO, 2005). Além disso, a evolução do PIB de um país tem impacto direto no volume de PE/VC, desde que haja mobilidade da mão-de-obra e o nível de empreendedorismo seja acima de 8,4% (JENG; WELLS, 2000 apud RIBEIRO, 2005).

Quanto aos fatores de oferta, Gompers e Lerner (1998 apud RIBEIRO, 2005) apontaram a facilidade de entrada dos fundos de pensão. Neste mesmo sentido, ao utilizar como referência o relatório do Grupo de Estudo do Programa Brasil Empreendedor Fase III, Calazans (2004) menciona o reduzido nível de investimentos por partes dos fundos de pensão e a ausência de mecanismos de saída para o investidor como as principais barreiras existentes para o desenvolvimento de fundos de capital de risco no Brasil.

Calazans (2004) afirma que a participação de fundos de pensão é fundamental para o aumento da oferta de capital de risco. Nos Estados Unidos, segundo o autor, os fundos de pensão têm entre 5% e 6% de seu patrimônio de mais de US\$ 4 trilhões aplicado em capital de risco. No Brasil, os fundos de pensão, os quais possuem um patrimônio de R\$ 233 bilhões, disponibilizam apenas entre 0,3% e 0,5% para este tipo de investimento. Todavia, o autor tem observado que nos últimos anos os fundos de pensão brasileiros vêm buscando novas alternativas de investimentos para atingirem suas metas atuariais, dentre as quais estão incluídas o investimento em capital de risco.

De acordo com Silva Júnior (2007), os fundos de pensão vêm ampliando investimentos em capital de risco. A Previ, fundo dos funcionários do Banco do Brasil, prevê um aumento de recursos aplicados em capital de risco dos atuais

1,8% para 2,3% em 2012. Já a Petros, fundo de pensão de petroleiros, desde 2002 tem diminuído a aplicação de recursos em renda fixa e aumentado a da renda variável. Atualmente, a Petros possui R\$ 150 milhões aplicados em fundos de *private equity* tradicionais, outros R\$ 900 milhões em fundos de infra-estrutura e R\$ 60 milhões em *venture capital*.

Além dos fundos de pensão brasileiros, fundos americanos têm mostrado interesse de investir no Brasil. Segundo matéria veiculada no Portal Capital de Risco Brasil (BRASIL, 2007), vinculado ao Ministério da Ciência e Tecnologia, investidores americanos estão dispostos a investir no país, antes mesmo dele alcançar o chamado "grau de investimento". O turismo e principalmente as fontes de energia renováveis são os setores que mais despertam o interesse dos investidores.

Outro aspecto que interfere na oferta de capital de risco é a disponibilidade de negócios viáveis e inovadores. Só os empreendimentos de alto crescimento têm capacidade de suportar os custos envolvidos nos investimentos de capital de risco (RIBEIRO, 2005). De acordo com GEM (2006), no período acumulado de 2002 a 2006, 52,7% dos empreendedores iniciais brasileiros e 60,3% dos empreendedores estabelecidos no país estão à frente de empreendimentos com mínimo potencial de inovação. Para o GEM (2006), mínimo potencial de inovação significa que os empreendimentos não possuem nenhum fator relacionado à inovação; ou seja, os empreendedores utilizam tecnologias e processos disponíveis há mais de um ano, muitos concorrentes oferecem os mesmos produtos e serviços e os clientes potenciais não consideram o produto ou serviço com sendo novo no mercado.

Conclusões

As informações coletadas permitiram perceber-se a importância do capital de risco para o financiamento de negócios inovadores, uma vez que muitos empreendedores não possuem garantias reais para conseguir financiamento nas fontes tradicionais, e o capital de risco disponibiliza recursos tendo como contrapartida a participação no capital social da empresa investida.

Também se constatou que no Brasil ainda faltam negócios estimulantes e viáveis a serem financiados. Em parte, isso é devido ao fato de, no país, quase metade das pessoas que empreendem o fazem por necessidade e não por oportunidade, o que, na maioria das vezes, não interessa aos capitalistas, pois estes buscam propostas que possam dar um alto retorno. Isso, geralmente, só é conseguido por meio de negócios inovadores, que introduzam um novo produto/serviço ou aperfeiçoem algo já existente.

