

3 REVISTA

Desenbahia



Desenbahia Agência de Fomento do Estado da Bahia S.A.

REVISTA DESENBAHIA

Revista semestral editada pela Agência
de Fomento do Estado da Bahia S.A. –
DESENBAHIA

PAULO GANEM SOUTO
Governador da Bahia

ALBÉRICO MACHADO MASCARENHAS
Secretário da Fazenda do Estado da Bahia

DESENBAHIA

Conselho de Administração

Albérico Machado Mascarenhas
(*Presidente*)

Armando Avena Filho
Augusto de Oliveira Monteiro
Eduardo Oliveira Santos
Fátima Freire de Oliveira Santos
Walter Cairo de Oliveira Filho
Vladson Bahia Menezes

Conselho Fiscal

Julival Manoel da Silva
(*Presidente*)
Ana Elisa Ribeiro Novis
Eudaldo Almeida de Jesus
Francisco Alfredo Marcílio de Sousa Miranda
Waldemar Santos Filho

Diretoria

Vladson Bahia Menezes
(*Presidente*)
Ana Benvidinha Teixeira Lage
(*Dir. de Finanças e Controle*)
Ângelo Mário Peixoto de Magalhães
(*Dir. de Administração*)
Caio Márcio Ferreira Greve
(*Dir. de Desenvolvimento de Negócios*)
Paulo Antônio Neto Ribeiro
(*Dir. de Operações*)

Comissão Editorial

Adelaide Motta de Lima
Carmen Lúcia Castro Lima
Vera Spínola
Vítor César Ribeiro Lopes

Coordenação Editorial

Ana Georgina Peixoto Rocha

Revisão de Texto

Dina Beck

Tradução

Mariana Santana

Assessoria Téc. de Comunicação (AST-COM)

Assessora

Maria José Quadros

Assistentes

João Paulo Fonseca de Carvalho
Marcelo Gentil Espinheira
Renata Schindler (estagiária)

Secretária

Líliá Oliveira da Silva

Apoio

Domingas da Conceição

Projeto Gráfico e Editoração

Solisluna Design e Editora

Os conceitos e opiniões emitidos nos artigos
publicados são de absoluta e exclusiva
responsabilidade de seus autores.
É permitida a reprodução total ou parcial
dos artigos desta publicação, desde que
citada a fonte.

Av. Tancredo Neves, nº 776, Pituba,
Salvador, BA CEP 41.820-904
Caixa Postal 347 Tel. 55 71 3340.2322
Fax 55 71 3341.9331

R327

Revista Desenbahia, v.2, n.3, set.,
2005.-Salvador: Desenbahia, Solisluna, 2005.

ISSN 1807-2062

1.Economia-Bahia-Periódicos. I. Desenbahia.

CDD-330

SUMÁRIO

5	Apresentação
7	A indústria de transformação na Bahia: características gerais e mudanças estruturais recentes SIMONE UDERMAN
35	Uma análise exploratória da desconcentração e da reestruturação da indústria baiana no período 1990-2000 PAULO BALANCO E MARCELO XAVIER DO NASCIMENTO
61	Indicadores de encadeamento setorial para a economia baiana em 2001: uma análise insumo-produto MIRTES CAVALCANTE DE AQUINO
81	Concentração empresarial na Bahia: uma análise comparativa do perfil da indústria de transformação em 2002 SIMONE UDERMAN
93	A formação de um aglomerado de empresas de transformação plástica no estado da Bahia ADELAIDE MOTTA DE LIMA E VERA SPINOLA
117	Evidências empíricas da relação entre a taxa real de câmbio e os resultados da balança comercial baiana (1996-2005) e algumas considerações sobre a importância das elasticidades do comércio exterior SANDRA CRISTINA SANTOS OLIVEIRA E ANDRÉ LUIS MOTA DOS SANTOS
137	Resultados da pesquisa “Análise Territorial da Bahia Rural” e as recentes estratégias para o desenvolvimento sustentável de territórios rurais THOMAZ BORGES ARARIPE BARBOSA E PATRÍCIA DA SILVA CERQUEIRA
157	Análise do comportamento do consumidor de produtos orgânicos nos municípios de Ilhéus e Itabuna, Bahia ALINE CONCEIÇÃO SOUZA E HENRIQUE TOMÉ DA COSTA MATA
181	A importância da denominação de origem para o desenvolvimento regional e inclusão social: o caso do território da Cachaça de Abaíra ALCIDES DOS SANTOS CALDAS, PATRÍCIA DA SILVA CERQUEIRA, TERESINHA DE FÁTIMA PERIN E JAIME E. OLIVEIRA FILHO
201	A nova geografia econômica: uma perspectiva regulacionista MARIA ISABEL BUSATO E EDUARDO COSTA PINTO
223	Desenvolvimento econômico sustentável e seu financiamento: uma análise da parceria público-privada ANA MARIA FERREIRA MENEZES
241	Teoria dos fundos emprestáveis X circuito financiamento-investimento-poupança-funding: uma avaliação empírica para o Brasil BRENO SANTANA LOBO



Apresentação

Analisar a realidade socioeconômica e oferecer respostas aos desafios do desenvolvimento regional e local são tarefas inerentes às agências de fomento. Somente utilizando-se do estudo e da análise essas instituições poderão embasar, de forma conseqüente, os seus programas de financiamento, ao tempo em que disponibilizam subsídios para o planejamento econômico das áreas onde atuam.

A tarefa é complexa e dificilmente pode – ou deve – ser realizada de forma isolada. Pelo contrário, a troca de informações e experiências com representantes do meio acadêmico e com os agentes produtivos só enriquece o debate, validando as soluções apontadas.

Ao longo dos seus quatro anos de existência, completados no dia 16 de setembro de 2005, a Agência de Fomento do Estado da Bahia – Desenbahia tem privilegiado cada vez as parcerias com órgãos do governo, iniciativa privada e do terceiro setor, como forma de ampliar e aprimorar sua atuação. Assim, nada mais natural do que marcar o seu quarto aniversário com um Encontro de Economia Baiana, realizado com parceiros do porte da Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais – SEI, Universidade Federal da Bahia e Petrobras, cujas colaborações foram de inestimável importância para a concretização do evento.

Essa terceira edição da Revista Desenbahia foi editada em comemoração aos quatro anos de fundação da agência e traz 12 artigos discutidos no Encontro de Economia Baiana. São estudos e pesquisas em torno dos mais diversos aspectos da economia estadual e regional e da questão do financiamento do desenvolvimento, selecionados por uma comissão científica especialmente formada sob a coordenação da Universidade Federal da Bahia, à qual agradecemos.

Nossos agradecimentos especiais aos professores Lívio Andrade Wanderley, Carlos Alberto Gentil Marques, Reginaldo Souza Santos, Bouzid Izerrougene, Oswaldo Ferreira Guerra (todos da UFBA) e Rossine Cerqueira da Cruz (Universidade Estadual de Feira de Santana) que compuseram aquela comissão e que se debruçaram sobre os quase 30 artigos encaminhados para discussão no Encontro de Economia Baiana, numa prova de que o pensamento sobre tão relevante tema continua vivo e dinâmico.

Vladson Menezes

Presidente da Desenbahia



1 | A INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO NA BAHIA: CARACTERÍSTICAS GERAIS E MUDANÇAS ESTRUTURAIS RECENTES¹

Simone Uderman*

Resumo

O presente artigo tem como principais objetivos identificar as características gerais da indústria de transformação na Bahia e analisar o processo de evolução desse segmento ao longo dos últimos anos. Após descrever de maneira sintética a consolidação da estrutura industrial vigente em meados da década de 1990, procura-se discutir, fazendo uso das estatísticas oficiais disponíveis, as principais mudanças ocorridas no período 1996/2002 e prover algumas informações acerca de movimentos relevantes observados a partir de então. O trabalho levanta hipóteses explicativas para o comportamento e as perspectivas de alguns segmentos industriais, lançando mão de informações referentes às estratégias de atração de indústrias implementadas pelo setor público na Bahia e aos investimentos realizados e previstos. Além disso, compara a trajetória recente da indústria de transformação da Bahia com o padrão observado no conjunto da região Nordeste e em alguns estados desse território. Conclui-se que a indústria de transformação na Bahia, beneficiando-se de importantes investimentos realizados na última década, inicia um leve movimento de desconcentração setorial que, todavia, não se faz acompanhar por uma redução do grau de intensidade do capital de suas unidades produtivas.

Palavras-chave: Economia Baiana. Indústria de Transformação. Desenvolvimento Regional.

¹ A autora agradece a Luiz Ricardo Cavalcante e a Vladson Menezes pelos comentários e sugestões.

* Economista, Doutoranda em Administração no Núcleo de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal da Bahia (NPGA/UFBA), Professora da Universidade do Estado da Bahia – UNEB e Assessora Técnico-Econômica da Desenbahia – Agência de Fomento do Estado da Bahia. E-mail: simone@desenbahia.ba.gov.br

Abstract

The aim of this paper is to describe the most important features and to investigate recent trends in the manufacturing industry of Bahia. After a brief description of the industrial historical trajectory and the industrial structure established in the mid-1990s, we focus on important changes that took place between 1996 and 2002, making use of official statistics. We also formulate some hypothesis to explain sectorial trends, using information about the incentives packages offered at the State level and the investments that had been made or are estimated for the subsequent years. Besides, the paper compares Bahia, the Northeast region and some states within this area. The conclusion is that the manufacturing industry in Bahia is reducing its sectorial concentration, but not the capital intensive level of its productive units.

Key words: Bahian Economy. Manufacturing Industry. Regional Development.

Introdução

Ao longo da última década, a economia baiana tem apresentado um desempenho positivo, alcançando resultados superiores aos registrados para o conjunto do país. De acordo com dados divulgados pela Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia (SEI), o estado conseguiu aumentar a sua participação no Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro de 4,2%, em 1996, para 4,6%, em 2002. Ao longo desse período, enquanto o PIB do país cresceu a uma taxa acumulada de 12,3%, que equivale a um índice médio de expansão anual de cerca de 2,0%, a economia baiana cresceu aproximadamente 17,6%, taxa correspondente a um incremento médio anual do produto de 2,7%. Parte desse diferencial deveu-se à performance da atividade de transformação industrial, cuja expansão do Valor Agregado Bruto (VAB) proporcionou, entre 1996 e 2002, uma ampliação da participação relativa do estado no VAB da indústria de transformação no Brasil de 3,5% para 5,0%, o maior índice até então registrado.

Esse expressivo incremento implicou um aumento notável da participação da indústria de transformação no PIB estadual, que passou de 20,1%, em 1996, para 27,9%, seis anos mais tarde. Dados preliminares apontam um percentual de participação da ordem de 35,0% em 2004, quando o PIB baiano cresceu a uma taxa de 8,5%, contra um incremento de 5,2% desse agregado em nível nacional. Assim, a atividade de transformação industrial assume uma posição nunca antes ocupada na economia estadual², ao tempo em que atravessa um processo de reestruturação intenso e significativo.

O presente trabalho tem como principal objetivo identificar e analisar mudanças recentes na estrutura da indústria de transformação na Bahia. Embora não se tenha pretendido realizar um estudo exaustivo acerca dos movimentos estruturais observados, espera-se chamar a atenção para alguns fatos e tendências importantes para caracterizar a trajetória baiana a partir de meados da década de 1990, utilizando como referência a dinâmica de evolução da indústria de transformação no Brasil e em unidades da Federação selecionadas. Procura-se, na medida do possível, elucidar fatos ou levantar hipóteses explicativas para o comportamento verificado em alguns segmentos industriais, lançando mão de informações referentes às estratégias de atração de indústrias implementadas pelo setor público na Bahia e aos investimentos realizados ao longo do período.

² O recorde de participação relativa da indústria de transformação no PIB da Bahia era de 26,9%, em 1984.

O artigo estrutura-se em quatro seções, além da presente introdução. Na primeira delas, traça-se um panorama sintético da atividade de transformação industrial na Bahia, buscando-se verificar o processo de consolidação da estrutura vigente em meados dos anos 1990. Na seção subsequente, procura-se apresentar e analisar as principais transformações estruturais ocorridas no período 1996/2002, complementando o quadro descrito com algumas informações e inferências acerca dos principais movimentos observados a partir de então. A quarta seção do trabalho compara a trajetória recente da indústria de transformação da Bahia com o padrão observado no conjunto da região Nordeste e em alguns estados desse território. Na quinta seção, por fim, sistematizam-se as principais conclusões do trabalho.

O processo de consolidação da atividade de transformação industrial na Bahia

A indústria de transformação baiana apresenta-se ainda concentrada em torno de segmentos marcados por processos produtivos intensivos em capital, especializados na fabricação de bens intermediários, destinados, em grande medida, a abastecer os mercados das regiões mais dinâmicas do país. Essa configuração decorre da trajetória seguida pela indústria estadual, desencadeada, ainda na década de 1950, pela implantação da Refinaria Landulpho Alves (RLAM) na Região Metropolitana de Salvador (RMS).

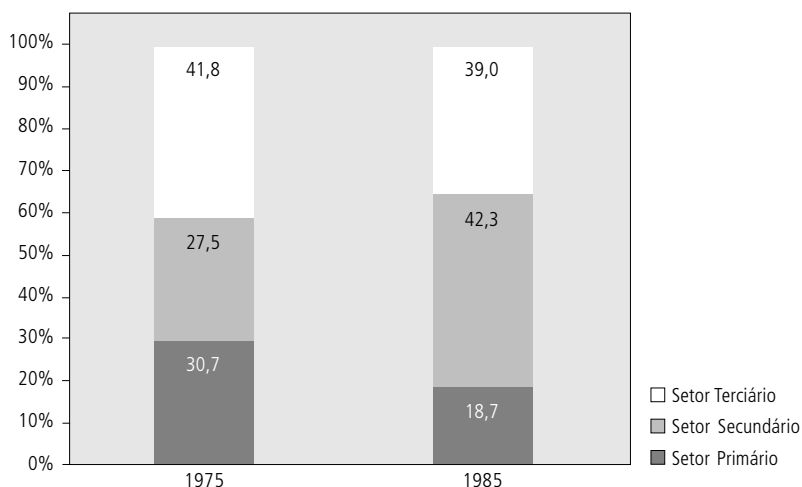
Nos anos 1960, o estabelecimento de unidades produtoras no Centro Industrial de Aratu (CIA), também na RMS, estimulava o processo de expansão da atividade industrial no estado e fortalecia a rede de infra-estrutura disponível nas imediações de Salvador. Em 1971, o Governo Federal definiu, a partir de estudos de viabilidade previamente realizados, a localização do segundo pólo petroquímico do Brasil, a ser implantado em Camaçari, município próximo à capital do estado. Além das condições técnicas existentes na Bahia (que dispunha da maior produção nacional de petróleo e da primeira refinaria da Petrobras instalada no país), os objetivos de redução das disparidades regionais influenciaram essa decisão (TEIXEIRA; GUERRA, 2000, p. 90), que se apoiava também em estudos desenvolvidos no âmbito do sistema de planejamento estadual e em fortes pressões políticas exercidas a partir do final dos anos 1960 (EVANS, 1986). Em 1980, foi criada a Mineração Caraíba, que deu início à produção de concentrado de cobre na Bahia. Dois anos mais tarde, entrou efetivamente em operação a metalurgia Caraíba Metais, localizada na área do pólo petroquímico de Camaçari.

A implantação do complexo petroquímico e de um parque sidero-metalúrgico alterou definitivamente o perfil da economia baiana, evidenciando o seu caráter

complementar à dinâmica das áreas centrais do país, no âmbito de um modelo de desenvolvimento baseado na substituição de importações, e consolidando o papel exercido pela atividade industrial no estado. Entre 1975 e 1985, a participação do setor industrial³ no PIB da Bahia ampliou-se de 27,5% para 42,3% (Gráfico 1), refletindo, sobretudo, a implantação e maturação dos investimentos de base petroquímica e o início das operações da Caraíba Metais⁴.

Gráfico 1

Bahia – Estrutura por Grandes Setores



Fonte: SEI. Extraído de <<http://www.sei.ba.gov.br/pib/estadual/xls/t255.xls>>. Acesso em: 18 abr. 2005. Elaboração própria.

O segmento de transformação, articulado aos requisitos e às tendências ditadas pelo parque industrial de bens finais instalado majoritariamente na região Sudeste, firmou-se, nesse mesmo período, como o carro-chefe da economia estadual, ampliando a sua participação no PIB de 14,7%, em 1975, para 25,5%, em 1985. É importante registrar a forte concentração setorial decorrente do modelo de desenvolvimento industrial adotado, que privilegiava investimentos de grande porte, estimulados pela ação estatal em vários níveis. As atividades

³ O setor industrial inclui, além da indústria de transformação, a atividade de construção civil e o segmento extrativo mineral.

⁴ Conforme evidenciam Guerra e Gonzalez (1996, p. 42), a participação do setor metalúrgico no VAB da indústria de transformação da Bahia elevou-se de 5,8%, em 1982, para 8,6%, em 1983, em função do início das operações da Caraíba Metais.

Química e Metalúrgica, por exemplo, representavam, em 1985, respectivamente, 54,2% e 10,1% da estrutura da indústria de transformação, conforme ilustra o Gráfico 3.

Estima-se que a RMS, por sua vez, tenha expandido significativamente a sua participação na economia baiana entre 1975 e 1985, o que pode ser atribuído, sobretudo, ao estrondoso crescimento observado em Camaçari a partir do início das operações do pólo petroquímico (CAVALCANTE, 2004, p. 143-144). Convém ressaltar que, se por um lado, a concentração da base produtiva industrial nas imediações de Salvador sustenta uma estrutura territorialmente desequilibrada, por outro apresenta certa funcionalidade, considerando-se a histórica limitação de recursos e o custo de oportunidade de sua aplicação. De fato, a existência de uma área industrial mais densa, dotada de melhor infra-estrutura física e marcada pela possibilidade de estabelecimento de vínculos interindustriais passíveis de impulsionar novos empreendimentos, gerou externalidades e economias de aglomeração, criando condições para a realização de investimentos que provavelmente não se concretizariam sob outras condições (UDERMAN; MENEZES, 1998, p. 729).

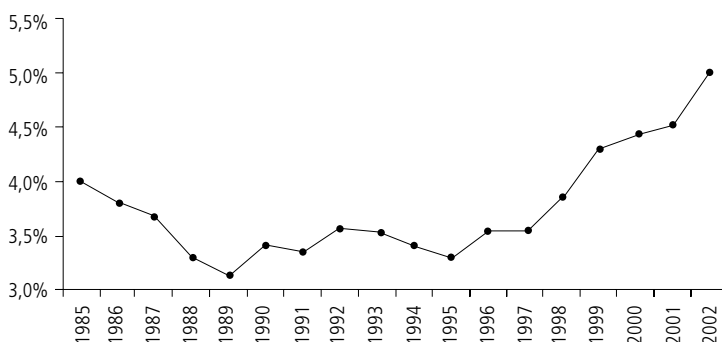
Embora a maturação dos investimentos iniciados ainda na década de 1970 tenha conseguido sustentar, na primeira metade dos anos 1980, índices de expansão satisfatórios na Bahia, o agravamento das condições macroeconômicas e os reflexos da política restritiva implementada em nível federal não tardaram a se fazer notar. O período que compreende a década de 1980 e se estende até meados dos anos 1990, de fato, foi profundamente marcado pela desaceleração econômica provocada pelo segundo choque do petróleo, pela crise da dívida externa brasileira e pelas dificuldades enfrentadas no que se refere ao controle inflacionário e ao ajuste fiscal. Nesse contexto, as preocupações federais com as desigualdades regionais foram relegadas a segundo plano, ao tempo em que o foco da atuação do Estado se deslocou, subordinando os planos de desenvolvimento e os esforços de industrialização aos objetivos mais imediatos de estabilização de preços e ajuste das contas públicas. Isso resultou, ao longo do tempo, na deterioração das ferramentas de política industrial e das instituições de desenvolvimento regional existentes, debilitando as estruturas e as ações de planejamento e estímulo ao crescimento econômico⁵.

⁵ A tendência ao abandono do uso sistemático de políticas industriais pró-ativas foi também respaldada, no final dos anos 1980, pela disseminação do ideário neoliberal, preconizado no chamado Consenso de Washington. Em síntese, defendia-se fortemente a disciplina fiscal, a reorientação dos gastos públicos, a abertura produtiva, comercial e financeira, a privatização e a desregulamentação da economia (BAER, 2004, p. 746).

A partir do início da década de 1990, a súbita exposição à competição externa, num período marcado por condições macroeconômicas desfavoráveis e pelo enfraquecimento dos mecanismos federais de estímulo ao desenvolvimento regional, evidenciou as fragilidades da indústria de transformação baiana (especialmente da indústria petroquímica estadual), caracterizada por uma reduzida escala empresarial e produtiva em relação aos padrões internacionais (CAVALCANTE, 1998, p. 146). Segundo dados da SEI, enquanto no período 1975/85 a indústria de transformação da Bahia cresceu a uma taxa acumulada de 210,4%, equivalente a um incremento médio anual da ordem de 12,0%, entre 1985 e 1995 acumulou uma expansão de 15,3%, que corresponde a um aumento médio anual de apenas 1,4%. Assim, a participação relativa da Bahia no VAB da indústria de transformação brasileira, que havia alcançado o patamar de 4,0% em 1985, passou, no intervalo de uma década, para 3,3%, tendo atingido o seu nível mais baixo, equivalente a 3,1%, em 1989, conforme evidencia o Gráfico 2.

Gráfico 2

Participação da Bahia no VAB da Indústria de Transformação do Brasil



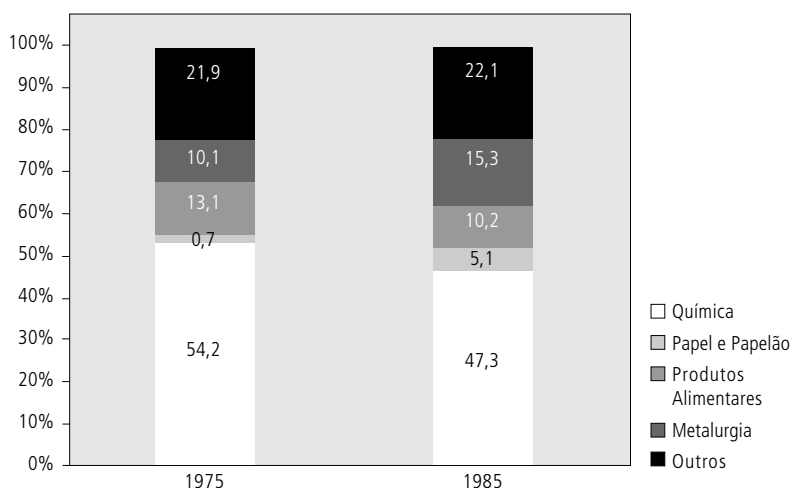
Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Departamento de Contas Nacionais, Contas Regionais do Brasil, microdados. Extraído de <http://www.sei.ba.gov.br/pib/nacional/xls/part_regioes_estado.xls>. Acesso em: 15 abr. 2005. Elaboração própria.

A estrutura da indústria de transformação estadual, no período que se estende até meados da década de 1990, sofreu alterações pouco significativas, mantendo uma forte tendência à concentração setorial e espacial. Contrapõe-se a esta tendência a expansão da atividade de produção de *Papel e Papelão* na região Extremo Sul da Bahia, que passou a representar, em 1995, 5,1% da estrutura da indústria de transformação do estado (Gráfico 3). Essa alteração, todavia,

não modifica o fato de que os segmentos *Químico* e *Metalúrgico*, em conjunto, continuavam a deter um percentual de participação na estrutura da indústria de transformação superior a 60%, localizando a imensa maioria das suas plantas produtivas na RMS. Além disso, os impactos da expansão da indústria de celulose apresentam um caráter relativamente limitado, pela natureza de enclave desse tipo de empreendimento, que proporciona um reduzido grau de articulação e difusão local.

Gráfico 3

Bahia – Estrutura da Indústria de Transformação



Fonte: SEI. Extraído de <<http://www.sei.ba.gov.br/pib/estadual/xls/t255.xls>>. Acesso em: 18 abr. 2005. Elaboração própria.

A partir da retomada dos investimentos ocorrida logo após o processo de estabilização deflagrado em 1994⁶, instalou-se uma disputa pela atração de capitais baseada na concessão de incentivos, especialmente de cunho fiscal, que marcou as intervenções das instâncias estaduais em favor do desenvolvimento da indústria durante boa parte dos anos 1990⁷. Com efeito,

⁶ Conforme Menezes (2001, p. 35), “a conjugação de elementos como a estabilização da inflação, a retomada dos canais de financiamento externo, a abertura e a privatização são as características básicas desse ciclo de investimentos”.

⁷ “No Brasil, a utilização de isenções, reduções e diferimentos tributários pelos estados subnacionais como forma de atrair investimentos e alavancar a industrialização remonta no mínimo à década de 60 (...). Contudo, elas passaram a ter presença mais tímida no cenário nacional nos anos 70 e 80 (...) na década de 90, principalmente a partir de 1993/94, elas reaparecem de forma intensa, causando grande polêmica no País” (ROCHA, 2004, p. 21-22).

observou-se, ao longo dessa década, uma ação tenaz das instâncias subnacionais com vistas à atração de investimentos, que, em alguns casos, interferiu decisivamente em suas trajetórias de desenvolvimento (TENDLER, 2002; ROCHA, 2004). A estabilização monetária, aliada ao crescente questionamento das políticas recomendadas pelo Consenso de Washington (FIORI, 2002), abriu também espaço para que a atividade de planejamento e a intervenção estatal retomassem gradativamente a sua importância no país.

A Bahia, utilizando-se intensamente dos mecanismos fiscais de atração de investimentos industriais, ingressou, a partir de meados da década de 1990, numa fase marcada por um acelerado crescimento da atividade de transformação, que repercutiu no aumento da participação estadual no VAB desse segmento computado para o Brasil, conforme evidencia o Gráfico 2. Segundo Menezes (2001a, p. 59), a implementação dessa estratégia foi possível graças aos esforços de saneamento fiscal e financeiro do Estado, decorrentes de medidas instituídas desde o início da década de 1990. Além disso, o autor credita também o sucesso da política de atração de investimentos industriais da Bahia – num contexto de acirrada disputa fiscal por novos projetos produtivos – à sua posição geográfica, estrategicamente localizada entre os mercados do Nordeste e do Sudeste do país, às expectativas de crescimento do mercado nordestino, propiciadas pela interrupção do processo inflacionário, e à existência de uma base produtiva anteriormente instalada na RMS. Em alguns casos específicos, pode-se também acrescentar, a esse elenco de fatores favoráveis à expansão da indústria estadual, a existência de um sistema portuário capaz de respaldar uma estratégia empresarial que envolva o acesso a mercados internacionais.

Assim, além das ações públicas implementadas e do ambiente macroeconômico e institucional vigente, elementos provenientes da própria base econômica estadual, caracterizada pela existência de um parque industrial consolidado, envolto numa rede de infra-estrutura relativamente densa e qualificada na RMS, justificam a expansão industrial observada na Bahia a partir de 1996. No bojo dessa expansão, observa-se um importante movimento de reestruturação produtiva, que merece ser analisado com maior rigor, não apenas pelos resultados até aqui percebidos, mas também pelas tendências e perspectivas que já se fazem antever.

Transformações recentes na estrutura da indústria de transformação da Bahia

Pretende-se, nesta seção, descrever e analisar a dinâmica da indústria de transformação da Bahia entre 1996 e 2002, buscando identificar alterações na

estrutura desse segmento e prover explicações para os principais movimentos observados. Respeitadas as limitações do trabalho, procurou-se também traçar um breve panorama das perspectivas setoriais de curto prazo, com base nas informações referentes aos investimentos previstos para o próximo quinquênio. O quadro de evolução foi montado com base nos dados da Pesquisa Industrial Anual (PIA) do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE)⁸, sistematizados na publicação *A Estrutura da Indústria de Transformação Brasileira*⁹, e em informações divulgadas pela SEI. A disponibilidade de dados dessas fontes explica o período de análise definido, assim como as variáveis trabalhadas e as unidades da Federação consideradas. A fim de enriquecer a apreciação, buscaram-se informações complementares que permitiram justificar certas inferências ou estabelecer parâmetros de comparação úteis e consistentes. Referências a essas fontes serão feitas, ao longo do texto, sempre que se fizer necessário esclarecer a origem das informações utilizadas.

No intervalo compreendido entre 1996 e 2002, a indústria de transformação baiana cresceu a taxas bastante superiores às registradas para a indústria de transformação nacional, contribuindo de forma relativamente mais intensa para a agregação de valor e a geração de postos de trabalho. As participações da Bahia no Valor da Transformação Industrial (VTI)¹⁰ e no Pessoal Ocupado Total

⁸ A PIA contém informações de empresas industriais com cinco ou mais empregados. O período escolhido é limitado pela disponibilidade de dados. Pesquisas anteriores a 1996 utilizam diferentes sistemas de amostragem, além de uma classificação setorial distinta, e pesquisas posteriores a 2002 ainda não estão disponíveis (IBGE, 2004; ROCHA, 2003).

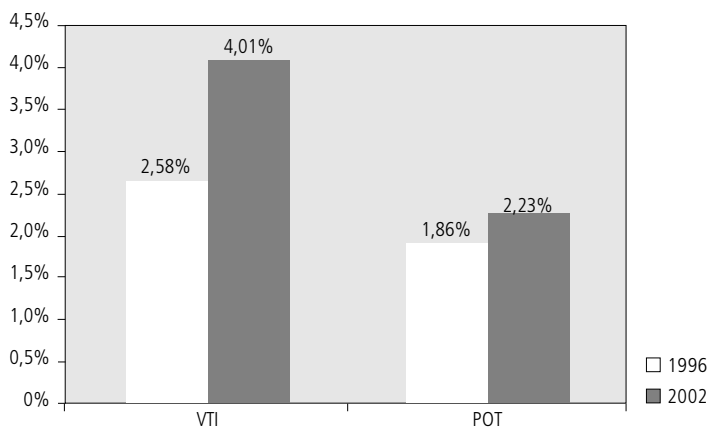
⁹ Sistema FIEB (2005). Como não foi possível obter as planilhas que deram origem à publicação, foi necessário digitar o conjunto de dados aí apresentados. A autora agradece a Iuri Vilas Boas Leal Botelho pelo apoio nesse trabalho.

¹⁰ O VTI diferencia-se do VAB pela sua natureza restrita às grandezas operacionais da atividade industrial, excluindo-se os custos e receitas financeiras e administrativas. Não obstante, pode ser tomado como uma *Proxy* do VAB das atividades industriais (ANP, 2004, p. 5-6). Consulta ao IBGE visando obter maiores informações acerca das diferenças entre essas duas variáveis obteve a seguinte resposta: “Usualmente as Contas Nacionais trabalham com o conceito de Valor Agregado, que daria a medida de quanto determinado setor adicionou à riqueza nacional. A indústria, desse modo, adicionaria valores vindos da produção industrial propriamente dita, mas também de outras tidas como secundárias (comércio, serviços, construção etc.). Essa dimensão ampliada da contribuição setorial é captada no conceito de Valor Agregado. A mesma idéia, contudo, foi adaptada para as estatísticas primárias. Nesse sentido, estabeleceu-se uma medida da contribuição à produção nacional estritamente industrial, ou seja, quanto a indústria, na sua produção principal, adiciona à riqueza. Surgiu daí o VTI (as entradas: faturamento e estoques, bem como as saídas: custos da matéria-prima, gastos com energia etc., que dizem respeito apenas à produção industrial). É possível também, usando as pesquisas primárias, calcular um conceito mais próximo ainda ao de Contas, que poderia ser o de valor agregado bruto. Em tese, nesse conceito entrariam todas as variáveis consideradas na ótica das Contas Nacionais (a produção principal e a secundária, portanto), mas, ainda assim, esse valor não seria exatamente igual ao das Contas, que considera também uma mensuração do setor informal além de fazer tratamentos na variação de estoques”.

(POT) do Brasil, ao longo desse período, aumentaram, respectivamente, de 2,6% para 4,0% e de 1,9% para 2,2%, conforme demonstra o Gráfico 4.

Gráfico 4

Participação da Bahia no VTI e POT do Brasil 1996 e 2002



Fonte: Sistema FIEB (2005). Elaboração própria.

Algumas atividades apresentam taxas de expansão do seu VTI, no território baiano, particularmente significativas, a exemplo da *Automobilística; Couros e Calçados; Coque, Refino de Petróleo e Produção de Álcool; Equipamentos de Informática; Móveis; Celulose e Papel*. Outras chamam a atenção pela sua contribuição, em termos absolutos, ao aumento da geração de VTI registrada na Bahia entre 1996 e 2002, como *Coque, Refino de Petróleo e Produção de Álcool, Química, Celulose e Papel, Alimentos e Bebidas e Metalurgia Básica*¹¹.

De todos os segmentos observados, o de *Coque, Refino de Petróleo e Produção de Álcool* é o que desperta maior curiosidade, pois aumenta o seu VTI de R\$ 415,7 milhões para R\$ 3,5 bilhões, entre 1996 e 2002, contribuindo com um VTI suplementar de R\$ 3,1 milhões – 36,3% dos R\$ 8,6 milhões adicionais

¹¹ É preciso ter cautela com esse tipo de comparação, uma vez que se trabalha com valores correntes e os efeitos setoriais da inflação não são homogêneos. Ainda assim, as taxas de evolução e o incremento dos valores gerados permitem observar, em grandes números, a relevância da expansão de determinadas atividades no conjunto da indústria de transformação da Bahia. A identificação de índices de preços apropriados para a correção dos valores de cada segmento industrial e sua aplicação à série de valores correntes trabalhada extrapola o escopo deste trabalho, devendo constituir-se em objeto de futuras pesquisas.

gerados pela indústria de transformação baiana no período¹². Com esse desempenho, o segmento alcança 28,1% de participação relativa no VTI da Bahia no último ano tratado, superando a marca alcançada pela indústria Química, responsável por 25,9% do VTI estadual em 2002. Utilizando dados complementares, divulgados pelo IBGE (Pesquisa Industrial Mensal – Produção Física), verifica-se que a atividade de *Refino de Petróleo e Álcool* na Bahia cresce, de fato, muito significativamente. Entre janeiro de 1996 e dezembro de 2002, o índice relativo à produção física dessa atividade, no estado, passa de 56,41 para 100,23¹³.

Esse incremento, contudo, não parece ser suficiente para explicar a expansão do VTI observada. De acordo com estudo da Agência Nacional do Petróleo (2004), o crescimento no valor do segmento *Refino*, no Brasil, justifica-se não apenas pelo aumento da produção de derivados de petróleo, mas também pela estratégia de refino da Petrobras, que envolve a produção de bens mais nobres e especiais, capazes de ampliar a oferta de derivados com alto valor agregado¹⁴. Estudos desenvolvidos pelo Núcleo de Economia Industrial e da Tecnologia da Universidade Estadual de Campinas (2004), por sua vez, revelam que o segmento *Fabricação de Coque, Refino de Petróleo e Elaboração de Combustíveis*, que apresenta no Brasil, entre 1996 e 2001, crescimento de 44% no VTI, exibe, no mesmo período, ganhos de produtividade da ordem de 166%. Essa informação é sustentada pelos dados da PIA referentes ao país, que evidenciam que, a despeito de ter triplicado o seu VTI entre 1996 e 2001, a atividade de *Coque, Refino de Petróleo e Produção de Álcool* reduz em cerca de 45% o seu POT no mesmo período. Assim, incrementos de produtividade e aumentos no volume de produção de bens de maior valor agregado são elementos que contribuem para esclarecer o salto no VTI registrado por esse segmento, além, é claro, das variações de preços ocorridas¹⁵.

¹² Mais uma vez, chama-se a atenção para as falhas derivadas desse tipo de comparação, que serve tão somente para fornecer uma idéia geral da relevância de determinadas atividades para explicar o comportamento das estatísticas referentes à indústria de transformação na Bahia (ver nota 11).

¹³ Dado disponível em <<http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/tabela/protabl.asp?z=t&o=8&i=P>> Acesso em: 28/03/2005.

¹⁴ De todo modo, não se pode menosprezar o magnífico crescimento da produção de petróleo no Brasil, que, segundo a ANP, foi da ordem de 85,9% entre 1996 e 2002 (NASSIF; PUGA, 2004, p. 9).

¹⁵ Segundo a ANP (2004, p. 3), “a evolução do preço de petróleo no mercado internacional, o aumento de produção de petróleo e gás natural no território nacional e a maior agregação de valor aos produtos de refino têm sido a causa dessa tendência de crescimento da participação do setor de petróleo no PIB brasileiro”.

Todavia, parece que os fatores explicativos elencados para o aumento no VTI do segmento verificado no Brasil são ainda mais contundentes no caso da Bahia, em função, sobretudo, da presença da RLAM em território estadual e do aumento recente da sua capacidade de refino¹⁶. A atividade de *Fabricação de Coque, Refino de Petróleo e Elaboração de Combustíveis*, portanto, caracteriza-se, no estado, por uma operação relativamente mais intensiva em capital e pela fabricação de bens de maior valor agregado. Isso é claramente demonstrado pelas Tabelas 1 e 2, que apresentam a relação VTI/POT desse segmento na Bahia e no Brasil, nos anos de 1996 e 2002, e a participação da Bahia no VTI e no POT setorial do país nesses mesmos anos.

TABELA 1
COQUE, REFINO DE PETRÓLEO E PRODUÇÃO DE ÁLCOOL
RELAÇÃO VTI/POT (EM R\$ MIL)¹⁷

Anos	Bahia	Brasil
1996	101,87	70,53
2002	1.091,49	444,13

Fonte: Sistema FIEB (2005). Elaboração própria.

TABELA 2
COQUE, REFINO DE PETRÓLEO E PRODUÇÃO DE ÁLCOOL
VTI E POT BAHIA/BRASIL

Anos	VTI	POT
1996	4,54%	3,14%
2002	10,96%	4,46%

Fonte: Sistema FIEB (2005). Elaboração própria.

Cabe ressaltar que os grandes investimentos realizados pela Petrobras na RLAM, durante o período em análise, contribuíram fortemente para a trajetória descrita. Em 1997, foi concluída a ampliação da Unidade de Destilação Atmosférica e a

¹⁶ A RLAM, segunda maior refinaria do país, tem capacidade de processamento superior a 307 mil barris de petróleo por dia. Possui 26 unidades de refino e produz 38 derivados, abastecendo as regiões Norte e Nordeste do país. (Disponível em: <http://www.bahiainvest.com.br/port/noticias/ultimas.asp?cd_noticia=718>. Acesso em: 18/04/2005).

¹⁷ Os dados ilustram as diferenças existentes entre a relação VTI/POT registradas na Bahia e no Brasil e indicam uma elevação dos índices de produtividade do segmento na Bahia superior à média nacional. Há que se considerar, contudo, os efeitos da inflação acumulada no período, uma vez que se trabalha com valores não corrigidos. Para se ter uma idéia da magnitude desse impacto, o Índice Geral de Preços — Disponibilidade Interna (IGP-DI) acumulado entre 1996 e 2002 foi de cerca de 120%. Além disso, o indicador capta o valor da transformação por trabalhador, mas não considera o fato de que o número de horas trabalhadas pode variar no tempo.

Vácuo U-32, que elevou a sua capacidade de refino de 120 mil para 307 mil barris/dia, como resultado de investimentos da ordem de US\$ 530 milhões. Além disso, a construção da Unidade de Craqueamento Catalítico Fluido para Resíduos de Vácuo e Gasóleo U-39 repercutiu num incremento também muito significativo da capacidade de produção de gasolina da refinaria¹⁸.

Para os demais setores em evidência, o desempenho positivo registrado pode ser associado, muitas vezes, aos programas de atração de investimentos do governo estadual, que apoiaram, por exemplo, a implantação da montadora Ford e empresas sistemistas em Camaçari e a vinda de unidades do complexo calçadista e do pólo de informática de Ilhéus para a Bahia¹⁹. É possível identificar, ainda, importantes investimentos na implantação ou ampliação de plantas produtivas que justificam a variação positiva observada no valor da produção industrial.

Os investimentos recentes voltados para a ampliação da produção de celulose, ocorridos no Extremo Sul do estado, explicam, pela sua magnitude, grande parte do expressivo incremento observado no VTI desse segmento. A Bahia, que representava, em 1996, 3,1% do VTI da atividade de produção de *Celulose* e *Papel* no Brasil, aumenta sua participação relativa no total nacional, em 2002, para 5,8%. Dentre os projetos de maior proeminência, destacam-se os da Bahia Sul Celulose, empresa controlada pelo grupo Suzano.

No caso da indústria *Química*, previa-se, em 1997, a realização de US\$ 3,2 bilhões em investimentos até o ano de 2004, correspondentes a 34,2% do total de inversões então programadas (aí estão incluídos os dados referentes aos investimentos da Petrobras na atividade de transformação)²⁰. Embora não se tenha um levantamento completo do conjunto de investimentos efetivamente implementados no período 1996/2002, estima-se que, entre 2000 e 2003, ao menos R\$ 2,4 bilhões tenham sido aplicados nesse segmento na Bahia²¹. O

¹⁸ Informações disponíveis em <http://www.petroequimica.com.br/edicoes/ed_222/ed_222.html>. Acesso em: 18/04/2005.

¹⁹ O processo de expansão e reestruturação da economia baiana em curso tem sido orientado por diretrizes de política industrial voltadas para a ampliação e diversificação da base produtiva e para o estímulo à produção de bens de consumo final, ancoradas numa intensa disputa fiscal pela atração de novos investimentos.

²⁰ Salvo quando indicada outra fonte, as informações complementares referentes aos investimentos industriais previstos e realizados foram extraídas de Uderman e Menezes (1998), Uderman (2000) e das planilhas que deram origem à publicação Bahia. Secretaria de Planejamento (2005).

²¹ Também nesses valores estão incluídas as inversões da Petrobras na ampliação/modernização da RLAM.

grande destaque fica por conta do investimento da Monsanto, superior a US\$ 350 milhões²².

A atividade de produção de *Alimentos e Bebidas*, por sua vez, contava com previsões de investimentos relativas ao período 1997/2004 da ordem de US\$ 524 milhões, equivalentes a 5,6% do conjunto de investimentos industriais anunciados à época. Calcula-se que tenham sido investidos nesse segmento pelo menos R\$ 412 milhões entre 2000 e 2003, cerca de 60% dos quais concentrados em três grandes empreendimentos: a implantação do Moinho Dias Branco, na RMS, a instalação da unidade industrial da Avipal, em Feira de Santana, e a ampliação da fábrica da Bunge, no município de Luis Eduardo Magalhães²³. A Metalurgia Básica, atividade que representava, em 2002, 10,5% do VTI estadual, foi impulsionada, ao longo desse período, pelos investimentos de ampliação da Caraíba Metais, que aumentou, a partir do ano de 1998, a capacidade de produção da sua planta de 175 mil t/ano para 202 mil t/ano, tendo mais uma vez ampliado a sua capacidade instalada em 2000, quando atingiu o patamar de 220 mil t/ano (REIS, 2004, p. 31)²⁴.

No caso do segmento moveleiro, por outro lado, embora a taxa de incremento do VTI registrado seja bastante expressiva, a sua evolução, em termos absolutos, não chega a exercer impacto digno de nota na geração adicional de valor na indústria de transformação da Bahia entre 1996 e 2002. Assim, além da participação relativa do segmento moveleiro no VTI estadual ser pouco representativa (apenas 0,9% em 2002), a sua participação no VTI adicional produzido entre os anos de 1996 e 2002 é também muito pequena. Ainda assim, a participação da Bahia no VTI do segmento moveleiro nacional ampliou-se de 0,6%, em 1996, para 1,7%, no ano de 2002.

Vale notar que, com exceção dos segmentos *Minerais não-Metálicos*, *Produtos de Madeira*, *Máquinas e Equipamentos* e *Edição e Gráfica*, todas as demais atividades de transformação existentes na Bahia exibiram taxas acumuladas de expansão do VTI superiores às registradas para o conjunto do país. A diferença entre os VTIs gerados na Bahia em 1996 e 2002 equivale a 5,4% da variação calculada para o conjunto do Brasil, o que eleva a participação relativa da Bahia, no VTI do Brasil, de 2,6%, em 1996, para 4,0%, seis anos mais tarde (Gráfico 5).

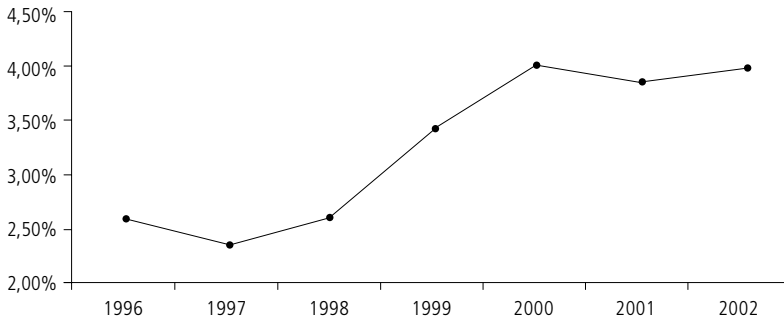
²² Para uma análise da situação da cadeia Química/Petroquímica na Bahia em 2002, ver Teixeira e Guerra (2002, p. 168-178).