Além disso, fatores como baixo investimento em pesquisa e desenvolvimento, taxa de juros alta, excessiva carga tributária e restrições trabalhistas, interferem na oferta de investimentos de *Private Equity* e *Venture Capital* no país, haja

vista que isso dificulta o retorno esperado pelos capitalistas. Como se sabe, o risco é proporcional ao retorno. Deste modo, como o investimento em empresas que propõem algo novo pode não dar certo, os capitalistas buscam altos retornos para compensar as prováveis perdas em alguns investimentos.

Sendo assim, percebe-se que a disponibilidade de capital de risco no Brasil é tanto um problema de demanda como de oferta e ambos têm ligação com o fato de muitos empreendimentos brasileiros serem motivados por necessidade e não por oportunidade. Assim, geralmente, não surgem tantas propostas viáveis que estimulem os capitalistas de risco a aumentarem o montante destinado a novos empreendimentos.

Por outro lado, muitos acreditam que a oferta de capital de risco pode aumentar, por meio de maior investimento por parte dos fundos de pensão brasileiros. Pelo que foi visto, os fundos brasileiros, como também estrangeiros, em especial os americanos, têm mostrado interesse em investir recursos em empresas brasileiras. Ao que parece, a disponibilidade de recursos tende a aumentar, porém torna-se também necessário que surjam propostas viáveis, o que provavelmente só ocorrerá quando o Brasil criar condições para que o empreendedorismo possa prosperar, assim como já fizeram e fazem tantos outros países.

Este artigo, portanto, atende ao objetivo de questionar se o volume de capital de risco é um problema de demanda ou de oferta. Sugere-se o desenvolvimento de novas pesquisas, aprofundando as discussões acerca da questão, em especial dimensionando-se quantitativamente a oferta de recursos oriundos de fontes de risco *versus* a efetiva demanda de empresas que apresentem negócios inovadores.

Referências

ANPROTEC; SEBRAE. **Glossário dinâmico de termos na área de Tecnópolis, Parques Tecnológicos e Incubadoras de Empresas**. Brasília, 2002. Disponível em: <<http://www.anprotec.org.br/glossario>>. Acesso: 15 ago. 2007.

BENEDETTI, Maurício Henrique; REBELLO, Karina Maria Rodrigues; REYES, Daniela Ester Copolo. Empreendedores e inovação: contribuições para a estratégia do empreendimento. In: ENCONTRO ANUAL DA ANPAD, 29., 2005, Brasília, DF. **Anais...** Brasília: ENANPAD, 2005. 1 CD-ROM

BRASIL. Ministério da Ciência e Tecnologia. Venturi Capital FINER. **Home page**. Disponível em: <www.capitalderisco.gov.br>. Acesso em: 10 nov. 2007.

CALAZANS, André Chamun. **Escassez de crédito no Brasil como principal obstáculo ao investimento em inovação através de capital**

de risco. 2004. 119f. Monografia (Pós-graduação, MBA, em Controladoria e Finanças) – Faculdade de Administração e Ciências Contábeis, Universidade Federal Fluminense, Rio de Janeiro, 2004.

CAMPOS, Symara Helena Penow; BARBIERI, José Carlos. **Capital de risco para empresas emergentes de base tecnológica:** uma avaliação da atual legislação brasileira. Trabalho apresentado ao XXII Simpósio de Gestão da Inovação Tecnológica. Salvador, 2002.

CARLOS, Guilherme Affonso Carvalho de. **Inserção do capital de risco no cálculo de portfólio eficiente no Brasil.** 2004. 55f. Monografia (Bacharelado em Administração) – Faculdade de Economia e Finanças, IBMEC, Rio de Janeiro, 2004.

CARVALHO, Antonio Gledson de; RIBEIRO, Leonardo de Lima; FURTADO, Cláudio Vilar. **A indústria de private equity e venture capital:** primeiro censo brasileiro. São Paulo: Saraiva Jur, 2006.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo:** dando asas ao espírito empreendedor. São Paulo: Saraiva, 2004.