²³ Esse valor não reflete a totalidade dos investimentos realizados no segmento de *Alimentos e Bebidas* na Bahia ao longo do período, mas as aplicações dos 24 projetos realizados, dentre os 50 previstos no levantamento realizado para o intervalo 2000-2003 por Uderman (2000).

²⁴ Já foram iniciados estudos para subsidiar novos incrementos na capacidade de produção de cobre eletrolítico na Bahia. Estima-se que, em 2008, a Caraíba Metais esteja operando à capacidade de 350 mil t/ano (REIS, 2004, p. 29).

Gráfico 5

Participação da Bahia no VTI do Brasil



Fonte: Sistema FIEB (2005). Elaboração própria.

Os movimentos descritos respaldam as modificações observadas na estrutura da indústria de transformação da Bahia ao longo do período. Conforme evidencia a Tabela 3, o segmento de *Coque, Refino de Petróleo e Produção de Álcool* aumenta de forma muito expressiva, entre 1996 e 2002, a sua participação relativa no VTI estadual, arrefecendo os impactos relativos de processos de expansão produtiva ocorridos em outras atividades de transformação e encobrendo incrementos setoriais representativos em termos absolutos. Os segmentos *Químico* e de *Metalurgia Básica*, por exemplo, embora reduzam os seus índices de participação na estrutura da indústria de transformação da Bahia, apresentam expansão significativa dos seus VTIs no intervalo de análise. O mesmo ocorre com as atividades de *Celulose e Papel* e *Alimentos e Bebidas*, que exibem incrementos acumulados representativos ao longo da série trabalhada.

TABELA 3
PARTICIPAÇÃO DE SEGMENTOS SELECIONADOS NO VTI DA BAHIA 1996 – 2002 (Em%)

Atividades	1996	1998	2000	2002
Coque, Ref. Petróleo e Prod. Álcool	10,4	11,4	33,3	28,1
Química	42,6	39,2	24,0	25,9
Alimentos e Bebidas	16,2	14,9	10,5	10,5
Metalurgia Básica	7,7	7,8	7,0	7,7
Celulose e Papel	4,7	6,0	7,8	6,9
Automobilística	0,1	0,1	0,0	4,5
Têxteis	2,0	1,5	1,7	2,4
Borracha e Plásticos	2,8	3,3	1,4	2,2
Couros e Calçados	0,4	0,5	1,6	2,1
Outros	13,0	15,4	12,7	9,7

Fonte: Sistema FIEB (2005). Elaboração própria.

Assim, embora a estrutura industrial permaneça bastante concentrada em algumas poucas atividades de transformação, verifica-se uma ligeira tendência à desconcentração setorial. Enquanto, em 1996, os três principais segmentos (*Coque, Refino de Petróleo e Produção de Álcool; Química; Alimentos e Bebidas*) respondiam, conjuntamente, por 69,3% do VTI da Bahia, em 2002, essas mesmas atividades representavam 64,5% do valor desse agregado. Além disso, observam-se, nesse período, a emergência e consolidação de alguns importantes ramos de produção, que se constituem em sementes de um movimento de reestruturação mais intenso já anunciado.

A atividade de *Celulose e Papel*, que em 2002 já representava 6,9% do VTI da Bahia, deve registrar, nos próximos anos, incrementos de produção bastante expressivos, em função de investimentos anunciados e já em andamento. A fábrica da Bahia Sul Celulose, localizada no município de Mucuri, por exemplo, deve alcançar, em 2007, cerca de um milhão de toneladas produzidas, ampliando em quase 50% a capacidade hoje instalada. O empreendimento da Veracel, por sua vez, estimado em R\$ 2,8 bilhões, prevê a construção de uma planta com capacidade de produção de 900 mil toneladas anuais de celulose em Eunápolis²⁵. Além de contribuir para a desconcentração setorial da indústria de transformação estadual, esses empreendimentos têm o mérito de respaldar um processo de desconcentração espacial da economia baiana. Segundo informações da SEI, estimam-se investimentos da ordem de R\$ 11,5 bilhões no segmento de *Celulose e Papel* entre 2005 e 2009, 50% dos quais dirigidos à região Extremo Sul do estado²⁶.

O segmento automobilístico, por sua vez, que já aparece em 2002 com 4,5% do VTI da Bahia, alcança hoje um valor ainda mais expressivo, apresentando perspectivas de continuada expansão (CAVALCANTE; UDERMAN, 2004). Entre 2003 e 2004, a participação dessa atividade no total do VAB da indústria de transformação da Bahia aumentou de 6,5% para 13,3%²⁷. Com base nesses dados, é possível estimar em cerca de 2,1% a participação do segmento automobilístico no PIB baiano em 2003. Em 2004, embora os dados oficiais ainda não estejam disponíveis, espera-se que essa participação supere o patamar

²⁵ Valores de investimentos obtidos junto à SEI e dados de produção disponíveis em <http://www.aracruz.com.br/ra2003/inf_demonstracoes_notas.htm>. Acesso em: 29/04/05.

²⁶ Embora os dados, provavelmente, incluam inversões destinadas às áreas florestais e capital de giro, não devem ser menosprezados os impactos na estrutura industrial que advirão da implantação da fábrica da Veracel, em Eunápolis, e da ampliação da planta da Bahia Sul Celulose, em Mucuri. A autora é grata a Roberta Lourenço (SEI) pelo envio da planilha contendo os dados referentes aos investimentos industriais previstos para a Bahia.

²⁷ A autora agradece a Gustavo Pessoti (SEI), que tornou acessíveis informações recentes, não disponíveis na *webpage* da SEI.

de 4,6%. Além disso, as exportações de automóveis já representam aproximadamente 16% do valor das vendas externas da Bahia, contribuindo de forma muito significativa para o crescimento da participação relativa do estado nas exportações brasileiras de bens duráveis.

Ao lado desses impactos diretos no PIB e no valor das exportações, a expansão do segmento automobilístico, decorrente da implantação da montadora Ford e empresas sistemistas em Camaçari, também melhorou as condições de atração de novos investimentos para a Bahia. Importantes projetos, como o de duas grandes empresas produtoras de pneus (Continental do Brasil e Bridgestone/Firestone), além de outros investimentos menores voltados para a produção de suprimentos automotivos, já foram anunciados, devendo contribuir, simultaneamente, para o adensamento da cadeia de produção automotiva e para a diversificação da base produtiva industrial no estado. No total, esperam-se, até 2009, investimentos equivalentes a praticamente R\$ 3 bilhões na produção de pneus e peças e acessórios para veículos automotores na RMS, de acordo com o levantamento realizado pela SEI.

O segmento de *Couros e Calçados*, que amplia a sua participação no VTI da Bahia de 0,6%, em 1996, para 2,1%, em 2002, ancora sua trajetória de expansão na atração de uma série de empreendimentos que, hoje, se distribuem por 27 municípios da Bahia²⁸. Dentre os projetos de maior envergadura, destaca-se a implantação, em 1998, da fábrica da Azaléia em Itapetinga, envolvendo investimentos da ordem de R\$ 120 milhões (ANDRADE; ALEXIM, 2001). Para o período 2005-2009, a SEI estima a implantação de mais 20 projetos de fabricação de artefatos de couro e calçados, cujo valor total praticamente alcança R\$ 150 milhões. É importante destacar que a maior parte dessas fábricas deve localizar-se em municípios fora da RMS, embora também convenha alertar para o fato de que se caracterizam, usualmente, por um grau de mobilidade relativamente elevado, devido aos reduzidos *sunk costs* associados aos investimentos. A filial da empresa Picadilly, instalada no município de Juazeiro no final da década de 1990, por exemplo, desativou a sua produção em 2004, alegando problemas vinculados à logística de distribuição e abastecimento²⁹.

Com relação ao Pessoal Ocupado Total, os grandes destaques, em termos das taxas de crescimento acumulado no período 1996/2002 (acima de 100%), são *Couros e Calçados*; *Automobilística*; *Equipamentos de Informática*; *Materiais*

²⁸ Disponível em: <http://www.bahiainvest.com.br/port/segmentos/calcadista_regioes_potenciais.asp?pai=3c>. Acesso em: 25/04/2005.

²⁹ Disponível em: <http://www.fabricadecalçados.com.br/espanol/sinjun04/sinopse240604_04.htm>. Acesso em: 25/05/2005.

Elétricos e *Têxteis*. Conforme evidencia a Tabela 4, é nítida a evidência do complexo calçadista, que empregava, em 1996, 1.305 trabalhadores, passando a ocupar, em 2002, 14.299 pessoas, como reflexo dos investimentos realizados no estado e devido ao fato de ser um segmento intensivo no fator de produção trabalho. É interessante notar que a participação da Bahia no POT setorial do Brasil, no período em análise, passa de 0,5% para 3,8%³⁰.

No caso do segmento de *Informática*, estima-se que apenas quatro projetos respondam por 86% dos 701 empregos adicionais criados no período (Semp Toshiba, na RMS, e Linear, Novadata e Waytec, em Ilhéus). A atividade *Automobilística*, conforme já mencionado, foi marcada pelo início das operações do Complexo Automotivo Ford, enquanto a *Têxtil* beneficiou-se sobremodo dos investimentos realizados pela Itabuna Têxtil, indústria de meias e lingerie responsável pela geração de mais de 2.000 postos de trabalho em Itabuna. No segmento de *Materiais Elétricos*, que inclui a fabricação de material elétrico para veículos, o incremento do POT seguramente reflete os impactos positivos da montagem do complexo automotivo na RMS.

TABELA 4
BAHIA: TAXA DE CRESCIMENTO POT 2002/1996 – SEGMENTOS SELECIONADOS

Segmentos	Taxa de Crescimento do POT (%)
Couros e Calçados	995,7
Automobilística	427,9
Equip. Informática	217,0
Materiais Elétricos	190,5
Têxteis	124,0
Outros	9,3
TOTAL	33,2

Fonte: Sistema FIEB (2005). Elaboração própria.

Em valores absolutos, os segmentos que mais expandiram o seu POT entre 1996 e 2002 (acima de 2.000 postos de trabalho adicionais) foram *Couros e Calçados*, *Têxteis*, *Vestuário*, *Automobilística* e *Materiais Elétricos* (Tabela 5). No total, foram absorvidas 30.544 pessoas na atividade de transformação na Bahia no período considerado, o que representa 5,6% do total de empregos adicionais criados nesse setor no Brasil. Em Pernambuco, no mesmo período, o saldo de empregos gerados atingiu 10.059, que equivalem a apenas 1,9% dos postos de trabalho acrescentados à indústria de transformação brasileira. O

³⁰ No Ceará, esse índice passa de 4,0% para 10,8%, como reflexo dos 30.227 novos postos de trabalho criados no segmento de *Couros e Calçados* entre 1996 e 2002.

Ceará, por outro lado, registrou um adicional de 41.477 vagas de emprego, correspondentes a 7,6% da variação de postos de trabalho industriais no Brasil.

TABELA 5
BAHIA – EMPREGOS ADICIONAIS CRIADOS
DIFERENÇA ENTRE POT 2002 E POT 1996

Segmentos	Número de Empregos	%
Couros e Calçados	12.994	42,5
Têxteis	4.612	15,1
Vestuário	2.841	9,3
Automobilística	2.191	7,2
Materiais elétricos	2.107	6,9
Outros (*)	5.800	19,0
TOTAL	30.544	100,0

Fonte: Sistema FIEB (2005). Elaboração própria.

(*) O número de empregos gerados encontra-se ligeiramente superestimado, uma vez que se considerou o total de empregados do setor *Mat. Eletrônico e Comunicações* em 1996, protegido pelo sigilo industrial, igual a zero.

A elevada absorção de mão-de-obra no complexo calçadista posiciona-o, em 2002, como o segundo maior segmento empregador da indústria de transformação na Bahia (Tabela 6), respondendo por 11,7% dos postos de trabalho existentes. É preciso considerar, todavia, que os segmentos *Têxtil* e *Vestuário*, tratados em conjunto, participam com 13,65% do POT de 2002, colocando-se, dessa maneira, um pouco à frente da atividade de produção de *Couros e Calçados*. As indústrias *Química* e *Alimentos e Bebidas*, apesar de perderem relevância relativa no POT da indústria de transformação estadual entre 1996 e 2002, continuam sendo importantes empregadoras. Essas atividades, contudo, apresentam uma forte tendência à redução da sua participação relativa no POT da indústria de transformação, levando-se em conta que representam, respectivamente, 5,2% e 10,9% da previsão de empregos a serem gerados por novos investimentos industriais no próximo quinquênio. O mesmo vale para o segmento de *Minerais Não-Metálicos*, cuja participação na previsão de novos empregos industriais é de, aproximadamente, 4,3%. Essa situação é oposta à que se observa para o segmento de *Borrachas e Plásticos* que, apesar de representar, em 2002, 4,7% do POT da indústria de transformação da Bahia, responde por cerca de 10,0% do total de empregos a serem criados até 2009.³¹

É relevante destacar que a trajetória de crescimento da indústria de transformação na Bahia resultou numa elevação da relação VTI/POT acima da

³¹ Cálculos feitos com base na planilha de previsão de investimentos industriais elaborada pela SEI.

registrada para o conjunto do país, ao longo do período considerado, conforme indica a Tabela 7. Assim, apesar do êxito da política de atração de empresas intensivas em mão-de-obra, mantêm-se, no estado, índices de geração de valor por empregado superiores à média nacional³².

TABELA 6
BAHIA: POT 1996 E 2002 – SEGMENTOS SELECIONADOS

Atividade	1996		2002	
Alimentos e Bebidas	24.667	26,82%	23.447	19,14%
Couros e Calçados	1.305	1,42%	14.299	11,67%
Química	12.551	13,65%	13.051	10,65%
Minerais Não-Metálicos	6.790	7,38%	8.669	7,08%
Vestuário	5.545	6,03%	8.386	6,85%
Têxteis	3.718	4,04%	8.330	6,80%
Borracha e Plásticos	3.990	4,34%	5.746	4,69%
Outros	33.390	36,31%	40.572	33,12%
TOTAL	91.956	100,00%	122.500	100,00%

Fonte: Sistema FIEB (2005). Elaboração própria.

TABELA 7
INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO: VTI/POT (EM R\$ MIL)

Anos	Brasil	Bahia
1996	31,4	43,4
2002	57,1	102,5

Fonte: Sistema FIEB (2005). Elaboração própria.

Contribui para o quadro observado o movimento descrito pela atividade de *Coque, Refino de Petróleo e Produção de Álcool*, dentre todas a que apresenta a mais alta relação VTI/POT em 2002 e a que exhibe um maior incremento desse indicador entre 1996 e 2002 – com exceção do segmento *Automobilístico*, cujo desempenho é distorcido pelo processo de implantação de um grande empreendimento e cuja influência é pequena em função da sua reduzida representatividade na matriz industrial do estado no período. As atividades de *Celulose e Papel*, *Metalurgia Básica* e *Química*, que representavam, em 2002, 6,9%, 7,7% e 25,9% do VTI da Bahia, respectivamente, reforçam também esse percurso, elevando os seus índices VTI/POT, durante o intervalo de análise, acima da taxa de incremento registrada para esses segmentos no conjunto do país.

³² Esses resultados refletem os níveis de produtividade industrial, relacionando-se à estrutura produtiva vigente. Mais uma vez, chama-se a atenção para os efeitos da inflação na evolução desses indicadores ao longo do período, uma vez que se trabalha com valores correntes.

Análise comparativa da trajetória da indústria de transformação da Bahia e do Nordeste

A análise da trajetória recente da indústria de transformação da Bahia pode ser enriquecida se comparada ao padrão de desenvolvimento industrial observado no conjunto da região Nordeste e em alguns estados desse território. Tal comparação permite demarcar de forma clara diferenças e especificidades que caracterizam o processo de evolução da indústria de transformação baiana, ao tempo em que possibilita detalhar alguns pontos relevantes para a compreensão dos principais movimentos e resultados percebidos. Em função de restrições impostas pela base de dados utilizada, as considerações referentes ao conjunto dos estados nordestinos levam em conta o período que se estende de 1999 a 2002 e incluem informações relativas à indústria extrativa mineral.

A Bahia, em 2002, representava 45,8% do VTI do Nordeste, seguida de Pernambuco e Ceará, que, juntos, respondiam por apenas 28,7% desse total. Entre 1999 e 2002, enquanto a Bahia aumentou a sua participação no VTI da região Nordeste de 43,1% para 45,8%, Pernambuco e Ceará reduziram as suas participações, respectivamente, de 15,5% para 14,9% e de 16,6% para 13,8%, embora tenham ampliado o seu VTI em 66,4% e 44,1%. A taxa de incremento do VTI gerado na Bahia foi, no período 1999/2002, 84,4%, superior ao resultado auferido para o conjunto do Nordeste (73,6%), mas inferior aos incrementos registrados para os estados do Piauí, Maranhão e Sergipe, que, todavia, representavam apenas 11,1% do VTI nordestino em 2002, partindo de uma base relativamente reduzida em 1999. Vale notar que, com exceção do Ceará e do Rio Grande do Norte, todos os demais estados do Nordeste elevaram a sua participação no VTI brasileiro nesse triênio, uma vez que a taxa de variação do VTI no país foi de 59,1%³³.

No que diz respeito ao POT, a Bahia ampliou a sua participação relativa no conjunto dos estados nordestinos de 18,5% para 19,9%, tendo alcançado uma taxa de incremento de 31,4% no período 1999/2002 e gerado 31.211 vagas adicionais na indústria – 27,8% das quais (8.669 novos empregos) criadas pela atividade de transformação de *Couros e Calçados*. Enquanto isso, o estado de Pernambuco passa de 22,7% para 20,6% do POT nordestino, embora tenha ampliado o número de pessoas ocupadas na indústria de transformação em 10,7%, equivalente a 13.024 postos de trabalho. Uma vez que 13.082 postos de trabalho foram adicionados à indústria de transformação de Pernambuco

³³ O efeito das mudanças nos preços relativos afeta as análises referentes à expansão dos valores agregados, devido às diferentes composições estaduais dos segmentos industriais, embora não invalide a relevância do estudo para a aferição das ordens de grandeza dos movimentos analisados.

no período 1999/2002 pelo segmento de *Alimentos e Bebidas*, conclui-se que, em não se considerando esse segmento, o saldo de geração de empregos na indústria de transformação estadual teria sido negativo ao longo do triênio. No Ceará, que reduz a sua participação no POT do Nordeste de 24,6% para 23,1%, o número de empregados da indústria de transformação amplia-se 14,2%, o que corresponde à criação de 18.838 empregos adicionais – somente no segmento de *Couros e Calçados*, foram criadas, no estado do Ceará, 15.649 novas vagas entre 1999 e 2002.

Para o conjunto do Nordeste, o incremento do POT registrado no período foi de 21,9%, enquanto para o Brasil essa taxa foi de 13,9%. Dentre os estados nordestinos, apenas Pernambuco exibiu uma taxa de expansão do POT inferior à média nacional. Dos 117.991 postos adicionais criados na indústria de transformação do Nordeste entre 1999 e 2002, 26,4% localizaram-se na Bahia, 21,4% em Alagoas, 16,0% no Ceará e 11,0% em Pernambuco. Os outros cinco estados da região respondem por cerca de 25% do saldo de ocupações geradas. Apesar da boa performance verificada, a indústria de transformação baiana continua sendo responsável por um volume de postos de trabalho inferior ao de estados como Ceará e Pernambuco, que apresentam um VTI muito menor que o da indústria baiana, além de níveis populacionais e PIBs também bastante reduzidos quando comparados aos da Bahia.

TABELA 8
NORDESTE: VTI, POT, POPULAÇÃO E PIB – 2002 (*)

Estados	VTI (1)		POT (1)		População (2)		PIB (2)	
	R\$ mil	%		%		%	R\$ mil	%
Ceará	4.037.424	14,00	151.356	23,00	7.430.661	16,00	24.204	13,00
Pernambuco	4.356.499	15,00	135.115	21,00	7.918.344	17,00	36.510	20,00
Bahia	13.417.121	46,00	130.691	20,00	13.070.250	27,00	62.103	34,00
Alagoas	1.472.649	5,00	75.164	11,00	2.822.621	6,00	8.767	5,00
Paraíba	1.241.296	4,00	49.440	8,00	3.443.825	7,00	11.634	6,00
Rio G. Norte	1.545.090	5,00	47.178	7,00	2.776.782	6,00	11.633	6,00
Sergipe	1.544.456	5,00	26.388	4,00	1.784.475	4,00	9.496	5,00
Piauí	559.175	2,00	20.857	3,00	2.843.278	6,00	6.166	3,00
Maranhão	1.133.570	4,00	19.645	3,00	5.651.475	12,00	11.420	6,00
NORDESTE	29.307.280	100,00	655.834	100,00	47.741.711	100,00	181.933	100,00

Fonte: (1) Sistema FIEB (2005). (2) Ipeadata. Disponível em: <<http://www.ipeadata.gov.br/ipeaweb.dll/ipeadata?786453>>. Acesso em: 30/05/2005. Elaboração própria. (*) O dado de população refere-se ao ano de 2002.

Uma análise da relação VTI/POT registrada para o conjunto dos segmentos da indústria de transformação nos estados da Bahia, Pernambuco e Ceará, nos anos de 1996 e 2002, permite observar as enormes diferenças existentes nos perfis industriais vigentes nos três principais estados do Nordeste e nos seus

respectivos graus de produtividade³⁴. Enquanto Pernambuco e Ceará apresentam índices sempre abaixo dos registrados para o conjunto dos estados do Brasil, a Bahia exibe indicadores bastante superiores à média nacional (Tabela 9). Isso se deve, em grande medida, às diversidades que caracterizam a estrutura da indústria de transformação nesses estados, assim como às especificidades de plantas e processos industriais vinculados a determinados segmentos na Bahia.

TABELA 9
VTI/POT: BRASIL, BAHIA, PERNAMBUCO E CEARÁ – 1996 E 2002

Anos	Brasil	Bahia	Pernambuco	Ceará
1996	31,39	43,45	20,32	16,79
2002	57,13	102,47	32,29	26,72

Fonte: Sistema FIEB (2005). Elaboração própria. (em R\$ mil)

Em Pernambuco, *Alimento e Bebidas*, principal segmento de transformação estadual, representa 35,0% do VTI e 47,5% do POT do estado, apresentando uma relação VTI/POT de 23,8 em 2002. Na Bahia, a relação VTI/POT nesse segmento, em 2002, é de 56,4, enquanto, no Brasil, atinge 51,8. A atividade *Química*, responsável por 14,1% do VTI de Pernambuco, apresenta, por sua vez, uma relação VTI/POT de 71,4 em 2002, bastante inferior à registrada para a Bahia – equivalente a 249,1 – , mais uma vez caracterizada pela presença de empresas maiores e mais intensivas em capital. No Ceará, os principais segmentos industriais (*Couros e Calçados*; *Alimentos e Bebidas*; e *Têxteis*), responsáveis por 22,7%, 21,5% e 17,4% do VTI estadual, apresentam relações VTI/POT de 22,1, 28,4 e 42,8. Enquanto isso, na Bahia, as atividades de transformação industrial mais importantes (*Coque, Refino de Petróleo e Produção de Álcool*; *Química*; e *Alimentos e Bebidas*), que representam 28,1%, 25,9% e 10,5% do VTI estadual em 2002, exibem, nesse mesmo ano, relações VTI/POT de 1.091,5; 249,1 e 56,4.

Chama ainda a atenção, na Tabela 9, o significativo aumento observado na relação VTI/POT registrado para a Bahia, sobretudo quando comparado ao incremento verificado no Brasil e nos outros dois estados considerados. Parte desse diferencial, conforme já explicado, deve-se à performance da atividade de refino de petróleo. Todavia, há outros segmentos que contribuem para essa tendência, conforme evidenciado na seção precedente. No geral, pode-se afirmar que a Bahia é um estado cuja base de transformação industrial apresenta-se muito mais intensiva em capital, característica que se tem acentuado ao

³⁴ Esses dados não incluem a indústria extrativa mineral. A comparação entre os anos de 1996 e 2002 deve ser feita com reservas, uma vez que se trabalha com valores não corrigidos.

longo dos últimos anos, a despeito do crescimento de segmentos mais ativos no uso do fator de produção trabalho, como o de *Couro e Calçados*. Assim, o perfil da indústria de transformação da Bahia cada vez mais se afasta do padrão de indústria vigente na região Nordeste e em seus principais estados.

Considerações finais

A indústria de transformação da Bahia ingressou, a partir de meados da década de 1990, numa fase marcada por um acelerado crescimento, que repercutiu no aumento da participação estadual no VAB dessa atividade registrado para o Brasil. Além das ações públicas implementadas e do ambiente macroeconômico e institucional vigente, elementos provenientes da própria base econômica estadual, caracterizada pela existência de uma indústria já consolidada, apoiada por uma rede de infra-estrutura relativamente densa e qualificada na RMS, justificam essa expansão.

No bojo desse movimento, observa-se uma importante reestruturação produtiva, que merece uma análise mais detalhada. Entre 1996 e 2002, a indústria de transformação baiana cresceu a taxas bastante superiores às registradas para a indústria de transformação nacional, contribuindo de forma relativamente mais intensa para a agregação de valor e a geração de postos de trabalho. Além da excelente performance observada no segmento de *Coque, Refino de Petróleo e Produção de Álcool* – que se justifica pela expansão do volume de produção, sobretudo de bens de maior valor agregado, pelos ganhos de produtividade alcançados e pelas variações de preços registradas –, esse desempenho pode ser associado aos esforços de atração de investimentos do governo estadual, que resultaram na implantação de uma série de empreendimentos de relevo em setores como *Automobilístico; Couros e Calçados; Equipamentos de Informática; Celulose e Papel*.

Embora a estrutura industrial da Bahia permaneça ainda bastante concentrada em algumas poucas atividades de transformação, verifica-se uma ligeira tendência à desconcentração setorial. Enquanto, em 1996, os três principais segmentos (*Coque, Refino de Petróleo e Produção de Álcool; Química; Alimentos e Bebidas*) respondiam, conjuntamente, por 69,3% do VTI da Bahia, em 2002, essas mesmas atividades representavam 64,5% do valor desse agregado. Outrossim, observam-se, nesse período, a emergência e consolidação de alguns importantes ramos de atividades, que se constituem em sementes de um movimento de reestruturação mais intenso já anunciado.

Comparando-se a trajetória da Bahia com o padrão de desenvolvimento industrial verificado no conjunto da região Nordeste e em alguns dos seus estados, nos últimos anos, confirmam-se importantes especificidades no processo de evolução

da indústria de transformação baiana. Entre 1999 e 2002, a Bahia registrou um aumento da sua participação no VTI e no POT da região Nordeste, embora continue sendo responsável por um volume de postos de trabalho industriais inferior aos de estados como Ceará e Pernambuco, que apresentam um VTI muito menor que o da indústria baiana, além de níveis populacionais e PIBs também bastante reduzidos quando comparados aos da Bahia.

Uma análise da relação VTI/POT registrada para o conjunto dos segmentos da indústria de transformação nos estados da Bahia, Pernambuco e Ceará, nos anos de 1996 e 2002, reafirma as diferenças existentes nos perfis industriais vigentes nesses estados e as especificidades de plantas e processos industriais vinculados a determinados segmentos na Bahia. Enquanto Pernambuco e Ceará apresentam índices que refletem as menores relações “capital/trabalho” de suas plantas produtivas, a Bahia exibe indicadores elevados, que superam de forma significativa a média nacional. Além disso, a relação VTI/POT tem crescido de forma relativamente mais intensa na Bahia. No geral, pode-se afirmar que a indústria de transformação na Bahia tem acentuado o seu grau de intensidade em capital, a despeito da diversificação setorial em curso e da presença de segmentos mais ativos no uso do fator de produção trabalho.

Referências

AGÊNCIA NACIONAL DO PETRÓLEO. *Estimativa da contribuição do Setor Petróleo ao Produto Interno Bruto do Brasil – 1997-2002*. Superintendência de Estudos Estratégicos – ANP, Nota Técnica ANP, n. 19, jul. 2004.

ANDRADE, José Eduardo Pessoa de; ALEXIM, Flávia Menna Barreto. *O caso da Azaléia Nordeste: uma experiência de benefícios sociais gerados em projetos privados*. Rio de Janeiro: BNDES, maio 2001. (Relato Setorial, 4).

BAER, Werner. Book Reviews. *The World Economy*, v. 27, n. 5, p. 746-749, may 2004.

BAHIA. SECRETARIA DO PLANEJAMENTO. *Investimentos industriais na Bahia: uma análise ex post dos projetos previstos para o período 2000-2003 / Secretaria do Planejamento*. Salvador: SEPLAN, 2005. (Série políticas públicas, 8).

BAHIA. SECRETARIA DO PLANEJAMENTO/SUPERINTENDÊNCIA de ESTUDOS ECONÔMICOS e SOCIAIS DA BAHIA. *Bahia em números*, Salvador, SEI, v. 6, 2005.

CAVALCANTE, Luiz Ricardo M. T. *Maturidade tecnológica e intensidade em Pesquisa e Desenvolvimento: o caso da indústria petroquímica no Brasil*. Salvador: FIEB, 1998.

CAVALCANTE, Luiz Ricardo M. T. *Crédito e desenvolvimento regional: o caso do Banco de Desenvolvimento do Estado da Bahia*. 241 f. Tese (Doutorado em Administração) – Escola de Administração, Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2004.

CAVALCANTE, Luiz Ricardo; UDERMAN, Simone. The cost of a structural change: a large automobile plant in a brazilian less developed region. In: ANNUAL MEETING OF THE WESTERN REGIONAL SCIENCE ASSOCIATION, 43, 2004, Maui (HW). *Anais...* Maui: Western Regional Science Association, 2004.

EVANS, Peter. Generalized linkages in industrial development: a reexamination of basic petrochemicals in Brazil. In: FOXLEY, A. et al (Eds.). *Development, democracy, and the art of trespassing: essays in honor of Albert O. Hirschman*. Notre Dame, Indiana: University of Notre Dame Press, 1986, p. 7-26.

FIORI, José Luiz. *O pós-Consenso de Washington*. Disponível em: <<http://agenciartamainor.uol.com.br/licoes/materia22.asp>>. Acesso em: 08/10/2002.

GUERRA, Oswaldo Ferreira; GONZALEZ, Paulo Sérgio Hermida. Evolução recente e perspectivas para a economia baiana. *Revista Econômica do Nordeste*, Fortaleza, v. 27, n. 1, p. 37-76, jan./mar. 1996.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. *Pesquisa Industrial Anual* – Empresa. Rio de Janeiro: IBGE, 2004. (Série Relatórios Metodológicos, v. 26). Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/industrial/pia/empresas/srmpiaempresa.pdf>>. Acesso em: 30/05/2005.

MENEZES, Vladson. O comportamento recente e os condicionantes da evolução da economia baiana. In: BAHIA/SEPLANTEC. *Tendências da Economia Baiana*. Salvador: Seplante, 2001, p. 23-56.

MENEZES, Vladson. Evolução e alternativas de inserção industrial: uma proposta para a Bahia. *Cadernos de Análise Regional*, UNIFACS, Salvador, ano IV, n. 4, p. 43-69, maio 2001a.

NASSIF, André; PUGA, Fernando Pimentel. Estrutura e competitividade da indústria brasileira: O que mudou? *Revista do BNDES*, Rio de Janeiro, v. 11, n. 22, p. 3-19, dez. 2004.

NÚCLEO DE ECONOMIA INDUSTRIAL E DA TECNOLOGIA. *Boletim NEIT*, n. 3, fev. 2004.

REIS, Roque Luiz Godoy. Aos 25 anos, a Caraíba Metais fará ampliação de capacidade. *Revista Brasil Mineral*, n. 234, p. 28-32, nov./dez. 2004.

ROCHA, Antônio Glauter Teófilo. *Os Governos Aprendem, as Políticas evoluem: fatores cognitivos e políticos moldando as políticas industriais da Bahia*, do

Ceará e de Pernambuco. 2004. 148 f. Tese (Doutorado em Engenharia da Produção) – Departamento de Engenharia Industrial, Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2004.

ROCHA, Frederico. *Heterogeneidade estrutural, composição setorial e tamanho de empresa nos anos 90*. Rio de Janeiro, set. 2003. Disponível em: <http://www.ie.ufrj.br/gic/pdfs/heterogeneidade_estrutural_composicao_setorial_e_tamanho_de_empresa_nos_anos_90.pdf>. Acesso em: 25/05/2005.

SISTEMA FIEB. Superintendência de Desenvolvimento Industrial – SDI. *A estrutura da indústria de transformação brasileira (1985-2002)*. Salvador: Sistema FIEB/Superintendência de Desenvolvimento Industrial – SDI, 2005.

TEIXEIRA, Francisco; GUERRA, Oswaldo. Os 50 anos de industrialização baiana: do enigma a uma dinâmica exógena e espasmódica. *Bahia Análise & Dados*, Salvador, v. 10, n. 1, p. 87-98, jul. 2000.

TEIXEIRA, Francisco; GUERRA, Oswaldo. Estratégias para o desenvolvimento da indústria na Região Metropolitana de Salvador. In: AVENA, Armando (Org.). *Bahia Século XXI*. Salvador: Seplantec/Superintendência de Planejamento Estratégico, 2002, p. 147-204.

TENDLER, Judith. *The economic wars between the states*. M.I.T. /Bank of the Northeast research project. Draft. 3 Sep. 2000. (Presented at the OECD/State Government of Ceará international meeting on Foreign Direct Investment in Brazil, Fortaleza, 12 dec. 2002, Fortaleza).

UDERMAN, Simone. Perspectivas industriais. In: BAHIA/SEPLANTEC. *Tendências da Economia Baiana*. Salvador: Seplantec, 2000. p. 93–176.

UDERMAN, Simone. Planejando o desenvolvimento industrial: considerações metodológicas sobre a formulação de políticas de intervenção na Bahia. In: AVENA, Armando (Org.). *Bahia Século XXI*. Salvador: Seplantec/Superintendência de Planejamento Estratégico, 2002. p. 131-148.

UDERMAN, Simone; MENEZES, Vladson. Os novos rumos da indústria na Bahia. *Revista Econômica do Nordeste*, Fortaleza, v. 29, n. especial, p. 715-737, jul. 1998.

2 | UMA ANÁLISE EXPLORATÓRIA DA DESCONCENTRAÇÃO E DA REESTRUTURAÇÃO DA INDÚSTRIA BAIANA NO PERÍODO 1990-2000

Paulo Balanco*

Marcelo Xavier do Nascimento**

Resumo

Este trabalho analisa o comportamento da indústria da Bahia no período 1990-2000, procurando detectar as transformações ocorridas quanto à sua distribuição espacial e à sua reestruturação. Mediante o emprego de medidas de localização e de especialização, próprias dos estudos de economia regional, com base no emprego formal, conclui que a desconcentração da indústria baiana rumo ao interior foi relativamente modesta, enquanto a reestruturação dessa atividade mostrou-se pouco significativa no período.

Palavras-chave: Indústria. Desconcentração Industrial. Reestruturação Industrial. Bahia.

Abstract

This article investigates the behavior of the industry of the Bahia State, Brazil, between 1990-2000, with the purpose of identifying the changes occurred in relation to the spatial distribution and restructuring. Using placement and specialization measures, typical of regional economic studies, based on formal jobs, we concluded that the dispersion of the Bahian industry towards the countryside was relatively modest, while the restructuring of this economic activity was of little significance during the studied period of time.

Key words: Industry. Industrial Dilution. Industrial Restructuring. Bahia.

* Doutor em Economia pela UNICAMP, professor do Curso de Mestrado em Economia e da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal da Bahia. E-mail: balanco@ufba.br

** Graduando em Economia pela Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal da Bahia; bolsista de iniciação científica-PIBIC/CNPq. E-mail: marceloxn@bol.com.br

Introdução

No Brasil recente, em face da substantiva redução da ação do governo federal como agente de planejamento econômico, os governos estaduais transformaram-se nos responsáveis principais pela condução do desenvolvimento regional. Em consequência, passaram a praticar iniciativas isoladas, não raramente predatórias, de atração de investimentos, mediante a adoção de mecanismos que consubstanciaram, entre outros, a chamada guerra fiscal. Visavam, assim, a criar medidas de endogeneização do desenvolvimento, com o estabelecimento de vínculos de solidariedade entre cadeias produtivas, procurando, com isso, disseminar os benefícios auferidos no plano local.

Seguindo esse padrão, na década de 1990, o governo do estado da Bahia iniciou um processo agressivo de atração de investimentos, com o propósito declarado de promover modificações em sua indústria. Entre os principais objetivos, tendo em vista a duradoura concentração industrial na Região Metropolitana de Salvador (RMS), estava a desconcentração dessa atividade em direção ao interior do estado e a fixação de uma determinada reestruturação da mesma, visando, sobretudo, ao adensamento do parque industrial e à redução relativa da especialização em bens intermediários.

Nesse sentido, com a finalidade de investigar as consequências decorrentes da aplicação dessa diretriz, o objetivo do presente trabalho é analisar o comportamento da indústria de transformação e extrativa mineral do estado da Bahia, no período de 1990 a 2000. Procurou-se avaliar os impactos espaciais efetivos daquela política, investigando as consequências disso, em termos das mudanças estruturais dessa mesma atividade. Para tal finalidade, efetuou-se uma análise exploratória, baseada em determinados instrumentos de economia regional, as chamadas medidas de localização e de especialização. Assim, mediante o uso da variável emprego formal na indústria, foram calculados os coeficientes de redistribuição e de reestruturação, cujos resultados servem como orientação para a análise proposta.

Além desta introdução, este artigo apresenta, na segunda seção, uma breve descrição do desenvolvimento industrial da Bahia entre 1960 e 1990; na terceira seção, são analisadas as transformações econômicas gerais experimentadas pelo capitalismo e pela economia brasileira nas décadas recentes e a nova orientação industrial aplicada pelo governo baiano a partir dos anos de 1990; na quarta seção, avalia-se a evolução do emprego industrial na Bahia no período 1990-2000; na quinta, são efetuadas análises empíricas a respeito das mudanças da indústria, objetivando captar possíveis transformações em termos da distribuição espacial (desconcentração) e da reestruturação; por fim, na sexta seção, são emitidas algumas opiniões a título de conclusão.

Traços gerais da evolução industrial na Bahia, entre 1960 e 1990

As primeiras tentativas visando a uma mudança da base dinâmica da economia baiana, do modelo agrário-exportador, centrado na cacauicultura, para a atividade industrial, começam com a decisão da Petrobras, nos anos 50, de construir a refinaria Landulfo Alves no Recôncavo Baiano. Tal iniciativa, associada às demandas da indústria petrolífera, foi acompanhada, na década seguinte, pela política de desenvolvimento implementada pelo regime militar, em cujo núcleo os incentivos fiscais passaram a ocupar um lugar relevante. Nesse sentido, o Centro Industrial de Aratu - CIA, localizado em Simões Filho, município da Região Metropolitana de Salvador (RMS), representava a criação do primeiro distrito industrial do estado, em que se destacavam as atividades da indústria metal-mecânica.

Como se sabe, a política de desenvolvimento nacional, encaminhada a partir de meados da década de 1960, tinha como finalidade o aprofundamento da integração do mercado interno do país. Com isso, foi possível a fixação de uma nova divisão nacional do trabalho e, simultaneamente, a constituição de uma determinada descentralização industrial relativamente aos centros econômicos do Brasil, a saber, as regiões Sul e Sudeste (CANO, 1997; DINIZ, 1993; PACHECO, 1996). Por conseguinte, planejadas como produtoras industriais em um contexto de complementaridade, as regiões que se industrializaram tardiamente passaram a contar com ramos e setores de produção de bens intermediários. No que tange a Bahia, os investimentos industriais realizados naquele período destinaram-se em cerca de 85% a esse setor (GUERRA; TEIXEIRA, 2000).

Seguindo essa diretriz, nos anos 70, com a instalação da indústria petroquímica, é introduzido o outro grande pilar da industrialização baiana. A criação do Complexo Petroquímico de Camaçari - COPEC, também na RMS, investimento que compunha o grupo de projetos inseridos no II PND, representava a implementação do segundo grande distrito industrial estadual. Portanto, verifica-se que as inversões industriais na Bahia, durante aquele período, concentraram-se no setor metalúrgico e químico e, geograficamente, na área de abrangência da capital do estado, em função de determinadas vantagens comparativas presentes naquela amplitude espacial.

Esse ciclo de acumulação apresentou, entre suas características principais, além da concentração espacial e setorial da produção industrial, em virtude da vinculação dessas atividades aos centros industriais do país, a ausência de uma dinâmica econômica endógena mais robusta, o que acabou por tornar o estado

dependente de fluxos de investimento externos para impulsionar um novo ciclo de acumulação (GUERRA; TEIXEIRA, 2000). Ainda em decorrência do papel de fornecedora de insumos para a indústria de bens finais do Centro-Sul, a indústria baiana viu-se diante da inexistência de encadeamentos setoriais, reduzindo os efeitos multiplicadores sobre a economia local.

Na década de 1980, a economia brasileira experimentou um processo de estagnação que apressou o fim do Modelo de Substituição de Importações. Foi naquele período que a dívida externa transformou-se em razão permanente de crise, levando ao encerramento das fontes de financiamento externo, tão intensamente utilizado no período anterior. A precipitação da crise da dívida, na qual se destacou o crescimento vertiginoso dos compromissos com o pagamento de juros, reduziu em muito a importância das políticas regionais, contribuindo para a redução das taxas de crescimento do PIB naquela década. Entretanto, aquele perfil industrial que fora fixado na Bahia, acabou facilitando o esforço exportador encetado para o pagamento dos juros da dívida externa e impediu que a economia baiana sofresse uma retração tão intensa quanto aquela enfrentada pela economia nacional.

Na primeira metade da década de 1980, a indústria baiana manteve taxas de crescimento superiores ao resto do país, em boa medida pela desenvoltura da indústria química que, em meio à crise econômica instalada na indústria paulista, conseguiu direcionar parte da sua produção para o exterior, e porque ainda desfrutava da maturação de investimentos no COPEC, referentes ao II PND.

No ambiente perverso dos anos 80, destaca-se, também, a aceleração inflacionária em níveis inéditos para a história do Brasil contemporâneo. Esse foi um fator que muito contribuiu para a inibição dos investimentos privados, quando o Estado desenvolvimentista iniciou seu processo de retirada, perfil que se acentuaria a partir dos anos 1990. Segundo Pacheco (1996), “o investimento torna-se muitas vezes um ato isolado”; além disso, ele chama a atenção “para a importância, nos anos 80, da dissociação entre as decisões de inversão pública e privada”. A título de ilustração, naquela década, a indústria em geral, no Brasil, cresceu apenas 3,6%, enquanto a indústria de transformação amargou uma queda de 6,4%.

O Nordeste também teve reduzida sua participação no PIB brasileiro, entre 1985 e 1989, de 14,1% para menos de 12,5%, enquanto a participação da economia baiana, no PIB nacional, também caiu, de 5,35%, em 1985, para 4,49%, em 1990.

As transformações da década de 90 e a nova orientação industrial na Bahia

As chamadas reformas neoliberais começaram a ser introduzidas tardiamente no Brasil, no final dos anos de 1980. Entre outras, no que tange aquelas relacionadas à função econômica estatal, as mudanças ocorridas acabaram por minimizar substantivamente a concepção de desenvolvimento econômico que o país aplicara até então. Refletindo essa inflexão, iniciou-se um conjunto de reformas orientadas para o mercado, a saber: abertura comercial, liberalização financeira, privatização de empresas estatais e desregulamentação dos mercados (AZEVEDO; TONETO JR., 1997).

A abertura comercial do efêmero governo Collor induziu as empresas a se modernizarem e a buscarem ganhos de eficiência no comércio internacional. Contudo, a exposição do mercado interno à concorrência internacional de maneira abrupta e relativamente abrangente provocou uma queda significativa do emprego industrial.

Em seguida, o êxito relacionado à contenção inflacionária provocada pelo Plano Real, adotado em 1994, não impediu que a economia brasileira ficasse sujeita a um elevado grau de instabilidade. Em boa medida, tal situação decorreu do aprofundamento da integração da economia ao mercado internacional e da desregulamentação financeira, fatores que contribuíram para a internalização de um processo de vulnerabilidade, comum aos países subdesenvolvidos na época da globalização.

Desde então, a ação principal do governo federal esteve voltada para a administração de crises recorrentes, mediante a aplicação de políticas macroeconômicas preocupadas com a busca quase impossível da estabilidade. Assim, a crença dos formuladores de política econômica na “virtuosidade das forças de mercado” levou à substituição, ou omissão, das questões regionais. Como consequência, a abertura comercial obrigou os governos estaduais, separadamente, a buscarem inserção nacional e internacional, acirrando a disputa entre os mesmos pelos escassos investimentos industriais. Esse embate acabou por ocasionar o que Pacheco (1996) chama de “fragmentação da nação”, situação que assinala o arrefecimento dos elos de integração produtiva entre os estados.