CRUZ, Tiago de M.; VIDEIRA, Raphael A.; XAVIER, Alexander N. Especial Venture Capital – Busca Pé. **GV Executivo**, São Paulo, v. 5, n.2, p. 25-29, mar./abr. 2007.

DOLABELA, Fernando. **O segredo de Luísa.** São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

DOLABELA, Fernando. O ensino de empreendedorismo: panorama brasileiro. In: INSTITUTO EUVALDO LODI. **Empreendedorismo:** ciência, técnica e arte. 2 ed. Brasília: CNI. IEL Nacional, 2001. p. 83-97.

DORNELAS, Jose Carlos Assis. **Empreendedorismo:** transformando idéias em negócios. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

DRUCKER, Peter Ferdinand. **Inovação e espírito empreendedor (entrepreneurship):** prática e princípios. Tradução de Carlos Malferrari. 2. ed. São Paulo: Pioneira, 1987.

FILION, Louis J. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. **RAUSP**, São Paulo, v. 34, n. 2, p. 5-28, abr./jun. 1999.

FILION, Louis Jacques. O empreendedorismo como tema de ensinamentos superiores. In: INSTITUTO EUVALDO LODI. **Empreendedorismo:** ciência, técnica e arte. 2. ed. Brasília: CNI; IEL Nacional, 2001. p.13-42.

GEM – GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. **Empreendedorismo no Brasil 2005** – Sumário Executivo. Curitiba, 2006.

GEM – GLOBAL ENTREPRENEUSHIP MONITOR. **Empreendedorismo no Brasil 2006** – Sumário Executivo. Curitiba, 2007.

GOMPERS, Paul; LERNER, Josh. What drives venture capital fundraising? In: BAILY, Martin N.; REISS, Peter C.; WWINSTON, Clifford (Eds.). **Brookings papers on economic activity. Microeconomics**, 1998. p.149-204 Apud RIBEIRO, Leonardo de Lima. **O modelo brasileiro de private equity e venture capital**. 2005. 139 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2005.

GORGULHO, Luciane Fernandes. **O capital de risco como alternativa de financiamento às pequenas e médias empresas de base tecnológica: o caso do Contec/BNDES**. 1996. 180f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 1996.

HORNADAY, John A. Research about living entrepreneurs. In: KENT, Calvin A; SEXTON, Donald L.; VESPER, Karl H. (Eds). **Encyclopedia of entrepreneurship**. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1982. p. 20-34. Apud DOLABELA, Fernando. **O segredo de Luísa**. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

JENG, Leslie; WELLS, Philippe. The determinants of venture capital funding: evidence across countries. **Journal of Corporate Finance**, v. 6, n.3, p.241-289, sept. 2000. Apud RIBEIRO, Leonardo de Lima. **O modelo brasileiro de private equity e venture capital**. 2005. 139 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2005.

KAMEYAMA, **Visão geral das atividades de private equity**. 2001. 64f. Monografia (Bacharelado em Ciências Econômicas) – Faculdade de Economia e Finanças, IBMEC, Rio de Janeiro, 2001.

LUECKE, Richard. **Managing creativity and innovation**. Boston: Harvard Business School Press, 2003. Apud BENEDETTI, Maurício Henrique; REBELLO, Karina Maria Rodrigues; REYES, Daniela Ester Copolo. Empreendedores e inovação: contribuições para a estratégia do empreendimento. In: ENCONTRO ANUAL DA ANPAD, 29., 2005, Brasília, DF. **Anais...** Brasília: ENANPAD, 2005. 1 CD-ROM

PAVANI, Claudia. **O capital de risco no Brasil – conceito, evolução e perspectivas**. Rio de Janeiro: E-papers, 2003. Apud CARLOS, Guilherme Affonso Carvalho de. **Inserção do capital de risco no cálculo de portfolio eficiente no Brasil**. 2004. 55f. Monografia (Bacharelado em Administração) – Faculdade de Economia e Finanças, IBMEC, Rio de Janeiro, 2004.

RIBEIRO, Leonardo de Lima. **O modelo brasileiro de private equity e venture capital**. 2005. 139 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2005.

ROMAIN, Astrid; VAN POTTELSBERGHE, Bruno. **The determinants of venture capital**: additional evidence. Deutsche Bundesbank, Discussion Paper Series 1: Studies of the Economic Research Centre, n. 19, 2004. Apud RIBEIRO, Leonardo de Lima. **O modelo brasileiro de private equity e venture capital**. 2005. 139 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2005.

SAGARI, Silvia; GUIDOTTI, Gabriela. **Venture capital**: lessons from the development world for the developing markets. Lisboa: IFC, 1992. Apud GORGULHO, Luciane Fernandes. **O capital de risco como alternativa de financiamento às pequenas e médias empresas de base tecnológica**: o caso do Contec/BNDES. 1996. 180f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 1996.

SAHLMAN, William. The structure and governance of venture-capital organizations. **Journal of Financial Economics**, v.27, n.2, p. 473-521, oct. 1990. Apud RIBEIRO, Leonardo de Lima. **O modelo brasileiro de private equity e venture capital**. 2005. 139 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2005.

SCHLEMM, Marcos Mueller et al. **Empreendedorismo no Brasil: 2006**. Curitiba: IBQP, 2007. Disponível em: <www.gembrasil.org.br>. Acesso em: 8 ago. 2007.

SCHUMPETER, Joseph A. **Teoria do desenvolvimento econômico**: uma investigação sobre lucros, capital, juros e o ciclo econômico. São Paulo: Nova Cultura, 1998. Apud SOUZA, Eda Castro Lucas de; SOUZA, Cristina Castro Lucas. **Atitude Empreendedora**: um estudo em organizações brasileiras. In: ENCONTRO ANUAL DA ANPAD, 30., 2006, Salvador, BA. **Anais...** Salvador: ENANPAD, 2006. 1 CD-ROM

SILVA JÚNIOR, Altamiro. **Fundos de pensão ampliam investimentos nas carteiras**. Disponível em: <<http://www.capitalderisco.gov.br>>. Acesso em: 30 out. 2007.

SIMÕES, Janaína. Devagar, mercado de investimento em empresas inovadoras cresce no país; disponibilidade de venture capital e interesse aumentam. **Boletim Inovação Tecnológica**, Edição número 87. Disponível em: <www.inovacao.unicamp.br>. Acesso em: 24 set. 2007.

SMITH, Norman R. The entrepreneur and his firm: the relationship between type of man and type of company. **East Lansing**. Bureau of business and economic research, Michigan State University, 1967. Apud CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo**: dando asas ao espírito empreendedor. São Paulo: Saraiva, 2004.

SOUZA, Eda Castro Lucas de; SOUZA, Cristina Castro Lucas. Atitude Empreendedora: um estudo em organizações brasileiras. In: ENCONTRO ANUAL DA ANPAD, 30., 2006, Salvador, BA. **Anais...** Salvador: ENANPAD, 2006. 1 CD-ROM.

STEWART, Rosemary. A model for understanding managerial jobs and behavior. **Academy of Management Review**, v.7, n.1, p. 7-13, 1982. Apud DORNELAS, Jose Carlos Assis. **Empreendedorismo**: transformando idéias em negócios. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

TIMMONS, Jeffry A. **New venture creation**: entrepreneurship for the 21st century. 4th ed. Chicago, IL: Irwin, 1994. Apud DOLABELA, Fernando. **O segredo de Luísa**. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

TIMMONS, J.A., SMOLLEN, L.E., DINGEE, L.M. **New Venture Creation**: Entrepreneurship in the 1990s. Homewood, Illinois: Irwin. 1990. Apud DORNELAS, Jose Carlos Assis. **Empreendedorismo**: transformando idéias em negócios. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

TITERICZ, Ricardo. **Caracterização dos fundos de investimentos de capital de risco**. 2003. 80 f. Dissertação (Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção), Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2003.

VIEIRA, Isaque. **Registro de patentes cai no Brasil e cresce no resto do mundo**. Disponível em: <<http://www.opinabrasil.com>>. Acesso em: 22 nov. 2007.