Os anos 90 põem fim ao processo de desconcentração industrial, que fora presenciado entre as regiões brasileiras no período 1975-1985, o qual favoreceu o avanço da industrialização das regiões mais atrasadas, em particular do Nordeste. Assim sendo, em virtude da estagnação relativa e em decorrência dos processos de reestruturação experimentados pela economia brasileira, entre

o final dos anos 1980 e início dos 1990, chegou a ocorrer, na opinião de alguns autores, uma tendência à reconcentração de indústrias no Sudeste do país, em certa medida impulsionada pelos “novos requisitos locacionais” (CANO, 1997; DINIZ, 1993). Segundo Pacheco (1999) e Azevedo e Toneto Jr. (2000), esse padrão espacial não foi generalizado para todos os setores industriais, mas somente para aqueles que priorizavam fatores locacionais e externalidades presentes em abundância naquela região. Desse modo, outros segmentos perseguiram critérios espaciais de modalidades distintas, pautados em algumas variáveis, como, por exemplo, mão-de-obra mais barata, incentivos fiscais, proximidade do mercado consumidor e fontes de matéria-prima. E esses eram os que apresentavam uma tendência de migração para as regiões Norte e Nordeste: surgiu, assim, uma nova territorialidade industrial brasileira, na verdade ditada pela concorrência globalizada, mas, ainda, sujeita às particularidades de cada setor.

Nesse contexto, a Bahia implementou rigidamente as orientações emanadas das agências internacionais, relacionadas à adoção do modelo de “Estado mínimo”. Iniciou-se, no começo da década, a organização das contas do Estado, visando ao saneamento financeiro do setor público, objetivo que deveria ser alcançado mediante a modificação de suas funções relativas ao desenvolvimento socioeconômico. Com isso, foi possível ao Estado, de acordo com Menezes (2000), “acessar financiamentos das instituições multilaterais, realizando, a partir de então, um significativo conjunto de obras de infra-estrutura econômica”, destacando-se, entre elas, o Programa de Corredores Rodoviários, adotado para a reforma de parte da malha viária do estado.

Com o equilíbrio fiscal e alguns investimentos em infra-estrutura, tornou-se possível para o Estado da Bahia ocupar um lugar de relativo destaque na chamada guerra fiscal. Posicionado de acordo com o receituário de fundamentação neoliberal, o governo baiano lançou programas arrojados de atração de investimentos privados, como o PROBAHIA e outros que, segundo Souza e Pacheco (2003), “teve como objetivo diversificar a malha industrial do estado, estimular a transformação de recursos naturais, interiorizar o processo de industrialização e de reforço da capacidade tecnológica”.

Declaradamente, as políticas formuladas pelo governo baiano, na década de 1990, tiveram como objetivo a indução de um novo ciclo de acumulação, com o objetivo de superar as dificuldades manifestadas anteriormente e impulsionar a economia para um patamar de competitividade condizente com a nova realidade. As prioridades foram dirigidas para a interiorização da indústria e a diversificação produtiva – principalmente através da implantação de indústrias de bens de consumo e o adensamento das cadeias produtivas do estado –,

estimulando uma dinâmica econômica endógena, setorialmente encadeada, menos suscetível aos “espasmos” da demanda de outras regiões.

Com o propósito de melhor compreender as preocupações do governo baiano com o desenvolvimento industrial, dentro desta nossa diretriz, optou-se por apresentar e analisar as projeções de investimento que havia e, atrelado a elas, o nível de emprego a ser criado para o período 1992-1996. Dessa forma, como este trabalho analisa o desempenho da indústria da Bahia no período 1990-2000, teremos uma referência com a qual comparar os resultados obtidos, dado que os investimentos projetados para essa implantação, entre 92 e 96, já estariam maturados até o ano final (2000) de nosso período de análise.

Conforme a distribuição espacial desses empreendimentos (Tabela 1), seriam destinados, ao interior do estado, 54,2% deles, enquanto a RMS receberia 45,8% da totalidade dos projetos aprovados pelo PROBAHIA. Quanto ao emprego previsto, a situação era ainda mais favorável ao interior, que absorveria 65,8%, enquanto a RMS apenas 34,2%. Com base nas informações fornecidas pela Tabela 1, pode ser inferido, por um lado, no que se refere ao emprego, que o interior estava sendo privilegiado, já que seria relativamente baixa a incorporação de mão-de-obra na indústria da RMS para o período em questão. Porém, por outro lado, quando se observa mais detidamente a distribuição dos empreendimentos aprovados para a Região Metropolitana de Salvador, confirma-se um reforço da concentração da atividade industrial nessa região. Em relação ao interior, a RMS continuaria em uma posição favorável, pois 45,8% do total dos projetos previstos seriam destinados a ela, o que é um índice bastante acentuado, tendo em vista a posição privilegiada que já desfrutava.

TABELA 1
BAHIA – PROJEÇÃO DE INVESTIMENTOS E DE CRIAÇÃO DE EMPREGO NA INDÚSTRIA,
SEGUNDO A LOCALIZAÇÃO: 1992-1996

Localização	Nº de Projetos	Empregos Previstos	Nº de Projetos %	Empregos Previstos %
RMS	71	5.066	45,8	34,2
Interior	84	9.733	54,2	65,8
Geral	155	14.799	100,0	100,0

Fonte: Secretaria Executiva do Probahia.

Evidentemente, a convergência dos investimentos naquela direção era proveniente de vantagens comparativas prévias, pois os principais municípios da RMS dispunham de uma base constituída de indústrias, serviços e infraestrutura, montadas durante as décadas de 60 e 70, fator que acabava pesando decisivamente na alocação dos investimentos e neutralizando, até certo ponto, a decisão oficial anunciada.

Em 1998, o Programa Estratégico de Desenvolvimento Industrial do estado da Bahia veio a confirmar os objetivos traçados no PROBAHIA, principalmente no que tange a desconcentração industrial e ao adensamento de cadeias produtivas. Além disso, destacava-se a iniciativa de estimular a criação de indústrias de bens finais, entre as quais os segmentos calçadista e têxtil, beneficiados por um tratamento especial do governo e pela expansão do mercado consumidor local (MENEZES, 2000)¹.

O comportamento do emprego industrial entre 1990 e 2000

Entre 1990 e 2000, a economia brasileira apresentou recuo dos níveis de emprego industrial. Como pode ser visto na Tabela 2, naquele período, o emprego formal na indústria caiu 10,7% em todo o país, perfazendo a expressiva marca de aproximadamente 600.000 postos de trabalho fechados. A maior parte dessa queda concentrou-se entre 90 e 95, quando a variação do emprego atingiu a taxa negativa de 10,4%, enquanto, no período seguinte, entre 95 e 2000, a redução circunscreveu-se a uma taxa de apenas -0,4%.

Evidentemente o comportamento deu-se de forma diferenciada entre os estados, mas os dados mostram que o impacto dos fatores inibidores do emprego, entre eles a abertura comercial, foi maior na primeira metade da década. No Nordeste, por sua vez, o emprego industrial também sofreu uma redução relativamente grande nesse primeiro período (-9,5%). Mas na segunda metade da década, ocorreu uma recuperação de 7,7%, de qualquer modo insuficiente para impedir uma retração total de 2,5%, cerca de 59.000 empregos a menos. A retomada do emprego industrial do Nordeste, na segunda fase da década, foi devida, principalmente, à transferência de empresas produtoras de bens de consumo, sobretudo calçadistas, oriundas das regiões Sul e Sudeste.

Por conseguinte, na Bahia, o desempenho do emprego industrial praticamente se igualou àquele vivenciado pelo Nordeste na primeira metade, a saber, uma queda de 9,4%. Contudo, no que tange a segunda metade da década, a recuperação baiana foi muito mais acentuada, o suficiente para provocar uma expansão líquida positiva do emprego durante todo o período, quer dizer, uma elevação de 13%, correspondente a 2.581 postos de trabalho a mais em 2000, em comparação a 1990. Como pode ser visto, muito embora a Bahia tenha experimentado um desempenho diferenciado frente ao Brasil e ao Nordeste, esse crescimento ainda deve ser considerado extremamente modesto, em se tratando de um período de tempo de 10 anos.

¹ No caso do setor calçadista, o governo do estado chegou a oferecer diferimento do ICMS, para os insumos e equipamentos, e infra-estrutura para a implantação da fábrica, além de crédito presumido de até 90% do imposto incidente durante o período de até 15 anos de produção.

TABELA 2
BRASIL, NORDESTE E BAHIA - INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO E EXTRATIVA MINERAL
EVOLUÇÃO DO EMPREGO: 1990-2000

Ano	1990	1995	2000	1990-1995	1995-2000	1990-2000
Brasil	5.595.263	5.016.121	4.994.969	-10,4%	-0,4%	-10,73%
Nordeste	620.809	561.837	605.217	-9,5%	7,7%	-2,5%
Bahia	108.847	98.567	111.428	-9,4%	13,0%	2,4%

Fonte: RAIS.

Essa impressão torna-se mais acentuada quando se analisa o desempenho do emprego industrial baiano de acordo com o critério de desagregação anual setorial. Como mostram os dados da Tabela 3, ano a ano, há uma tendência decrescente do desempenho do emprego. Comparando os anos de 1990 e 2000, separadamente, constata-se um crescimento muito pequeno do emprego, o que, de certa maneira, mostra o reflexo da abertura comercial e da elevação da concorrência, forçando as empresas à reestruturação interna, e, quando não, ao fechamento. Por outro lado, parece explícito que a mobilização de esforços do governo estadual para atrair novos empreendimentos foi, no geral, apenas suficiente para permitir a recuperação dos empregos perdidos, mas não para expandi-los.

TABELA 3
BAHIA – INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO E EXTRATIVA MINERAL
EVOLUÇÃO DO EMPREGO SETORIAL: 1990-2000

Setor \ Ano	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Extrat. Mineral	6.078	5.223	7.263	6.379	8.374	6.302	9.055	5.578	4.718	4.352	5.856
Min. não Met.	9.143	6.791	6.680	6.967	6.794	6.368	6.739	7.271	7.921	8.128	8.892
Ind. Metalurg.	7.914	7.126	5.604	5.951	6.908	6.600	5.522	6.497	5.492	6.466	6.754
Ind. Mecânica	3.697	3.885	4.303	3.950	960	1.044	1.299	1.473	1.847	2.107	2.464
Elet. e Comun.	1.614	1.235	1.171	1.052	1.203	784	825	887	968	996	1.147
Mat. Transp.	823	1.170	822	419	596	543	667	1.120	1.209	1.319	1.390
Mad. e Mobil.	7.032	5.566	4.308	4.308	4.077	4.598	4.921	5.216	4.085	4.720	5.249
Papel e Graf.	7.328	6.957	6.702	6.114	5.176	6.776	6.723	6.495	7.067	6.202	6.308
Bor. Fumo Couro	6.141	5.761	4.868	6.092	4.115	4.883	4.590	5.165	5.011	4.655	4.723
Ind. Química	26.226	23.183	21.053	19.265	16.160	17.652	14.052	16.560	13.790	14.484	18.711
Ind. Têxtil	9.863	9.052	7.556	7.917	10.761	10.299	9.461	9.590	9.572	11.032	13.496
Ind. Calçados	311	512	284	338	260	229	153	237	1.626	4.967	8.350
Alim. e Beb.	22.677	21.947	21.983	23.552	28.104	32.489	27.825	27.676	26.164	26.638	28.088
Total	108.847	98.408	92.597	92.304	93.488	98.567	91.832	93.765	89.470	96.066	111.428

Fonte: RAIS.

Entre 1990 e 1994, o estado perdeu mais de 15 mil empregos na indústria. Nesse período, dos treze ramos analisados, apenas três expandiram o estoque de trabalhadores, com destaque para o setor de alimentos e bebidas, que gerou quase 5 mil empregos. Em sentido contrário (de queda), o caso mais

significativo foi o ramo químico, com mais de 10 mil empregos perdidos. Em 1995 ocorreu uma abrupta recuperação, decorrente dos efeitos do Plano Real, o que fez o emprego crescer em 5 mil unidades. Sem surpresas, entretanto, essa explosão repentina concentrou-se quase que totalmente no setor de alimentos e bebidas, um dos ramos industriais mais beneficiados pela redução dos índices inflacionários obtidos pelo Plano Real.

Entretanto, após 1995, a retomada não se manteve, e os níveis do emprego industrial voltaram a cair entre 95 e 98. Na verdade, a recuperação de toda a década somente se iniciou em 1999, com a indústria de calçados, cujo emprego quadruplicou, naquele ano, em relação ao anterior. Mas é somente no ano de 2000 que o total de trabalhadores supera os números de dez anos atrás, mediante, mais uma vez, a contribuição decisiva do ramo calçadista que, então, praticamente dobrou o contingente de empregados, acompanhado pelo setor químico e têxtil.

Ao analisarmos mais detalhadamente esses dados, comparando-se os anos inicial e final do período em questão, ver-se-á (Tabela 4) que, dos 13 setores industriais selecionados, nove deles apresentaram regressão do emprego, enquanto apenas quatro registraram expansão. Entre os recuos mais significativos, combinando-se o desempenho do emprego em termos relativos e absolutos, estão os setores da indústria mecânica (-33,4% de variação e 1.233 postos fechados), da indústria química (-28,7% e 7.515) e da madeira e mobiliário (-25,4% e 1.783). Na direção oposta, temos os quatro setores que expandiram o emprego, três deles de forma excepcional na combinação relativa e absoluta: a indústria calçadista (2.584,9% de variação e 8.039 novos postos), a indústria têxtil (36,8% e 3.633) e a indústria de alimentos e bebidas (23,9% e 5.411).

TABELA 4
BAHIA – INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO E EXTRATIVA MINERAL
EVOLUÇÃO DO EMPREGO SETORIAL: 1990 E 2000

Setor \ Ano	1990 (A)	2000 (B)	B - A	B/A
Extrat. Mineral	6.078	5.856	-222	-3,7%
Min. não Met.	9.143	8.892	-251	-2,7%
Ind. Metalurg.	7.914	6.754	-1.160	-14,7%
Ind. Mecânica	3.697	2.464	-1.233	-33,4%
Elet. e Comun.	1.614	1.147	-467	-28,9%
Mat. Transp.	823	1.390	567	68,9%
Mad. e Mobil.	7.032	5.249	-1.783	-25,4%
Papel e Graf.	7.328	6.308	-1.020	-13,9%
Bor. Fumo Couro	6.141	4.723	-1.418	-23,1%
Ind. Química	26.226	18.711	-7.515	-28,7%
Ind. Têxtil	9.863	13.496	3.633	36,8%
Ind. Calçados	311	8.350	8.039	2.584,9%
Alim. e Beb.	22.677	28.088	5.411	23,9%
Total	108.847	111.428	2.581	2,4%

Fonte: RAIS.

Desconcentração e reestruturação da indústria baiana no período 1990-2000

Com a finalidade de investigar as ocorrências de desconcentração e de reestruturação decorrentes da efetivação de investimentos industriais na economia baiana durante a década de 90, pautados oficialmente em uma perspectiva de interiorização e adensamento do parque industrial do estado, adotou-se os seguintes procedimentos metodológicos: (i) foram empregadas algumas técnicas de economia regional, chamadas de medidas de localização (o coeficiente de redistribuição) e medidas de especialização (o coeficiente de reestruturação), as quais serão mais bem especificadas adiante (HADDAD, 1989); (ii) tendo em vista esses coeficientes, a atividade industrial na Bahia foi investigada em um determinado nível de agregação, correspondente aos 13 grandes setores industriais anteriormente abordados – obedecendo a critérios de classificação subsetorial do IBGE – compreendendo a indústria de transformação e extrativa mineral; (iii) a variável de análise considerada foi o emprego formal nesses setores; (iv) a base de dados adotada, também já utilizada nas análises acima, fornecedora do nível de emprego nesses setores industriais, foi a RAIS (Relação Anual de Informações Sociais), do Ministério do Trabalho; (v) a amplitude espacial considerada diz respeito ao estado da Bahia e suas microrregiões homogêneas. (vi) os resultados dos coeficientes de redistribuição e de reestruturação, por si mesmos tomados como indicação exploratória, são combinados com o conceito de “aglomeração industrial” (SABOIA, 2001), visando a ampliar a análise da desconcentração industrial da Bahia no período.

O coeficiente de redistribuição e avaliação da desconcentração industrial

• Coeficiente de Redistribuição

$$CRdi = \left[\sum_j \left| \left(\frac{E_{ij}}{E_{it}} \right) - \left(\frac{E_{ij}}{E_{it}} \right)_1 \right| \right] / 2 \cdot 100$$

Onde:

E_{ij} = emprego na indústria i da região j ;

E_{it} = emprego na indústria i de todas as regiões;

E_{tj} = emprego em todas as indústrias da região j ;

E_{tt} = emprego em todas as indústrias e de todas as regiões;

i = indústrias ($i = 1, \dots, n$);

j = regiões ($j = 1, \dots, m$);

$n = 13$ (Setores da indústria de transformação e extrativa mineral no Estado da Bahia);

$m = 31$ (Microrregiões homogêneas do Estado da Bahia).

Os valores do Coeficiente de Redistribuição variam no seguinte intervalo: $0 < CRdi < 1$. De tal forma que:

$CRdi \approx 1$: a indústria *i* experimenta mudanças significativas no seu padrão espacial de localização entre o ano 0 (base) e 1 (corrente). Trata-se, portanto, de um indicativo de realocização da indústria no interior da amplitude espacial global.

$CRdi \approx 0$: a indústria *i* não conhece mudanças significativas no seu padrão espacial de localização entre o ano 0 (base) e 1 (corrente). Corresponde a um indicativo de inexistência de movimento de realocização da indústria no interior da amplitude espacial global.

Conforme mostram os resultados obtidos para o coeficiente de redistribuição ($CRdi$) - (Tabela 5), parece claro que somente a indústria de calçados experimentou um padrão de desconcentração espacial intenso no período de 1990-2000. Nesse intervalo de tempo, constata-se que a dispersão setorial-espacial mais expressiva, distinguindo-se fortemente em relação às demais, manifesta-se mediante um $CRdi$ de 0,80. Esse resultado do setor calçadista, num primeiro momento, decorreu particularmente dos estímulos fiscais e de outra ordem, oferecidos pelo governo do estado às empresas desse ramo que optassem por se instalar em municípios do interior. A seguir, com valores bem mais baixos do $CRdi$, mas dignos de menção, aparecem as indústrias mecânica (0,49) e a extrativa mineral (0,48).

Tais resultados sugerem que a análise da questão da desconcentração espacial da indústria da Bahia deve ser tratada de maneira mais detalhada, procurando enxergar outras informações encobertas pelos resultados do coeficiente de redistribuição, particularmente aquele obtido para a indústria calçadista. Segundo os dados da RAIS (Tabelas 8 e 9), as microrregiões mais exitosas foram Juazeiro, Jequié, Itapetinga e Ilhéus-Itabuna. Contudo, no ano base de 1990, praticamente nenhum município apresentava dados minimamente significativos quanto ao emprego nessa indústria. Isso quer dizer que, de fato, não ocorreu desconcentração, mas tão-somente a introdução da mesma no espaço do estado da Bahia, entre 1990 e 2000: de fato, o coeficiente de redistribuição apresenta resultado elevado somente porque tal atividade foi inserida, pela primeira vez, naquele período, em um número de microrregiões geograficamente dispersas no território baiano, partindo, portanto, de uma base praticamente geográfica nula, já que, antes de 1994, inexistia.

Por outro lado, se adotarmos outra orientação metodológica quanto à espacialidade, considerando um nível de agregação mais elevado do emprego, não há como negar que essa indústria contribuiu para a desconcentração industrial. Assim, no plano da distribuição do emprego industrial, entre a Região

Metropolitana de Salvador e o interior, verifica-se a perda de participação relativa da RMS e o crescimento da participação relativa do interior no período em análise, conforme as Tabelas 3 e 4, e confirmado pelas Tabelas 7, 8 e 9.

Quanto aos demais setores com alguma tendência dispersora na década, destaque-se, em primeiro lugar, o setor mecânico, embora o valor do coeficiente de redistribuição não reflita a ocorrência de mudança espacial significativa. De acordo com o que se observa nas Tabelas 8 e 9, essas mudanças deveram-se a alterações internas das microrregiões tradicionalmente concentradoras dessa atividade. De fato, há um decréscimo do emprego na RMS, em 79%, e a elevação do emprego na microrregião de Feira de Santana, em mais de 1.200%. Por outro lado, verifica-se o surgimento dessa indústria com algum grau de relevância em uma nova microrregião, de Ilhéus-Itabuna, a qual apresentava resultados inexpressivos em 1990.

Em segundo lugar, a indústria extrativa mineral mostrou uma queda do emprego nas microrregiões mais ao interior do estado. Regiões tradicionais como Serrinha, que perdeu 814 empregos, e Brumado, com retração de 1.104, deram lugar às microrregiões de Ilhéus-Itabuna, Catu e Salvador, com crescimento líquido de 510, 882 e 414, respectivamente. Em face desse resultado, e considerando-se a natureza desse setor, podemos dizer que esse valor apenas reflete um comportamento peculiar dessa indústria, em que a atividade de extração está necessariamente vinculada à ocorrência de jazidas. Portanto, o movimento de capitais dentro desse setor depende de novas descobertas e independe da existência de uma política industrial. Na RMS e em Catu a ampliação das atividades de prospecção e produção de petróleo explica o desempenho positivo.

TABELA 5
BAHIA – INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO E EXTRATIVA MINERAL
COEFICIENTE DE REDISTRIBUIÇÃO: 1990-2000

Setores	1990-2000
1. Indústria de calçados	0,80
2. Indústria mecânica	0,49
3. Indústria extrativa mineral	0,48
4. Indústria dos produtos minerais não metálicos	0,36
5. Indústria da borracha, fumo, couro, peles etc. similares.	0,35
6. Indústria têxtil, do vestuário e artefatos de tecido	0,31
7. Indústria da madeira e do mobiliário	0,29
8. Indústria do material elétrico e comunicação	0,22
9. Indústria do papel, papelão, editorial e gráfica	0,19
10. Indústria metalúrgica	0,16
11. Indústria de produtos alimentícios, bebidas e álcool	0,14
12. Indústria do material de transporte	0,13
13. Indústria química	0,09

Fonte: RAIS.

Por outro lado, existe uma inércia espacial em alguns setores, em especial o metalúrgico ($Cr_{di} = 0,16$) e o químico ($Cr_{di} = 0,09$), dos mais relevantes para o parque industrial baiano, ambos permanecendo concentrados na microrregião de Salvador, a qual, em 2000, apresentava 61,3% e 84,5%, respectivamente, do emprego desses setores no estado (Tabelas 8 e 9). De uma maneira geral, essa microrregião, juntamente com a de Feira de Santana, centraliza os maiores contingentes de emprego formal da indústria do estado, salvo algumas exceções, a exemplo do setor de alimentos e bebidas, que também se mostrou em inércia ($Cr_{di} = 0,14$). Ao contrário dos dois setores vistos acima, para alimentos e bebidas, a inércia tem um caráter benigno. Por ser o setor mais desconcentrado, estando presente de forma mais homogênea em toda a amplitude do território baiano, tanto em 1990 quanto em 2000, justifica-se o baixo valor obtido com o coeficiente de redistribuição, embora tenha contribuído de forma absoluta, como já foi visto, para a recuperação do nível de emprego geral no final da década de 1990.

Em que pese ter ocorrido, nos anos 90, um fluxo relativamente intenso de novos investimentos para o estado, os dados exprimem que a maioria se direcionou para áreas já tradicionalmente dominantes, reforçando as estruturas produtivas existentes, exceto, é claro, a indústria calçadista. Dessa forma, o perfil geográfico da atividade industrial baiana não sofreu alterações significativas, não obstante o estado comece a despontar como produtor de bens finais, imprimindo mudanças em algumas microrregiões interioranas.

O coeficiente de reestruturação e análise das mudanças estruturais na indústria

- Coeficiente de Reestruturação

$$CR_j = \{ [\sum_i (| (E_{ij} / E_{tj})_1 - (E_{ij} / E_{tj})_0 |)] / 2 \} / 100$$

Onde:

E_{ij} = emprego na indústria i da região j ;

E_{it} = emprego na indústria i em todas as regiões;

E_{tj} = emprego em todas as indústrias da região j ;

E_{tt} = emprego em todas as indústrias em todas as regiões;

i = indústrias ($i = 1, \dots, n$);

j = regiões ($j = 1, \dots, m$);

$n = 13$ (Setores da indústria de transformação e extrativa mineral no Estado da Bahia);

$m = 31$ (Microrregiões homogêneas do Estado da Bahia).

Os valores do Coeficiente de Reestruturação também variam no intervalo: $0 < CRj < 1$. De tal forma que:

$CRj \approx 1$: a região j passa por reestruturação profunda na composição de seus setores industriais entre o ano 0 (base) e 1 (corrente). Há, portanto, indicações de mudança na estrutura industrial no interior da própria região.

$CRj \approx 0$: a região j não experimenta reestruturação na composição de seus setores industriais entre o ano 0 (base) e 1 (corrente). Dessa forma, há indicações de manutenção da estrutura industrial no interior da própria região.

O coeficiente de reestruturação é uma medida utilizada para detectar alterações na estrutura industrial de uma determinada amplitude espacial. A leitura desse indicador deve ser feita de forma semelhante a anterior: quanto mais próximo de 1 for o valor apurado, mais intensa terá sido a modificação da distribuição setorial do emprego dentro da microrregião.

Tendo em vista que a Bahia possui um grande número de microrregiões e que muitas são formadas por municípios com base industrial insignificante, serão escolhidas, para compor a análise, aquelas mais representativas, mesmo que seu coeficiente seja pequeno, ou algumas das quais o coeficiente de reestruturação apresente resultados significativos (igual ou maior a 0,5).

De acordo com os dados mostrados na Tabela 6, é possível constatar que nove microrregiões apresentam resultados acima de 0,5 nos valores do coeficiente de reestruturação (CRj) da indústria, no período 1990-2000. Entretanto, entre essas, apenas cinco se encontravam entre as microrregiões com mais de 1% do emprego industrial total do estado no ano 2000 (Tabela 7). Portanto, baseado nesse critério, ver-se-á que, das três microrregiões que apresentaram CRj com resultados mais expressivos (acima de 0,70), apenas duas delas (Itapetinga e Brumado) são merecedoras de uma avaliação mais criteriosa. Mais uma vez, a análise mais detalhada, para além da indicação exploratória apresentada pelo CRj , permite um enriquecimento da avaliação e, ao mesmo tempo, uma relativização do aparente resultado positivo quanto à reestruturação.

Assim, a microrregião de Itapetinga é a que apresenta o CRj mais expressivo (0,87). Mas, o que em outra situação mostraria um grande reordenamento estrutural entre os setores industriais presentes dentro da amplitude espacial, neste caso, o CRj apenas constata a forte introdução da indústria de calçados no período. Em 1990, essa microrregião sequer estava entre aquelas com pelo menos 1% do emprego, ao tempo em que o setor de alimentos e bebidas era responsável por 52% do emprego, em um total de apenas 586 postos de trabalho industriais. Em 2000, como pode ser visto na Tabela 7, o emprego total de Itapetinga cresce para 5.004, passando a representar 4,49% do emprego industrial do estado,

TABELA 6
BAHIA: MICRORREGIÕES
COEFICIENTE DE REESTRUTURAÇÃO NA INDÚSTRIA: 1990-2000

Microrregiões	1990-2000
1. Itapetinga	0,87
2. Entre Rios	0,73
3. Brumado	0,71
4. Boquira	0,59
5. Jeremoabo	0,58
6. Euclides da Cunha	0,58
7. Guanambi	0,57
8. Paulo Afonso	0,56
9. Serrinha	0,56
10. Alagoinhas	0,49
11. Barra	0,48
12. Santa Maria da Vitória	0,46
13. Irecê	0,45
14. Ilhéus-Itabuna	0,45
15. Livramento de Brumado	0,41
16. Jequié	0,35
17. Bom Jesus da Lapa	0,32
18. Valença	0,31
19. Catu	0,26
20. Itaberaba	0,25
21. Ribeira do Pombal	0,25
22. Barreiras	0,24
23. Jacobina	0,24
24. Porto Seguro	0,24
25. Vitória da Conquista	0,23
26. Santo Antonio de Jesus	0,22
27. Juazeiro	0,20
28. Feira de Santana	0,17
29. Salvador	0,14
30. Senhor do Bonfim	0,11
31. Seabra	0,09

Fonte: RAIS.

enquanto o setor calçadista passa a contar com 4.242 postos, ou 84,7% do total do emprego da microrregião. De fato, por um lado pode se afirmar a ocorrência de reestruturação industrial nessa microrregião; porém, por outro, trata-se de um processo limitado apenas a um setor, sem maiores consequências em termos de complexidade, pelo menos imediatamente.

Quanto à microrregião de Brumado, o valor do CRj (0,71), na verdade, reflete uma inflexão negativa do nível de emprego industrial total provocado pela expressiva perda ocorrida no setor da indústria extrativa mineral e o crescimento do setor da indústria de minerais não-metálicos, até então menos expressivo.

Dessa forma, o peso relativo do emprego no setor extrativista mineral, que era preponderante em 1990 (74%), cai pra 12,8 % em 2000, enquanto a participação do emprego na indústria de minerais não-metálicos sobe de 10,8%, em 1990, para 70,5%, em 2000. Tem-se, dessa maneira, uma reestruturação absoluta, ou a substituição de um setor fortemente predominante por outro, sem, contudo, maiores implicações dinâmicas para o restante dos setores industriais.

Ainda entre as microrregiões com mais de 1% do emprego industrial e com CRj acima de 0,5 em 2000, temos a situação de Serrinha. O CRj detectado (0,56) decorre da perda ampla no setor de extração mineral e o significativo acréscimo do emprego nos setores da indústria têxtil e calçadista. Trata-se, por conseguinte, de uma mudança que pode apontar evidências positivas, já que, por um lado, o segmento que passa a contar com o maior número de empregos em 2000, o têxtil (51,2%), possui, tradicionalmente, maior potencial de aglomeração. Por outro lado, o setor de calçados – que inexistia em 1990 – passa a empregar 22,1% da mão-de-obra da indústria na microrregião.

Sob os mesmos critérios da participação do emprego e do valor do CRj, há a situação da microrregião de Guanambi, cujo CRj (0,57) reflete um movimento exatamente igual ao padrão da microrregião de Brumado: perda acentuada de empregos no setor de extração mineral e introdução expressiva no setor de minerais não-metálicos, revelando uma reestruturação pobre em termos dinâmicos.

Para a microrregião Ilhéus-Itabuna, o coeficiente de reestruturação (0,45) enseja algumas observações: reflete a queda do setor alimentício, de 59% para 25,3%, entre 1990 e 2000; e o expressivo aumento no setor de calçados (0,04% para 11,4%) e têxtil (2,8% para 20,8%). O setor elétrico e comunicação, onde se localizam os investimentos para implantação do pólo de informática de Ilhéus, pouca participação possui no emprego da microrregião, porém o emprego cresceu em níveis absolutos de 6 para 141 postos de trabalho, revelando o surgimento de um novo setor, ou seja, uma alteração na composição setorial, que não foi captada pelos indicadores utilizados.

Por sua vez, na microrregião de Jequié, com um CRj de 0,35, o setor calçadista saltou de 1,6%, em 1990, para 31,7%, em 2000, ultrapassando o têxtil e o alimentício, que empregavam 44,7% e 27,3%, em 1990, e caíram para 19,5% e 29,4%, respectivamente, em 2000.

A microrregião de Porto Seguro recebeu vultosos investimentos no setor de papel e celulose, em particular de empresas produtoras de celulose e madeira, pois a região dispunha de vantagens competitivas bastante atrativas, de tal maneira que, ao final da década, falava-se na configuração de um pólo industrial de celulose em seus municípios. Entretanto, os efeitos sobre o emprego são

pequenos demais, já que o setor é fortemente intensivo em capital. Por essa razão, o coeficiente de reestruturação da microrregião foi tão pouco representativo (0,24). O segmento de papel e papelão cresceu pouco (de 21,7% para 23,4%); o de madeira e mobiliário apresentou, ao contrário, um desempenho ruim (36,7% para 17,5%). De fato, em 2000, o principal setor empregador foi o alimentício (30,2%) que, dez anos antes, possuía apenas 19,2% dos empregos.

Em Juazeiro, com um CRj de 0,20, o caso mais notável é o da indústria de calçados, que em 1990 inexistia e, em 2000, era responsável por 18,6% do emprego. Ainda nessa microrregião, outro setor de extrema relevância é o de alimentos e bebidas, cuja absorção de empregos também se elevou em níveis absolutos, mas seu percentual diminuiu, na década, de 71,6% para 60,8%, o que não ofuscou o bom desempenho do segmento alimentício, grande exportador de polpas e sucos para várias regiões do mundo.

Finalmente, para as demais microrregiões, destaque-se a situação de Feira de Santana. Como pode ser visto na Tabela 7, a participação relativa do emprego industrial dessa microrregião cresceu, de 7,77%, em 1990, para 10,37% no ano 2000, ainda que o valor do CRj apurado tenha sido apenas de 0,17. Esse dado revela que há uma certa rigidez na sua estrutura industrial, em virtude da presença de um maior número de setores industriais, conferindo um grau de diversificação mais elevado. Quanto à microrregião que concentra o maior número de empregos na indústria na Bahia, a RMS, a queda bastante significativa entre 1990 e 2000 não acarretou mudanças estruturais de relevo, como mostra o valor do CRj (0,14). Tal situação, à semelhança de Feira de Santana, foi possível graças à diversidade industrial que a RMS possui.

O critério de aglomerações e participação relativa do emprego

Uma comprovação da descentralização industrial favorável às cidades do interior brasileiro, ocorrida no período 1989-1998, foi ilustrada por João Sabóia (2001), com base no conceito de microrregião, com o qual caracteriza as chamadas “aglomerações industriais”. De acordo com a proposição daquele autor, as microrregiões podem ser classificadas em 5 tipos, por ordem de grandeza do emprego industrial que agregam: micro aglomerações (1/5 mil empregos), pequenas aglomerações (5/10 mil empregos), médias aglomerações (10/50 mil empregos), grandes aglomerações (50/100 mil empregos) e macro aglomerações (>100 mil empregos). Muito embora o nível absoluto do emprego na atividade industrial brasileira tenha se reduzido significativamente, como já se sabe, houve um crescimento, no período mencionado, do número de microrregiões (aglomerações). Dessa maneira, se considerarmos o número de

microrregiões na indústria de transformação, veremos que, em 1989, havia 322 delas; entretanto, em 1998, esse número havia crescido para 339, ou seja, o número de microrregiões nessas condições evoluiu em torno de 5%.

Mesmo assim, pode-se alegar que esse índice não é representativo de grande robustez no processo de descentralização que estamos estudando. Porém, a bem da verdade, deve ser dito que desapareceu um determinado número de microrregiões, classificadas entre as maiores, o que atesta justamente a redução da representatividade das aglomerações mais antigas, em geral localizadas em cidades de maior porte. Assim é que, em 1989, havia 78 médias aglomerações, 11 grandes aglomerações e 9 macro aglomerações; em 1998, elas se transformaram em 73 médias, 9 grandes e 6 macro, respectivamente. Em contrapartida, verificou-se o crescimento das micro aglomerações (de 178 para 189) e pequenas aglomerações (de 46 para 62).

Em tese, a expansão do número de micro e pequenas aglomerações para 27 novos locais, e a redução das aglomerações de maior porte em 10 locais, indicaria que as localidades de menores dimensões, nas quais a atividade industrial era nula ou encontrava-se pouco representada, passaram a integrar o mapa da industrialização brasileira. Infelizmente, a nota destoante nesse processo foi a região Nordeste, a única que não logrou expandir o número total de microrregiões. Ao contrário, de 66 microrregiões, em 1989, o Nordeste passou a contar com 63, em 1998. E, o que é mais grave, o crescimento ocorreu apenas entre as pequenas aglomerações, constatando-se, inclusive, redução do número de micro aglomerações na região nordestina. Nesse sentido, enquanto o Nordeste não ficou imune ao fenômeno geral de queda do emprego industrial que perpassou a economia brasileira como um todo na década de 90, também não conseguiu inserir-se no processo de estímulo à interiorização da indústria para seu imenso território.

Adaptando essa metodologia para a indústria baiana, no período 1990-2000, portanto associando o critério de participação da microrregião em pelo menos 1% do emprego industrial do estado e o número absoluto de 1.000 empregos, ter-se-ia a seguinte situação (Tabela 7): em 1990 havia 14 microrregiões, ou aglomerações industriais e, em 2000, esse número havia crescido para 17. Quer dizer, no espaço de 10 anos, apenas mais três microrregiões passaram a contar com pelo menos 1% do total do emprego industrial na Bahia, ou seja, um crescimento de 21,4% no número de aglomerações industriais, mas, de qualquer forma, muito superior ao padrão brasileiro do período 1989-1998.

Vejamos agora o comportamento da indústria baiana de acordo com a perspectiva da relação entre capital e interior. Partiremos das constatações feitas por Sabóia (2001) para o período 1989-1998, o que implicará algumas

TABELA 7
BAHIA – INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO E EXTRATIVA MINERAL
DISTRIBUIÇÃO DO EMPREGO POR MICRORREGIÃO: 1990 E 2000

Microrregiões	1990	%	Microrregiões	2000	%
1. Salvador	63.459	58,3	1. Salvador (1)	48.200	43,26
2. Feira de Santana	8.453	7,77	2. Feira de Santana (2)	11.554	10,37
3. Ilhéus-Itabuna	4.913	4,51	3. Ilhéus-Itabuna (3)	8.373	7,51
4. Sto. Antonio de Jesus	4.163	3,82	4. Porto Seguro (7)	5.184	4,65
5. Catu	4.111	3,78	5. Itapetinga (18)	5.004	4,49
6. Juazeiro	2.906	2,67	6. Catu (5)	4.505	4,04
7. Porto Seguro	2.639	2,42	7. Jequié (8)	3.886	3,49
8. Jequié	2.497	2,29	8. Juazeiro (6)	3.539	3,18
9. Alagoinhas	2.050	1,88	9. Vitória da Conquista (14)	3.198	2,87
10. Valença	1.891	1,74	10. Sto. Antonio de Jesus (4)	2.995	2,69
11. Brumado	1.714	1,57	11. Serrinha (13)	2.065	1,85
12. Sr. do Bonfim	1.682	1,55	12. Alagoinhas (9)	1.761	1,58
13. Serrinha	1.490	1,37	13. Sr. do Bonfim (12)	1.645	1,48
14. Vitória da Conquista	1.456	1,34	14. Guanambi (16)	1.600	1,44
15. Jacobina	976	0,90	15. Barreiras (17)	1.295	1,16
16. Guanambi	852	0,78	16. Valença (10)	1.287	1,16
17. Barreiras	739	0,68	17. Brumado (11)	1.277	1,15
18. Itapetinga	586	0,54	18. Itaberaba	973	0,87
19. Entre Rios	532	0,49	19. Jacobina	684	0,61
20. Boquira	458	0,42	20. Paulo Afonso	413	0,37
21. Euclides da Cunha	368	0,34	21. Irecê	388	0,35
22. Itaberaba	349	0,32	22. Entre Rios	299	0,27
23. Seabra	144	0,13	23. Ribeira do Pombal	242	0,22
24. Irecê	120	0,11	24. Euclides da Cunha	213	0,19
25. Paulo Afonso	79	0,07	25. Sta. Maria da Vitória	201	0,18
26. Livramento do Brumado	51	0,05	26. Boquira	167	0,15
27. Sta. Maria da Vitória	44	0,04	27. Seabra	145	0,13
28. Ribeira do Pombal	44	0,04	28. Barra	109	0,10
29. Barra	36	0,03	29. Bom Jesus da Lapa	101	0,09
30. Jeremoabo	23	0,02	30. Livramento do Brumado	93	0,08
31. Bom Jesus da Lapa	22	0,02	31. Jeremoabo	32	0,03
Total	108.847	100,00		111.428	100,00

Fonte: RAIS.

Nota: os números entre parênteses indicam a posição da microrregião em 1990.

restrições quanto aos resultados a que chegaremos para a Bahia, posto que esta análise está centrada no período 1990-2000. Destarte, os dados oficiais do emprego formal industrial corroboram que, se em 1989, 52,8% do emprego industrial do país se encontrava nas capitais e 47,2% no interior, em 1998 se consolidaria uma reversão de quase nove pontos percentuais (44,1% nas capitais e 55,9% no interior). Contudo, espacialmente, o resultado mais amplo presenciado no país não foi observado no Nordeste, pois, nessa região, a localização do emprego formal na indústria mudou de 51,7% nas capitais e 48,3% no interior, em 1989, para 49,0% nas capitais e 51,0% no interior, em

1998 (SABOIA, 2001, p. 2/6). Em 1990, a RMS contava com 58,3%, enquanto o interior possuía 42,7% do emprego industrial do estado. No ano 2000, a situação se reverte consideravelmente, passando para 43,3% na RMS e para 56,7% no interior, um pouco melhor do que o padrão da economia brasileira e bastante superior ao Nordeste no período 1989-1998. Trata-se de um resultado digno de nota, dado que o emprego total permanece praticamente inalterado em todo o período.

A análise particularizada por microrregião nos mostra que o caso mais surpreendente é o da microrregião de Itapetinga, cuja participação no emprego total salta de 0,54% para 4,4%, impulsionado exclusivamente pelo ramo calçadista. Juazeiro e Jequié, também novos destinos das fábricas de calçados, ampliaram suas participações no estado, porém numa proporção menor, pois essas microrregiões já possuíam uma diversificação industrial mais acentuada. Ao mesmo tempo, um número muito grande (12 de um total de 31) de microrregiões continuou a apresentar, em um espaço de 10 anos, um volume de emprego industrial muito baixo e, em algumas microrregiões, praticamente insignificante.

Podemos agora avaliar a relação entre concentração e desconcentração da indústria baiana, com base em outra perspectiva: se adotarmos uma composição que utilize a intersecção entre microrregiões e os setores industriais, ver-se-á uma situação relativamente contraditória.

Na verdade, em 1990, como mostram os dados das Tabelas 8 e 9, as aglomerações industriais, nos termos definidos acima, concentravam o emprego dentro de um intervalo de 75,32% a 99,89%, relativamente aos nove principais setores da indústria baiana. Em 2000, quando o número de aglomerações (microrregiões) industriais cresce de 14 para 17, concomitante a uma reversão significativa do emprego entre capital e interior, como já constatado acima, a concentração setorial no conjunto dessas aglomerações se expande, observando-se um intervalo que vai de 84,14% a 100,00%.

Quanto ao emprego total, as aglomerações, que, em 1990, detinham 95,02%, passam a contar com 96,36%, em 2000. Isso quer dizer que, nesse último ano, a presença do emprego e dos principais setores da indústria continuaram praticamente ausentes de 14 microrregiões.

Em 1990, as aglomerações apresentavam um número médio de 7.387 empregos, enquanto as não-aglomerações dispunham de um número médio de 387 e, a média estadual, correspondia a 3.511. No ano 2000, as aglomerações apresentavam uma média de emprego de 6.315, as não-aglomerações, 290, e a estadual alcançava 3.594 empregos.

TABELA 8

BAHIA - DISTRIBUIÇÃO DO EMPREGO INDUSTRIAL POR MICRORREGIÕES E SETORES SELECIONADOS: 1990

Microrregiões	Extrat. Mineral	Ind. Metal.	Ind. Mecân.	Mad. e Mob.	Papel e Graf.	Ind. Quím.	Ind. Têxtil	Ind. Calçados	Alim. e Beb.	Demais Setores	Total	%
1. Salvador	702	5.346	3.287	2.841	4.286	24.086	5.785	176	8.185	8.765	63.459	58,3
2. Feira de Santana	228	580	66	706	840	1.019	614	47	1.840	2.513	8.453	7,77
3. Ilhéus-Itabuna	89	45	16	312	199	368	140	2	2.900	842	4.913	4,51
4. Sto A. de Jesus	55	333	3	196	993	175	51	0	1.339	1.018	4.163	3,82
5. Catu	1	1.097	43	22	0	51	11	0	2.711	175	4.111	3,78
6. Juazeiro	82	2	1	25	50	1	179	0	2.081	485	2.906	2,67
7. Porto Seguro	43	5	35	969	575	34	35	5	509	429	2.639	2,42
8. Jequié	16	20	0	183	34	43	1.118	41	683	359	2.497	2,29
9. Alagoinhas	6	0	0	1.230	32	32	32	4	78	636	2.050	1,88
10. Valença	79	8	3	71	0	221	928	4	285	292	1.891	1,74
11. Brumado	1.267	2	133	0	15	0	105	0	7	185	1.714	1,57
12. Sr. do Bonfim	1.100	3	0	24	4	14	14	0	122	401	1.682	1,55
13. Serrinha	815	1	0	26	14	5	382	2	67	178	1.490	1,37
14. V. da Conquista	95	79	106	140	60	141	41	27	355	412	1.456	1,34
Total Parcial (a)	4.578	7.521	3.693	6.745	7.102	26.190	9.435	308	21.162	16.690	103.424	95,01
Demais Microrregiões	1.500	393	4	287	226	36	428	3	1.515	1.031	5.423	4,99
Total Geral (b)	6.078	7.914	3.697	7.032	7.328	26.226	9.863	311	22.677	17.721	108.847	100,00
(a)/(b)	75,32	95,03	99,89	95,92	96,92	99,86	95,66	99,04	93,32	94,18	95,02	

Fonte: RAIS.

TABELA 9

BAHIA - DISTRIBUIÇÃO DO EMPREGO INDUSTRIAL POR MICRORREGIÕES E SETORES SELECIONADOS: 2000

Microrregiões	Extrat. Mineral	Ind. Metal.	Ind. Mecân.	Mad. e Mob.	Papel e Graf.	Ind. Quím.	Ind. Têxtil	Ind. Calçados	Alim. e Beb.	Demais Setores	Total	%
1. Salvador	1.116	4.146	1.080	1.575	3.112	15.827	5.923	125	10.555	4.741	48.200	43,26
2. Feira de Santana	195	862	151	399	889	1.221	2.395	123	2.631	2.688	11.554	10,37
3. Ilhéus - Itabuna	594	110	852	538	100	195	1.748	956	2.124	1.156	8.373	7,51
4. Porto Seguro	226	89	157	911	1.215	186	80	3	1.570	747	5.184	4,65
5. Itapetinga	134	2	3	45	16	4	5	4.242	400	153	5.004	4,49
6. Catu	883	632	78	141	0	20	49	0	2.394	308	4.505	4,04
7. Jequié	101	49	29	140	45	260	759	1.232	1.144	127	3.886	3,49
8. Juazeiro	28	22	0	23	41	65	77	660	2.153	470	3.539	3,18
9. V. da Conquista	74	382	41	204	131	499	272	143	904	548	3.198	2,87
10. Sto. A. de Jesus	83	184	0	228	345	71	159	397	1.084	444	2.995	2,69
11. Serrinha	1	25	0	52	32	70	1.057	458	149	221	2.065	1,85
12. Alagoinhas	53	3	0	109	61	25	23	0	620	867	1.761	1,58
13. Sr. do Bonfim	1.159	3	23	2	26	15	18	0	69	330	1.645	1,48
14. Guanambi	69	35	0	96	41	8	275	3	155	918	1.600	1,44
15. Barreiras	43	124	16	83	59	188	57	0	561	164	1.295	1,16
16. Valença	5	30	17	32	25	3	441	0	461	273	1.287	1,16
17. Brumado	163	10	17	3	31	17	32	0	81	923	1.277	1,15
Total Parcial (a)	4.927	6.708	2.464	4.581	6.169	18.674	13.370	8.342	27.055	15.078	107.368	96,36
Demais Microrregiões	929	46	0	668	139	37	126	8	1.033	1.074	4.060	3,64
Total Geral (b)	5.856	6.754	2.464	5.249	6.308	18.711	13.496	8.350	28.088	16.152	111.428	100,00
(a)/(b)	84,14	99,32	100,00	87,27	97,8	99,8	99,07	99,9	96,32	93,35	96,36	

Fonte: RAIS.

Conclusão

O principal objetivo desta pesquisa foi o de investigar, em termos exploratórios, o desempenho industrial do estado da Bahia no período 1990-2000, a partir da evolução do emprego formal. Em primeiro lugar, constatou-se o aumento da ocupação formal na indústria do interior, o que significa, de certa forma, a existência de uma tendência de redirecionamento do processo de revigoração econômico para fora do entorno da capital. Mas isso não deve ocultar o fato de que as cidades interioranas que obtêm sucesso minimamente significativo são aquelas que já possuíam alguma base industrial, salvo pequenas exceções. Ou seja: houve desconcentração do emprego industrial, mas em favor de algumas microrregiões em detrimento de outras.

Além disso, essa interiorização da indústria aconteceu quase exclusivamente em função da implantação do setor calçadista, que desponta como um novo setor dinâmico do estado, principalmente pelo seu efeito multiplicador sobre o emprego e pela dispersão espacial que apresenta, característica também encontrada em menor proporção no setor têxtil. O ramo de alimentos e bebidas, embora relativamente estagnado espacialmente – conforme o coeficiente de redistribuição – ainda é o ramo industrial mais disperso e o que mais absorve mão-de-obra.

Em segundo lugar, corroborando essa constatação, os resultados mostraram que a reestruturação industrial foi relativamente modesta no estado, o que coloca em xeque a orientação oficial voltada para a diversificação industrial para além da especialização na produção de bens intermediários.

Como foi apresentado, a Bahia experimentou, na década de 90, um novo ciclo de investimentos, com um perfil diferente dos anteriores, em um contexto onde a concorrência desmesurada impôs uma nova lógica norteadora das decisões de alocação dos recursos, exigindo iniciativas de fomento a arranjos produtivos capazes de comportar esses empreendimentos modernos. Essas iniciativas adotadas possibilitaram a expansão do emprego em várias microrregiões no interior, a exemplo de Itapetinga, mas não conseguiram evitar a queda acentuada na microrregião de Salvador que, em verdade, deveu-se à reorganização das atividades industriais face aos fenômenos da globalização.

Isso mostra que os projetos de investimentos na indústria permitiram a expansão do emprego industrial no interior do estado. Entretanto, simultaneamente, representaram, na prática, uma transferência de parte dos empregos verificados na RMS no início da década de 1990, fato que decorreu da incapacidade da política governamental em expandir de forma significativa o contingente absoluto de empregos na indústria no estado da Bahia.

A propalada ênfase no adensamento industrial, com o estímulo à constituição de cadeias produtivas, questão que não foi aferida rigorosamente neste estudo, e que poderia ser efetivado mediante a criação de arranjos produtivos locais, mostrou-se efetivamente nulo. Isso está indicado pelo fato de que as microrregiões que apresentaram valores mais significativos para o coeficiente de reestruturação, no período 1990-2000, apenas revelam a introdução de, quase sempre, um determinado setor industrial onde nada havia anteriormente ou, por outro lado, traduz a substituição de setores antes em atuação, por outros que passam a atuar no local.

Convém destacar que esta análise pautou-se em critérios que conferem à mesma um caráter exploratório. As medidas de localização e especialização empregadas não permitem uma avaliação mais qualitativa sem o recurso às variáveis de controle ou aos filtros de especialização. Mesmo assim, pode-se afirmar com certa segurança que, até o ano 2000, a desconcentração e a reestruturação industrial da indústria baiana foram relativamente modestas.

Referências

AZEVEDO, P. F. de; TONETO JÚNIOR, R. *Relocalização do emprego industrial no Brasil na década de 90*. Brasília: IPEA, 2000. (Texto para Discussão, n. 7).

AZEVEDO, P. F. de; TONETO JÚNIOR, R. Fatores determinantes da relocalização industrial no Brasil na década de 90. In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA, 25, 1997, Recife. *Anais...* Recife: ANPEC, 1997.

BRITTO, J.; ALBUQUERQUE, E. M. Estrutura e dinamismo de clusters industriais na economia brasileira: uma análise exploratória a partir dos dados da RAIS. In: TIRONI, L. F. *Industrialização descentralizada: sistemas industriais locais*. Brasília: IPEA, 2001.

CANO, W. Concentração e desconcentração econômica regional no Brasil: 1970/95. *Economia e Sociedade*, Campinas, n. 8, jun. 1997.

CASSIOLATO, J. E.; BRITTO, J. Mais além da guerra fiscal: políticas industriais descentralizadas no caso brasileiro. *Indicadores Econômicos FEE*, Porto Alegre, v. 28, n. 3, dez. 2000.

DINIZ, C. C. Desenvolvimento poligonal no Brasil: nem desconcentração, nem contínua polarização. *Nova Economia*, Belo Horizonte, v. 3, n. 1, p. 35-64, set. 1993.

FIEB/SEI. *Programa estratégico de desenvolvimento industrial do Estado da Bahia*. Salvador: FIEB/SEI, 1998.

GALVÃO, O. J. de A. Globalização, novos paradigmas tecnológicos e processos de reestruturação produtiva no Brasil e no Nordeste. In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA, 27, 1999, ANPEC. *Anais...* Belém: ANPEC, 1999.

GUERRA, O.; GONZALEZ, P. Novas mudanças estruturais na economia baiana: mito ou realidade? *Revista Econômica do Nordeste*, Fortaleza, BNB, v. 32, n. 3, p. 308-321, jul./set. 2001.

GUERRA, O.; Teixeira, F. 50 anos da industrialização baiana: do enigma a uma dinâmica exógena e espasmódica. *Bahia Análise & Dados*, Salvador, SEI, v. 10, n. 1, p. 87-98, jul. 2000.

HADDAD, P. Medidas de localização e especialização. In: HADDAD, Paulo (Org). *Economia Regional, teorias e métodos de análise*. Fortaleza: BNB, 1989.

MENEZES, V. O comportamento recente e os condicionantes da evolução da economia baiana. In: BAHIA/SEPLANTEC. *Tendências da Economia Baiana*. Salvador: Seplantec, 2000. p. 469-481. (Série Estudos Estratégicos).

MENEZES, V. Evolução e alternativas de inserção industrial: uma proposta para a Bahia. In: CORECON. *Reflexões de Economistas Baianos*. Salvador: CORECON, 2001.

NEGRI, B. *A desconcentração da indústria paulista nos últimos vinte anos (1970-1990)*. Campinas: Instituto de Economia/Unicamp, 1993. (Texto para Discussão, n. 23).

PACHECO, C. A. Desconcentração econômica e fragmentação da economia nacional. *Economia e Sociedade*, Campinas, n. 6, p. 113-140, jun. 1996.

PACHECO, C. *Novos padrões de localização industrial?* Tendências recentes dos indicadores de produção e do investimento industrial. Brasília: IPEA, 1999. (Texto para discussão, 633).

RAIS (Relação Anual de Informações Sociais), Ministério do Trabalho e Emprego, CD-ROM, 1900-2000.

SABÓIA, João. *A dinâmica da descentralização industrial no Brasil*. In: ENCONTRO DE ECONOMISTAS DE LÍNGUA PORTUGUESA, 5. Évora, out. 2001.

SEI/SEPLANTEC. *A indústria baiana nos anos 90*. Salvador, n. 37, abr. 1998. (Série Estudos e Projetos). SOUZA, R. L. de; PACHECO, F. K. A política de atração de investimentos na Bahia: uma breve análise. *Conjuntura & Planejamento*, Salvador, SEI, n. 107, p. 13-20, abr. 2003.

SOUZA, R. L. de; PACHECO, F. K. A política de atração de investimentos na Bahia: uma breve análise. *Conjuntura & Planejamento*, Salvador, SEI, n. 107, p. 13-20, abr. 2003.



3 | INDICADORES DE ENCADEAMENTO SETORIAL PARA A ECONOMIA BAIANA EM 2001: UMA ANÁLISE INSUMO-PRODUTO

Mirtes Cavalcante de Aquino*

Resumo

Este artigo apresenta uma análise dos 23 principais setores que compõem a economia do estado da Bahia, no ano de 2001, segundo alguns indicadores de encadeamento setorial. Obtidos a partir das matrizes de relação intersetoriais (MRI), esses indicadores buscam fornecer informações sobre o poder de encadeamento dos setores e mostrar os segmentos produtivos que possuem maior capacidade de impulsionar a economia analisada, chamados de setores-chave. Os resultados apontam os segmentos mais dinâmicos, destacando-se o químico-petroquímico, o eletro-eletrônico, o de metalurgia, o têxtil e o de serviços industriais de utilidade pública.

Palavras-chave: Economia Baiana. Análise Insumo-Produto. Índices de Rasmussen.

Abstract

This article presents an analysis of the 23 main economic industrial trades of the State of Bahia, in the year 2001, according to some trade chaining indicators. These indicators, obtained by input-output matrix (IOM), are aimed at to provide information on the industrial trades chaining power, showing which sectors have more capacity to burst the economy, the so called key-sectors. The results show that the most dynamic sectors are the chemical-petrochemical, electro-electronic, metallurgy, textile and industrial services of public use.

Key words: Bahian Economy. Input-output Analysis. Rasmussen Indices.

* Mestre em Economia pelo CME/UFBA, coordenadora de Informações em CT&I da Secretaria de Ciência, Tecnologia e Inovação do Estado da Bahia e professora da Universidade Salvador. E-mail: aquino@secti.ba.gov.br

Introdução

Quando se objetiva conhecer e/ou intervir em regiões específicas, mostra-se indispensável que investigações acerca da estrutura e funcionamento econômico de tais áreas sejam empreendidas. No âmbito da gestão pública, é consenso que esse tipo de informação, além de contribuir para a formulação de políticas regionais, fornece elementos importantes para a estruturação de parâmetros de avaliação dessas políticas. Dentre os tipos de análises que podem ser utilizadas com esse intuito, destacam-se os estudos relativos à atuação dos setores de produção, dada a sua capacidade de condensar informações valiosas sobre as atividades produtivas da economia em questão.

Entretanto, a análise comumente utilizada para esse fim refere-se à simples descrição de estruturas setoriais, através do levantamento da participação dos setores no valor da produção e demais contabilidades disponíveis. Embora tenha seus méritos, esse tipo de análise não se mostra suficiente quando se pretende entender melhor o funcionamento dos setores de uma economia, no que diz respeito à dinâmica interna de sua produção. Nesse sentido, a investigação das ligações intersetoriais estabelecidas apresenta-se como uma análise complementar à anterior, por fornecer pistas sobre a forma como os segmentos produtivos interagem entre si e de como os impactos podem ser transmitidos entre os setores através dessas interações.

A análise das matrizes de relações intersetoriais (MRI), mais conhecida como análise insumo-produto, se propõe exatamente a verificar a forma de interação entre os setores produtivos de uma economia, possibilitando a identificação das principais ligações setoriais e dos setores com maior capacidade de causar impacto ao restante da malha produtiva. Baseada nos volumes produzidos e consumidos entre os diversos segmentos econômicos, esse instrumental pode captar as interdependências setoriais, facilitando a visualização dos fluxos produtivos ocorridos no período selecionado.

A partir das MRI, alguns tipos de resultados podem ser produzidos. Um deles é o cálculo de indicadores de encadeamento intersetorial, capazes de hierarquizar as várias atividades produtivas de acordo com o seu poder de encadeamento, tanto a jusante quanto a montante da cadeia produtiva. Com esses indicadores, é possível reconhecer os setores mais encadeados produtivamente e, portanto, de maior dinamismo na economia.

Este artigo se propõe a apresentar uma análise dos indicadores de encadeamento dos setores e a identificação dos setores-chave da economia baiana, a partir das MRI construídas por Aquino (2004) para o ano de 2001. A estrutura do trabalho é formada por quatro seções: esta introdução, a seção seguinte, que

apresenta as metodologias aqui utilizadas, a terceira seção, com os principais resultados obtidos, e, na última seção, algumas considerações relevantes.

Metodologia de cálculo dos indicadores de encadeamento

Considerações sobre as matrizes de relações intersetoriais (MRI)

Apesar da relevância desse tipo de informação, os levantamentos oficiais de MRI no Brasil ainda são bastante limitados. Apenas dados nacionais são produzidos e divulgados para a obtenção das matrizes, tornando árdus e vulneráveis os exercícios de construção de MRI estaduais e regionais, o que tende a restringir claramente a utilização dessa metodologia. Alguns esforços de construção de MRI, para estados e regiões, têm sido empreendidos, mas sem se chegar a um consenso sobre a metodologia a ser implementada. Para as análises aqui propostas, são utilizadas as MRI estimadas por Aquino (2004), para a Bahia, em 2001¹. Essas matrizes estão definidas com 23 setores produtivos.

Basicamente, um conjunto de MRI é formado por três matrizes. A **Matriz Tecnológica**, também chamada de **matriz A**, é certamente a matriz mais conhecida e utilizada nas análises de insumo-produto. Ela nos fornece o perfil das interdependências diretas entre as atividades. Lida na vertical, essa matriz mostra a estrutura de custos de insumos de cada setor e, na horizontal, mostra a parcela da produção setorial destinada, na forma de insumos, a cada uma das atividades (KUPFER et al, 1998).

A partir da matriz A, pode-se obter mais duas matrizes: a **Matriz de Leontief** e a sua inversa. A primeira matriz foi criada por Leontief² e busca contemplar, além das relações insumo-produto, a produção destinada à demanda final, atendendo assim ao chamado “sistema aberto”. Já a **Matriz Inversa de Leontief**, apresenta os impactos diretos e indiretos entre os setores econômicos (CONSIDERA et al, 1997). Ambas as matrizes são derivadas da matriz A e da equação básica de Leontief:

¹ As matrizes foram obtidas a partir das MRI nacionais, de igual período, através do Método RAS de extrapolação de matrizes biproporcionais. As informações para a construção das MRI nacionais e os dados da economia baiana, utilizados nessa estimação, foram coletadas junto ao IBGE.

² Wassily Leontief propôs, pela primeira vez, na década de 30, o modelo de insumo-produto propriamente dito.

$$x = A \cdot x + y \quad \text{equação de Leontief}$$

$$x - Ax = y$$

$$y = (I - A).x, \quad \text{onde } (I - A) \text{ é a Matriz de Leontief}$$

$$x = (I - A)^{-1}.y \quad \text{onde } (I - A)^{-1} \text{ é a Inversa de Leontief}$$

Os coeficientes de Rasmussen de ligação e dispersão

A partir das Matrizes de Relações Intersectoriais, estende-se uma variedade de possibilidades de interpretações de seus dados, para um melhor entendimento da estrutura produtiva analisada. Os indicadores de encadeamento são apenas uma das formas de se trabalhar as MRI, com o objetivo de hierarquizar os setores econômicos de acordo com a capacidade de encadear outros segmentos e, assim, determinar os setores-chave da economia. Entende-se, por setor-chave, as atividades produtivas com maior poder de encadeamento para trás e para frente, ou seja, aqueles setores que, dado um estímulo inicial de investimento, têm maior poder indutor de crescimento. Na literatura disponível, há alguns tipos de indicadores que podem ser utilizados com esse objetivo e que se diferenciam entre si por variações metodológicas.

Uma das primeiras alternativas metodológicas para o cálculo de encadeamento setorial foi desenvolvida por Chenery e Watanabe, em 1958, e consistia na construção de dois índices, w_j e w_i (PRADO, 1981). O primeiro (w_{oj}) relaciona-se ao uso dos fatores e é calculado pela razão entre o total de insumos intermediários e a produção total – indicando o encadeamento para trás. O outro (w_{io}) faz referência ao destino da produção, sendo obtido pela razão entre a demanda intermediária e a demanda total – relativo, portanto, ao encadeamento para frente. Operacionalmente, esses índices nada mais são que as somas das linhas e das colunas da matriz de coeficientes técnicos (A), que expressa o consumo e a produção intermediários em relação ao consumo e à produção totais que, pela hipótese de equilíbrio geral, são necessariamente iguais (PRADO, 1981).

Matematicamente:

$$w_{oj} = \sum_{i=1}^n \frac{x_{ij}}{y_j} = \sum_{i=1}^n a_{ij}$$

Encadeamento para trás

$$w_{io} = \sum_{j=1}^n \frac{x_{ij}}{y_i} = \sum_{j=1}^n a_{ij}$$

Encadeamento para frente

onde,

x_{ij} é o volume monetário enviado do setor i ao setor j ;

y_i é o volume monetário produzido/demandado pelo setor i .

A interpretação do índice parte da idéia de que quanto maior ele for, maior o poder de encadeamento do setor, visto que um índice elevado indica que a quantidade insumida e ofertada por esse setor aos demais tem representatividade na sua produção. Para hierarquizar os setores, Chenery e Watanabe criaram uma classificação, a partir da comparação do resultado dos índices com uma porcentagem, definida geralmente como 0,4 (PRADO, 1981).

Outro tipo de indicadores de encadeamento são os coeficientes de Rasmussen. Esses índices, idealizados por Rasmussen e, posteriormente, desenvolvidos por Hirschman, também procuram identificar os setores-chave da economia analisada, mas avançam em relação aos índices anteriores. Eles utilizam para seu cálculo a matriz inversa de Leontief (matriz de relações diretas e indiretas) e introduzem as idéias de comparação com uma média (coeficientes de ligação) e dispersão em torno dessa média (coeficientes de dispersão).

O coeficiente de Rasmussen de ligação refere-se à relação da média de impactos do setor com a média total da economia e é calculado conforme abaixo (PRADO, 1981; SOARES, 2000):

$$u_{oj} = \frac{\frac{1}{n} z_{oj}}{\frac{1}{n^2} \sum_{i=1}^n z_{oj}}$$

Encadeamento para trás

$$u_{io} = \frac{\frac{1}{n} z_{io}}{\frac{1}{n^2} \sum_{j=1}^n z_{io}}$$

Encadeamento para frente

Considerando-se que

$$z_{oj} = \sum_{i=1}^n z_{ij}$$

$$z_{io} = \sum_{j=1}^n z_{ij}$$

O coeficiente de Rasmussen de ligação apresenta a relação entre a média setorial e a média de todos os setores da economia. Se um índice apresenta-se maior que 1, significa que a média daquele setor supera a média global; se for menor que 1, a média do setor analisado fica aquém da média de todos os setores. Logo, pode-se interpretar os coeficientes de Rasmussen de ligação, conforme sugerido por Prado (1981), como:

- $u_{oj} > 1$ – setor com forte poder de encadeamento para trás;

- $u_{oj} < 1$ – setor com fraco poder de encadeamento para trás;
- $u_{io} > 1$ – setor com forte poder de encadeamento para frente;
- $u_{io} < 1$ – setor com fraco poder de encadeamento para frente.

Complementando o coeficiente de ligação intersetorial, o coeficiente de dispersão proposto por Rasmussen procura ir mais além, introduzindo uma medida de variação (PRADO, 1981; SOARES, 2000):

$$v_{oj} = \frac{\sqrt{\frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n (z_{ij} - \frac{1}{n} z_{oj})^2}}{\frac{1}{n} z_{oj}}$$

Encadeamento para trás

$$v_{io} = \frac{\sqrt{\frac{1}{n-1} \sum_{j=1}^n (z_{ij} - \frac{1}{n} z_{io})^2}}{\frac{1}{n} z_{io}}$$

Encadeamento para frente

Pode-se, então, perceber que os coeficientes de Rasmussen de dispersão assemelham-se ao cálculo do coeficiente de variação estatístico, que divide o desvio padrão pela média das ocorrências³. Dessa forma, tal índice busca medir o quanto cada elemento de Z distancia-se de sua média (seja “vertical” – análise para trás – ou “horizontal” – análise para frente), possibilitando conhecer como se distribui o poder de encadeamento dos setores e comparar essas distribuições.

Esses coeficientes complementam os anteriores porque aqueles não são capazes de neutralizar a influência de valores extremos. Assim, elevados u_{oj} ou u_{io} podem estar simplesmente expressando a interdependência da atividade analisada com alguns poucos setores. Mas se essa atividade apresentar também baixos v_{oj} ou v_{io} , isso significa que as suas ligações estão próximas à média, atingindo os demais setores de forma uniforme, ou seja, que possui forte poder propagador, alcançando um número maior de segmentos produtivos. No caso de índices de dispersão altos, seus impactos estão concentrados em poucos setores. Logo, quanto menores os coeficientes de Rasmussen de dispersão, maior é o número de setores que insumem ou demandam significativamente da atividade em questão (CASIMIRO FILHO, 2002).

Neste trabalho serão apresentados apenas os resultados referentes aos coeficientes de Rasmussen, por se considerar que estes englobam em seus

³ O desvio padrão é a raiz quadrada da média aritmética dos quadrados dos desvios (variância). O coeficiente de variação é o desvio padrão dividido pela média aritmética das ocorrências, tornando-o assim adimensional (não afetado por unidade de medida) e, portanto, mais apropriado para efetuar comparações.

cálculos os índices de Chenery e Watanabe. Para a identificação dos setores-chave na economia baiana, será utilizado o coeficiente de Rasmussen de ligação. Assim, serão considerados setores-chave aquelas atividades que possuem simultaneamente $u_{oj} > 1$ e $u_{io} > 1$, apresentando elevado poder de encadeamento – acima da média – tanto a montante quanto a jusante.

Matriz do Produto dos Multiplicadores (MPM)

Uma outra maneira de analisar o poder de encadeamento dos setores de uma economia é introduzindo a noção de intensidade, que pode ser obtida através da Matriz do Produto dos Multiplicadores (MPM), proposta por Sonis e Herings (1999, apud MORETTO et al, 2002) e utilizada nos trabalhos de Moretto (MORETTO et al, 2002). Essa matriz é derivada a partir dos multiplicadores das linhas e colunas da matriz inversa de Leontief. Considerando z_{oo} como a soma de todos os elementos de Z , denominada a intensidade global da matriz, a MPM é:

$$M = \frac{1}{z_{oo}} \begin{pmatrix} z_{1o} \\ z_{2o} \\ \dots \\ z_{no} \end{pmatrix} (z_{o1} \quad z_{o2} \quad \dots \quad z_{on})$$

onde,

$$z_{oo} = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n z_{ij}$$

ou seja,

$$M = \frac{1}{z_{oo}} z_{io} \cdot z_{oj}$$

Como cada elemento da Matriz de Intensidade apresenta relação com a intensidade global da economia, do multiplicador coluna e linha dos setores correspondentes em Z , tal matriz possibilita uma hierarquização desses multiplicadores, ou seja, a identificação das maiores ligações entre setores. Para facilitar a visualização dos maiores cruzamentos dentro da MPM, Moretto et al (2002) sugerem uma representação gráfica desta, sob a forma de barras tridimensionais, uma para cada relação de dois setores, gerando uma “topografia” das inter-relações. Assim, tendo todos os setores na abscissa e todos na ordenada, e as barras representando as relações de cada interseção, podemos saber as maiores e menores relações – dois a dois. Se, antes de plotar o gráfico, os elementos da matriz forem ordenados de forma decrescente,

a topografia desse gráfico será mais clara, com as barras ordenadas também de maneira descendente.

Resultados alcançados: Coeficientes de Rasmussen, setores-chave e matriz do produto dos multiplicadores

Os resultados aqui apresentados referem-se à análise dos indicadores de encadeamento selecionados para a economia baiana em 2001. A escolha deste ano se justifica por apresentar, no período de coleta dos dados necessários para a obtenção das MRI, as informações mais atualizadas e, portanto, com menor risco de revisões posteriores.

Coeficientes de Rasmussen de Ligação

Os coeficientes de ligação desenvolvidos por Rasmussen expressam o poder de encadeamento dos setores em relação à média da economia. Logo, quanto maior o coeficiente de ligação, maior a capacidade de encadeamento do setor. A Tabela 1 apresenta os coeficientes de Rasmussen de ligação pelos setores da economia baiana e a sua ordenação correspondente, para trás e para frente, em 2001.

São considerados fortemente encadeados, os setores que apresentam coeficiente de Rasmussen de ligação maior que 1. Assim, podem ser classificados, como setores com elevado poder de encadeamento a montante, os segmentos: minerais não-metálicos, metalurgia, máquinas e equipamentos elétricos e eletrônicos, borracha e plástico, químicos e petroquímicos, produtos têxteis, confecções e vestuário, calçados e artefatos de couro, alimentos e bebidas, indústrias diversas, serviços industriais de utilidade pública (SIUP), construção civil e transportes. É fácil observar que a maior parte desses segmentos compõe o setor industrial ou depende fortemente das atividades industriais. Portanto, trata-se de atividades onde prevalecem processos de transformação, caracterizadas como fortes demandantes de insumos.

É importante destacar que o maior coeficiente de ligação pertence ao setor veículos e acessórios que, em 2001, sofre a implantação do Complexo Industrial Ford Nordeste em Camaçari. A produção de automóveis por essa planta da Ford só teve início em abril de 2002; porém, já em 2001, especialmente no segundo semestre, alguns fornecedores da montadora, instalados em seu entorno, os chamados sistemistas, estavam iniciando sua produção no estado, ampliando consideravelmente o consumo intermediário do setor, até então muito reduzido. Na análise a jusante, sua posição é apenas 12ª, o que caracteriza um segmento pouco demandado em processos produtivos.

TABELA 1
COEFICIENTES DE RASMUSSEN DE LIGAÇÃO - BAHIA (2001)

Setores	Para Trás		Para Frente	
	u_{ij}	n^o	u_{io}	n^o
Agropecuária	0,6642	21	1,3744	3
Indústrias extrativas	0,6513	22	1,1934	5
Minerais não-metálicos	1,0235	13	0,7372	17
Metalurgia	1,1424	7	1,6004	2
Máquinas e equipamentos elétricos e eletrônicos	1,0484	12	1,0439	8
Veículos e acessórios	1,3673	1	0,8399	12
Papel e gráfica	0,7177	19	0,9114	9
Borracha e plástico	1,2644	5	0,9023	10
Químicos e petroquímicos	1,0590	11	3,0992	1
Produtos têxteis	1,2939	2	1,1636	6
Confecção e vestuário	1,2791	3	0,6628	19
Calçados e artefatos de couro	1,1286	9	0,5644	22
Alimentos e bebidas	1,0772	10	0,8982	11
Indústrias diversas	1,1329	8	0,6654	18
Serviços industriais de utilidade pública	1,2252	6	1,3241	4
Construção civil	1,0188	14	0,5591	23
Comércio	0,7264	18	0,7811	15
Transporte	1,2672	4	0,7893	14
Comunicações	0,9068	16	0,7997	13
Instituições financeiras	0,7064	20	0,7794	16
Serviços prestados às famílias	0,9823	15	0,5970	21
Serviços prestados às empresas e aluguéis	0,5415	23	1,1120	7
Administração pública	0,7755	17	0,6018	20

Fonte: Dados estimados pela autora.

Para o encadeamento a jusante, um número menor de atividades produtivas coloca-se como fortemente encadeadas. São elas: agropecuária, indústrias extrativas, metalurgia, máquinas e equipamentos elétricos e eletrônicos, químicos e petroquímicos, produtos têxteis, serviços industriais de utilidade pública (SIUP) e serviços prestados às empresas e aluguéis. Nesse grupo, a predominância dos segmentos industriais já não é tão clara, havendo a presença de setores primários e terciários, em quantidade, próxima. Entretanto, todos os setores industriais desse grupo caracterizam-se por possuir grande parte da sua produção voltada para o fornecimento de bens intermediários, que passam por outras etapas de transformação antes de serem adquiridos pelos consumidores finais.

O primeiro lugar, em encadeamento a jusante, pertence a químicos e petroquímicos que, em 2001, responde sozinho por mais de 50% do PIB baiano (AQUINO, 2004). Com a produção bastante concentrada no pólo petroquímico de Camaçari, esse setor destaca-se por ser um dos maiores fornecedores de matéria-prima do estado, o que justifica seu alto poder de encadeamento para

frente. Os segmentos de metalurgia e agricultura, conhecidos produtores de bens fortemente demandados, vêm em seguida, com a segunda e terceira posição.

Coeficientes de Rasmussen de Dispersão

A análise dos coeficientes de Rasmussen de Dispersão é inversa à exposta até então, posto que, quanto menor o valor do coeficiente, maior o alcance das suas ligações setoriais, ou seja, mais espalhado entre os outros setores está o seu poder de encadeamento. Por utilizar em sua fórmula a dispersão dos índices setoriais em relação à média, pequenos valores nesses índices indicam que as ligações estão próximas à média e não concentradas em poucos setores. A Tabela 2 apresenta os valores dos coeficientes de Rasmussen de dispersão para a economia baiana, em 2001.

Os cinco setores com menores coeficientes de dispersão a montante são: indústrias diversas, transportes, serviços prestados às famílias, calçados e artefatos de couro e construção civil. O fato de o segmento indústrias diversas englobar uma alta diversidade de atividades industriais, justifica o seu elevado índice de dispersão. Desse grupo, apenas serviços prestados às famílias possui coeficiente de ligação menor que 1, embora muito próximo deste (0,9823). Já os menores coeficientes de dispersão a jusante pertencem aos segmentos químico e petroquímico, agropecuária, serviços prestados às empresas e alugueis, indústria extrativa e metalurgia, todos com alto poder de encadeamento.

Percebe-se, portanto, que esses conjuntos de setores se assemelham bastante daqueles de maior coeficiente de ligação, o que significa que tais atividades possuem, além de poder de encadeamento acima da média, elevada abrangência. Novamente o setor químicos e petroquímicos chama a atenção por sua atuação na análise a jusante, obtendo o melhor resultado entre todos os setores: maior coeficiente de ligação e menor coeficiente de dispersão.

Os setores-chave da economia baiana segundo os Coeficientes de Rasmussen

Para a identificação dos setores-chave da economia, consideram-se aqueles que possuem simultaneamente $u_{oj} > 1$ e $u_{io} > 1$, apresentando elevado poder de encadeamento, tanto a montante quanto a jusante. Identificados esses setores, pode-se ordená-los pela capacidade de dispersão, ou seja, por v_{oj} e v_{io} . Na Tabela 3, estão dispostos os setores-chave da economia baiana para o ano 2001, em ordem decrescente de capacidade de abrangência, portanto, crescente quanto aos coeficientes de Rasmussen de dispersão.

TABELA 2
COEFICIENTES DE RASMUSSEN DE DISPERSÃO - BAHIA (2001)

Setores	Para Trás		Para Frente	
	u_{oj}	n^o	u_{io}	n^o
Agropecuária	3,8429	22	1,9744	3
Indústrias extrativas	3,6167	20	1,9522	2
Minerais não-metálicos	2,7015	10	3,7433	16
Metalurgia	3,1877	15	2,3231	5
Máquinas e equipamentos elétricos e eletrônicos	2,6414	9	2,5703	6
Veículos e acessórios	2,4093	6	3,8449	18
Papel e gráfica	3,7448	21	2,8985	7
Borracha e plástico	2,4623	7	2,9852	9
Químicos e petroquímicos	3,2550	17	1,1483	1
Produtos têxteis	2,8028	12	3,2559	14
Confecção e vestuário	2,6029	8	4,7532	23
Calçados e artefatos de couro	2,3503	4	4,7013	22
Alimentos e bebidas	2,7986	11	3,1508	12
Indústrias diversas	2,2507	1	3,8086	17
Serviços industriais de utilidade pública	3,2707	18	2,9968	10
Construção civil	2,3590	5	4,2908	21
Comércio	3,2255	16	2,9215	8
Transporte	2,2815	2	3,3103	15
Comunicações	2,8564	13	3,2360	13
Instituições financeiras	3,4912	19	3,1256	11
Serviços prestados às famílias	2,3444	3	3,8715	20
Serviços prestados às empresas e aluguéis	4,3082	23	2,0128	4
Administração pública	2,9719	14	3,8634	19

Fonte: Dados estimados pela autora.

TABELA 3
SETORES-CHAVE DA ECONOMIA BAIANA (2001)

Setores	u_{oj}	u_{io}	v_{oj}	v_{io}
Químicos e petroquímicos	1,0589	3,0992	3,2550	1,1483
Máquinas e equipamentos elétricos e eletrônicos	1,0484	1,0438	2,6414	2,5703
Metalurgia	1,1423	1,6003	3,1877	2,3230
Produtos têxteis	1,2938	1,1635	2,8028	3,2559
Serviços Industriais de Utilidade Pública	1,2252	1,3241	3,2706	2,9968

Fonte: Dados estimados pela autora.

Os setores químicos e petroquímicos, metalurgia, máquinas e equipamentos elétricos e eletrônicos, produtos têxteis e serviços industriais de utilidade pública, podem ser classificados como setores-chave. Analisando essa lista, observa-se que essas cinco atividades são assim classificadas por possuir capacidade de dinamização e forte poder de encadeamento na economia, tanto através do

aumento de sua demanda como via ampliação da demanda dos demais setores. Essa constatação indica que, se incentivados a crescer e a direcionar suas ofertas, e especialmente suas demandas, ao mercado interno, tais setores possuem elevadas chances de “esparramar”, muito e por um grande número de atividades produtivas, os efeitos desses incentivos.

Merece ênfase que, no grupo, o setor máquinas e equipamentos elétricos e eletrônicos, embora apresente os menores poderes de encadeamento, tenha as segundas menores dispersões, indicando que seus impactos atingem um leque vasto de setores. Já o setor químicos e petroquímicos, destaca-se pela discrepância entre os resultados das análises a montante e a jusante, tanto nos coeficientes de ligação quanto de dispersão. Embora apresente o maior coeficiente de ligação e o menor coeficiente de dispersão a jusante, possui o segundo pior resultado nas análises a montante do grupo dos setores-chave. Ou seja, baixo índice de ligação e alto índice de dispersão. Como já discutido, o fato desse setor, na Bahia, ser formado prioritariamente pela produção de primeira e segunda geração da cadeia petroquímica⁴, voltadas para bens intermediários e centralizadas no Pólo Petroquímico de Camaçari, justifica tal coeficiente.

Os demais setores-chave mostram-se com pouca variação entre os indicadores para frente e para trás, apresentando elevado poder de encadeamento, sem, porém, obter grande alcance aos setores (coeficientes de dispersão relativamente altos).

Apresentação gráfica dos Coeficientes de Rasmussen

Apesar do avanço alcançado com os coeficientes de Rasmussen, eles carregam uma limitação em suas análises: esses índices não se mostram capazes de inserir uma ponderação que reflita o volume dos setores na economia. Ou seja, corre-se o risco de superdimensionar o poder de impacto de uma atividade que mostre elevado encadeamento pelos coeficientes de Rasmussen, mas cuja participação na estrutura econômica analisada é ínfima. Introduzir um ponderador de volume nos cálculos dos coeficientes de Rasmussen mostra-se uma alternativa bastante perigosa, dado o risco de se privilegiar os setores de maior representatividade na economia, em detrimento daqueles com forte poder de encadeamento, na escolha dos setores-chave.

Moretto et al (2002) sugerem uma maneira de introduzir um ponderador de volume, sem permitir que os índices de encadeamento sofram significativas

⁴ A terceira geração (transformados plásticos) está alocada no setor borracha e plásticos e, a quarta geração (cosméticos e perfumaria), tem participação ínfima na produção baiana.

alterações em seus resultados: a plotagem dos coeficientes de Rasmussen em gráficos-bolhas, introduzindo o Produto Interno Bruto (PIB) como 3º elemento. Dessa forma, a identificação dos setores-chave, com forte poder de encadeamento apenas para trás ou para frente, permanece levando em consideração apenas a capacidade de causar impacto aos demais setores, mas torna-se visualmente possível identificar aqueles que têm maior peso na produção econômica. Espera-se, com essas análises, que maiores participações produtivas estejam relacionadas com setores mais consolidados, com uma estrutura física e de capital humano mais desenvolvida, e com redes de fornecedores e consumidores sólidas, logo, mais aptas para atuar como força motriz do desenvolvimento produtivo da economia.

Os Gráficos 1 e 2 ilustram os coeficientes de Rasmussen, respectivamente de ligação e dispersão, acrescidos da informação do V.A. (PIB), para cada setor; as posições dos centros das bolhas indicam o poder de encadeamento do setor, ou sua abrangência, e o volume ocupado por elas, na área de plotagem, condiz com o volume do setor na economia baiana.

No Gráfico 1, quanto mais próximos os setores estiverem da origem, menores serão os coeficientes de ligação e, portanto, menores seus poderes de encadeamento. Por sua vez, quanto mais distantes da origem, maiores os coeficientes de ligação e os poderes de encadeamento. Se, entretanto, o setor situa-se mais próximo do eixo das abscissas e mais distante do eixo das ordenadas, ele apresenta elevado poder de encadeamento para trás e reduzido poder de encadeamento para frente, sendo inversa a análise, no caso de localizar-se mais próximo do eixo das ordenadas e mais distante do eixo das abscissas.

Para simplificar, pode-se dividir o gráfico em quatro quadrantes – Q I; Q II; Q III e Q IV – utilizando como limites para os coeficientes de ligação o valor 1, que define se um setor tem encadeamento forte ou fraco. Dessa forma, a interpretação da localização dos setores nos quadrantes pode ser considerada como se segue:

- Q I – setores com fraco poder de encadeamento para trás e forte poder de encadeamento para frente;
- Q II – setores com forte poder de encadeamento para trás e para frente;
- Q III – setores com forte poder de encadeamento para trás e fraco poder de encadeamento para frente;
- Q IV – setores com fraco poder de encadeamento para trás e para frente.

Já no Gráfico 2, a interpretação é inversa: quanto mais próximo da origem,

maior a amplitude e o alcance dos impactos do setor. Os cortes feitos nesse gráfico, para seccioná-lo em quadrantes, utilizam como fronteira o número 3, que se aproxima da média aritmética desses coeficientes. A forma de avaliação dos quadrantes no gráfico dos coeficientes de Rasmussen de dispersão é:

- Q I – setores com forte poder de dispersão para trás e fraco poder de dispersão para frente;
- Q II – setores com fraco poder de dispersão para trás e para frente.
- Q III – setores com fraco poder de dispersão para trás e forte poder de dispersão para frente;
- Q IV – setores com forte poder de encadeamento para trás e para frente;

Os gráficos-bolhas permitem constatar que os setores agropecuária, serviços prestados às empresas e alugueis, administração pública e construção civil, embora estejam entre os maiores valores agregados da economia baiana, apresentam limitada capacidade de causar impacto na economia, nas análises para trás e para frente. Entretanto, setores como metalurgia e produtos têxteis, considerados setores-chave para a economia baiana, e, portanto, localizados no Q II, ocupam pequeno percentual no PIB baiano, apresentando volumes de produção entre os menos representativos no grupo de setores.

Também é possível observar que, dos cinco setores considerados chaves, segundo os coeficientes de Rasmussen, apenas o segmento químicos e petroquímicos encontra-se entre as cinco maiores participações setoriais no PIB baiano, apresentando o mais elevado V.A. da economia. Tal resultado o coloca, segundo os critérios aqui eleitos, como o mais dinâmico e de maior capacidade para liderar o processo de crescimento econômico na Bahia.

Já o setor máquinas e equipamentos elétricos e eletrônicos, embora apresente os melhores índices de encadeamento, tem apenas o 14º maior PIB da economia e o terceiro entre os setores-chave, com volume quase idêntico aos serviços industriais de utilidade pública (SIUP), e bastante superior ao pequeníssimo setor de produtos têxteis. Isso indica que seria necessário um apoio a esses três setores, no sentido de desenvolvê-los, no estado, ampliando suas participações produtivas, para que pudessem atuar efetivamente como setores-chave na economia. É importante, ainda, destacar o relativamente reduzido tamanho do setor veículos e acessórios em 2001, antes do início da produção da Ford em Camaçari. Certamente, se forem efetuados estudos mais recentes, esse resultado será bastante diferente.

Gráfico 1

Coeficientes de Rasmussen de Ligação e PIB Setorial, Bahia (2001)

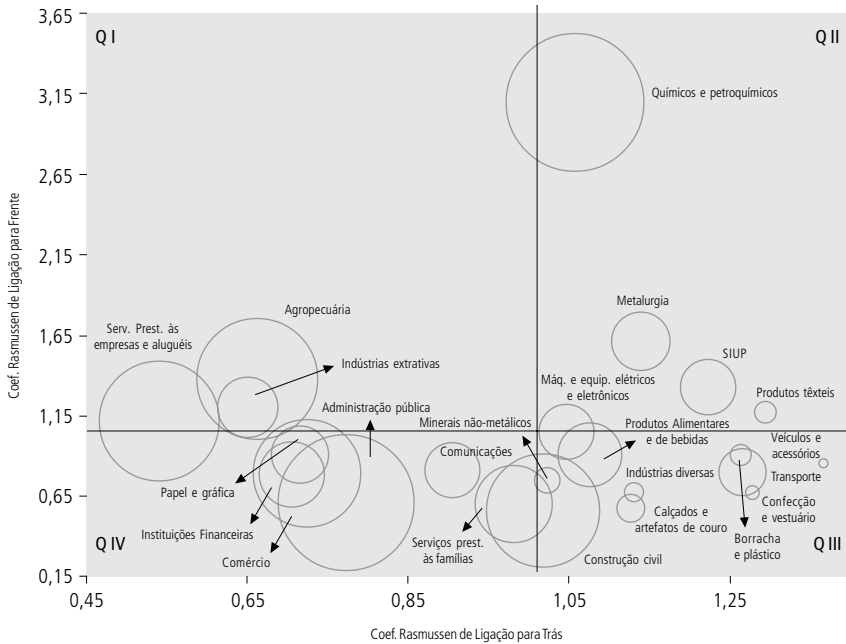
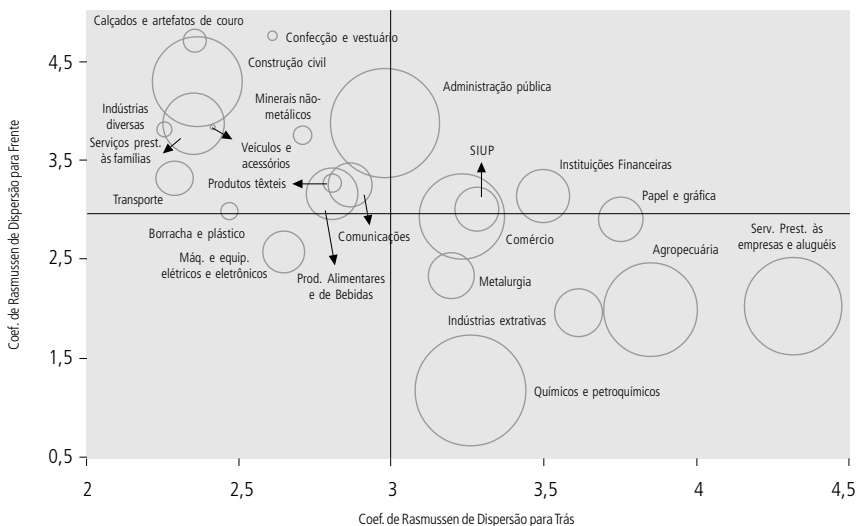


Gráfico 2

Coeficientes de Rasmussen de Dispersão e PIB Setorial, Bahia (2001)



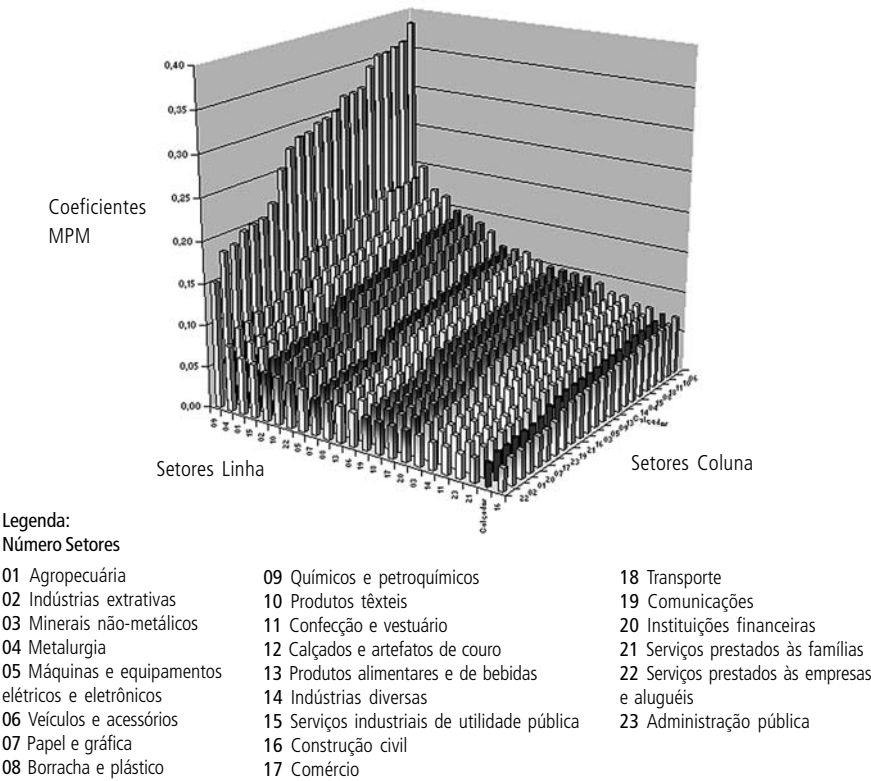
Matriz de Intensidade (MPM)

O Gráfico 3 revela a topografia da economia baiana para o ano 2001. A interseção entre os setores químicos e petroquímicos e veículos e acessórios encontra-se no pico da hierarquia dos cruzamentos. Ou seja, embora em 2001 não haja produção na Ford baiana, é possível afirmar que dois dos atuais setores de maior participação na economia do estado, apresentam as maiores capacidades de impacto.

Fica também bastante claro, na análise a jusante, a grande distância entre as barras do setor químico e petroquímico e as dos demais setores, chegando quase ao dobro das barras do setor metalurgia, segundo segmento mais encadeado para frente. Entretanto, ao desconsiderar esses cruzamentos, os demais se mostram mais contidos, sem grandes discrepâncias. O segundo maior cruzamento pertence à metalurgia e produtos têxteis e, o terceiro, à agricultura e confecção e vestuário.

Gráfico 3

Matriz do Produto dos Multiplicadores - Bahia/2001



Considerações finais

Os resultados obtidos neste trabalho comprovam a validade do uso das análises insumo-produto e, em especial, dos indicadores de encadeamento em análises regionais, pois se aproximam bastante do comportamento setorial esperado e da realidade observada no estado da Bahia. Aos setores industriais, que apresentam alto nível de transformação em seus processos produtivos, pertencem os maiores coeficientes de ligação a montante. Já os setores produtores de matérias-primas, e, em especial, os que compõem os setores primários e terciários, apresentam os mais elevados índices de encadeamento a jusante.

O destaque dos setores químicos e petroquímicos e veículos e acessórios, que formam o mais alto cruzamento na topografia da economia baiana, é notório. O setor químico-petroquímico, que respondeu por mais da metade do PIB baiano em 2001, apresenta também o mais forte encadeamento e a maior abrangência dos impactos, nas análises a jusante, colocando-se como o mais dinâmico segmento produtivo do estado. Considerando o encadeamento a montante, é do setor veículos e acessórios os melhores resultados: respectivamente a 1ª e a 6ª posição nos coeficientes de ligação e dispersão. Embora a produção do setor, no período, fosse bastante reduzida, hoje, com o pleno funcionamento da fábrica da Ford em Camaçari, esse segmento coloca-se entre os de maior participação na economia do estado. O que esses resultados mostram é que dois, dos mais representativos segmentos produtivos, apresentam os maiores índices de encadeamento, a jusante e a montante, o que indica que ações, no sentido de internalizar tanto a demanda quando a oferta de suas produções, podem trazer para a economia baiana importante efeito multiplicador.

Considerando como setores-chave de uma economia aquelas atividades que apresentam indicadores de ligação, tanto a montante quanto a jusante, maiores que 1, a Bahia apresenta cinco setores considerados chaves em relação ao dinamismo de sua economia. São eles: químicos e petroquímicos, máquinas e equipamentos elétricos e eletrônicos, metalurgia, produtos têxteis, produtos alimentares e bebidas e serviços industriais de utilidade pública. É importante, entretanto, destacar que o setor máquinas e equipamentos elétricos e eletrônicos, embora apresente os melhores índices de encadeamento, tem apenas o 14º maior PIB da economia, enquanto os setores serviços industriais de utilidade pública e produtos têxteis têm produção ainda menor. O fato de três, dos cinco setores de maior dinamismo, tanto a montante quanto a jusante, estarem entre os 40% menores PIBs setoriais, aponta para a necessidade de maior intervenção, no sentido de incentivar o crescimento dessas atividades no estado, permitindo, assim, que possam atuar efetivamente como setores-chave na economia baiana.

Referências

- AQUINO, Mirtes C. *Efeitos dos investimentos recentes no setor calçadista sobre a economia baiana: uma análise insumo-produto*. 2004. Dissertação (Mestrado em Economia) - Centro de Mestrado em Economia, Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2004.
- CASIMIRO FILHO, F. *Contribuições do turismo à economia brasileira*. 2002. Tese (Doutorado em Economia). Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz, Universidade de São Paulo, Piracicaba, 2002.
- CONSIDERA, Cláudio M. et al. *Matrizes de Insumo-Produto regionais*. 1985–1992. Metodologia e resultados. Rio de Janeiro: NEMESIS, 1997.
- CROCOMO, Francisco C.; GUILHOTO, Joaquim J. M. Interação dos setores econômicos entre as grandes regiões brasileiras em 1985: uma aplicação de insumo-produto. In: CONGRESSO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA, 16, 1998, Vitória. *Anais...* Vitória: ANPEC, 1998.
- FIGUEIREDO, Margarida G. *Agricultura e estrutura produtiva do estado do Mato Grosso: uma análise insumo-produto*. 2003. Dissertação (Mestrado em Economia) - Escola Superior de Agricultura (Luiz de Queiroz), Universidade de São Paulo, Piracicaba, 2003.
- GRUPO DE ESTUDOS DE RELAÇÕES INTERSETORIAIS – GERI. *Efeitos da cobrança do recurso água sobre agregados da economia brasileira*. Salvador: FINEP, 2004. (relatório final de pesquisa – UFBA).
- HADDAD, Eduardo A.; DOMINGUES, Edson P. Matriz inter-regional de insumo-produto São Paulo/Resto do Brasil. In: SEMINÁRIO SOBRE ECONOMIA MINEIRA, 10, 2002, Diamantina. *Anais eletrônicos...* Diamantina: UFMG, 2002. Disponível em: <<http://www.cedeplar.ufmg.br/diamantina2002/textos.html>>. Acesso em: 25 maio 2003.
- HADDAD, P. R. Análise de insumo-produto regional e inter-regional: multiplicadores de produto, de emprego e de renda. In: HADDAD, P. R. *Economia Regional: teoria e métodos de análise*. Fortaleza: BNB/ETENE, 1989.
- KUPFER, David et al. *Impacto econômico da expansão da indústria do petróleo*. Rio de Janeiro: ONIP, 2000. (relatório final de pesquisa - IE-UFRJ).
- LIMA, Adelaide M. et al. *Matrizes de relações intersetoriais da indústria baiana: uma breve apresentação de suas componentes*. Salvador: Grupo de Estudos de Relações Intersectoriais – GERI, [199-]. Não publicado.
- MONTOYA, Marco A.; GUILHOTO, Joaquim J. M. *O perfil das estruturas de*

transações internacionais e os setores-chave na economia do Mercosul: uma abordagem de insumo-produto. Passo Fundo: UPF/FEA, jun. 1998. (Texto para Discussão, n. 1).

MORETTO, Antônio et al. *Bolhas, topografias da estrutura produtiva e análise setorial: estudo de caso das cooperativas agropecuárias do Paraná*. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 30, 2002, Nova Friburgo. *Anais...* Nova Friburgo: ANPEC, 2002.

MUNIZ, Ana Salomé G.; CARVAJAL, Carmen R. *Las redes sociales como herramienta de análisis estructural input-output*. Disponível em: <<http://revista-redes.rediris.es>>. Acesso em: 20 jul. 2003.

ORTEGA, José Antônio. *Uma defesa da utilização do conceito de complexos industriais nas análises de insumo-produto*. Desenvolvido pela Universidade Estácio de Sá. Disponível em: <<http://www.estacio.br/methodus/3/capitulo10.htm>>. Acesso em: 15 jun. 2003.

PORSSE, Alexandre Alves. Matriz de Insumo-Produto estadual: metodologia e resultados para o Rio Grande do Sul. In: ENCONTRO REGIONAL DE ECONOMIA, 7, 2002, Fortaleza. *Anais...* Fortaleza: ANPEC, 2002.

PRADO, Eleutério F. S. Estrutura tecnológica e desenvolvimento regional. *Ensaios Econômicos*, São Paulo, n. 10, 1981.

SESSO FILHO, H. A. *O setor supermercadista no Brasil nos anos 1990*. 2003. Tese (Doutorado em Economia) - Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz, Universidade de São Paulo, Piracicaba, 2003.

SILVEIRA, A. H. P. Uma variante do método biproporcional para a estimativa de matrizes de relações intersetoriais na ausência de dados sobre produção intermediária. In: CONGRESSO NACIONAL DE ECONOMIA, 15, 1993, Belo Horizonte. *Anais...* Belo Horizonte: ANPEC, 1993.

SOARES, Francisco de Assis. Trajetórias de crescimento e estruturas produtivas do Ceará e do Maranhão a partir das matrizes Insumo-Produto. *Estudos Econômicos*, CENER/CAEN/UFC, Fortaleza, n. 017, jun. 2000.

TEIXEIRA, Maria do Socorro G. et al. Impactos de gastos turísticos sobre produto, renda e emprego no emprego no setor de insumo-produto estadual. *Estudos Econômicos*, CENER/CAEN/UFC, Fortaleza, n. 001, abr. 2000.

VALVERDE, Sebastião R. *A contribuição do setor florestal para o desenvolvimento sócio-econômico: uma aplicação de modelos multisetoriais*. 1999. Tese (Doutorado). Programa de Pós-Graduação em Ciência Florestal, Universidade Federal de Viçosa, Viçosa, 1999.



4 | CONCENTRAÇÃO EMPRESARIAL NA BAHIA: UMA ANÁLISE COMPARATIVA DO PERFIL DA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO EM 2002¹

Simone Uderman*

Resumo

O presente artigo tem como principal objetivo averiguar a concentração empresarial do segmento de transformação industrial da Bahia, levando em consideração o perfil dessa atividade no país e em outras oito unidades da Federação. Utilizando dados da Pesquisa Industrial Anual do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, tornados públicos recentemente através de tabulação especial divulgada pela Federação das Indústrias do Estado da Bahia, procurou-se mensurar a participação das unidades produtivas de cada extrato – definido pelo critério de número de pessoas ocupadas – no total de empregos, faturamento e produção industrial de seus respectivos estados. Além disso, calculou-se a média de emprego, faturamento e valor da transformação industrial de cada um dos quatro grupos de unidades produtivas definidos. Os resultados obtidos confirmam a elevada concentração empresarial relativa da indústria de transformação da Bahia, assim como apontam a limitada participação de unidades de pequeno porte na atividade industrial desse estado. Torna-se claro, também, o reduzido número relativo de unidades de transformação localizadas na Bahia, levando-se em consideração a participação desse estado no Valor Agregado Bruto da indústria de transformação nacional.

Palavras-chave: Economia Baiana. Indústria de Transformação. Concentração Empresarial.

¹ A autora agradece a Luiz Ricardo Cavalcante e a Vladson Menezes pelos comentários e sugestões.

* Economista, Doutoranda em Administração no Núcleo de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal da Bahia (NPGA/UFBA), Professora da Universidade do Estado da Bahia – UNEB e Assessora Técnico-Econômica da Desenbahia – Agência de Fomento do Estado da Bahia. E-mail: simone@desenbahia.ba.gov.br

Abstract

The aim of this paper is to analyze the entrepreneurial concentration in the Bahia manufacturing industry, taking into account the features of this industry in Brazil and in eight states within the country. We use data from Annual Survey of Mining and Manufacturing Industries – Enterprise, from Brazilian Geographic and Statistic Institute (IBGE), making known recently through special tables published by the Industrial Federation of Bahia (FIEB). The paper calculates the relative participation of each of the four groups of productive units - defined by the number of employees - in the total industrial jobs, income and production in the respective state. Besides, we calculate the average number of jobs, income and industrial value in each of those four groups. The results confirm the high relative industrial concentration in the manufacturing industry in Bahia, and show the limited participation of small productive units in this state. The paper also illustrates the small number of productive units in Bahia, comparing with its participation in the manufacturing industrial aggregate value in Brazil.

Key words: Bahia Economy. Manufacturing Industry. Entrepreneurial Concentration.

Introdução

A indústria de transformação baiana tem sido usualmente caracterizada, além de por seu elevado grau de concentração setorial e espacial, por um significativo nível de concentração empresarial, decorrente do caráter capital intensivo dos seus segmentos produtivos dominantes. Menezes (2001, p. 50) afirma que a opção pela produção de bens intermediários, usualmente fabricados por empresas de grande porte, e o reduzido grau de relações intersetoriais dificultaram uma maior participação de empresas de pequeno e médio vulto na indústria baiana. Citando um levantamento referente ao faturamento das 50 maiores empresas (em sua maioria industriais) da Bahia e do Paraná, realizado pela consultoria Arthur Andersen em 1999, o autor ilustra a concentração empresarial vigente no primeiro estado: enquanto na Bahia o faturamento dessas unidades ultrapassava R\$ 30 milhões, no Paraná, estado cujo Produto Interno Bruto (PIB) superava em mais de 30% o PIB da Bahia, as 50 maiores empresas faturavam cerca de R\$ 23 milhões.

Lima et al (2003) estendem essa comparação a um número maior de estados, construindo indicadores que relacionam dados da Receita Operacional Líquida das maiores empresas localizadas na Bahia e em outras 10 unidades da Federação com os respectivos PIBs estaduais. Apesar das ressalvas metodológicas e das recomendações de que sejam desenvolvidos, em futuras análises, indicadores menos sujeitos a distorções, os autores concluem que a Bahia apresenta um patamar apenas intermediário de concentração empresarial, sugerindo que o problema estadual seria, na verdade, o limitado grau de integração das cadeias produtivas, manifesto na reduzida articulação das grandes empresas com a economia local.

As informações da Pesquisa Industrial Anual do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (PIA/IBGE) referentes ao perfil das unidades locais da indústria de transformação em 2002, sistematizadas na publicação *A Estrutura da Indústria de Transformação Brasileira*², trazendo novos elementos para a discussão, permitem algumas inferências interessantes acerca da questão da concentração empresarial na Bahia³. O objetivo deste trabalho é comparar, de maneira simplificada, a situação desse estado com a do conjunto do país e com a de

² Sistema FIEB (2005). Como não foi possível obter as planilhas que deram origem à publicação, foi necessário digitar o conjunto de dados aí apresentados. A autora agradece a Iuri Vilas Boas Leal Botelho pelo apoio nesse trabalho.

³ Os dados referem-se a unidades produtivas e não a empresas. Ainda assim, constituem-se em elementos relevantes para a medida de concentração empresarial.

outros estados do Nordeste (Pernambuco e Ceará), Sudeste (Rio de Janeiro, São Paulo e Minas Gerais) e Sul (Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul).

Além da presente introdução, o artigo estrutura-se em três seções adicionais. Na primeira delas, discute-se brevemente o conceito de concentração empresarial e a metodologia de mensuração dos resultados, definindo-se as opções feitas neste trabalho. Na seção subsequente, apresentam-se os dados disponíveis e as análises deles derivadas. Na última seção, por fim, as principais conclusões do trabalho são sistematizadas.

Breves notas metodológicas e conceituais

Antes de qualquer apreciação crítica, convém definir o conceito de concentração empresarial, que pode envolver critérios e medidas diversas, a depender das opções metodológicas e analíticas feitas. Essas opções, necessariamente, afetam as variáveis a serem trabalhadas e as conclusões decorrentes da análise⁴. Assim, convém esclarecê-las de antemão, demarcando com maior precisão os limites e possibilidades do trabalho.

Os estudos mencionados na introdução, preocupados em verificar a importância das empresas de grande porte da Bahia no conjunto da produção estadual, utilizam indicadores referentes ao peso do faturamento – considerando informações concernentes a um grupo limitado das maiores empresas – no PIB estadual. Menezes (2001, p. 50), baseado em informações levantadas por consultoria realizada pela Arthur Andersen em 1999, compara os resultados obtidos na Bahia e no Paraná, concluindo que nesse estado, que apresentava um PIB cerca de 30% superior ao da Bahia, o nível de faturamento das 50 maiores empresas era aproximadamente 23% inferior ao registrado para as 50 maiores empresas da Bahia. Lima et al (2003), utilizando uma amostra de 10 estados, além da Bahia, definem um índice de concentração empresarial como o quociente da receita operacional líquida das 50 maiores empresas de cada estado pelos respectivos PIBs, apoiados em informações divulgadas pelo Instituto Miguel Calmon (IMIC) referentes a 2001. Com base nos resultados obtidos, contestam a hipótese de que a economia da Bahia apresentaria níveis de concentração empresariais especialmente altos em relação aos demais estados brasileiros quando se consideram suas maiores empresas em relação ao seu PIB.

A partir da disponibilização dos dados da PIA/IBGE tabulados pela FIEB, duas alternativas metodológicas complementares se colocam:

⁴ Em muitos casos, essas opções derivam, sobretudo, da disponibilidade de informações.

- mensurar a participação das unidades produtivas de cada extrato segmentado pelo critério de número de pessoas ocupadas no total de empregos, faturamento e produção industrial;
- calcular a média de emprego, faturamento e Valor da Transformação Industrial (VTI) por porte de unidade produtiva, definido pelo número de pessoas ocupadas.

Essas novas possibilidades implicam o refinamento da medida de concentração, ao tempo em que redefinem, em certa medida, o próprio conceito trabalhado. A idéia de representatividade das maiores empresas na produção estadual é substituída pelo critério de participação relativa das unidades produtivas de diversos portes no conjunto de indicadores estaduais. Adicionalmente, é possível traçar o perfil médio das unidades de transformação industrial, diferenciando-o por porte. Cabe ressaltar, ainda, a possibilidade de focar a análise em unidades de transformação industrial *stricto sensu*, contando com dados homogeneamente coletados nas diversas unidades da Federação analisadas.

O perfil das empresas da indústria de transformação em 2002

Partindo-se das alternativas metodológicas e das definições conceituais elucidadas no item anterior, procura-se, nesta seção do trabalho, apresentar os dados disponíveis e as análises realizadas com vistas a traçar o perfil das unidades da indústria de transformação em 2002. Trabalha-se com informações referentes à Bahia e a outros oito estados da Federação, além de se utilizarem os dados nacionais como referência básica para a pesquisa e suas principais conclusões.

No Brasil, 91,9% das unidades industriais têm até 99 funcionários, sendo que 77,1% delas empregam até 29 pessoas. Dessas unidades, 1,8% empregam mais de 500 funcionários. As unidades que empregam até 99 pessoas contribuem com 20,2% do VTI e 20,1% da Receita Líquida de Vendas (RLV), enquanto as que empregam até 29 funcionários contribuem com 8,5% do VTI e 7,9% da receita. As unidades que têm mais de 500 empregados respondem por 45,8% do VTI e 43,6% do faturamento.

Na Bahia, 92,5% das unidades industriais empregam até 99 funcionários, sendo que 76,1% delas ocupam até 29 pessoas. Apenas 0,9% das unidades empregam mais de 500 trabalhadores. As unidades que empregam até 99 funcionários contribuem com 13,6% do VTI produzido no estado e 12,7% da RLV, ao passo que as que ocupam até 29 pessoas contribuem com 4,8% e 3,8% desses valores. As unidades que empregam mais de 500 funcionários geram 52% do faturamento e 51,6% do VTI estadual.

Tabulando esses dados, e incorporando informações referentes a outros estados do Brasil, de modo a estabelecer parâmetros de comparação para a situação da Bahia, percebe-se que esse estado apresenta algumas especificidades, sobretudo no que se refere à distribuição da RLV e do VTI por porte empresarial. A Tabela 1, classificando as unidades locais em quatro grupos, de acordo com o critério de número de empregados, apresenta a participação relativa do Número de Unidades Locais (UL), Pessoal Ocupado Total (POT), Receita Líquida de Vendas e Valor da Transformação Industrial no agregado nacional/estadual dessas variáveis.

TABELA 1
PERFIL DAS EMPRESAS DA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO
BRASIL E ESTADOS SELECIONADOS – 2002

(em %)

Empregados		Brasil	BA	PE	CE	PR	SC	RS	SP	MG	RJ
<30	UL	77,1	76,1	81,2	78,6	78,1	80,1	77,1	73,7	80,6	78,9
	POT	22,7	22,7	20,4	17,3	25,4	23,8	21,3	20,7	27,6	25,7
	RLV	7,9	3,8	8,0	6,0	10,7	11,3	8,3	6,9	8,2	9,3
	VTI	8,5	4,8	8,0	6,9	11,1	11,0	9,6	7,4	9,6	10,2
< 100	UL	91,9	92,5	93,5	93,5	93,1	93,7	91,1	89,8	94,1	92,5
	POT	42,6	43,8	35,0	32,9	47,7	42,6	39,6	40,9	49,8	44,5
	RLV	20,1	12,7	20,8	13,3	24,5	30,1	21,7	19,2	17,0	20
	VTI	20,2	13,6	19,7	15,2	24,4	26,7	23,2	18,6	18,1	20,1
100 a 499	UL	6,3	6,6	5,3	5,0	6,1	4,8	7,6	7,1	5,1	6,2
	POT	29,8	33,1	25,2	20,7	30,3	26,3	34,8	31,4	28,1	29,9
	RLV	36,3	35,3	53,2	41,1	35,7	29,2	40,6	35,3	38,8	35,4
	VTI	34,0	34,9	47,2	38,9	30,9	27,2	40,5	33,7	32,7	31,5
>500	UL	1,8	0,9	1,2	1,5	0,8	1,5	1,2	3,0	0,8	1,3
	POT	27,6	23,1	39,8	46,4	22,0	31,1	25,6	27,7	22,0	25,6
	RLV	43,6	52,0	26,0	45,6	39,8	40,7	37,7	45,5	44,3	44,6
	VTI	45,8	51,6	33,1	45,9	44,7	45,6	36,3	47,7	49,2	48,3

Fonte: Sistema FIEB (2005). Elaboração própria.

De fato, a participação das unidades de até 29 empregados na RLV e no VTI da indústria de transformação estadual (3,8% e 4,8%) é bastante inferior à registrada pelo país (7,9% e 8,5%), situando-se abaixo da observada em todos os demais estados pesquisados. O mesmo ocorre quando se considera a participação de unidades que empregam até 99 pessoas na RLV. Nesse caso, embora os índices da Bahia difiram significativamente dos nacionais e dos registrados para sete dos outros oito estados analisados, situam-se próximos daqueles referentes ao Ceará. As unidades produtivas de 500 ou mais funcionários, por sua vez, respondem, na Bahia, por um percentual mais significativo da RLV e do VTI que o registrado para o Brasil ou para quaisquer dos outros estados tratados. Esses números indicam uma maior concentração da produção e do faturamento da indústria de

transformação em grandes empresas da Bahia, assim como revelam que a participação das pequenas empresas é ainda muito tímida nesse estado.

O dado de participação das plantas com 500 ou mais empregados na RLT e VTI da Bahia é ainda mais contundente quando se observa que essas empresas representam apenas 0,9% das unidades locais, enquanto, para o Brasil, correspondem a 1,8% do total dessas unidades⁵. É interessante notar, por outro lado, que essas unidades geram, na Bahia, 23,1% do total de empregos da indústria de transformação, contra 27,6% no Brasil, 46,4% no Ceará e 39,8% em Pernambuco. Esses números indicam o elevado grau de intensidade em capital das grandes empresas na Bahia, quando comparadas às grandes empresas cearenses e pernambucanas, usualmente vinculadas a segmentos industriais relativamente mais intensivos em mão-de-obra, como *Alimentos e Bebidas* e *Têxteis*. Esse é também, em menor grau, o caso de Santa Catarina. Tomando-se como exemplo o estado de Minas Gerais, onde a *Metalurgia Básica* representa 25,6% do VTI, verifica-se que a participação das maiores unidades no POT é de apenas 22,0%, um pouco inferior, portanto, à contribuição desse tipo de empresa para a geração de emprego na indústria de transformação da Bahia.

Considerando-se a participação relativa da Bahia no conjunto do país, observa-se uma importante diferença no que diz respeito à RLV e ao VTI das unidades que empregam mais de 100 funcionários. Enquanto as participações dessas plantas no número de unidades do mesmo porte e no POT nacional são de magnitude similar às das demais faixas de unidades locais, as suas participações relativas no faturamento e no valor da produção da indústria de transformação do país são muito superiores, conforme indicam os percentuais destacados na Tabela 2. Mais uma vez, evidencia-se a elevada concentração relativa do valor agregado e da receita da indústria de transformação da Bahia em grandes empresas. Torna-se claro, também, o reduzido número de unidades de transformação localizadas na Bahia em todos os grupos, em relação ao Brasil, quando se leva em consideração que a participação da Bahia no Valor Agregado Bruto (VAB) da indústria de transformação nacional atinge, em 2002, 5,0%⁶.

Uma outra maneira de averiguar o grau de concentração do faturamento e do valor da transformação industrial em grandes empresas é calcular a RLV e o VTI por número de unidades locais. A Tabela 3 apresenta indicadores de POT, RLV e VTI por unidade local para o conjunto de unidades situadas no Brasil, na Bahia e em outros oito estados, considerando, além do agregado das fábricas, os quatro segmentos definidos de acordo com o seu número de empregados.

⁵ A reduzida participação do número de unidades locais que empregam mais de 500 funcionários é reflexo do próprio nível elevado de intensidade em capital que caracteriza os principais segmentos produtivos da indústria de transformação na Bahia.

⁶ <http://www.sei.ba.gov.br/pib/nacional/xls/part_regioes_estado.xls>. Acesso em: 15 abr. 2005.

TABELA 2
PERFIL DAS EMPRESAS DA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO
BRASIL E BAHIA – 2002

Empregados		Brasil	BA	BA/Brasil (%)
< 30	UL	112.769,5	2.652,8	2,35
	POT	1.244.755,6	27.807,5	2,23
	RLV - em R\$ bi	59,0	1,4	2,31
	VTI - em R\$ bi	26,6	0,6	2,27
< 100	UL	134.416,6	3.224,6	2,40
	POT	2.335.973,1	53.655,0	2,30
	RLV - em R\$ bi	150,0	4,5	3,03
	VTI - em R\$ bi	63,3	1,7	2,71
100 a 499	UL	9.214,6	230,1	2,50
	POT	1.634.084,5	40.547,5	2,48
	RLV - em R\$ bi	270,9	12,6	4,66
	VTI - em R\$ bi	106,5	4,4	4,13
500 ou mais	UL	2.632,8	31,4	1,19
	POT	1.513.447,4	28.297,5	1,87
	RLV - em R\$ bi	325,4	18,6	5,72
	VTI - em R\$ bi	143,5	6,5	4,53

Fonte: Sistema FIEB (2005). Elaboração própria.

TABELA 3
INDICADORES DE CONCENTRAÇÃO EMPRESARIAL
BRASIL E ESTADOS SELECIONADOS - 2002

Empregados		Brasil	BA	PE	CE	SC	SP	MG	RJ	RS	PR
< 30	POT/UL	11,04	10,48	10,26	10,50	10,68	11,37	10,43	11,80	10,73	10,85
	RLV/UL	0,52	0,51	0,29	0,27	0,39	0,60	0,43	0,60	0,51	0,57
	VTI/UL	0,24	0,23	0,13	0,11	0,18	0,28	0,19	0,33	0,22	0,24
< 100	POT/UL	17,38	16,64	15,28	16,79	16,35	18,44	16,11	17,42	16,91	17,10
	RLV/UL	1,12	1,41	0,67	0,51	0,88	1,37	0,77	1,10	1,12	1,10
	VTI/UL	0,47	0,53	0,28	0,21	0,38	0,58	0,31	0,55	0,44	0,45
100 a 499	POT/UL	177,34	176,24	194,11	197,59	197,01	179,03	167,76	174,67	178,09	165,75
	RLV/UL	29,40	54,93	30,02	29,32	16,69	31,97	32,30	29,14	25,18	24,48
	VTI/UL	11,56	19,11	11,69	9,91	7,63	13,30	10,27	12,83	9,29	8,73
500 ou mais	POT/UL	574,85	901,94	1.353,99	1.476,38	745,48	373,77	837,33	713,24	829,72	917,66
	RLV/UL	123,59	593,36	64,80	108,43	74,46	97,53	235,08	175,07	148,09	208,10
	VTI/UL	54,50	207,23	36,19	38,98	40,19	44,55	98,55	93,80	52,72	96,26
TOTAL	POT/UL	37,49	35,14	40,82	47,73	35,96	40,48	30,45	36,22	38,89	33,37
	RLV/UL	5,10	10,27	2,99	3,57	2,74	6,43	4,25	5,10	4,71	4,18
	VTI/UL	2,14	3,61	1,31	1,27	1,32	2,80	1,60	2,52	1,74	1,72

Fonte: Sistema FIEB (2005). Elaboração própria.

Nota: RLV/UL e VTI/UL em R\$ milhões.

Observando-se os indicadores construídos para o conjunto das fábricas (unidades com quaisquer números de empregados), percebe-se que a Bahia apresenta valores muito superiores aos registrados para o Brasil e para todos os outros estados investigados, no que diz respeito ao faturamento e valor da transformação por unidade local. Isso se deve, sobretudo, aos diferenciais observados na faixa de unidades que empregam mais de 500 funcionários. Os indicadores VTI/UL e RLV/UL nessa faixa são, respectivamente, 1,9 e 2,4 vezes maiores para a Bahia que para o Brasil, o que confirma a existência de um elevado índice relativo de concentração do faturamento e da produção empresarial nesse estado. Mesmo quando comparados aos indicadores referentes ao estado de São Paulo, onde se localizam as maiores indústrias instaladas no país, os indicadores da Bahia revelam-se extremamente altos⁷. Essas diferenças relevantes repetem-se na faixa de unidades produtivas que empregam entre 100 e 499 trabalhadores, embora de forma menos acentuada. No grupo de unidades com menos de 100 empregados, os indicadores da Bahia continuam superando os índices nacionais e os das demais unidades da Federação selecionadas, embora as diferenças reduzam-se significativamente. A exceção nessa faixa fica por conta do VTI/UL do estado de São Paulo, que se apresenta mais elevado que o da Bahia. Por fim, na faixa de unidades produtivas locais com menos de 30 funcionários, os índices da Bahia praticamente se equivalem aos do conjunto do país, apresentando-se inferiores, apenas, aos dos estados de São Paulo e Paraná.

Considerações finais

No presente trabalho, buscou-se reunir elementos que permitem examinar a hipótese de que a indústria baiana é caracterizada por um elevado grau de concentração empresarial em relação a outros estados e ao conjunto do país. Informações da PIA/IBGE referentes ao perfil das unidades locais da indústria de transformação em 2002, divulgadas recentemente na publicação *A Estrutura da Indústria de Transformação Brasileira* (FIEB, 2005), trazem novos elementos para essa discussão. Os dados disponíveis não apenas permitem refinar os indicadores de concentração utilizados, como também facultam uma análise exclusivamente focada no segmento da indústria de transformação. Assim,

⁷ É preciso cautela com o uso desses indicadores, uma vez que a relação POT/UL calculada para o estado de São Paulo na faixa de unidades locais de mais de 500 funcionários situou-se em 373,77, o que revela inconsistência. Os dados foram checados junto à instituição responsável pela publicação, que sustenta que estão em conformidade com as tabulações preparadas pelo IBGE, tendo sido aventada a hipótese de que algumas unidades locais tenham sido alocadas erroneamente em sua faixa de pessoal ocupado.

tornam-se mais representativos e exatos, respaldando conclusões mais confiáveis. Além disso, permitem a construção de um perfil consistente da indústria de transformação em 2002, levando em consideração variáveis de emprego, faturamento e produção.

A pesquisa trabalha com informações referentes à participação das unidades produtivas de cada um dos quatro grupos definidos – segmentados pelo critério de número de pessoas ocupadas – no total de empregos, faturamento e produção industrial dos respectivos estados, permitindo inferências e comparações acerca da representatividade de cada segmento. Adicionalmente, calcula a média de emprego, faturamento e VTI desses grupos de unidades produtivas, traçando um perfil do segmento de transformação industrial em cada estado. Compara-se a Bahia com outras oito unidades da Federação e com os resultados obtidos para o conjunto do país, a partir de dados coletados pela PIA/IBGE de acordo com uma mesma metodologia.

Os resultados obtidos no trabalho revelam algumas especificidades que confirmam a elevada concentração empresarial da indústria de transformação da Bahia. Os números indicam, com efeito, uma maior concentração relativa da produção e do faturamento da indústria de transformação em grandes unidades localizadas na Bahia, assim como revelam que a participação das pequenas unidades é ainda muito tímida nesse estado, tomando-se como referência o conjunto do país e os demais estados pesquisados. Torna-se claro, também, o reduzido número relativo de unidades localizadas na Bahia, sobretudo quando se leva em conta a participação desse estado no VAB da indústria de transformação nacional.

Essa análise representa, sem dúvida alguma, um avanço no que diz respeito às medidas de concentração empresarial utilizadas até então para atestar um atributo usualmente aceito para caracterizar a economia baiana. Não obstante os seus méritos, sugere-se que sejam realizados estudos mais detalhados, que permitam desenvolver alguns pontos e associar o perfil da indústria de transformação da Bahia à trajetória de desenvolvimento recente do estado.

Referências

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. *Pesquisa Industrial Anual* – Empresa. Rio de Janeiro: IBGE, 2004. (Série Relatórios Metodológicos, v. 26). Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/industrial/pia/empresas/srmpiaempresa.pdf>>. Acesso em: 30/05/2005.

LIMA, Carmen Lúcia et al. Notas preliminares sobre os níveis de concentração empresarial na Bahia. *Conjuntura & Planejamento*, Salvador, SEI, n. 108, p. 36-42, mai. 2003.

MENEZES, Vladson. Evolução e alternativas de inserção industrial: uma proposta para a Bahia. *Cadernos de Análise Regional*, Salvador, UNIFACS, ano IV, n. 4, p. 43-69, mai. 2001.

SISTEMA FIEB. Superintendência de Desenvolvimento Industrial – SDI. *A estrutura da indústria de transformação brasileira (1985-2002)*. Salvador: Sistema FIEB/Superintendência de Desenvolvimento Industrial – SDI, 2005.



5 | A FORMAÇÃO DE UM AGLOMERADO DE EMPRESAS DE TRANSFORMAÇÃO PLÁSTICA NO ESTADO DA BAHIA

Adelaide Motta de Lima*

Vera Spínola**

Resumo

O corrente artigo se propõe a avaliar a eficácia da política de atração de investimentos do estado da Bahia na formação de um aglomerado de firmas produtoras de manufaturados plásticos, integrantes da terceira geração da cadeia petroquímica. O programa Bahiaplast, implantado em 1998, constituiu-se no principal instrumento de política focada no setor. Para se atingir o objetivo proposto, faz-se uma revisão dos conceitos teóricos que suportaram as políticas de desenvolvimento regional e traçam-se as principais características da cadeia produtiva. Em seguida calculam-se indicadores de concentração, para identificar a presença de aglomerações de transformadores de resinas plásticas na Bahia, ao longo da última década. Embora os resultados tenham sido aparentemente tímidos, é visível o aumento da concentração de produtores de manufaturados plásticos no município Camaçari, nos últimos anos, onde se implantou o Pólo Plástico. Na etapa atual de desenvolvimento, torna-se fundamental, no entanto, discutirem-se novos mecanismos que garantam a consolidação e sustentabilidade dos aglomerados já existentes.

Palavras-chave: Bahia. Indústria de Transformação Plástica. Aglomerados Produtivos.

* Doutora em Administração pela UFBA; Mestre em Economia pela UFBA; Professora da Universidade Estadual de Feira de Santana – UEFS e Chefe da Unidade de Estudos Econômicos e Pesquisas da Agência de Fomento do Estado da Bahia – Desenbahia. E-mail: adelaide@desenbahia.ba.gov.br

** Doutoranda em Administração na Universidade Federal da Bahia – UFBA; Mestre em Economia pela UFBA; Analista de Desenvolvimento da Agência de Fomento do Estado da Bahia – Desenbahia; Professora da Universidade Salvador – UNIFACS. E-mail: vspinola@desenbahia.ba.gov.br

Abstract

The current paper's main purpose is evaluating the effectiveness of the policy aimed at attracting investments to the state of Bahia, Brazil, in order to develop a clustering of plastic resin converters, belonging to the 3rd industry of the petrochemical chain. The Bahiaplast program, implemented in 1998, was the main institutional instrument focused on the sector. In order to meet the proposed objective, this paper makes a review of the theoretical concepts that supported the regional development policies and traces the main characteristics of the productive chain of this case study. Then, one calculates indicators of industrial concentration to identify the presence of plastic converter clusters in the state of Bahia over the last decade. Although the results seem fragile, it is noticeable a rise in the concentration of firms in the town of Camaçari, where a plastic converting area was established. At this stage, however, it is essential to discuss new mechanisms that should ensure the sustainability of the current clusters of producers.

Key words: Bahia. Plastic Manufacturing Industry. Clusters.

Apresentação

O presente artigo tem por objetivo avaliar a eficácia da política de atração de investimentos para a conformação de um aglomerado de firmas pertencentes à indústria de transformação plástica no estado da Bahia. Trata-se de um esforço de mensuração da importância da atividade de transformação plástica estadual no âmbito nacional, antes e depois da implementação dos programas de incentivos adotados pelo governo baiano, particularmente o Programa de Desenvolvimento da Indústria Plástica - Bahiaplast, e o Programa de Desenvolvimento Industrial e de Integração Econômica do Estado da Bahia - Desenvolve.

Considerando que um conjunto de políticas ativas de atração de investimentos passou a ser formulada e implementada a partir da década de 1990, pelos diferentes estados da federação, procura-se, no primeiro momento, observar a existência de suportes teóricos que teriam embasado essas ações públicas. Admite-se que a ausência de uma política regional proveniente do governo federal, a ampliação da autonomia política e financeira dos governos estaduais, decorrente da Constituição de 1988, e a retomada de fôlego do pensamento teórico constituem-se nos principais fatores a induzir os governos estaduais a promover políticas de desenvolvimento com certa autonomia.

Para efeito de sistematização das idéias, este artigo encontra-se organizado em mais seis seções, além desta apresentação. Na seção seguinte, realiza-se uma breve explanação de algumas correntes de pensamento voltadas para o desenvolvimento regional, particularmente daquelas que, de certa forma, podem suscitar uma ação pública mais ativa. A caracterização da cadeia petroquímica e os programas de incentivos relacionados ao fomento da indústria plástica, implementados pelo governo da Bahia, são apresentados nas terceira e quarta seções. As duas seções seguintes voltam-se para a exposição, respectivamente, da metodologia dos indicadores para identificação de aglomerados produtivos e os resultados encontrados para o caso do aglomerado de empresas de transformação plástica no estado. Nas considerações finais, são retomadas algumas análises realizadas a partir dos dados encontrados, assim como são levantadas questões que permanecem em aberto.

Suporte teórico para adoção de políticas de desenvolvimento regional

As primeiras contribuições no campo do desenvolvimento econômico regional surgiram na Alemanha, justamente um país com desenvolvimento capitalista retardatário e com uma história bastante conhecida de intervenção do Estado

na economia. Figurando como uma teoria seminal de todo o campo de conhecimento da economia regional, Johann-Heinrich Von Thünen (1826), através de sua Teoria da Localização Agrícola, procurou responder o que se deve produzir em um dado local. Para tanto, buscou determinar matematicamente a formação dos preços dos produtos agrícolas e da renda dos agricultores, levando em consideração as distâncias das diferentes terras do mercado consumidor, ou seja, da cidade e os custos de transporte envolvidos. Observou que, à medida que as terras utilizadas se afastavam da cidade, elas deveriam ser utilizadas para a produção de bens cujos custos de transportes fossem menores. Essas conclusões, no entanto, devem ser avaliadas com certo cuidado, uma vez que alguns pressupostos importantes foram adotados, como o de homogeneidade de fertilidade do solo e das oportunidades de acesso à cidade, contaminando e reduzindo o alcance da teoria (CRUZ, 2000).

Voltando-se para o segmento industrial, Alfred Weber (1909) buscou responder onde se deve localizar uma atividade industrial, perfazendo-se numa análise um pouco diferente da de Von Thünen, que procurava levantar quais atividades deveriam se localizar num dado sítio (FERREIRA, 1989). Nesse modelo de localização industrial, três fatores essenciais influenciariam a decisão locacional: os custos de transportes, os custos com mão-de-obra e as forças de aglomeração e desaglomeração. Weber assumiu que a mão-de-obra não tem mobilidade espacial e que variações regionais em seu custo exerceriam influência na decisão quanto à localização das empresas. Afirmou ainda que, se os custos de mão-de-obra compensam os custos de transporte, as empresas optam por se estabelecer nas regiões onde aquele primeiro custo apresenta-se inferior (CAVALCANTE, 2002).

Em 1933, Walter Christaller, também alemão, estabeleceu uma hierarquia entre cidades, a partir dos seus raios de influência. De acordo com Cavalcante (2002), Christaller procurou compreender as leis que determinam o número, o tamanho e a distribuição dos centros ofertantes de bens e serviços para a região, de modo a estabelecer a referida hierarquia.

Apropriando-se e sintetizando grande parte da produção teórica alemã, Walter Isard (1956), norte-americano, propôs a instituição de uma “ciência regional”, adicionando, aos elementos já levantados, as idéias de economias de escala, economias de urbanização e economias de localização. Com esse novo conjunto de fatores, Isard deduziu um padrão de localização industrial com concentração dos agentes e das atividades em um número restrito de locais (FERREIRA, 1989).

Não obstante o caráter de pioneirismo e as bases que essas teorias descritas acima concederam às suas sucessoras, elas não figuram entre aquelas com maior repercussão em países “em desenvolvimento”, como o Brasil. As principais

contribuições teóricas que exerceram influência no pensamento voltado à economia regional, nesses países, e que, conseqüentemente, deram suporte às ações públicas no Brasil, em particular, foram desenvolvidas na década de 1950, com uma forte inspiração nas idéias de insuficiência do mercado para garantir a plena acumulação capitalista. Duas dessas contribuições merecem atenção especial: a proposta dos “complexos industriais” de François Perroux (1955) e a teoria da transmissão inter-regional de Hirschman (1958).

Resumidamente, Perroux considerava que o crescimento econômico se realiza de maneira concentrada no espaço regional ou nacional, acarretando a conformação de pólos de crescimento que transmitem reflexos difusos e desequilibrados para as demais localidades (CRUZ, 2000). Apoiando-se em uma concepção de mercado não-concorrencial, Perroux examinou as relações que se estabelecem em um complexo industrial, destacando o papel de indústrias motrizes como aquelas capazes de gerar efeitos de encadeamento e integração. Nesse sentido, um complexo industrial viabiliza profundas modificações do espaço econômico ao seu redor.

Albert Hirschman, também se apoiando em concepções teóricas distintas daquelas calcadas nas estruturas de mercado de concorrência perfeita, observou que o desenvolvimento econômico se realiza por meio de círculos viciosos que tendem a aumentar as desigualdades econômicas e regionais. Reconheceu, no entanto, a possibilidade de o crescimento de regiões mais ricas causarem impacto em outras mais pobres, através de um efeito de gotejamento (DINIZ, 2000). Mas sua maior contribuição foi, sem sombra de dúvidas, constatar a interdependência setorial, por meio de levantamento dos efeitos a jusante e a montante de um determinado setor. Qualquer alteração em um setor econômico, pertencente a uma longa cadeia produtiva, deve produzir uma maior demanda por produtos provenientes de setores fornecedores (efeitos a montante) e uma maior oferta de produtos para setores à sua frente (efeitos a jusante), viabilizando que se alcancem novos patamares de produção. Embasado por essas idéias, Hirschman concedeu importância ao planejamento, defendendo uma distribuição discricionária de recursos públicos, como mecanismo de influenciar o desenvolvimento das diversas regiões de um país.

A combinação do teor dessas duas contribuições teóricas, ao lado de outras com concepções assemelhadas, com uma conformação política bastante afeita a intervenções públicas na economia, conduziu a adoção de ações voltadas para o desenvolvimento industrial e regional em diversos países capitalistas, inclusive no Brasil. Na Bahia, em especial, os efeitos dessa combinação culminaram na implantação de um conjunto de distritos industriais no interior do estado. Com o objetivo de espraizar o crescimento econômico, via o processo

de industrialização, os distritos e centros industriais foram idealizados na década de 1960, tendo sido implantados, de fato, no início dos anos 1970.

Paradoxalmente, enquanto eram inaugurados os distritos e os centros industriais interioranos na Bahia, em municípios com algum potencial econômico aglutinador, as primeiras críticas às experiências mundiais de planejamento regional e, assim, às teorias de suporte, começavam a aparecer. Segundo Diniz (2004), em alguns casos, essas críticas se apoiavam em visões conservadoras que negavam a conveniência da intervenção pública na economia; em outros, os argumentos direcionavam-se para o pequeno alcance dos resultados obtidos. Essas críticas, aliadas à hegemonia do pensamento pró-mercado, desestimularam a produção teórica e enfraqueceram as instâncias de planejamento regional em várias partes do mundo e, em particular, no Brasil.

A retomada da temática do desenvolvimento regional só tomou fôlego quase que duas décadas depois, por meio de novos aportes teóricos, entre os quais as teses defendidas por Paul Krugman. A bem da verdade, diante de uma série de contribuições que foram surgindo ao longo da década de 1990, tentativas de sistematização dessas contribuições tornaram-se esforços recorrentes, como é o caso da proposta por Suzigan (2001). De acordo com este autor, haveria pelo menos cinco abordagens relevantes para se entender aglomerações industriais: a denominada Nova Geografia Econômica, cujo principal teórico é P. Krugman; a de Economia de Empresas, com M. Porter à frente; as idéias de A. Scott sobre *cluster*; a contribuição dos estudiosos da Economia da Inovação; e, finalmente, a abordagem das Pequenas Empresas / Distritos Industriais. Dessas contribuições, segundo tal sistematização, exatamente as duas primeiras não se constituem em aportes que validam ações públicas por meio de medidas específicas para induzir uma determinada aglomeração industrial. Ao contrário, tratam as aglomerações como resultados naturais das forças do mercado (SUZIGAN, 2001).

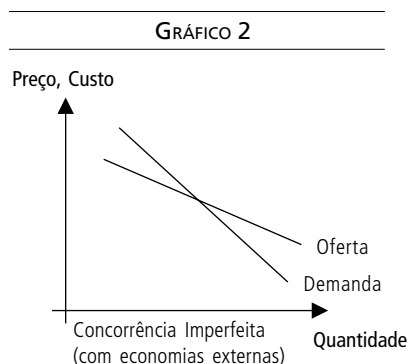
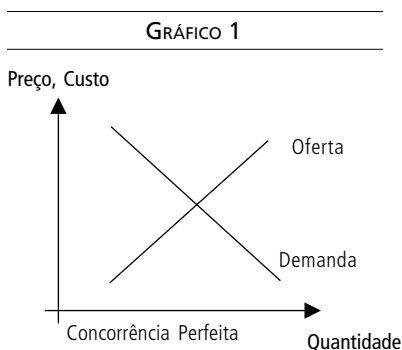
Partindo de uma leitura diferente desta acima, mais especificamente com relação à interpretação das idéias de Krugman, procura-se, nas próximas linhas, expor como algumas das formulações desse autor vêm, justamente, ao encontro de uma teoria de suporte para políticas públicas regionais de desenvolvimento de aglomerados industriais específicos.

Para melhor compreender economias de escala, concorrência imperfeita e comércio internacional, Krugman e Obstfeld (2005) retomam a análise das economias externas de Alfred Marshall (1890), afirmando que é freqüente a situação em que a concentração da produção em um ou alguns poucos locais permitem custos reduzidos, mesmo quando a indústria conforma-se com pequenas firmas. As razões para esses custos reduzidos provêm dos benefícios

das economias externas que, de acordo com Marshall, garantem maior eficiência às firmas aglomeradas em relação a firmas isoladas. Assim, são três as razões para a existência de aglomerados: (1) a capacidade das firmas de sustentar fornecedores especializados; (2) a possibilidade de constituição de um mercado comum de trabalho; e (3) o possível vazamento de conhecimentos entre as unidades fabris concentradas geograficamente.

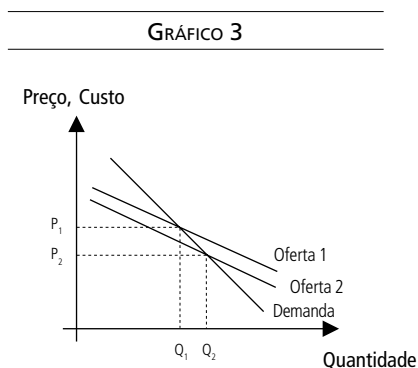
Tomando sempre o caso do Vale do Silício como exemplo, Krugman e Obstfeld explicam cada uma dessas três vantagens. Na primeira situação, observam que um conglomerado industrial, na medida em que reúne muitas firmas, gera um mercado grande o suficiente para demandar bens e serviços e, assim, sustentar um grande conjunto de fornecedores especializados, que passam também a se concentrar geograficamente. No segundo caso, as vantagens de um mercado comum de trabalho beneficiam não apenas as firmas concentradas, que passam a ter menos dificuldades para encontrar mão-de-obra com qualificação especializada, mas também os próprios trabalhadores, que dificilmente mantêm-se desempregados por muito tempo. Já os vazamentos de conhecimento resultam da troca informal de informações e idéias que acabam ocorrendo no nível pessoal, através de conversas sociais entre as pessoas envolvidas no processo produtivo de diferentes firmas. Trata-se, principalmente, da transmissão de um conhecimento tácito, não explícito nos manuais das empresas, mas embutido nas rotinas.

O resultado dessas vantagens é que a curva de oferta de um aglomerado industrial perfaz-se negativamente inclinada, diferentemente do que ocorre numa indústria com firmas dispersas geograficamente. Isso ocorre porque, à medida que a produção aumenta com os benefícios de economias externas, o custo médio tende a cair. Os Gráficos 1 e 2 expõem essas duas situações: as curvas de oferta e demanda em uma estrutura de mercado em concorrência perfeita (sem economias externas) e as curvas de oferta e demanda em uma estrutura de mercado em concorrência imperfeita (com economias externas).



Essa abordagem da concorrência imperfeita permite que Krugman e Obstfeld observem que um possível aglomerado industrial ofertante de um bem pode estar se beneficiando de economias de escala externas, apenas porque ingressou primeiro no mercado. Em função das vantagens de economias externas, esse aglomerado pode estar operando com um custo médio mais baixo e ofertando bens a preços menores que outras firmas apenas pelo fato de ter iniciado o processo produtivo mais cedo. Numa situação dessas, é possível se apoiar a indução de um novo aglomerado, desde que se verifique a preexistência de pelo menos um dos fatores que conduzem a economias externas, posto que, passada a fase inicial de instalação, as vantagens provenientes das economias externas viabilizarão custos e preços, praticados pelo novo aglomerado, ainda menores que os vigentes no mercado.

O Gráfico 3 exprime essa situação: a curva de oferta 1 refere-se ao aglomerado industrial que primeiro entrou no mercado, enquanto que a curva de oferta 2 apresenta as condições do novo aglomerado. É importante notar que, se nos primeiros momentos de produção do novo aglomerado, os custos enfrentados por este ainda forem superiores ao daquele já instalado, a partir de determinado ponto, o preço que o novo conjunto de firmas poderá operar será significativamente menor e, assim, o equilíbrio do mercado permitirá uma demanda atendida também maior.



Interpretando o Gráfico 3, Krugman e Obstfeld concluem que, quando há economias externas atuando como uma força importante num determinado mercado, o livre comércio pode deixar um país ou uma região numa situação mais desfavorável do que estaria na ausência do comércio. Isso acontece porque, devido ao comércio, o país ou a região pode estar deixando de desenvolver um aglomerado industrial com o qual ele pode se beneficiar de futuras vantagens de economias externas. Como o preço adotado pelo conjunto de firmas já estabelecidas é inferior ao preço inicial que o novo aglomerado

precisa cobrar, o livre comércio deve ser visto como uma barreira à formação de aglomerados competitivos. Nessas situações, o argumento a favor da proteção temporária de indústrias, até que elas ganhem experiências – também conhecido como o argumento da indústria nascente, introduzido pelo economista alemão Friedrich List (1789-1846) –, pode se apresentar como um respaldo.

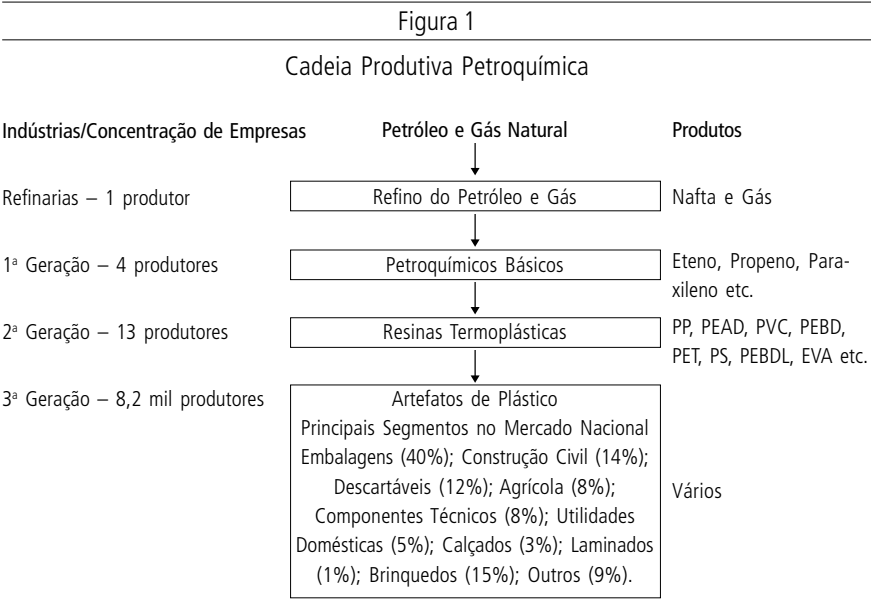
Ao se observarem as relações comerciais na cadeia petroquímicos/plásticos no Brasil, à luz da abordagem de Krugman e Obstfeld, pode-se inferir que, provavelmente, os produtores de manufaturados plásticos estabelecidos na região Sudeste, inseridos no mercado mais dinâmico do país, já desfrutavam de economias externas e vantagens competitivas para vender seus produtos em todo o território nacional, nas últimas décadas do século XX. A formação de um aglomerado de empresas transformadoras de resinas termoplásticas no estado da Bahia não ocorreria, aparentemente, apenas por forças endógenas ou, simplesmente, pela presença do Pólo Petroquímico de Camaçari, produtor de resinas, principal matéria-prima da indústria em estudo. Seria necessário formularem-se políticas públicas indutoras do desenvolvimento local que se configurassem nos programas de incentivos.

Antes de tratar das políticas indutoras da indústria de transformação do plástico, no entanto, cabe uma breve exposição das características da cadeia produtiva petroquímica, na qual se insere a referida indústria, com vistas a melhor explicitar as relações estreitas e fundamentais que se estabelecem entre as empresas transformadoras e as suas fornecedoras de insumos.

Características da cadeia produtiva petroquímica

A transformação de plásticos é usualmente apontada como a terceira geração da cadeia petroquímica, voltada para a produção de bens manufaturados que chegam até o consumidor final. Após a extração do petróleo, inicia-se o processamento do mesmo com o seu refino, dando origem à nafta e ao gás natural, matérias-primas básicas de toda a cadeia petroquímica.

No Brasil, o fornecimento da nafta e gás natural é realizado pela Petrobras, ou via importação às centrais de matérias-primas, que constituem a primeira geração (Figura 1). A Petroquímica União (em São Paulo), a Copesul (no Rio Grande do Sul) e a Braskem (na Bahia) decompõem a nafta, produzindo uma série de produtos (eteno, propeno, benzeno, butadieno, paraxileno, tolueno), denominados de petroquímicos básicos, que são utilizados como insumos pelas empresas responsáveis pela segunda geração da cadeia. Em 2005, com a Rio Polímeros, no Rio de Janeiro, entrará em operação o primeiro pólo de gás natural do Brasil.



Fonte: Ribeiro e Spínola (2003).

As unidades da segunda geração transformam os produtos básicos em resinas termoplásticas que se constituem, finalmente, nos insumos fundamentais à produção de transformados plásticos. Nessa etapa da cadeia, chamada de terceira geração, o produto acabado atende direta ou indiretamente às necessidades dos consumidores finais, constituindo-se em bens prontos para o consumo ou em componentes que serão agregados à produção de outros segmentos industriais.

O número de empresas atuantes na indústria petroquímica é crescente, à medida que se avança na cadeia produtiva. No Brasil, enquanto apenas quatro centrais respondem pela primeira geração, algumas dezenas de empresas produzem as resinas, e cerca de oito mil unidades fabris as processam, fabricando produtos transformados plásticos. Na Figura 1 mostra-se o número de empresas por geração da cadeia.

Na Bahia, a central de produtos básicos – Braskem – atende a algumas dezenas de unidades industriais instaladas no Pólo de Camaçari, incluindo outras plantas da própria Braskem, que fornecem resinas para empresas de transformadores de plásticos. Havia menos de 80 firmas no início dos anos de 1990 e, em 2005, existem quase 200.

À época da instalação do Pólo de Camaçari, há quase 30 anos, a meta do governo estadual era que a transformação local participasse em cerca de 30% do volume brasileiro (NPGA, 2002). Apesar dos esforços das políticas públicas

voltadas a estimular a expansão da indústria de terceira geração, a Bahia participa em apenas 4,5% na transformação nacional das resinas termoplásticas (ROSA, 2004). Os produtores de manufaturados plásticos parecem localizar-se preferencialmente onde há maior dinamismo de consumo, não necessariamente ao lado da fonte de matéria-prima.

Programas de incentivos para a indústria plástica baiana: Bahiaplast e Desenvolve

Frente à ausência de uma política de desenvolvimento regional, por parte do governo federal, inclusive com o esvaziamento de instituições voltadas para esse fim, como foi o caso da perda de importância da Sudene, os estados brasileiros, amparados pela maior autonomia política e financeira propiciada pela Constituição de 1988, partiram para o desenvolvimento de políticas próprias de atração de investimentos, por meio da concessão de incentivos fiscais. Desde o início dos anos de 1990, essas unidades federativas vêm percorrendo um longo processo de edição de regulamentações voltadas para a atração de investimentos, via a concessão de incentivos fiscais e financeiros, e só se mostram dispostas a abrir mão desse mecanismo por meio de uma legislação superior. Nesse movimento, o governo da Bahia pode ser considerado como um dos pioneiros, com o lançamento do Programa de Desenvolvimento da Bahia – Probahia, em outubro de 1991.

Em linhas gerais, o objetivo do Probahia era bastante amplo, pois tinha por finalidade “promover a diversificação da matriz industrial do Estado, estimular a transformação no próprio Estado dos seus recursos naturais, interiorizar o processo industrial e incentivar o aumento da capacitação tecnológica, da qualidade dos bens e da produtividade do parque industrial baiano, visando a sua maior competitividade” (BAHIA, 1991). Não havia um enquadramento setorial nem locacional prévio. O programa propunha-se auxiliar na definição de políticas que visassem à atração de investimentos industriais, agroindustriais, de mineração e outros relevantes para o desenvolvimento do estado.

Os programas com objetivos mais específicos foram desenhados e colocados em prática a partir de 1995, com a promulgação da legislação voltada para o desenvolvimento do Pólo de Informática de Ilhéus, em 1995, o Programa de Incentivo ao Comércio Exterior – Procomex, em 1997, e, finalmente, o Programa Estadual de Desenvolvimento da Indústria de Transformação Plástica – Bahiaplast, em 1998.

Através da Lei 7.351, de 1998, ficou instituído o Bahiaplast com os objetivos de: (1) fomentar a instalação de empreendimentos industriais no segmento de

transformação petroquímica e plástica; (2) interagir com organismos dedicados a estudos na área de desenvolvimento industrial e tecnológico, com vistas à instalação, expansão e consolidação de empresas do setor baiano petroquímico e plástico; e (3) promover medidas visando à instituição de instrumentos fiscais e financeiros para o fortalecimento da referida indústria.

O Bahiaplast concedia, às empresas produtoras de manufaturados plásticos, o diferimento do lançamento e pagamento do ICMS devido e a presunção do crédito nas operações de saídas de produtos transformados, desde que derivados dos produtos químicos e petroquímicos básicos e intermediários ofertados por empresas baianas. Ficou estabelecido que, nas operações com mercadorias destinadas ao próprio estado, o crédito presumido seria de 41,1765% do imposto destacado; nas operações destinadas para outros estados, seria de 70% do imposto destacado, caso se tratasse de empresas com projetos relevantes para a matriz industrial do estado, e de 50%, nas demais situações. A Tabela 1 resume esses incentivos fiscais.

TABELA 1
INCENTIVOS FISCAIS PREVISTOS PELO BAHIAPLAST

Tipo de Venda	Alíquota plena do ICMS sem incentivo	Percentual de redução da alíquota	Alíquota final do ICMS com incentivo
No próprio estado	17,0%	41,1765%	10,0%
Para as regiões Sul e Sudeste	12,0%	50,0%	6,0%
Para as regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste	7,0%	50,0%	3,5%
Para outros estados, em projetos relevantes para a matriz industrial da Bahia	12,0%	70,0%	3,6%

Fonte: Spínola (2000).

Concedia-se, também, diferimento do ICMS nas operações de saída de resinas termoplásticas, fabricadas pela indústria de segunda geração do Pólo Petroquímico, para as firmas de terceira geração, produtoras de transformados, e nas operações de importação de máquinas, equipamentos, ferramentas, moldes e modelos adquiridos por estas. Disponibilizaram-se terrenos nos distritos e centros industriais a preços simbólicos, a exemplo do Pólo Plástico em Camaçari, com infra-estrutura completa na porta da fábrica. Prevvia-se ainda um bônus de 3%, garantido pelas indústrias do Pólo Petroquímico de Camaçari, sobre as compras de matérias-primas para as indústrias de transformação plástica do estado.

O programa Bahiaplast constituiu-se, assim, num contrato em que foram envolvidos, pelo menos, três agentes principais: o governo do estado na concessão

de incentivos, os transformadores e os produtores de resina. E foi concebido como um indutor para o aumento da demanda local para os produtos do Pólo Petroquímico de Camaçari, sobretudo as resinas termoplásticas, das quais o referido Pólo apresenta-se como um dos principais produtores nacionais.

Em 2001, através da Lei 7.980, ficou instituído o Programa de Desenvolvimento Industrial e de Integração Econômica do Estado da Bahia - Desenvolve, que, se não se colocava como um programa dirigido especialmente para um setor ou região, procurava priorizar setores econômicos e espaços do território baiano. Em linhas gerais, o Desenvolve propõe-se a fomentar e diversificar a matriz industrial e agroindustrial, com formação de adensamentos industriais e integração de cadeias produtivas consideradas relevantes à economia do estado, particularmente em função da geração de emprego e renda. Para tanto, o Programa prevê a possibilidade de concessão de dilação do prazo de pagamento, de até 90% do saldo devedor mensal do ICMS normal, limitada a 72 (setenta e dois) meses. Os pagamentos antecipados do montante devido poderão gerar descontos de até 90% sobre a parcela do imposto cujo prazo foi dilatado.

Além disso, o Desenvolve prevê o diferimento do lançamento e pagamento do ICMS sobre ativos fixos e insumos adquiridos na Bahia e importados, e sobre o diferencial de alíquota de bens comprados de outros estados.

Para enquadramento no Programa e fruição de seus benefícios, são considerados alguns aspectos do projeto, como localização espacial e o poder de integração de cadeias produtivas do investimento. O segmento de transformação do plástico, em algumas regiões da Bahia, acabou se apresentando como uma das prioridades consideradas pelo Desenvolve. Essa situação fez com que o novo Programa se apresentasse como um sucessor do Bahiaplast, no que se refere especificamente à indústria transformadora do plástico.

Diante desse cenário, o que se avalia a seguir não são os efeitos específicos do Bahiaplast ou do Desenvolve, mas a eficácia da política de atração de investimentos com vistas à formação de um aglomerado de empresas do setor de transformação plástica na Bahia. Antes de se passar para os resultados obtidos, são expostas algumas explicações sobre a metodologia de cálculo dos indicadores utilizados.

Metodologia de cálculo dos indicadores para identificação de aglomerados econômicos

O primeiro passo adotado foi o de mapeamento das firmas pertencentes à indústria em questão, na Bahia, de 1994 a 2004. Os indicadores foram calculados a partir de dados de emprego da RAIS (Relação Anual das Informações Sociais - do

Ministério do Trabalho e Emprego), competência 1994 a 2003, e do CAGED (Cadastro Geral de Empregados e Desempregados – também do Ministério do Trabalho e Emprego), competência 2004. As informações selecionadas, com base na Classificação Nacional de Atividade Econômica - CNAE, foram as relativas a três categorias: CNAE 25216 – Fabricação de Laminados Planos e Tubulares; CNAE 25224 – Fabricação de Embalagens de Plástico; CNAE 25291 – Fabricação de Artefatos diversos de Plásticos. Cabe registrar que a delimitação do período, a partir de 1994, provém do fato de os dados anteriores a 1994 encontrarem-se agregados aos dos derivados da borracha, dificultando-se averiguar com precisão mudanças específicas na conformação da indústria de transformação do plástico.

A partir dessa base de dados, utilizou-se o IC, Índice de Concentração, desenvolvido por Crocco et al (2003), para identificação de arranjos produtivos. Esse indicador visa a medir: a especificidade de um setor dentro de uma região; seu peso em relação à estrutura industrial da região; e a importância do setor nacionalmente. É, assim, constituído por três parcelas: (1) o quociente locacional (QL); (2) o índice Hirschman-Herfindahl modificado (HHm); e (3) o indicador de potencialidade PR, que verifica a contribuição do setor na região delimitada. Matematicamente, o índice de concentração pode ser sintetizado como:

$$IC = QL_{ij} + HH_{ij} + PR_{ij} \quad (1) \quad QL = \frac{E_j^i / E_j}{E_{BR}^i / E_{BR}}$$

E_j^i = empregos registrados do setor i na região j

E_j = empregos registrados na região j

E_{BR}^i = empregos registrados do setor i no Brasil

E_{BR} = empregos registrados no Brasil

Existirá uma especialização do setor i na região j , se $QL > 1$. Crocco et al (2003) considera que só serão arranjos produtivos potenciais se houver um conjunto de, no mínimo, 10 estabelecimentos no respectivo setor e mais de 10 em atividades associadas. Esse critério visa a capturar tanto a escala da aglomeração quanto a possível existência de cooperação entre eles. Crocco et al (2003) adverte que o $QL > 1$ pode não representar uma concentração produtiva. Trata-se de um critério apropriado para municípios de porte médio, com mais de 50 mil e menos de 300 mil habitantes. Na cidade grande pode-se subvalorizar o QL e, na pequena, supervalorizar.

O índice Hirschman-Herfindahl modificado (HHm) incorpora o peso da região:

$$(2) \quad HHm = (E_j^i / E_{BR}^i) - (E_j / E_{BR})$$

Esse indicador possibilita comparar o peso do setor i da região j no setor i do país (E_j^i / E_{BR}^i) com o peso da estrutura produtiva da região j na estrutura produtiva

do país (E_i / E_{BR}). Se $HH_m > 0$, provavelmente existe uma especialização, implicando que a contribuição do setor daquele município, para o setor no Brasil, vai ser maior que a contribuição da estrutura produtiva do município para a estrutura produtiva do Brasil. Se $HH_m < 0$, possivelmente não há especialização do município naquele segmento, indicando que a contribuição da estrutura produtiva do município para a estrutura produtiva do Brasil é maior que a contribuição do setor daquela região para o mesmo setor no Brasil.

O indicador de potencialidade PR (3) é calculado a partir da razão:

$$(3) \text{ PR} = E_j^i / E_{BR}^i$$

O PR mostra a contribuição do setor i na região j para o setor i no Brasil.

Em síntese, o IC é definido como a combinação dos três indicadores:

$$IC = \theta_1 QL_{ij} + \theta_2 HH_{ij} + \theta_3 PR_{ij}$$

$$\theta_1 + \theta_2 + \theta_3 = 1$$

$$\theta_1 = \text{peso do QL}$$

$$\theta_2 = \text{peso do HH}$$

$$\theta_3 = \text{peso do PR}$$

Considerou-se $\theta_1 = \theta_2 = \theta_3 = 1/3$, o que significa atribuir o mesmo peso aos três indicadores. Para um cálculo mais preciso, Crocco et al (2003) recomenda que se faça uma análise multivariada, desenvolvida pelo autor, definindo o peso de cada índice.

Se $IC > 0$, o índice de concentração está acima da média nacional. Se há indícios de concentração, logo, segundo os autores, vale a pena se desenvolverem políticas para o setor naquele local; se $IC < 0$, ainda segundo os autores, não vale a pena, porque a aglomeração é muito frágil; se $IC = 0$, os três indicadores se combinaram e a média nacional é igual à média daquela amostra. A implementação de uma política setorial/local vai depender, além desses indicadores, do interesse estratégico do setor para o desenvolvimento local.

Resultados encontrados: conformou-se um aglomerado de empresas de transformação plástica no estado da Bahia?

Na Tabela 2 apresenta-se o mapeamento da indústria de transformação plástica na Bahia, por município e categoria, com base na RAIS, competência 2003.

Em termos absolutos, enquanto, em 1994, havia 79 empresas e 2.801 empregos formais diretos na indústria de transformação plástica na Bahia, em 2003, esses valores atingiram, respectivamente, 196 e 5.735 (Tabela 2). Em 2004, através

TABELA 2
EMPREGOS E EMPRESAS DA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO PLÁSTICA BAHIA, 2003

Municípios	CLASSE 25216 Laminados Planos e Tubulares		CLASSE 25224 Embalagens de Plásticos		CLASSE 25291 Artefatos Diversos		Total	
	Estab.	Empregos	Estab.	Empregos	Estab.	Empregos	Estab.	Empregos
Barreiras	0	0	2	36	0	0	2	36
Camaçari	2	606	5	454	15	594	22	1.654
Candeias	0	0	0	0	1	98	1	98
Conceição do Coité	0	0	1	9	5	20	6	29
Dias D'Ávila	1	1	0	0	2	176	3	177
Euclides da Cunha	0	0	1	10	0	0	1	10
Feira de Santana	0	0	13	78	19	302	32	380
Ipirá	0	0	0	0	1	45	1	45
Irecê	0	0	0	0	1	6	1	6
Itabuna	0	0	1	1	2	36	3	37
Jaguarari	0	0	0	0	1	3	1	3
Jequié	0	0	2	67	1	148	3	215
Juazeiro	0	0	2	22	6	135	8	157
Lauro de Freitas	1	4	9	317	10	326	20	647
Morro do Chapéu	0	0	1	4	0	0	1	4
Paulo Afonso	0	0	0	0	1	17	1	17
Planalto	0	0	0	0	1	10	1	10
Rio do Pires	0	0	0	0	1	2	1	2
Salvador	0	0	15	560	28	457	43	1.017
Santo Amaro	0	0	0	0	1	4	1	4
Santo Antônio de Jesus	1	1	0	0	0	0	1	1
Senhor do Bonfim	0	0	1	1	1	8	2	9
Serrinha	0	0	1	1	0	0	1	1
Simões Filho	0	0	16	676	6	240	22	916
Vitória da Conquista	3	65	6	56	9	139	18	260
Total	8	677	76	2.292	112	2.766	196	5.735

Fonte: RAIS (2003). Elaboração das autoras.

dos dados da CAGED, estima-se que a quantidade de empregos tenha alcançado 6.394. Constata-se que o número de empresas aumentou quase duas vezes e meia em uma década e, o de postos de trabalho, mais que dobrou. Contudo, em 2003 e 2004, a Bahia continuou na sétima posição no ranking nacional quanto ao número de empresas e, oitava, quanto ao de empregos, exatamente

como em 1994, logo depois do Amazonas, quanto à quantidade de postos de trabalho, e depois do Rio de Janeiro, quanto ao número de firmas. Os maiores estados produtores de manufaturados plásticos são: São Paulo, Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, Minas Gerais e Rio de Janeiro.

TABELA 3
ÍNDICE DE CONCENTRAÇÃO (IC)
 $IC = \theta_1 QLn_{ij} + \theta_2 HHn_{ij} + \theta_3 PRn_{ij}$

Anos	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Municípios / Categorias											
Salvador											
CNAE 25216	-0.01	-0.01	-0.01	-0.01	0.00	0.00	0.00	0.01	-0.01	-0.01	-0.01
CNAE 25224	0.20	0.17	0.17	0.20	0.15	0.13	0.15	0.15	0.16	0.13	0.12
CNAE 25291	0.04	0.10	0.03	0.03	0.04	0.04	0.04	0.05	0.04	0.06	0.06
Camaçari											
CNAE 25216	0.00	0.00	0.00	9.25	9.98	10.38	9.78	9.15	12.16	12.19	11.76
CNAE 25224	0.08	0.21	0.13	0.08	0.06	0.29	0.63	1.10	1.20	1.31	1.83
CNAE 25291	0.52	1.00	1.01	0.37	0.54	0.42	0.62	0.61	0.72	1.04	1.11
Dias D'Ávila											
CNAE 25216	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.11	0.06	0.09	0.14
CNAE 25224	0.00	0.44	0.26	0.04	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
CNAE 25291	0.13	0.06	0.02	0.18	0.35	0.00	0.00	0.00	0.00	1.13	1.40
Simões Filho											
CNAE 25216	8.84	8.38	8.53	8.80	8.90	0.81	0.87	0.00	0.00	0.00	0.00
CNAE 25224	4.61	3.38	3.78	4.49	4.15	3.61	3.48	3.88	3.13	2.92	3.37
CNAE 25291	1.55	1.27	1.35	0.73	1.52	1.38	0.52	0.77	0.73	0.62	0.82
Lauro de Freitas											
CNAE 25216	0.36	0.00	0.71	0.26	0.24	0.17	0.30	0.10	0.12	0.06	0.05
CNAE 25224	0.24	0.25	0.23	0.26	0.35	1.05	1.06	0.67	0.61	0.71	0.67
CNAE 25291	0.11	0.90	0.59	0.33	0.27	0.09	0.36	0.62	0.52	0.44	0.49
Feira de Santana											
CNAE 25216	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
CNAE 25224	0.07	0.17	0.27	0.19	0.22	0.29	0.17	0.31	0.35	0.17	0.07
CNAE 25291	0.16	0.16	0.00	0.15	0.33	0.17	0.30	0.31	0.26	0.40	0.40
Vitória da Conquista											
CNAE 25216	0.00	0.00	0.00	0.00	0.15	0.42	0.74	0.71	1.45	1.93	2.11
CNAE 25224	0.44	0.40	0.00	0.22	0.19	0.22	0.37	0.30	0.38	0.24	0.28
CNAE 25291	0.00	0.00	0.00	0.01	0.01	0.07	0.18	0.22	0.32	0.36	0.30

Fonte: RAIS, competências de 1994 a 2003; para 2004, CAGED, competência de dez. de 2003 a dez. de 2004.
 Elaboração das autoras.

Com vistas a identificar a formação de aglomerados na Bahia, em face do crescimento dos números de empresas e de empregos, calcularam-se os indicadores (Índices de concentração – IC) para os municípios onde se localizam as empresas transformadoras de plásticos.

De antemão, observando os resultados expostos na Tabela 3, verifica-se que, nos últimos anos, existem indicadores maiores que a unidade para as categorias de Laminados Planos e Tubulares (CNAE 25216), nos municípios de Camaçari e Vitória da Conquista, bem como em Simões Filho, até 1998; de Embalagens Plásticas (CNAE 25224), em Camaçari e Simões Filho, além de Lauro de Freitas, nos anos de 1999 e 2000; e de Artefatos Diversos (CNAE 25291), em Camaçari e Dias D'Ávila, afora Simões Filho, entre 1994 e 1999.

De todos os indicadores encontrados, o mais elevado refere-se à categoria Laminados Planos e Tubulares (IC = 11,76), em Camaçari. Não obstante, como se trata de uma categoria composta por apenas duas empresas (ver Tabela 2) e como a maioria dos empregos pertence a uma só empresa (Sansuy S/A Indústria de Plástico), não se pode afirmar haver uma aglomeração específica de Laminados Planos e Tubulares em Camaçari. É importante lembrar que, segundo Crocco et al (2003), para se configurar um aglomerado deve haver pelo menos 10 estabelecimentos do ramo no local.

Procurando observar conjuntamente os indicadores calculados (Tabela 3) com o número de empresas instaladas em cada categoria, nos municípios selecionados (Tabela 2), constata-se que aglomerados, de categorias específicas, são raros na Bahia. A rigor, com IC maior que a unidade e com mais de 10 estabelecimentos, existem apenas os aglomerados de Artefatos Diversos, em Camaçari, e Embalagens Plásticas, em Simões Filho.

Se considerado o setor plástico como um todo, com as três categorias reunidas, as inferências não mudam substancialmente das expostas acima. Pode-se afirmar que existem aglomerados em Camaçari, Simões Filho e Vitória da Conquista. No primeiro caso, o IC é maior que um nas três categorias que, reunidas, contam com 22 estabelecimentos. No caso de Simões Filho, o IC ultrapassa a unidade em apenas uma categoria, mas o setor plástico, como um todo, conta também com 22 empresas. Em Vitória da Conquista, finalmente, observa-se um índice maior que um em uma categoria e o setor registra 18 unidades.

Avaliando a composição do IC dos dois aglomerados específicos encontrados (Tabelas 4 e 5), percebe-se valores condizentes com a existência de aglomerados. Nos dois casos (Artefatos Diversos, em Camaçari, e Embalagens Plásticas, em Simões Filho), o QL superou a unidade e o HH e o PR apresentaram valores maiores que zero.

TABELA 4
ARTEFATOS DIVERSOS EM CAMAÇARI

Anos Índices	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Qlnij	1,569	0,013	3,009	1,119	1,600	1,244	1,846	1,841	2,160	3,100	3,105
HHnij	0,000	-0,001	0,006	0,001	0,002	0,000	0,001	0,001	0,002	0,003	0,004
PRnij	0,000	0,000	0,000	0,001	0,002	0,001	0,002	0,002	0,003	0,005	0,005

Fonte: RAIS, competências de 1994 a 2003; para 2004, CAGED, competência de dez. de 2003 a dez. de 2004.
Elaboração das autoras.

TABELA 5
EMBALAGENS PLÁSTICAS EM SIMÕES FILHO

Anos Índices	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Qlnij	13,809	10,121	11,329	13,465	12,440	10,807	10,412	11,629	9,386	8,730	8,732
HHnij	0,010	0,007	0,007	0,009	0,009	0,009	0,009	0,009	0,008	0,008	0,008
PRnij	0,001	0,007	0,000	0,010	0,009	0,010	0,010	0,010	0,009	0,009	0,009

Fonte: RAIS, competências de 1994 a 2003; para 2004, CAGED, competência de dez. de 2003 a dez. de 2004.
Elaboração das autoras.

Ao buscar avaliar a evolução dos indicadores, de modo a verificar a eficácia das políticas de incentivos específicas para o setor plástico (implementadas a partir de 1998), constata-se que os dois casos apresentam situações diferenciadas ao longo da série histórica trabalhada. Artefatos Diversos, em Camaçari, por exemplo, já apresentava um QL maior que a unidade em 1994, mas registrou índices mais elevados a partir de 2000. O PR e o HH também apresentaram resultados mais distantes de zero, nos últimos anos da série. Embalagens Plásticas, em Simões Filho, por sua vez, exibiu uma evolução, ano a ano, pouco correlacionada com a implementação das políticas de incentivos.

Finalmente, se relaxado o critério de número mínimo de estabelecimentos para a conformação de um aglomerado, principalmente ao se levar em conta que há segmentos que se caracterizam por poucos estabelecimentos com muitos empregos (como é o caso da categoria Laminados Planos e Tubulares), constata-se o surgimento de um aglomerado em Vitória da Conquista e o incremento do já mencionado aglomerado de Camaçari, ambos produtores de Laminados Planos e Tubulares.

Considerações finais

Este artigo tem por objetivo contribuir para a avaliação dos programas de incentivos, voltados para a indústria de transformação do plástico, implementados no estado da Bahia, observando a conformação de aglomerados. Para tanto, apresenta-se um arcabouço teórico que dá suporte a programas dessa natureza e emprega-se uma metodologia de identificação de aglomerados, a partir da mensuração da especificidade de um setor dentro de uma região, seu peso em relação à estrutura industrial da região, e a importância do setor nacionalmente.

A principal justificativa teórica para a implementação de uma política de incentivos específicos para uma indústria ou, o que vem a dar quase no mesmo, uma política de proteção temporária até que a indústria nascente ganhe experiência e comece a operar competitivamente, é a preexistência de alguma vantagem de economia externa que promova essa competitividade ao longo do tempo. Como proposto por Krugman e Obstfeld, a partir de uma leitura de economias de escala interna a uma indústria de Marshall, o apoio a um novo aglomerado é defensável se, com o tempo, este aglomerado consegue operar com custo médio mais baixo que o mercado no qual está inserido.

Analisando o caso de fomento à indústria baiana de transformação do plástico à luz desses postulados teóricos, pode-se inferir que, após mais de duas décadas de implantado o Pólo Petroquímico de Camaçari, já não havia mais expectativa de que uma indústria dessa natureza se desenvolvesse apenas por forças do mercado, ou pela proximidade dos fornecedores de insumos. O programa Bahiaplast, implementado em 1998, seguido pelo Desenvolve em 2001, procurou induzir a formação dessa indústria, colaborando, simultaneamente, para a elevação da demanda local pela matéria-prima fornecida pelo Pólo de Camaçari. Contando com uma oferta importante de insumos na própria região, os formuladores dos programas ainda consideraram o aspecto positivo de que a indústria de transformação plástica é a que conta com o maior número de empresas, sendo a mais intensiva em mão-de-obra da cadeia petroquímica (constituindo-se, assim, naquela com maior potencial para dinamizar o mercado local).

Em termos de resultados empíricos, verifica-se que o número de empresas transformadoras de plástico cresceu duas vezes e meia e, o número de empregos, mais que duplicou. Quando avaliada a formação de aglomerados, resumidamente, os dados encontrados permitem afirmar que a Bahia conta, hoje, com um aglomerado de Artefatos Plásticos Diversos, em Camaçari, e outro de Embalagens Plásticas, em Simões Filho, se levados em conta todos os critérios propostos no âmbito da metodologia de mensuração utilizada. À medida que se afrouxam os

critérios, inclusive em função de características específicas de segmentos produtivos, mais dois aglomerados são observados: um em Camaçari e, outro, em Vitória da Conquista, ambos de Laminados Planos e Tubulares.

Em termos relativos, esses resultados viabilizaram uma permanência da posição da Bahia como o sétimo estado, em número de empresas do setor, e oitavo, no que se refere ao número de empregos. Se os resultados são tímidos, porquanto apenas garantiram uma conservação do status anterior, por outro lado, podem ser considerados como bastante positivos, em face à ausência de uma política regional nacional que minimize a tendência à concentração industrial nos estados do Sul e Sudeste. Ademais, considerando que outros estados também empreenderam políticas de incentivo à mesma indústria, sem a implementação dos programas baianos de incentivo, a situação relativa desse segmento industrial da Bahia encontrar-se-ia bem aquém da atual.

Não obstante os resultados alcançados, ainda é muito cedo para inferências acerca da competitividade da indústria baiana fomentada, principalmente porque muitas empresas ainda estão usufruindo os benefícios dos programas. Cabe refletir, enquanto ainda os benefícios e os programas estão vigorando, se a proximidade de um conjunto de ofertantes de resinas é o suficiente para garantir as vantagens provenientes de economias externas necessárias à competitividade das empresas, uma vez que a produção de resinas vem crescendo a ritmos muito mais acelerados no Sul e Sudeste que na Bahia. Além da partida do Pólo do Rio, a Braskem fechou acordo com a Petrobras para construção de uma planta de polipropileno em Paulínia, São Paulo (VIEIRA, 2005).

É fundamental se encontrarem outros mecanismos promotores de economias externas. Tomando como referência Krugman e Obstfeld que, por sua vez, retomam Marshall, pode-se pensar sobre como se constituir um mercado de trabalho com mão-de-obra qualificada e especializada e como se desenvolver um ambiente propício à troca de informações e idéias relacionadas à transformação do plástico. Qualquer política industrial voltada para o segmento deve envolver os produtores de resinas, pois são esses que dão a governança da terceira geração e constituem sua principal fonte de inovação e avanço tecnológico.

Referências

AMARAL, Jair do. *Incentivos fiscais e políticas estaduais de atração de investimentos*. Fortaleza: Instituto de Pesquisa e Estratégia Econômica do Ceará, ago. 2003. (Texto para Discussão, n. 8).

BAHIA. Decreto 840, de 18/12/1991. Regulamento do Programa de Promoção do Desenvolvimento da Bahia – Probahia.

BAHIA. Decreto 7.439, de 18/09/1998. Regulamento do Programa Estadual de Desenvolvimento da Indústria de Transformação Plástica – Bahiaplast.

BAHIA. Lei 7.351, de 15/07/1998. Institui o Programa Estadual de Desenvolvimento da Indústria de Transformação Plástica – Bahiaplast.

BAHIA. Lei 7.980, de 12/12/2001. Institui o Programa de Desenvolvimento Industrial e de Integração Econômica do Estado da Bahia – Desenvolve.

CAVALCANTE, Luiz Ricardo Mattos Teixeira. *Produção teórica em economia regional*: uma proposta de sistematização. Jul. 2002. Disponível em: <http://www.desenbahia.ba.gov.br/recursos/news/video/{154AA74B-1E28-4D28-8AD7-BE98567026BE}_Producao_Teorica_.pdf>. Acesso em: 03/05/2005.

CROCCO, M. et al. *Metodologia de identificação de Arranjos Produtivos Locais Potenciais*. Belo Horizonte: UFMG/CEDEPLAR, 2003. (Texto para Discussão, 212).

CRUZ, Rossine. Marcos teóricos para a reflexão sobre as desigualdades regionais: uma breve revisão da literatura. *RDE – Revista de Desenvolvimento Econômico*, Salvador, ano II, n. 3, jan. 2000, p. 53-65.

DINIZ, Clélio Campolina. *Global-local*: interdependências e desigualdades ou notas para uma política tecnológica e industrial regionalizada no Brasil. Rio de Janeiro: IE/UFRJ, jul. 2000. (Estudos Temáticos. Nota Técnica 9). Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/conhecimento/notatec/ntec09.pdf>>. Acesso em: 08/06/2005.

DINIZ, Clélio Campolina. O imperativo de uma nova política de desenvolvimento regional para o Brasil. *Bahia Invest*, Salvador, v. 2, n. 3, nov. 2004, p. 40-41.

FERREIRA, Carlos Maurício de. As teorias da localização e a organização espacial da economia. In: HADDAD, Paulo Roberto (Org.). *Economia regional*: teorias e métodos de análise. Fortaleza: BNB – ETENE, 1989, p. 67-206. (Estudos Econômicos e Sociais).

KRUGMAN, Paul; OBSTFELD, Maurice. *Economia internacional*: teoria e política. 6 ed. São Paulo: Pearson Addison Wesley, 2005.

NPGA – Núcleo de Pós Graduação em Administração/UFBA. *Estudo da competitividade das empresas do Programa Bahiaplast*. Salvador: NPGA, 2002. Não publicado.

RIBEIRO, M. T. F.; SPÍNOLA, V. *A indústria baiana de transformação de resinas termoplásticas à luz da Teoria dos Custos de Transação*. Projeto de Pesquisa. Processo CNPQ 476077/2003.

ROSA, M. A. *Mudança para crescer*. Valor setorial/indústria do plástico. São Paulo: Editora de Projetos Especiais, out. 2004, p. 13.

SPÍNOLA, V. *Manual do Investidor*. Promo – Centro Internacional de Negócios da Bahia. 2000 (www.promobahia.com.br).

SUZIGAN, Wilson. Aglomerações industriais: avaliação e sugestões de políticas. In: IEL - Instituto Euvaldo Lodi; SENAI - Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial; STI - Secretaria de Tecnologia Industrial (Orgs.). *Futuro de indústria: oportunidades e desafios – a reflexão da universidade*. Brasília: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior e Instituto Euvaldo Lodi, 2001, p. 49-67. Disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivo/sti/publicacoes/futAmaDiLOportunidades/futIndustria_01.pdf>. Acesso em: 09/06/2005.

VIEIRA, A. Braskem e Petrobras fecham o acordo para investir em SP. *Valor Econômico*, 23 jun. 2005, p. 1.



6 EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS DA RELAÇÃO ENTRE A TAXA REAL DE CÂMBIO E OS RESULTADOS DA BALANÇA COMERCIAL BAIANA (1996-2005) E ALGUMAS CONSIDERAÇÕES SOBRE A IMPORTÂNCIA DAS ELASTICIDADES DO COMÉRCIO EXTERIOR¹

Sandra Cristina Santos Oliveira*

André Luís Mota dos Santos**

Resumo

O objetivo geral deste trabalho é demonstrar as evidências empíricas da relação entre a taxa real de câmbio e o comportamento da balança comercial baiana para o período de janeiro de 1996 a maio de 2005, através de identificação e estimação de um modelo *Vector Autoregression Analysis* (VAR). Os resultados apontam que não há relação direta entre ambas variáveis. Adicionalmente são feitas algumas considerações teóricas sobre a importância das elasticidades do comércio exterior para o desenvolvimento nacional e regional.

Palavras-chave: Economia Regional. Bahia. Comércio Exterior. Câmbio. Crescimento Econômico.

Abstract

The general purpose of this paper is to demonstrate empirical evidences of the relation between the real exchange rate and the behavior of the Bahian trade balance, from January 1996 through May 2005, using the identification and estimation of a *Vector Autoregression Analysis* model (VAR). Results show that

¹ Os autores agradecem às sugestões de Antônio de Pádua Melo Neto, discente do Mestrado em Sociologia (IFCH/UNICAMP), isentando-o, porém, de qualquer erro remanescente.

*Mestranda em Economia e Bolsista da CAPES, Curso de Mestrado em Economia, Universidade Federal da Bahia (CME/UFBA). E-mail: sandra_cso@yahoo.com.br

** Mestrando em Teoria Econômica e Pesquisador do Núcleo de Economia Industrial e da Tecnologia (NEIT), Instituto de Economia/Universidade Estadual de Campinas (IE/UNICAMP). E-mail: motaals@yahoo.com.br

there is no direct relation between the two variables. Additionally, some theoretical considerations on the importance of foreign commerce elasticities for national and regional development are made.

Key words: Regional Economy. Bahia. Foreign Commerce. Exchange. Economic Development.

Introdução

As políticas de estabilização econômica dos anos 1990 conduziram a mudanças na política cambial. A política de desvalorização da moeda nacional da década anterior foi substituída pela valorização amparada pelas reservas internacionais. A política cambial foi a questão central do Plano Real, passando a ser um mecanismo de âncora que atuou no combate à inflação.

De julho a outubro de 1994, a flexibilidade cambial com excessiva valorização da moeda ensejou certo controle relativo à entrada de capitais. Perdeu-se ali a oportunidade de institucionalizar o controle relativo à saída. De outubro de 1994 a março de 1995, foi estabelecido um sistema informal de bandas. Somente a partir daí começam as minidesvalorizações, mas, em geral, continuou a valorização real até 1997. A percepção de um elevado déficit em transações correntes e de uma elevada dívida pública, já no final de 1998, combinada com a crise russa, trouxe o abandono da âncora cambial em 1999. Isso era pré-condição para aqueles que acreditavam no crescimento puxado por exportações. Precisava-se de uma âncora monetária, a fim de manter a estabilidade de preços. O regime de metas de inflação é uma espécie de âncora nominal de curto prazo, porém sem mudança substancial no regime de política econômica. Claro que há um certo ajuste no balanço de pagamentos, mas este não é independente dos juros. Mais ainda, a arbitragem de juros não desempenha seu papel no ajuste antes da desvalorização e nem depois: a percepção de risco elevado, ao ocasionar fuga de capitais, valida o risco elevado, por que há uma crise de balanço de pagamentos. Juros mais altos são necessários, mais dívida pública é emitida, o que é exatamente o contrário da arbitragem, mais risco é sinalizado. A questão é se o ajuste comercial é consistente o suficiente para remover a vulnerabilidade externa. Os episódios de 2001 e de 2002 mostraram que não. Os coeficientes de orientação externa (RIBEIRO; POURCHET, 2002) também mostram um ajuste lento.

Por outro lado, frente a uma taxa de câmbio que não estava em seu lugar, a abertura comercial dos anos 1990, passado seu papel de contenção inflacionária na explosão de consumo, significou desindustrialização, numa intensidade tamanha que a desvalorização cambial de 1999 não promove substituição de importações na mesma monta. Num sentido contrário ao da contenção inflacionária, acentua-se o mecanismo de transmissão a preços do câmbio.

A trajetória dos coeficientes de penetração de importações (RIBEIRO; POURCHET, 2002) indica que o desequilíbrio comercial foi imposto pelo ajuste da indústria e que não há um processo consistente de substituição de importações logo a

partir de 1999. São os efeitos do período de sobrevalorização que se fazem sentir com maior intensidade. Isso porque o processo de desindustrialização implica uma adaptação mais permanente da estrutura de produção industrial a um padrão transitório de preços relativos e fluxos de capitais (FRENKEL et al, 1996). Além disso, a sobrevalorização demorada não permitiu que o investimento direto estrangeiro se dirigisse para setores exportadores. Os efeitos da nova estrutura industrial, o viés importador do investimento direto externo quando se dirigiu à indústria (outro efeito da sobrevalorização) e sua orientação para o setor de serviços, os efeitos dos juros sobre os serviços no balanço de pagamentos conferem às transações correntes certo caráter inercial ou inelástico frente à conta capital e financeira, cujos fluxos de capitais trazem instabilidade. Reconhecido o problema da inelasticidade da conta de serviços, a questão agora é se o ajuste comercial se tornaria suficiente num prazo maior².

Note-se que, no argumento desenvolvido até aqui, a importância da taxa de câmbio para a geração de saldo comercial está relacionada ao padrão industrial sobre o qual a própria taxa de câmbio tem influência. Uma taxa de câmbio razoavelmente desvalorizada por determinado período de tempo orientaria os investimentos diretos para exportações, por exemplo. Por outro lado, baseando-se na literatura de crescimento com restrição do balanço de pagamentos, notadamente a desenvolvida por Thirlwall (1979), Thirlwall e Hussein (1982), McCombie e Thirlwall (1994) e Moreno-Brid (1998-1999), pode-se afirmar que a importância relativa da taxa de câmbio sobre o saldo comercial, tomada num modo mais trivial, tende a diminuir com o passar do tempo. Assim a relação entre câmbio e saldo comercial não é tão direta e justifica-se o exercício de obter evidências empíricas nesse sentido. Em cada estado da federação, além dos determinantes de política econômica, de âmbito nacional, surgem aqueles relacionados à formação econômica regional e à conformação do padrão industrial local.

O objetivo geral deste trabalho é demonstrar as evidências empíricas da relação entre a taxa real de câmbio e os resultados da balança comercial baiana com os dados disponíveis para o período após a quarta fase da política cambial. Logo são analisados os impactos das variações na taxa cambial sobre o saldo comercial baiano no período de janeiro de 1996 a maio de 2005, com o objetivo específico de verificar a existência de correlação entre essas variáveis, através de identificação e estimação do modelo *Vector Autoregression Analysis* (VAR).

² Mais recentemente, principalmente nos últimos meses, houve períodos de apreciação cambial e manutenção de elevado saldo comercial. Também o período atual é de relativa tranquilidade na conta capital e financeira.

Antes, porém, desse trabalho empírico, são feitas, na seção seguinte, algumas considerações teóricas.

Modelo teórico

Em uma economia aberta, o equilíbrio da balança comercial pode ser expresso como função de sua taxa de câmbio real e da renda real disponível. As variações na taxa de câmbio real afetam a conta corrente devido às mudanças nos preços de bens e serviços domésticos relativos aos estrangeiros. A renda disponível, por sua vez, afeta a conta corrente por meio de seu efeito sobre o gasto total dos consumidores domésticos.

A interpretação usual é que o efeito dominante é via preços relativos e que o impacto da renda é indireto. Assim um aumento na taxa real de câmbio torna os bens estrangeiros mais caros em relação aos bens domésticos. Dessa forma, cada unidade de produção local compra menos unidades da produção estrangeira. Essa variação gera dois resultados. O primeiro é que os consumidores estrangeiros responderão a essa variação de preço demandando mais exportações. O segundo é que há uma tendência dos consumidores domésticos a comprarem menos unidades de bens e serviços estrangeiros, que se tornaram mais caros. O aumento na demanda de exportações gera um efeito positivo sobre a conta corrente local, entretanto o efeito sobre a demanda de importações é ambíguo.

A melhora ou piora da balança comercial vai depender de qual dos efeitos de uma variação na taxa de câmbio é dominante: o efeito volume do gasto do consumidor, que desloca as quantidades de exportações e importações, ou o efeito valor, que muda o valor da produção local de um volume dado de importações. Em geral, assume-se que o efeito volume de uma variação da taxa de câmbio real supera o efeito valor e que a condição de Marshall-Lerner é satisfeita. É esse modelo teórico simples e já consagrado que dá motivação à construção do VAR.

Por outro lado, quando se acredita que o efeito dominante sobre o ajuste na balança comercial deve-se à renda, no longo prazo, a relação entre saldo e câmbio não deve ser tão direta.

O modelo canônico de crescimento com restrição no balanço de pagamentos, em que o resultado comercial é a única restrição externa ao crescimento, é o desenvolvido por Thirlwall (1979). Posteriormente foram incorporados fluxos de capitais (THIRLWALL; HUSSEIN, 1982). McCombie e Thirlwall (1994) introduziram justificativas teóricas adicionais aos supostos do modelo.

Uma primeira consideração dessa família de modelos é que o crescimento difere entre países porque a demanda cresce a diferentes taxas entre países³. Descartada a possibilidade de que existe uma incapacidade dos agentes, particularmente governo, em expandir a demanda, admite-se a hipótese de que atuam restrições sobre a demanda. Numa economia aberta predomina a restrição sobre o balanço de pagamentos⁴.

No modelo original (THIRLWALL, 1979), é a hipótese de que preços relativos não mudam ao longo do tempo que garante a relação que ficou conhecida como Lei do Crescimento de Thirlwall (a taxa de crescimento compatível com o equilíbrio no balanço de pagamentos é igual à relação entre taxa de crescimento das exportações e elasticidade-renda das importações)⁵. Como implicação teórica, para acumular superávit no balanço de pagamentos, é necessário crescer a uma taxa inferior à de equilíbrio. Mas essa é uma situação que não pode permanecer indefinidamente, assim como não se pode crescer indefinidamente, via financiamento, acima da taxa de equilíbrio. O país cuja taxa de crescimento alcança a restrição dada pelas elasticidades-renda do comércio exterior ora se endivida ora acumula superávit comercial, o que faz com que as taxas de crescimento de curto prazo difiram da taxa compatível com a Lei do Crescimento de Thirlwall, que reflete o crescimento a longo prazo. Dada a hipótese de preços relativos constantes, o ajuste fundamental

³ Como importa sobremaneira a demanda, esses modelos pertencem à tradição pós-keynesiana ou estruturalista. Para ver como isso se opõe à forma usual de interpretação, basta observar que, pensando de maneira ortodoxa, se o produto é dado pela função de produção e existe uma restrição sobre o balanço de pagamentos, o ajuste em direção ao equilíbrio comercial acontece via preços relativos.

⁴ Ao considerar como “não muito satisfatória” a hipótese de que existe certa incapacidade dos agentes em expandir a demanda, Thirlwall (1979) perde uma possibilidade de conexão importante entre restrições sobre o balanço de pagamentos e atuação do governo. A especificação adotada com a revisão de Moreno-Brid (1998-1999) considera a acumulação da dívida externa numa trajetória de equilíbrio de longo prazo para o balanço de pagamentos, com o grau de endividamento externo atuando como um sinalizador de solvência. Argumento semelhante certamente pode ser usado com relação ao grau de endividamento público interno.

⁵ A Lei do Crescimento de Thirlwall é derivada da seguinte maneira. Tomam-se as importações em termos reais, Q_m , e as exportações em termos reais, Q_x , em funções multiplicativas: $Q_m = A(P_h/EP)^{\alpha}Q_h^{\beta}$, com $A, \alpha, \beta \geq 0$, e $Q_x = B(P_h/EP)^{-\gamma}Q_f^{\delta}$, com $B, \gamma, \delta \geq 0$ (E é a taxa nominal de câmbio; P_h , o nível de preços doméstico; P_f , o nível de preços externo; Q_h , a renda doméstica real; Q_f , a renda externa real; α , a elasticidade-preço da demanda por importações; β , a elasticidade-renda da demanda por importações; γ , a elasticidade-preço da demanda por exportações; δ , a elasticidade-renda da demanda por exportações). Escrevendo $P_h Q_x = EP_f Q_m$ em termos de taxas de crescimento, tem-se $p_h + q_h = e + p_f + q_m$. Tomando-se essa última equação e as duas primeiras e considerando preços relativos constantes, obtém-se $q_h = \delta/\beta = q_x/\beta$, em que q_x é a taxa de crescimento das exportações em termos reais.

ou estrutural é na taxa de crescimento da renda. No longo prazo, a renda se ajusta para preservar o equilíbrio no balanço de pagamentos.

A hipótese de preços relativos constantes também é de importância fundamental para se alcançar os resultados obtidos no modelo de Thirlwall e Hussein (1982), em que são incorporados fluxos de capitais. Nesse modelo ampliado, numa situação de desequilíbrio inicial em conta corrente, se a taxa de crescimento dos influxos de capitais é zero, a taxa de crescimento restringida pelo balanço de pagamentos é menor que numa situação de equilíbrio em conta corrente, ou seja, numa situação em que não há fluxos de capitais. A taxa de crescimento dos fluxos de capitais tem que igualar a taxa de crescimento dos ganhos com exportações, para que a taxa de crescimento restringida pelo balanço de pagamentos seja maior que numa situação de equilíbrio em conta corrente. Deve-se notar que se evapora a consideração dos autores de que fluxos de capitais podem anular ganhos com exportações, porque preços relativos constantes anulam o “puro efeito termos de troca” e o “efeito volume” (ver Thirlwall e Hussein, 1982, p. 507-508).

Um argumento geral é que preços relativos constantes se devem a características do comércio internacional, onde são negociados produtos altamente diferenciados produzidos sob condições de oligopólio e ao fato de que movimentos de preços domésticos tendem a refletir mudanças na taxa nominal de câmbio, mantendo a taxa real relativamente estável (MCCOMBIE; THIRLWALL, 1994, p. 236). A hipótese de preços relativos constantes é sustentada pela observação de outros modelos e da evidência empírica, que sugere que, no longo prazo, há apenas um pequeno movimento de preços relativos seja por causa da arbitragem (lei do preço único) ou por causa do mecanismo de *pass-through* (THIRLWALL, 1979). No que diz respeito ao comércio internacional, a evidência empírica também é o que sustenta a hipótese de preços relativos em McCombie e Thirlwall (1994), junto com o mecanismo de *pass-through*, porém tanto em condições de concorrência perfeita, em que vale a lei do preço único, como em condições de oligopólio. Porém a lei do preço único tem de ser abandonada, porque ela é incompatível com um modelo de restrição de divisas, dada a hipótese de que os exportadores podem vender o tanto quanto desejam no exterior. Parece que reside aqui uma confusão dos autores, já que o mecanismo de *pass-through* efetivamente está relacionado com a lei do preço único. Em relação a esse aspecto, um resumo pode ser encontrado em Correa (2004).

Mais recentemente, modelos de crescimento com restrição no balanço de pagamentos têm relaxado a hipótese de preços relativos constantes, de forma que atuam renda e câmbio na determinação do equilíbrio em conta corrente

(incluso o pagamento de juros sobre o estoque da dívida)⁶. Supondo que atuam renda e câmbio, um tópico de pesquisa tem sido o desenvolvimento de modelos formais em que o ajuste é realizado a curto prazo, o que seria compatível com a experiência brasileira recente.

A princípio, existem algumas dificuldades quando se transfere essa análise teórica da economia nacional para um ente específico da federação ou determinada região dentro do país. Uma delas é a própria definição de balanço de pagamentos. Outra, a política econômica, subjacente ao ajuste via preços relativos ou via renda, que é de âmbito nacional. Todavia algumas implicações teóricas permanecem válidas. Cada estado da federação, supondo que sejam definidas contabilmente suas relações comerciais com o resto do mundo, possui suas próprias elasticidades de comércio exterior, já que as estruturas produtivas locais diferem entre si. O saldo comercial do estado da Bahia, por exemplo, pode ser mais sensível a variações no câmbio real do que o saldo comercial do Brasil, por que o conjunto de produtos produzidos ou importados pela Bahia tem maior elasticidade-preço da demanda por exportações ou elasticidade-preço da demanda por importações.

Modelo empírico

Neste trabalho é utilizado o modelo de Vetor Auto-regressivo (VAR) para entender o comportamento da balança comercial da Bahia ao longo dos últimos anos, associado às variações mensais na taxa real de câmbio. São utilizados o Sistema de Análise das Informações de Comércio Exterior via Internet (ALICE-Web), da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), e a base de dados macroeconômicos sobre o Brasil, organizada pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), denominada IPEADATA. Foi utilizado o *software* RATS.

Foram adotadas as seguintes definições do MDIC: o estado importador é a unidade da federação do domicílio fiscal do importador; o estado produtor, para efeito de divulgação estatística de exportação, é a unidade da federação onde foram cultivados os produtos agrícolas, extraídos os minerais ou fabricados os bens manufaturados, total ou parcialmente. Nesse último caso, o estado produtor é aquele no qual foi completada a última fase do processo de fabricação, para que o produto adote sua forma final (conceito de origem).

No modelo VAR, todas as variáveis são tratadas simetricamente sem fazer referência à questão de dependência ou independência das variáveis. O modelo

⁶ Ver Barbosa Filho (2002 e 2003).

estimado contém duas variáveis, representadas pelas seqüências $\{y_t\}$ e $\{z_t\}$. O saldo comercial é representado pela seqüência $\{y_t\}$ e a taxa real de câmbio⁷ é representada por $\{z_t\}$. A forma analítica do modelo para um sistema bivariado simples é:

$$y_t = b_{10} - b_{12}z_t + \gamma_{11}y_{t-1} + \gamma_{12}z_{t-1} + \varepsilon_{yt} \quad (1)$$

$$z_t = b_{20} - b_{21}y_t + \gamma_{21}y_{t-1} + \gamma_{22}z_{t-1} + \varepsilon_{zt} \quad (2)$$

As seqüências $\{y_t\}$ e $\{z_t\}$ são estacionárias e os erros ε_{yt} e ε_{zt} são ruídos brancos com variância σ_y e σ_z . Além disso, as seqüências $\{\varepsilon_{yt}\}$ e $\{\varepsilon_{zt}\}$ não são correlacionadas.

Essas equações representam um modelo VAR de primeira ordem, ou seja, a extensão da defasagem é 1. Dessa forma, o sistema incorpora *feedback* entre y_t e z_t , onde os coeficientes b_{12} e b_{21} representam os efeitos contemporâneos de z_t sobre y_t e de y_t sobre z_t , respectivamente. Se esses parâmetros forem diferentes de zero, ε_{yt} e ε_{zt} têm um efeito indireto sobre y_t e z_t , respectivamente. Por sua vez, os coeficientes γ_{11} , γ_{12} , γ_{21} , γ_{22} representam os efeitos das variáveis defasadas sobre as variáveis no período t .

O modelo VAR acima está na forma não-reduzida, mas, neste trabalho, será estimado um VAR padrão. A transformação para esse modelo pode ser feita utilizando Álgebra Matricial (ENDERS, 1996, p. 295):

$$\begin{bmatrix} 1 & b_{12} \\ b_{21} & 1 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} y_t \\ z_t \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} b_{10} \\ b_{20} \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \gamma_{11} & \gamma_{12} \\ \gamma_{21} & \gamma_{22} \end{bmatrix} \begin{bmatrix} y_{t-1} \\ z_{t-1} \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \varepsilon_{yt} \\ \varepsilon_{zt} \end{bmatrix} \quad (3)$$

ou,

$Bx_t = \Gamma_0 + \Gamma_1 x_{t-1} + \varepsilon_t$, onde:

$$B = \begin{bmatrix} 1 & b_{12} \\ b_{21} & 1 \end{bmatrix}; x_t = \begin{bmatrix} y_t \\ z_t \end{bmatrix}; \Gamma_0 = \begin{bmatrix} b_{10} \\ b_{20} \end{bmatrix}; \Gamma_1 = \begin{bmatrix} \gamma_{11} & \gamma_{12} \\ \gamma_{21} & \gamma_{22} \end{bmatrix}; x_{t-1} = \begin{bmatrix} y_{t-1} \\ z_{t-1} \end{bmatrix}; \varepsilon_t = \begin{bmatrix} \varepsilon_{yt} \\ \varepsilon_{zt} \end{bmatrix} \quad (4)$$

Pré-multiplicando essa equação por B^{-1} , obtém-se o modelo VAR na forma padrão:

⁷Calculada pelo expurgo do Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC) e dos Índices de Preços por Atacado (IPAs) dos 16 mais importantes parceiros comerciais do Brasil da série nominal de taxa de câmbio (R\$/US\$), ponderada pela participação de cada parceiro na pauta do total das exportações brasileiras em 2001.

$$x_t = A_0 + A_1 x_{t-1} + e_t \quad (5)$$

$$y_t = a_{10} + a_{11} y_{t-1} + a_{12} z_{t-1} + e_{1t} \quad (6)$$

$$z_t = a_{20} + a_{21} y_{t-1} + a_{22} z_{t-1} + e_{2t} \quad (7)$$

$$\text{em que: } A_0 = B^{-1} \Gamma_0, A_1 = B^{-1} \Gamma_1, e_t = B^{-1} \varepsilon_t$$

Os termos de erro e_{1t} e e_{2t} são compostos dos choques ε_{y_t} e ε_{z_t} . Se os choques são processos de ruído-branco, então e_{1t} e e_{2t} possuem média zero, variâncias constantes e são individualmente não correlacionados serialmente.

A condição de estabilidade e estacionariedade no modelo auto-regressivo de primeira ordem, $y_t = a_0 + a_1 y_{t-1} + e_t$, é que a_1 seja menor que 1 em valor absoluto. No modelo VAR na forma padrão, a condição de estabilidade está relacionada à matriz A_1 . Enders (2004) utiliza a interação recursiva para obter:

$$x_t = A_0 + A_1 (A_0 + A_1 x_{t-2} + e_{t-1}) + e_t \quad (8)$$

$$x_t = (I + A_1 + \dots + A_1^n) A_0 + \sum_{i=0}^n A_1^i e_{t-1} \quad (9)$$

A condição de convergência requer que a expressão A_1^n desapareça à medida que n se aproxima do infinito. Assim as raízes de $(1 - a_{11}L)(1 - a_{22}L) - (a_{12}a_{21}L^2)$ devem cair fora do círculo unitário. Se essa condição de estabilidade é assegurada, pode-se, então, afirmar que as seqüências $\{y_t\}$ e $\{z_t\}$ serão conjuntamente estacionárias.

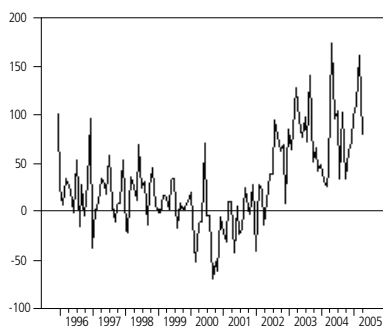
A questão da estacionariedade é controversa nesse modelo. Alguns autores, como Sims (1980), afirmam que o objetivo da análise no VAR não é a estimativa dos parâmetros, mas sim determinar as inter-relações entre as variáveis. Nesse caso, na presença de raiz unitária, sempre deve ser feita a diferenciação. Por outro lado, a diferenciação de variáveis pode camuflar a existência de co-integração.

As séries mensais do saldo comercial baiano e taxa real de câmbio apresentam uma tendência ao longo do período analisado, janeiro de 1996 a maio de 2005 (Gráficos 1 e 2).

A diferenciação das séries em primeira diferença aparentemente as tornam estacionárias (Gráficos 3 e 4).

Gráfico 1

Saldo Comercial da Bahia US\$ FOB
(1996 a 2005)



Fonte: Aliceweb.

Gráfico 2

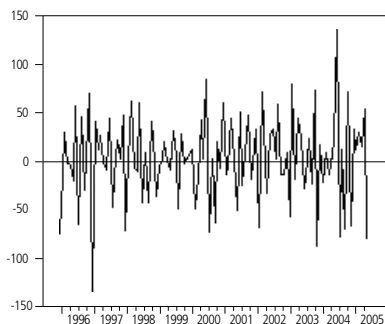
Taxa real de câmbio US\$ FOB
(1996 a 2005)



Fonte: IPEADATA.

Gráfico 3

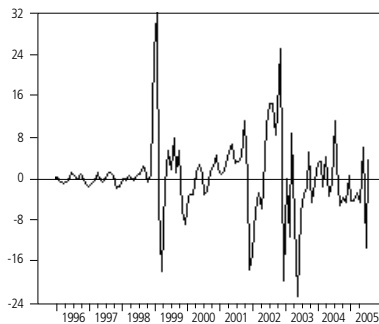
Saldo Comercial da Bahia
(diferenciação de 1º ordem)
(1996 a 2005)



Fonte: Dados de pesquisa.

Gráfico 4

Taxa de câmbio real
(diferenciação de 1º ordem)
(1996 a 2005)



Fonte: Dados de pesquisa.

Após a diferenciação da série, o modelo é estimado e identificado, utilizando o método dos mínimos quadrados ordinários (MQO) e a decomposição de Choleski⁸. Em seguida, são feitas a análise da função de impulso-resposta e o teste de causalidade de Granger⁹.

⁸ A decomposição de Choleski impõe uma restrição sobre o modelo, supondo que a média de um dos parâmetros b_{12} ou b_{21} é zero.

⁹ Para maiores detalhes sobre a metodologia da função de impulso-resposta e da causalidade de Granger ver Enders, 2004, p. 272-287.

Resultados

Em cada série temporal, saldo mensal da balança comercial baiana e taxa de câmbio real, constatou-se a presença de raiz unitária sem *drift* em nível nas defasagens ótimas, calculadas utilizando-se a estatística t e o critério de Schwartz (SBC). O critério de seleção, utilizando o RATS¹⁰, apontou que as defasagens ótimas para testar a hipótese de raiz unitária nas séries são sete defasagens para a série saldo da balança comercial e seis defasagens para a série variação na taxa de câmbio real.

Utilizando as defasagens ótimas para testar a hipótese da presença de raiz unitária, através do procedimento *urauto*, por Paco Goerlich, foi encontrada, em cada série trabalhada em nível, raiz unitária sem *drift* (Quadros 1 e 2). No entanto, quando foi realizado o mesmo teste sobre as séries em primeira diferença, utilizando a mesma defasagem, não foi encontrada raiz unitária.

QUADRO 1

PROCEDIMENTO URAUTO POR PACO GOERLICH PARA A SÉRIE SALDO COMERCIAL
EM NÍVEL E EM PRIMEIRA DIFERENÇA

Série: Saldo Comercial (SC) Defasagens: 7 Nível de significância: 5,0%	Série: Saldo Comercial em 1ª diferença (DSC) Defasagens: 7 Nível de significância: 5,0%
Regressão com constante e tendência $t(\rho-1)/\tau = -1.39969$ valor crítico: -3.41000	Regressão com constante e tendência $t(\rho-1)/\tau = -5.51691$ valor crítico: -3.41000
Regressão com constante $t(\rho-1)/\mu = -0.27166$ valor crítico: -2.86000	Conclusão: Série não contém raiz unitária.
Regressão sem constante e sem tendência $t(\rho-1) = 0.23917$ valor crítico: -1.95000	
Conclusão: Série contém raiz unitária com drift zero.	

Fonte: Dados de pesquisa.

¹⁰ Ver procedimentos no RATS para testar a melhor defasagem em Enders (1996).

QUADRO 2

PROCEDIMENTO URAUTO POR PACO GOERLICH PARA A SÉRIE TAXA DE CÂMBIO REAL EM NÍVEL E EM PRIMEIRA DIFERENÇA

Série: variação na taxa de câmbio real (CA) Defasagens: 6 Nível de significância: 5,0% Regressão com constante e tendência: $t(\rho-1)/\tau = -2.22498$ valor crítico: -3.41000 Regressão com constante $t(\rho-1)/\mu = -1.58520$ valor crítico: -2.86000 Regressão sem constante e sem tendência $t(\rho-1) = 0.38901$ valor crítico: -1.95000 Conclusão: Série contém raiz unitária com drift zero.	Série: taxa de câmbio real em 1ª diferença (DCA) Defasagens: 6 Nível de significância: 5,0% Regressão com constante e com $t(\rho-1)/\tau = -4.74040$ valor crítico: -3.41000 CONCLUSÃO: Série não contém raiz unitária.
---	---

Fonte: Dados de pesquisa.

O resultado do teste de raiz unitária aplicado sobre a série taxa real de câmbio, nomeada por DCA, aponta que, com seis defasagens de correção de auto-regressão, a série não contém raiz unitária. O mesmo resultado é obtido sobre a série saldo comercial em primeira diferença, apontando a correção da auto-regressão em sete defasagens.

Com as séries estacionárias, parte-se para a estimação do modelo VAR. O primeiro passo é identificar a melhor defasagem a ser aplicada no modelo, para tanto sendo utilizado o critério de Schwartz (SBC). Por esse critério, a defasagem ótima é dois, dado que apresenta o menor valor de SBC, exceto para a primeira defasagem.

Após a identificação da defasagem ótima do modelo, segue-se para a estimação deste. Assim, utilizando os procedimentos no RATS, foi estimado o modelo VAR, com duas defasagens e com as variáveis em primeira diferença. Os resultados estão no Quadro 3.

O teste F aponta para a aceitação da hipótese de que ambas as variáveis, exportações líquidas e taxa de câmbio, são independentes uma da outra em um nível de significância de 5%. Dito de outro modo, a variável dependente DBC (saldo da balança comercial) é somente explicada por ela própria, o mesmo acontecendo com a variável DCA (taxa de câmbio).

QUADRO 3

ESTIMAÇÃO DO VAR

Variável Dependente: DBC				Variável Dependente: DCA			
Período: 1996 a 2005				Período: 1996 a 2005			
Graus de Liberdade: 110				Graus de Liberdade: 110			
R**2 Ajustado: 0.290871				R**2 Ajustado: 0.10974			
Estatística Durbin-Watson: 2.02141				Estatística Durbin-Watson: 1.98497			
Variável	Coef.	T-Stat	Signif	Variável	Coef.	T-Stat	Signif
*****				*****			
1. DBC{1}	-0.59639	-6.42836	0.00000	1. DBC{1}	-0.01373	-0.75041	0.45461
2. DBC{2}	-0.18926	-2.05095	0.04264	2. DBC{2}	-0.00349	-0.19169	0.84833
3. DCA{1}	-0.06104	-0.12637	0.89967	3. DCA{1}	0.33652	3.53041	0.00060
4. DCA{2}	0.77412	1.57904	0.11719	4. DCA{2}	-0.11183	-1.15599	0.25019
5. Constant	1.00384	0.29164	0.77111	5. Constant	0.41300	0.60804	0.54441
F-Tests, Variável Dependente DBC				F-Tests, Variável Dependente DBC			
Variável	F-Statistic	Signif.		Variável	F-Statistic	Signif.	
DBC	21.2895	0.00000		DBC	0.2987	0.74241	
DCA	1.3246	0.27010		DCA	6.2326	0.00272	

Fonte: Dados de pesquisa.

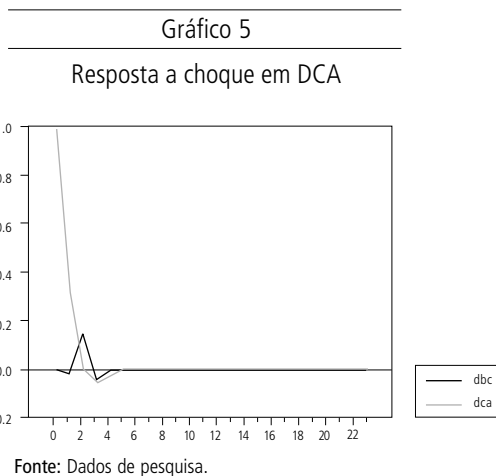
A estimativa do modelo VAR padrão para a taxa de câmbio explica 11% do comportamento dessa variável, conforme o R2 ajustado. Esse resultado é plausível, já que a variação na taxa de câmbio é influenciada por outras variáveis que não foram incluídas no modelo. Com um nível de significância de 5%, somente o coeficiente da primeira defasagem da variação da taxa de câmbio é significativo; a constante, entretanto, tem o valor da estatística t muito baixa (0,58264).

A estimativa do modelo VAR para a variável dependente DBC, saldo da balança comercial, explica 29% (R2 ajustado). Os coeficientes da variável DBC para ambas as defasagens são significativos, seguindo os critérios do teste T. A estatística t para os demais coeficientes não é significativa a 5% de confiança.

A análise de correlação serial entre os resíduos foi realizada através do teste de Durbin-Watson. Esse teste apresentou os valores de 1,98497 e 2,02141 para as variáveis dependentes DCA e DBC, respectivamente. Utilizando-se a tabela da estatística de Durbin-Watson, para o limite superior com 5% de confiança, para uma amostra com 110 graus de liberdade, pode-se afirmar que os resíduos das séries não apresentam correlação serial positiva de primeira ordem.

A resposta a um choque na variação da taxa de câmbio não tem um efeito contemporâneo sobre a balança comercial. Nos períodos subsequentes, a variação da DBC em resposta ao choque é muito pequena. Esse resultado indica

que o efeito de DCA sobre DBA é muito pequeno. O gráfico da função de impulso-resposta mostra, de forma mais nítida, que o efeito de um desvio padrão provocado por um choque em DCA gera um crescimento do desvio padrão de DBA após um período, se estendendo até o quarto período (Gráfico 5).



A decomposição da variância das séries aponta que o câmbio não tem nenhum efeito sobre a variância da balança comercial no primeiro período. Além disso, a influência é muito pouca, alcançando, no máximo, 1,84%, em uma previsão para 12 períodos. Após o primeiro período, a variância da série DBC é influenciada pela série DCA de forma modesta, alcançando, no quarto período, uma participação de 1,845% na variância da série.

TABELA 1
IMPACTO NA VARIÂNCIA DO ERRO DE PREVISÃO DE DBC

Meses	DBC	DCA
1	100	0
2	99,989	0,011
3	98,263	1,737
4	98,155	1,845
5	98,155	1,845
6	99,155	1,845
7	98,154	1,846
8	98,154	1,846
9	98,154	1,846
10	98,154	1,846
11	98,154	1,846
12	98,154	1,846
24	98,154	1,846

Fonte: Dados de pesquisa.

Considerações finais

O modelo VAR ora estimado não mostra evidência empírica da relação direta entre câmbio e resultado da balança comercial baiana. Do mesmo modo, a estimação do modelo VAR padrão para as séries do saldo comercial brasileiro e da taxa real de câmbio, entre 1995 e 2005, não mostrou evidência empírica da relação direta entre câmbio e resultado da balança comercial (OLIVEIRA, 2005). As hipóteses levantadas para justificar tal comportamento foram que a importância da taxa de câmbio para a geração de saldo comercial está relacionada ao padrão industrial e às elasticidades do comércio exterior. Essas mesmas hipóteses podem ser utilizadas para o caso baiano.

Não foram encontrados trabalhos que estimam as elasticidades do comércio exterior para os estados brasileiros e para a Bahia especificamente. Mas trabalhos empíricos que testam a Lei de Thirlwall, bem como aqueles que estimam as elasticidades do comércio, trazem uma evidência comum a grande número de países em desenvolvimento, mesmo com a diversidade de suas economias: um elevado valor da elasticidade-renda da demanda por exportações¹¹. Se esse resultado é característico do Brasil, é certo que se repete, em maior ou menor intensidade, em determinados estados brasileiros, mas não necessariamente em todos.

Valores estimados por Cavalcanti e Frischtak (2002) para o Brasil mostram que a elasticidade-renda da demanda por importações é muito superior às demais elasticidades do comércio exterior, além de um valor consideravelmente superior da elasticidade-renda da demanda por exportações em relação às elasticidades-preço das importações e exportações¹². Isso pode indicar que, num determinado período de tempo, atua um mecanismo de *stop and go*: toda vez que a economia cresce, começam a surgir desequilíbrios na balança comercial, devido ao elevado valor da elasticidade-renda da demanda por importações. Logo o governo é obrigado a sustar o crescimento com medidas de aperto monetário e creditício. Isso foi predominante até 1997. A partir daí, se faz sentir com mais força, junto com o déficit comercial, o pagamento de juros e as remessas de lucros e dividendos e o estouro da dívida pública. É oportuno recordar a sucessão de

¹¹ Ver McCombie e Thirlwall (1994).

¹² Os valores estimados por Cavalcanti e Frischtak (2002), de 1980 a 2000, para a elasticidade-preço da demanda por importações, a elasticidade-renda da demanda por importações, a elasticidade-preço da demanda por exportações e a elasticidade-renda da demanda por exportações, foram, respectivamente, 0,74, 3,39, 0,61 e 1,01. O valor estimado, de 1991 a 2000, para a elasticidade-preço da demanda por importações foi de 0,65, enquanto que, para o mesmo período, o valor da elasticidade-renda da demanda por importações foi de 5,53.

crises cambiais – 1995, 1997, 1998, 1999, 2001 e 2002. A idéia aqui é que o ajuste via renda predomina sobre o ajuste via preços relativos. Em situação de crise cambial, esta impõe o ajuste na renda necessário. Por outro lado, o valor da elasticidade-renda da demanda por exportações e os resultados mais recentes da balança comercial podem significar que as exportações respondem de forma considerável ao crescimento mundial, que, no ano passado, foi expressivo.

Dada a definição adotada neste trabalho, a balança comercial da Bahia apresenta certas características. A pauta de importação baiana, nos últimos nove anos, teve grande participação de itens como combustíveis e óleos minerais, minérios, veículos automotivos e acessórios, reatores nucleares, máquinas e produtos orgânicos. A participação desses itens em toda a importação baiana, desde janeiro de 1996 a maio de 2005, corresponde a 75,4%. Os itens de maior destaque são combustíveis e óleos minerais, que, juntos, participam de quase 30% do total das importações. Por outro lado, a pauta de exportação tem grande predominância de produtos químicos orgânicos, combustíveis minerais, óleos minerais, pasta de madeira, veículos automotivos, cacau (e suas preparações) e plástico. A participação total desses itens na pauta de exportação acumulada é de 57,7%. O maior destaque são os produtos orgânicos, com 18,9%, seguidos por combustíveis e óleos minerais, com 13,1%. Claro que existe um problema nessa definição, já que nem todos os produtos da pauta se destinam ou se referem à utilização ou à produção no estado. Definir uma balança comercial condizente com a estrutura produtiva e de consumo local deve ser outro tópico de pesquisa.

Ainda assim a evidência para a Bahia é que, se não há relação direta entre câmbio e resultado da balança comercial, esta deve se estabelecer entre renda e resultado na balança comercial, assim como para o Brasil como um todo. Porém a real dimensão das elasticidades do comércio exterior baiano só pode ser obtida através de estimativas específicas, que aqui não foram realizadas.

Quanto à influência do resultado comercial brasileiro sobre a taxa de câmbio, o efeito não deve ser significativo, devido à maior e forte sensibilidade do câmbio nominal em relação à conta capital e financeira (OLIVEIRA, 2005). Em relação ao modelo VAR aqui estimado, evidentemente acrescenta-se o fato de que o resultado comercial baiano é parte do resultado comercial nacional.

Existe uma série de fatores, como coeficientes de *pass-through* e grau de esterilização de reservas, que não estão sendo considerados na análise, além de fatores institucionais. Sachsida e Teixeira (1999) afirmam que, na literatura internacional, os resultados econométricos não são conclusivos sobre os efeitos de uma desvalorização cambial sobre a conta corrente. Esses autores fazem uma análise de co-integração para o Brasil, de julho de 1995 a abril de 1998,

e introduzem a metodologia do índice *Divisia*, para expurgar das elasticidades componentes devidos a mudanças institucionais. Seus resultados indicam que medidas institucionais são mais eficientes do que desvalorizações cambiais para se corrigirem desvios na conta corrente do balanço de pagamentos.

Uma questão que se pode colocar é como importam as elasticidades do comércio exterior no desenvolvimento nacional e regional. Como visto na segunda seção, as elasticidades estão relacionadas a restrições sobre o balanço de pagamentos que impedem o crescimento continuado da economia nacional. As elasticidades são parâmetros estruturais influenciados principalmente por tecnologia, aprendizado e inovação. A melhora relativa de seus valores, em regiões ou estados menos desenvolvidos em relação a regiões ou estados mais desenvolvidos, é um fator de convergência em termos de desenvolvimento.

Referências

BARBOSA FILHO, N. H. Growth, exchange rates and trade in Brazil: a structuralist post keynesian approach. *Nova Economia*, Belo Horizonte, v. 14, n. 2, p. 59-86, maio/ago. 2004.

BARBOSA FILHO, N. H. *The balance-of-payments constraint: from balanced trade to sustainable debt*. New York: CEPA – New School University, jan. 2002. (Working paper, n. 6).

CAVALCANTI, M. A.; FRISCHTAK, C. R. O crescimento econômico, a balança comercial e a relação câmbio-investimento. In: LEITE, A. D.; VELLOSO, J. P. dos Reis (Orgs.). *O novo governo e os desafios do desenvolvimento*. Rio de Janeiro: José Olympio Editora, 2002.

CORREA, A. L. *Avaliação dos impactos da internacionalização da indústria sobre os coeficientes de pass-through setoriais no Brasil no período 1996-2001*. 2004. 82 p. Dissertação (Mestrado em Economia) – IE-UNICAMP, Campinas, 2004.

ENDERS, Walter. *RATS: Handbook for econometric times series*. New York: John Wiley & Sons, 1996.

ENDERS, Walter. *Applied econometric time series*. 2. ed. New Jersey: John Wiley & Sons, 2004.

FRENKEL, R. et al. De México a México. *Revista de Economia Política*, v. 16, n. 4, out./dez., 1996.

MCCOMBIE, J. S. L., THIRLWALL, A. P. *Economic growth and the balance-of-payments constraint*. Grã-Bretanha: Macmillan Press Ltda., 1994. p. 232-261.

MORENO-BRID, Juan Carlos. On capital flows and the balance-of-payments-constrained growth model. *Journal of Post Keynesian Economics*, New York, M. E. Sharpe, v. 21, n. 2, winter, 1998-1999.

OLIVEIRA, S. C. S. *Relação entre taxa de câmbio real e saldo comercial no Brasil em 1995–2005: uma estimativa de um Vetor Auto-regressivo (VAR)*. (Trabalho apresentado na disciplina Séries Temporais, no Curso de Mestrado em Economia, FCE/UFBA). Salvador, 2005. Não publicado.

RIBEIRO, Fernando J.; POURCHET, Henry. Coeficientes de orientação externa da indústria de transformação brasileira: novas estimativas. *Nota Técnica Funcex*, ano 1, n. 02, nov. 2002.

SACHSIDA, A.; TEIXEIRA, J. R. *Impactos de desvalorizações cambiais sobre a conta corrente no Brasil*. Brasília: IPEA, ago. 1999. (Texto para Discussão, n. 660).

SIMS, C. Macroeconomics and reality. *Econometrica*, v. 48, n. 1, p. 1-48, 1980.

THIRLWALL, A. P. The balance of payments constraint as an explanation of international growth rate differences. *Banca Nazionale del Lavoro*. Quarterly Review, mar. 1979.

THIRLWALL, A. P.; HUSSAIN, M. N. The balance of payments constraint, capital flows and growth rates differences between developing countries. *Oxford Economic Paper*, n. 10, p. 498-509, 1982.



7 RESULTADOS DA PESQUISA “ANÁLISE TERRITORIAL DA BAHIA RURAL” E AS RECENTES ESTRATÉGIAS PARA O DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL DE TERRITÓRIOS RURAIS

Thomaz Borges Araripe Barbosa*

Patrícia da Silva Cerqueira**

Resumo

O presente artigo traz os resultados da pesquisa “Análise Territorial da Bahia Rural”, realizada entre 2003/2004 pela Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia (SEI), a partir do Projeto de Cooperação Técnica firmado entre o Instituto Interamericano de Cooperação para a Agricultura (IICA) e o Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA), com o objetivo de subsidiar, à época, o Plano Estadual de Desenvolvimento Rural Sustentável (PEDRS). Foram identificados e hierarquizados, de acordo com a prioridade no atendimento de políticas públicas, 41 territórios. Apresenta, também, uma rápida leitura das novas estratégias com base no planejamento territorial (muito influenciadas pela pesquisa em questão), que norteiam as ações para o desenvolvimento sustentável de territórios rurais na Bahia.

Palavras-chave: Políticas Públicas. Territórios. Desenvolvimento Rural.

Abstract

This article shows the results of the “Territorial Analysis of the Rural Bahia” research, carried between 2003/2004 by the Bureau of Social and Economical Studies of the State of Bahia (SEI), since the Technical Cooperation Project firmed between the Inter-American Institute for Cooperation on Agriculture (IICA) and the Ministry of Agrarian Development (MAD) with the objective of subsidizing, at the time, the State Rural Sustainable Development Plan (SRSDPs). 41 territories were identified and classified in hierarchical structure, according to priority in the attendance of public policies. It also presents a fast reading of new politics based on territorial planning (greatly influenced by this research), guiding the actions for sustainable development of rural territories in Bahia.

Key words: Public Policies. Territories. Rural Development.

* Engenheiro Agrônomo (UFBA), pesquisador SEI. E-mail: thomaz@sei.ba.gov.br

** Mestre em Análise Regional (UNIFACS), economista, Bolsista FAPES – SEI. E-mail: patricia.c@sei.ba.gov.br

Introdução

A pesquisa Análise Territorial da Bahia Rural surgiu de uma demanda específica para apoio à formulação do Plano Nacional de Desenvolvimento Rural Sustentável (PNDRS), através do Projeto de Cooperação Técnica entre o Instituto Interamericano para a Agricultura (IICA) e o Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA). O território, aqui, é conceituado como “uma área geográfica de atuação de um projeto político-institucional, que se constrói a partir da articulação de instituições em torno de objetivos e métodos de desenvolvimento comuns¹”. A preocupação central é incluir, no processo e dinâmica territoriais, a agricultura familiar e as demais classes sociais rurais fragilizadas.

A *idéia-guia*, ou projeto político dominante, que conduz à estruturação de determinado território e alavanca outros projetos, está amarrada aos mais diversos motivos e interesses. O mais freqüente é aquele ligado aos processos desencadeados por organizações e movimentos sociais e suas ações; em muitos casos, sua origem relaciona-se com o capital empresarial; em outros, com os efeitos de políticas estatais, como a irrigação, reforma agrária etc. Deve-se também levar em consideração os vários outros projetos territoriais dentro de um mesmo território, consequência, também, da diversidade de interesses, de atores etc. Ou melhor: a partir de um projeto político-institucional dominante, desenvolvem-se, numa verdadeira teia de conexões, projetos produtivos, sociais, culturais e ambientais.

É importante ressaltar que o território está em constante movimento, com mudanças de toda a ordem (diversas dimensões), influenciadas por processos econômicos, de mercado, sociopolíticos e históricos. Ou seja, não se pode visualizar o território como espaço imutável. É preciso estar atento às novas articulações e oportunidades que surgem, às novas atividades econômicas, às políticas específicas e às nuances de suas transformações. Assim, cada território identificado na pesquisa tem suas especificidades.

Adotando essa conceituação para territórios – a dos projetos político-institucionais de desenvolvimento territorial –, a pesquisa realizada na Bahia apresenta dois produtos: a Metodologia Adaptada para a realização dos diagnósticos e o Diagnóstico Territorial. Compõem o primeiro produto a classificação dos municípios em urbanos e rurais, utilizando, para isso, a relação entre dados demográficos municipais e aqueles derivados das respectivas regiões econômicas definidas pelo Estado, e uma “subclassificação” dos municípios rurais (dinâmico, transitório e deprimido), a partir da variação do Índice de Desenvolvimento

¹ A pesquisa apóia-se na tradição francesa de planejamento (*aménagement du territoire*).

Social (IDS) e do Índice de Desenvolvimento Econômico (IDE) para os anos de 1995 e 2000.

O segundo produto refere-se ao Diagnóstico Territorial propriamente dito, com a aplicação da Metodologia Adaptada na caracterização dos projetos de desenvolvimento territorial. Foram realizadas entrevistas com informantes-chave locais, identificando-se 41 territórios para o estado da Bahia. Nessa pesquisa foram identificadas duas categorias de territórios (consolidados e emergentes), a partir do grau de articulação e engajamento institucional dos projetos e ações territoriais. Houve, ainda, uma subclassificação desses territórios, para fins de políticas públicas, em *prioritários*, *potenciais* e *emergentes*.

A pesquisa teve um papel fundamental na adoção do conceito de território para a formulação das recentes políticas públicas no desenvolvimento sustentável rural. Quase que paralelamente, após a exposição de seus resultados em diversas esferas de governo, inclusive no Ministério do Desenvolvimento Agrário (SDT/MDA), iniciou-se um esforço, por parte do governo, em definir uma territorialidade única e uma metodologia comum para a execução das políticas em cada estado brasileiro, com o intuito de articular as ações dos diversos ministérios, secretarias, governos estaduais, prefeituras, empresas, ONGs e atores no desenvolvimento territorial rural. Como resultado, definiu-se 23 territórios na Bahia, uma metodologia de aplicação e uma estrutura institucional e operacional para a constituição dos territórios e execução das ações previstas.

A partir desse contexto, o presente artigo tem como objetivo divulgar e analisar os resultados da pesquisa Análise Territorial da Bahia Rural e, também, apresentar uma rápida leitura das novas estratégias, com base no planejamento territorial, que atualmente norteiam as ações para o desenvolvimento sustentável de territórios rurais na Bahia. Além desta introdução, este trabalho foi dividido em quatro partes: a primeira traz um breve resumo dos caminhos que levaram a adoção do referencial territorial no planejamento; a segunda parte comenta os conceitos, metodologia e resultados da pesquisa na Bahia; a terceira, traz o cenário atual do planejamento por território, na Bahia, mostrando superficialmente as estruturas, as dinâmicas e os processos em andamento; a quarta parte traz as considerações finais.

Contexto teórico-histórico

O fenômeno da globalização vem exercendo influência substancial nas relações econômico-produtivas e sociais do mundo, promovendo readaptações de mercados e políticas em ritmo acelerado, proporcionada pelo radical desenvolvimento científico-tecnológico, principalmente na veiculação da

informação (recursos da informática, internet etc.), traspassando barreiras nacionais, com alta mobilidade do capital financeiro-produtivo, adentrando espaços-lugares antes nunca vislumbrados no processo de apropriação do capital.

Esse quadro tem início na década de 1970, como fenômeno de reestruturação do modelo de crescimento econômico dominante, o capitalismo em bases fordistas². O declínio que vinha sinalizando a estrutura político-institucional do Estado intervencionista e centralizador de decisões e ações, surgido a partir da Segunda Guerra Mundial, aprofundou-se com as pressões da sociedade civil organizada, o terceiro setor e, também, com a nova dinâmica que os mercados (empresas transacionais e a alta competitividade) passaram a exercer nesse contexto de reestruturação socioeconômico-produtivo.

Como alternativa à (utópica) derrocada do sistema capitalista naqueles moldes, se flexibilizariam os processos produtivos, descentralizando as unidades de produção, estabelecendo relações de trabalho mais informais, reduzindo a participação do Estado e de instituições regulatórias (HARVEY, 1993) no controle/intervenção do processo de desenvolvimento, ou melhor: do crescimento econômico. Uma fragmentação físico-financeira da produção, necessária principalmente à forte concorrência entre mercados, para atendimento às rápidas mudanças nos padrões de consumo, nem sempre associadas a macro escalas (característica marcante do fordismo).

No universo rural, as tendências gerais supracitadas se traduziriam em transformações como, por exemplo: aquelas ligadas ao surgimento das ocupações em atividades não-agrícolas (pluriatividade) na composição da renda de pequenos produtores rurais, principalmente nos serviços e na própria indústria de escopo (em oposição às grandes escalas); a crescente participação das comunidades na elaboração e decisão das demandas que se conformam em políticas; e a importância crucial dos recursos ambientais e o seu uso sustentável, em contraponto ao esgotamento do modelo produtivista baseado na Revolução Verde, entre outras.

Tais mudanças passaram a sinalizar uma inadequação dos modelos adotados até então, especialmente nas regiões rurais: era preciso articular todas as dimensões no território. Ao contrário, as políticas do passado vinham

² A base do sucesso do modelo fordista encontra-se na economia de escala, com mercados de massa voltados ao consumo de bens duráveis. A estabilidade do modelo está no crescimento regular da demanda por esses bens (o mais característico é o automóvel) e na padronização da produção. Caracteriza-se também por grandes plantas industriais, com o poder de decisão centralizado e um grande número de trabalhadores em unidades produtivas que obedecem a um sistema altamente hierarquizado de produção.

influenciadas pelo paradigma do crescimento econômico, em bases fordistas, para o desenvolvimento, com caráter exclusivamente setorial. O interesse básico nos territórios era onde se concentrariam as grandes plantas industriais³.

Ainda na década de 1980, os países integrantes da OCDE – mais especificamente os da Europa ocidental – vinham discutindo as novas formas de pensar o desenvolvimento rural, sentindo a necessidade de caracterizar esse ambiente para a construção de uma estratégia eficiente de intervenção, que efetivamente reduzisse as desigualdades e a pobreza no meio rural. A percepção desse novo ambiente rural⁴ remetia aos elementos supracitados, além de temas como a qualidade do capital social e humano e suas relações, noções sobre empoderamento, **a escala territorial**, o desenvolvimento endógeno, a diversificação das economias⁵ etc.

Nesse contexto, um dos grandes exemplos que influenciam as recentes políticas públicas é o Programa de Apoio ao Desenvolvimento Local e Rural (LEADER), desenvolvido pelos países da União Européia. Suas ações são dirigidas: aos espaços reduzidos locais, **socioterritoriais**; às zonas com problemas de desenvolvimento e necessidade de mobilização/organização dos recursos endógenos; à exploração de recursos não-agrícolas complementares a outros recursos do território; e ao fomento (capacitação) da participação e das experiências exitosas das comunidades locais na modelagem do desenvolvimento. Sua maior contribuição, no entanto, foi erradicar o flagelo da dicotomia rural-urbano, que tanto pressionou o desenho de políticas públicas, oferecendo uma visão integradora do desenvolvimento rural em **territórios**.

Ellis e Biggs (2001) asseguram que a importância na abordagem territorial encontra-se nas “estratégias de sobrevivência familiares e na diversificação⁶ das formas de vida rurais”, justificando que essas ações positivas de reprodução

³ “Dado certo montante de recurso disponível para o investimento – de origem privada ou pública –, a política territorial do Estado buscava influir, de forma centralizada, sobre sua localização. Nesse momento, o ator exclusivo das políticas industriais (e também das políticas agrícolas) era o Estado nacional” (BEDUSCHI FILHO; ABRAMOVAY, 2003, p. 4).

⁴ Esse “renascimento rural” caracterizaria-se por condensar as preocupações com o meio ambiente, com o território, com o papel da agricultura familiar, além das crises sociais de emprego, todas elas com estreita relação com as transformações estruturais dos setores agrícolas e industriais nas sociedades modernas (WANDERLEY, 1997).

⁵ Segundo Eli da Veiga (2004), aquelas regiões rurais mais dinâmicas caracterizam-se por atividades ligadas a segundas residências, aos aposentados, aos esportes radicais, ao turismo e faculdades.

⁶ Segundo o autor, essa diversificação não remete apenas à elevação da renda, mas também a um emaranhado de escolhas, ações e relações (estratégias) cuja base sociopolítica é validada pelo território.

social e econômica encontram-se geralmente sob laços territoriais específicos e complexos, característicos e únicos, ações que devem ser apreendidas para o contorno territorial.

Talvez a característica mais importante deva ser aquela que supera a noção de desenvolvimento atrelada exclusivamente ao crescimento econômico. Para Silva (2003),

[...] devem ser privilegiadas as questões referentes à emergência de novas territorialidades, expressando coesão e solidariedade, com definição de prioridades para o futuro em diferentes escalas (nacional, regional e local), diante dos processos de globalização, e (...) devem ser revistos os novos conceitos de desenvolvimento, diferenciando-os de superadas concepções e da definição de crescimento e de progresso” (SILVA, 2003, p. 22).

Nessa perspectiva, ganha importância a relação entre o exterior e o interior ao território, com suas reações representando insumos para a construção do desenvolvimento rural territorial, para o desenho das políticas públicas. O local reage aos estímulos externos através de variadas relações socioeconômicas e políticas próprias, singulares e identitárias. Segundo Santos (1988), a forma como o lugar reage à pressão de fatores externos é única e específica, é característica e é exatamente o que diferencia lugares, ou seja, a forma, as estratégias com as quais a organização preexistente reage e se adapta ou se reorganiza.

Para Silva (2003), não se pode confundir a endogenia do passado com o conceito mais amplo de hoje. Aquela interessava sob o ponto de vista, mais uma vez, setorial: vantagens comparativas associadas única e exclusivamente à produção (proximidade de matérias-primas, por exemplo). A definição de fatores endógenos está, hoje, muito mais associada à:

[...] capacidade organizacional das comunidades locais e regionais em definir prioridades e formas de ação inovadora que possam dinamizar as atividades econômicas, sociais, políticas e culturais, em busca de patamares mais elevados. A gestão da relação território-desenvolvimento é, portanto, uma das novas e das mais importantes características da territorialidade em nossos dias. Tende a se constituir, assim, na territorialidade politicamente organizada em torno de objetivos comuns (SILVA, 2003, p. 23).

Especificamente no Brasil, essas novas idéias só chegariam no século subsequente, por conta do atraso na “vivência” do modelo de incentivos à produção agropecuária nas bases do produtivismo.

Segundo Schneider (2003), são vários os motivos que trouxeram a abordagem territorial para o desenvolvimento rural no Brasil, porém dois deles são fundamentais. O primeiro, se refere ao esgotamento da capacidade de intervenção do Estado na escala “macroeconômica e social”, ainda na década de 1970, com a crescente pressão dos ideários neoliberais que vinham ganhando força desde o

final da segunda grande guerra. Regiões desenvolvidas eram aquelas que apresentavam indicadores demográficos, educacionais e econômicos favoráveis de crescimento, com o Estado orientando suas ações no planejamento através dessa leitura, numa visão urbano-industrial de localização.

O segundo motivo seria aquele que diz respeito à “dinâmica setorial de ramos da atividade econômica”. Para o autor, essa performance no desenvolvimento, peculiar, consistia muito mais numa lógica de “escopo” do que a de “escala”. Exemplifica citando a região industrial da Terceira Itália⁷, onde surgiu um novo modelo nas formas de organização dos processos produtivos industriais, conhecido como “especialização flexível”. O bom andamento desse novo modelo residia na forte identificação das empresas e agentes econômicos com o território onde se encontravam.

Além desses condicionantes gerais, é válido pontuar que o processo de redemocratização, iniciado a partir da Constituição de 1988, teve impactos no cenário social do país, configurando uma nova postura da sociedade civil no tocante à participação política, notadamente (e aproximando-se da temática em questão) dos movimentos de luta pela terra que passaram a se organizar na busca pela reforma agrária e que, diga-se de passagem, obtiveram vitórias como a política específica para a agricultura familiar, o PRONAF (Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar), que remete também aos processos de descentralização desencadeados, não só pelo processo de redemocratização, mas principalmente pela crise administrativa (fiscal, tributária etc.) do Estado.

A pesquisa Análise Territorial da Bahia Rural

A pesquisa Análise Territorial da Bahia Rural, realizada em 2002/2003 pela SEI⁸, surgiu de uma demanda específica para apoio à formulação do Plano Nacional de Desenvolvimento Rural Sustentável (PNDRS), através do Projeto

⁷ Alfred Marshall analisa o tema numa ótica que ultrapassa as teorias de localização, baseadas na oferta e na mobilidade de certos fatores produtivos, remetendo a sua atenção às “externalidades positivas” que, à época, explicavam o efeito positivo dos distritos na efetiva constituição dos territórios na Terceira Itália. Para o autor, muito além da arquitetura física industrial local, o que efetivamente responde pelo surgimento-constituição do território é a “atmosfera” industrial, criada a partir das oportunidades engendradas pela atividade, como empregos, serviços, suas variantes, e relações plenamente constituídas.

⁸ Para maiores detalhes, ver SEI (2004).

de Cooperação Técnica entre o Instituto Interamericano para a Agricultura (IICA) e o Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA), compreendendo a identificação e classificação de territórios ou projetos territoriais no estado da Bahia. Levando-se em consideração o projeto político, resultado da aglutinação de interesses de determinados segmentos da sociedade, os territórios correspondem a diversas origens: territórios fomentados no capital; territórios originados a partir da execução de políticas estatais (irrigação e reforma agrária); e territórios definidos a partir das ações das organizações sociais.

Para identificação dos territórios e classificação prioritária para fins de políticas públicas e elaboração do diagnóstico territorial foram utilizados alguns conceitos e métodos que serão comentados a seguir.

Conceitos e procedimentos metodológicos

O conceito de território rural inicia-se com a definição de municípios urbanos e rurais. Essa definição leva em consideração a situação do município nos seguintes aspectos: a) o valor da população absoluta de cada município em relação à média populacional da região; e b) a densidade demográfica individual dos municípios em relação à densidade demográfica média regional. A partir desses pontos, são identificados os municípios rurais e excluídos os municípios urbanos. Em seguida, os municípios rurais são definidos em: a) dinâmicos, b) transitórios e c) deprimidos.

O estudo também estabelece duas categorias para os territórios: consolidados ou emergentes. Um território é considerado consolidado quando compreende um projeto político de desenvolvimento, executado de forma contínua e permanente, observando-se a capacidade política e gerencial das instituições na condução do processo. O território emergente pressupõe um projeto político, em fase inicial de execução, sugerindo um processo inicial de estruturação social, para o qual convergem interesses de classes e ações sociais.

Ainda de acordo com o tipo de projeto de desenvolvimento, os territórios podem ser considerados prioritários, potencial e não-prioritários. Para tanto, esses projetos devem atender a alguns requisitos, dentre eles a sustentabilidade social, política, econômica e ambiental; o atendimento prioritário às categorias sociais mais fragilizadas; a predominância nas ações/atividades nos municípios considerados deprimidos; e a consistência das ações/atividades futuras.

A combinação desses conceitos estabelece um *ranking* dos territórios. Nessa hierarquia, os que são caracterizados como consolidados prioritários são os recomendados, de acordo com o estudo, para o apoio das políticas públicas. Dessa forma, a prioridade para o atendimento segue a seguinte ordem: a)

territórios consolidados prioritários; b) territórios consolidados potenciais; c) territórios emergentes prioritários; e d) territórios emergentes potenciais. Os territórios caracterizados como consolidados não-prioritários e emergentes não-prioritários, por não contemplarem os requisitos citados anteriormente (projetos que não contribuem para a redução da pobreza), devem ser visados depois de atendidos os territórios que se enquadram nas classificações “a”, “b”, “c” e “d”, nesta ordem.

A metodologia também estabeleceu sondagens em campo, a partir de entrevistas com informantes-chave de órgãos públicos, organizações não-governamentais e representantes dos agricultores. Esse trabalho visou a perceber, identificar e caracterizar os territórios em determinados espaços. Nesse momento foram aplicados os conceitos anteriormente citados, no sentido de estabelecer, para o território identificado, a sua categoria (consolidado ou emergente). Essas informações, juntamente com os critérios analisados, foram utilizadas para a construção das matrizes territoriais.

As matrizes, que em primeiro momento eram consideradas como hipóteses, foram apresentadas e discutidas com os representantes das instituições locais. Essas apresentações, ou encontros regionais, constituíram-se oportunidades de ajustamento das matrizes territoriais (antes hipóteses). Com isso, foi possível, também, identificar novos territórios, ratificar e/ou retificar informações.

Resultados

A partir da classificação dos territórios, foram definidos seis grupos distintos: a) territórios consolidados prioritários; b) territórios consolidados potenciais; c) territórios consolidados não-prioritários; d) territórios emergentes prioritários; e) territórios emergentes potenciais; e f) territórios emergentes não-prioritários. Distribuídos nesses grupos, estão os 41 territórios do estado da Bahia, estruturados a partir de projetos políticos territoriais e do processo histórico de formação social das regiões. Vale ressaltar que esse agrupamento não é estático: as mudanças das ações sociais, nos interesses de classes e dos grupos sociais, nas inovações tecnológicas e na rede institucional tornam o território uma categoria de análise dinâmica.

Neste artigo serão comentados apenas os oito territórios do grupo “a”, já que são esses os mais indicados às ações das políticas públicas.

1) Fundifran – Fundação do Desenvolvimento Integrado do São Francisco

Este território originou-se das ações humanitárias da Fundifran, que promovem o desenvolvimento integrado da população. A categoria social legitimadora é

composta pelos agricultores familiares, inclusive assentados de reforma agrária. As ações/atividades que caracterizam este território, articuladas com o Fórum Permanente de Defesa do Rio São Francisco e Comitê da Bacia Hidrográfica do Rio São Francisco, visam à revitalização e gestão dos recursos hídricos. A idéia-guia é decorrente de projetos técnicos voltados para a reforma agrária sustentável e gestão do Rio São Francisco. As instituições envolvidas em rede são a Fundifran, ASA (Articulação do Semi-Árido), ABONG (Associação Brasileira das Organizações Não-Governamentais), CETA (Coordenação Estadual de Assentados e Acampados da Bahia), COPASF (Cooperativa da Região Médio São Francisco), CORDAID (entidade holandesa), GARRA, GAMBA, CAA e Central de Associações de Fundo de Pasto de Oliveira dos Brejinhos. Os municípios sob influência direta das ações, segundo a qualificação, são: Ibotirama (urbano), Muquém do São Francisco (rural dinâmico), Xique-Xique, Itaguaçu da Bahia e Oliveira dos Brejinhos (transitórios) e Paratinga (rural deprimido). A atividade futura apontada é o manejo sustentável da caatinga, através do beneficiamento e comercialização de produtos como o umbu, mel e derivados, leite e carne de caprinos. A sustentabilidade política, ambiental, social e econômica; o atendimento às categorias sociais fragilizadas; a consistência das ações/atividades futuras; e a predominância das ações/atividades nos municípios rurais deprimidos são consideradas altas.

2) APAMA – Associação dos Produtores de Aguardente da Microrregião de Abaíra

O território originou-se a partir da organização comunitária para a produção e beneficiamento da cana-de-açúcar e seus derivados. As categorias sociais legitimadoras do território são os agricultores familiares. As ações/atividades identificadas giram em torno da cadeia produtiva da cana-de-açúcar, destacando-se a produção e comercialização da cachaça com a marca de Abaíra. Paralelamente, cultiva-se café orgânico. A idéia-guia visa à comercialização da cachaça Abaíra e do café orgânico para os mercados interno e externo. As instituições envolvidas são a APAMA, a EBDA, as associações de agricultores familiares, as prefeituras, a Associação Grupo de Trabalho Pinga-Pinga, o Banco do Nordeste e o MDA (Pronaf). Os municípios sob influência direta das ações, segundo a qualificação, são: Piatã, Jussiape, Mucugê e Bonito (transitórios); e Abaíra, Ibicoara e Rio de Contas (rurais deprimidos). Tem-se como ações/atividades futuras, a expansão da produção da cachaça de boa qualidade, registro e patente da marca Abaíra de exportação, exploração potencial do turismo e incrementos na produção e exportação do café orgânico. No âmbito social, pretende-se ampliar a organização comunitária, com vistas a melhores resultados das atividades de fruticultura, piscicultura, apicultura, bovinocultura de leite, caprinovinocultura e horticultura. A sustentabilidade política, ambiental, social e econômica; o atendimento às categorias sociais fragilizadas; a

consistência das ações/atividades futuras; e a predominância das ações/atividades nos municípios rurais deprimidos são consideradas altas.

3) APAEB – Associação dos Pequenos Agricultores do Município de Valente

Este território tem como origem as ações das ONGs, a exemplo do Movimento de Organização Comunitária (MOC), que buscaram ao longo dos anos conscientizar, mobilizar, organizar, articular e capacitar produtores locais. Os agricultores familiares são considerados a categoria legitimadora do território. Têm-se como ações características deste território a consolidação da cadeia produtiva do sisal, a gestão de postos de vendas, a assistência aos agricultores (Escola Família Agrícola), as ações de cidadania, o fundo rotativo, a energia solar e a diversificação de atividades (laticínio, curtume e hidroponia). Para o meio ambiente desenvolvem-se ações de reflorestamento e de convivência com a seca. A produção, beneficiamento e exportação de sisal são as atividades dominantes. As instituições envolvidas em rede são: APAEB Valente, MOC, ARCO Sertão, cooperativas e associações de produtores. Contam ainda com o apoio da EBDA, Banco do Nordeste, Universidades e EMBRAPA. Fazem parte das ações diretas, de acordo com a qualificação, os seguintes municípios: Conceição do Coité (urbano); Valente (rural dinâmico); Araci, Pintadas, Queimadas, Quixabeira e Retirolândia (transitórios); Campo Formoso, Cansanção, Itiúba, Jaguarari, Monte Santo, Nordestina, Santa Luz e São Domingos (rurais deprimidos). A sustentabilidade política, ambiental, social e econômica; o atendimento às categorias sociais fragilizadas; a consistência das ações/atividades futuras; e a predominância das ações/atividades nos municípios rurais deprimidos são consideradas altas.

4) Reforma agrária

O território tem como origem a mobilização e organização social e política. As ações dos movimentos sociais, através da ocupação de áreas improdutivas, traduzem-se nos acampamentos nessas áreas. As categorias legitimadoras do território são os trabalhadores rurais e urbanos desempregados; agricultores minifundistas; e técnicos do aparato jurídico-legal do Estado. As atividades que caracterizam o território são as que buscam a sustentabilidade dos assentamentos e a manutenção da consciência organizacional do assentado. A idéia-guia é a promoção da reforma agrária, articulada com a organização social e produção agrícola dos assentamentos. As instituições envolvidas em rede são as ligadas aos movimentos sociais rurais: MST (nacional e estadual), MLT, FETAG, MLST, CPT, associações e cooperativas dos assentamentos, os STRs, escolas rurais FASE, IESB e o Terra Viva. O Estado é representado pelo INCRA/MDA, UESC, CAR, CDA. Fazem parte das ações diretas, de acordo com a qualificação, os seguintes municípios: Itamaraju, Itabuna, Ilhéus, Camacã,

Eunápolis e Ibicaraí (urbanos); Nova Viçosa e Wenceslau Guimarães (rurais dinâmicos); Prado (transitório); Canavieiras, Arataca e Itajuípe (rurais deprimidos). Tem-se como ações futuras a expansão dos assentamentos rurais, da produção agrícola familiar e do desenvolvimento de agroindústrias locais; o incentivo programado às técnicas de práticas orgânicas e agroecológicas, e ao turismo de baixo impacto nos assentamentos. A sustentabilidade política, ambiental, social e econômica; o atendimento às categorias sociais fragilizadas; a consistência das ações/atividades futuras; e a predominância das ações/atividades nos municípios rurais deprimidos são consideradas altas.

5) ONGs – Movimentos ambientalistas e de organizações não-governamentais

A origem deste território vem a partir da observação dos impactos ambientais derivados da crise da lavoura cacaueira, da expansão das plantações de eucalipto e da exploração de madeira no Extremo Sul da Bahia. Outra motivação reside na necessidade da prestação de assessoria técnica e jurídica aos trabalhadores rurais da lavoura do cacau. As categorias legitimadoras deste território são os agricultores familiares, trabalhadores rurais, técnicos e pesquisadores. As ações voltadas às questões ambientais caracterizam o território, bem como as de capacitação dos empregados na lavoura cacaueira. A ideia-guia é a implantação de inovações tecnológicas agroecológicas. As instituições envolvidas em rede são Terra Viva, IESB, SASOP, IDES, CEPEDS, FASE, Jupará, GRAMA, IBAMA, STRs, UESC, AMURC, Comitê de Bacias do Leste, Flora Brasil, NEAM e associações de produtores. Fazem parte das ações diretas, de acordo com a qualificação, os seguintes municípios: Ilhéus, Itamaraju, Eunápolis e Itabuna (urbanos); e Itacaré, Camamu, Una, Canavieiras e Uruçuca (rurais deprimidos). Tem-se como ações futuras a implantação do Consórcio do Desenvolvimento Sustentável do Extremo Sul, a ampliação dos projetos técnicos voltados aos sistemas agroflorestais, as ações ambientais visando à elaboração e implantação da Agenda 21 no território e a consolidação do Sub-Comitê da Reserva da Biosfera e dos Corredores Ecológicos em vários municípios e APAs. A sustentabilidade política, ambiental, social e econômica; o atendimento às categorias sociais fragilizadas; a consistência das ações/atividades futuras; e a predominância das ações/atividades nos municípios rurais deprimidos são consideradas altas.

6) Projeto Pró-Gavião

O território originou-se a partir do projeto de desenvolvimento regional elaborado pelo poder estadual, que visa a suprir a deficiência de infra-estrutura, de abastecimento de água e a situação de pobreza crônica das comunidades rurais do rio Gavião. As categorias legitimadoras são os agricultores familiares e técnicos do poder público. As atividades características do território são as

construções de barragens e estradas, serviços de eletrificação, organização dos agricultores, inclusão das mulheres e jovens, inovações tecnológicas, organizacionais e mercadológicas. A idéia-guia é o fomento à organização social dos agricultores familiares e melhoria de suas condições de vida e renda com a implantação de infra-estrutura e unidades de beneficiamento e comercialização dos produtos agrícolas. As instituições envolvidas em rede são a CAR/FIDA, EMBRAPA, SEBRAE, EBDA, UESB, SENAR e prefeituras locais. Fazem parte das ações diretas, de acordo com a qualificação, os seguintes municípios: Vitória da Conquista (urbano); Guajeru, Anagé, Condeúba, Cordeiros e Piripá (rurais dinâmicos); Belo Campo (transitório); Tremedal, Licínio de Almeida, Mortugaba, Caraíbas, Jânio Quadros, Maetinga, Jacaraci e Caetanos (rurais deprimidos). A sustentabilidade política, ambiental, social e econômica e a consistência das ações/atividades futuras são consideradas médias. O atendimento às categorias sociais fragilizadas e a predominância das ações/atividades nos municípios rurais deprimidos são consideradas altas.

7) Caprinovinocultura

O território teve origem a partir da identificação da necessidade de se fomentar a criação de caprinos e ovinos como estratégia de combate à pobreza e convivência com o semi-árido. As categorias legitimadoras são os agricultores familiares e os pequenos e médios produtores de caprinos e ovinos. As atividades que caracterizam o território são as ações voltadas para a caprinovinocultura, como o melhoramento genético das matrizes e a melhoria da sanidade e alimentação dos rebanhos. Busca-se a geração de ocupação e renda através da organização dos sistemas para a produção de carne, leite e pele. A idéia-guia está focada nas inovações tecnológicas e organizacionais da atividade. As instituições envolvidas em rede são: associações de agricultores familiares, STRs e ACCOBA (Associação de Criadores de Caprinos e Ovinos da Bahia), SECOMP, UESB, BNB, SEBRAE, EBDA, ADAB, SENAR, CAR e prefeituras. Fazem parte das ações diretas, de acordo com a qualificação, os seguintes municípios: Poções, Vitória da Conquista, Cândido Sales e Brumado (urbanos); Anagé, Aracatu e Guajeru (rurais dinâmicos); Bom Jesus da Serra, Caturama, Botuporã e Belo Campo (transitórios); Caetanos, Caraíbas, Maetinga, Jânio Quadros, Malhada de Pedras, Tremedal, Planalto e Tanhaçu (rurais deprimidos). As ações futuras visam ao desenvolvimento da caprinovinocultura. Destaca-se a capacitação dos produtores, a expansão dos rebanhos e a produção, beneficiamento e comercialização de leite. Identifica-se, também, projetos de construção de curtiúmes, frigoríficos e laticínio. A sustentabilidade política, ambiental, social e econômica é considerada média. O atendimento às categorias sociais fragilizadas; a consistência das ações/atividades futuras; e a predominância das ações/atividades nos municípios rurais deprimidos são consideradas altas.

8) Café – Consolidação da cadeia produtiva do café

O território originou-se da expansão das lavouras de café dos anos de 1970, constatando-se a boa adaptação às condições edafoclimáticas do café tipo arábica. As categorias legitimadoras são os agricultores familiares, pequenos, médios e grandes produtores de café e empresários da agroindústria processadora. A atividade que caracteriza o território é o cultivo do café, com ações institucionais voltadas à pesquisa e extensão, junto a universidades e outras entidades públicas e privadas, com vistas à diversificação dos sistemas de produção, inclusive a introdução de sistemas orgânicos, beneficiamento e comercialização. A idéia-guia são ações no mercado (*commodity*). As instituições envolvidas em rede são: Ministério da Agricultura, Ministério do Meio Ambiente, EMBRAPA, BNB, BB, IBAMA, EBDA, UESB, ADAB, DESENBÁHIA, CRA, prefeituras, ASSOCAFÉ, conselhos municipais de defesa do meio ambiente e o SEBRAE. Fazem parte das ações diretas, de acordo com a qualificação, os seguintes municípios: Vitória da Conquista, Barra do Choça e Poções (urbanos); Anagé e Ribeirão do Largo (rurais dinâmicos); Encruzilhada (transitório); Planalto, Itambé, Macarani, Nova Canaã, Barra da Estiva, Ibicoara, Ituaçu e Caatiba (rurais deprimidos). As ações futuras visam ao incremento da cadeia produtiva do café (implantações de agroindústrias de torrefação e de uma central de comercialização); fomento à pesquisa e produção de cafés especiais e viabilização de infra-estrutura e comercialização do produto; fortalecimento institucional dos agricultores familiares e conscientização ambiental; e criação de denominações de origem. A sustentabilidade política, ambiental, social e econômica e o atendimento às categorias sociais fragilizadas, são considerados médios. A consistência das ações/atividades futuras e a predominância das ações/atividades nos municípios rurais deprimidos, são consideradas altas.

As recentes estratégias para o desenvolvimento sustentável de territórios rurais

Antecedentes

Ao final da década de 1990, o Governo Fernando Henrique montava uma nova estratégia para o desenvolvimento rural, capitaneada pelo Conselho Nacional de Desenvolvimento Rural Sustentável (CNDRS), órgão ligado ao Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA). Através de discussões nas esferas estadual e federal, além da participação da sociedade civil organizada, construiu-se um Plano Nacional de Desenvolvimento Rural Sustentável (PNDRS), onde o apoio à agricultura familiar e o enfoque em territórios se constituiriam nos princípios básicos para o combate à pobreza e geração de renda, configurados nos Contratos de Desenvolvimento Territorial (CDT).

Logo em seguida, no início do governo Lula, foi criada, no MDA, uma secretaria exclusiva para tratar do desenvolvimento de territórios rurais: a Secretaria de Desenvolvimento Territorial (SDT), que ficou responsável por conduzir a política com base nos territórios, seguindo os princípios básicos que nortearam a construção do PNDRS.

Nesse contexto, desde 2003, a SDT vem coordenando uma política de fortalecimento territorial, conhecida como Programa Nacional de Desenvolvimento Sustentável de Territórios Rurais (PRONAT), com o apoio de diversos organismos federais, entidades públicas e não-governamentais, redes profissionais, institucionais e de organizações da sociedade civil, governos estaduais e municipais, além da cooperação de organismos internacionais.

Coordenação dos territórios baianos (CET)

Dando seqüência ao processo desencadeado, montou-se, no âmbito estadual, a Coordenação Estadual dos Territórios (CET), uma instância política, reconhecida e assessorada pela SDT/MDA, para articular e coordenar as diversas instituições⁹, com objetivos comuns (o desenvolvimento territorial, com foco nas classes sociais rurais fragilizadas), e apontar as prioridades de intervenção. A composição da CET, obrigatoriamente, deve ser de 60% de membros da sociedade civil e, o restante, de representantes do setor público. Concentra uma maior representação de movimentos sociais relacionados com agricultura familiar e assentados da reforma agrária. Ao CEDRS cabe reunir-se com a SDT para deliberar sobre ações de desenvolvimento territorial.

Dentre os resultados dessa articulação institucional, determinou-se uma territorialização única para o estado e uma estrutura operacional, discutida entre todas aquelas instituições que promovem o desenvolvimento de territórios rurais na Bahia e que compõem a CET. Construiu-se, também, um Índice Rural Territorial (IRT), que classifica os territórios, além da própria metodologia de referência e mapas; levantaram-se fontes de financiamento e de políticas públicas para serem articuladas nos territórios etc.

⁹ Pelo Governo Federal: SDT/MDA, SAF/MDA, INCRA/MDA, CEPLAC/MAPA, SESAN/MDS, CODEVASF/MI. Pelo Governo do Estado: SECOMP, SEPLAN, CRA e SEI. Entre as organizações da sociedade civil: MOC, FETRAF, Terra Viva, CEALNOR, FETAG, Pastoral Rural, FUNDIFRAN, CPT, CETA, MST, CAA, SASOP, entre outras, como a Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO).

Metodologia de Referência e o PRONAT

No estado da Bahia, em função da existência de outras metodologias em execução, com características próprias, foi proposta pela CET uma metodologia que aglutinasse todas as outras, dirimindo assim esforços redundantes: a Metodologia de Referência, como ficou conhecida, é aquela utilizada, então, para o desenvolvimento territorial em execução na maioria dos territórios no estado.

Muito influenciada pelas ações da FAO no Brasil, a Metodologia de Referência define duas linhas estratégicas de atuação: uma política e outra técnica. A linha política pretende articular as instituições locais, e outras externas ao território, no desenvolvimento territorial. Essa articulação prevê a formação dos Fóruns de Desenvolvimento Territorial (institucionalidade de gestão social do território) e a elaboração dos Planos de Desenvolvimento Territorial (PDT). O Fórum tem como principal atribuição coordenar as fontes e políticas públicas para executar as ações previstas nos PDTs.

Na linha técnica são realizados: a) os diagnósticos participativos nas comunidades do território, para identificação de gargalos às atividades desenvolvidas por elas, mas, também, identificar os principais problemas que necessitem de novas ações; b) as capacitações práticas nas áreas com maiores problemas, identificados nos diagnósticos; c) a implementação e acompanhamento de projetos pilotos de apoio à capacitação. Além disso, faz-se necessário identificar e classificar os projetos intermunicipais em andamento, bem sucedidos, que possam ser ampliados à escala territorial, sejam eles sociais, culturais, econômicos ou ambientais. A linha técnica subsidia, fundamentalmente, o Fórum, na elaboração dos Planos de Desenvolvimento Territorial. Prevêem-se dois anos para a preparação dos territórios atendidos por essa metodologia, estando, daí em diante, aptos à gestão social do desenvolvimento sustentável, além de se tornarem beneficiários do PRONAT.

Há hoje, no estado, 23 territórios identificados, com 5 deles efetivamente utilizando a Metodologia de Referência. A diferença fundamental entre as metodologias em questão é que há uma flexibilização, por parte da SDT, no aspecto técnico. Ou melhor: as exigências técnicas para a estruturação do território (diagnósticos, capacitações, manuais, cartilhas etc.) são executadas de acordo com as capacidades físico-humanas do território (capital social e infra-estrutura): digamos que tais ações são terceirizadas. Na Metodologia de Referência isso não ocorre: existe uma ampla padronização nos procedimentos, principalmente dos instrumentos utilizados, para a condução das ações técnicas.

É preciso entender que o PRONAT é um programa em fase de implementação. A SDT tem como missão “apoiar a organização e o fortalecimento institucional

dos atores sociais locais na gestão participativa do desenvolvimento sustentável dos territórios rurais e promover a implementação e integração de políticas públicas”¹⁰. Para isso, destaca três eixos estratégicos: organização e fortalecimento dos atores sociais; adoção de princípios e práticas de Gestão Social; e promoção da implementação e integração de políticas públicas.

Prevêem-se três fases consecutivas para a implementação do PRONAT nos territórios SDT. A primeira fase caracteriza-se pela elaboração dos “Planos Territoriais de Desenvolvimento Rural Sustentável” (PTDRS), formação da institucionalidade para gestão social, investimentos em infra-estruturas públicas, formulação de programas, dinamização das economias (cooperação, inovação e diversificação) e formulação e implementação de projetos. Na segunda fase, o apoio será no sentido de fortalecer as institucionalidades e os empreendimentos solidários. Na terceira fase serão enfatizadas as parcerias externas, a participação em redes e a cooperação inter-territorial.

Em suma, independentemente da metodologia utilizada, os objetivos e esforços em torno do planejamento por território convergem para a mesma direção: a autonomia na gestão social do desenvolvimento sustentável de territórios rurais. No que concerne à articulação de programas e políticas, o PRONAT assume tal atribuição, obviamente beneficiando também aqueles territórios que utilizam a Metodologia de Referência. Pode-se dizer, ainda, que aqueles territórios animados pela Metodologia de Referência incorporam o PRONAT a partir de sua segunda fase.

É bom reforçar que os territórios ainda não possuem uma institucionalidade (fóruns) completamente autônoma para a gestão do desenvolvimento sustentável e nem planos territoriais elaborados, independentemente da metodologia que utilizam. A fase atual caracteriza-se pela sensibilização em prol da nova estratégia de planejamento, além da realização das atividades na linha técnica: diagnósticos, capacitações etc., seguindo, cada qual, sua linha metodológica de ação.

Considerações finais

Como demonstraram os resultados da pesquisa Análise Territorial da Bahia Rural, foi identificada a necessidade de direcionamento das políticas públicas para os espaços excluídos, considerados como “vazios”, sem processos sociais dinâmicos, e para os municípios rurais deprimidos, num planejamento baseado

¹⁰ Ver documento “PRONAT – Referências para o Apoio ao Desenvolvimento Territorial”, MDA/SDT, 2005.

em territórios, eliminando-se, dessa forma, os entraves burocráticos impostos por limites municipais. A observação do espaço deve ser feita de forma ampla, envolvendo municípios, ou partes de municípios (para a pesquisa), que, em função do projeto político existente, trazem semelhanças quanto às atividades econômicas, socioculturais e políticas.

O planejamento público, através do referencial territorial, permite ao planejador pensar o desenvolvimento a partir de um projeto político transmunicipal, coletivamente organizado e legitimado pelas categorias sociais. Tomando-se as ações futuras como parâmetro, é possível elaborar políticas públicas mais eficazes, baseadas em um planejamento real e historicamente concreto. Dessa forma, o território pode ser visto como uma ferramenta de planejamento e de políticas públicas.

Quando se utiliza o referencial territorial, a estrutura político-institucional identificada deverá ser apoiada e aperfeiçoada, o que garante as condições de sustentabilidade do processo. Assim, pode-se realizar um planejamento específico, com base nas ações e atividades identificadas em cada território. A garantia de êxito através do planejamento e das ações governamentais são maiores, pois são apoiadas por um arranjo institucional legítimo, local, que conhece seus problemas e demandas.

De acordo com o estudo, as ações, atividades e projetos voltados para a preservação e conservação ambiental merecem destaque. Essa preocupação com o meio ambiente decorre dos impactos ambientais dos modelos agropecuários produtivistas. Outras ações de destaque são aquelas voltadas para a organização comunitária, o gerenciamento de recursos hídricos, a melhoria de infra-estrutura, a implantação e fortalecimento de consórcios intermunicipais e comitês de bacias hidrográficas, as ações de capacitação de agricultores e outros profissionais, e para os projetos de concessão de microcréditos e implantação de escola-família agrícolas. É reconhecida, também, a importância das ações que visam a fortalecer as cadeias produtivas nas regiões, atribuindo maior valor agregado aos produtos, levando-se em consideração as ações na área de educação formal e técnica e de pesquisa aplicada.

Como se vê, a influência que teve, a pesquisa em questão, na sensibilização do estado para o planejamento por território, foi decisiva. Apesar da metodologia utilizada não ter sido efetivamente incorporada pelo governo no desenho atual das políticas e, nem mesmo, a territorialização proposta (41 territórios contra 23 atuais), foram absorvidos seus preceitos gerais, haja vista o destaque nas classes sociais rurais vulneráveis. Para fins operacionais não seria prático e fácil apoiar pedaços de municípios em mais de um território ou territórios não-contíguos. O processo de consulta realizado no estado, pela SDT/CET, foi muito

mais trabalhoso e demorado – e ainda acontecem as atualizações –, com ampla participação da sociedade civil, em oficinas com mais de duzentos participantes, num esforço para identificar e legitimar os territórios caracterizados.

Veste-se de importância, aqui, o novo direcionamento espacial para o planejamento, observando-se que esse espaço nada mais é do que um organismo, com interconexões consolidadas no tempo, legitimadas por uma população com traços socioculturais estabelecidos, comuns, e redes econômicas e políticas instituídas. É fundamental que as esferas de poder entendam que o êxito das políticas públicas está intimamente associado ao reconhecimento desses perímetros territoriais. Assim, a Pesquisa Análise Territorial da Bahia Rural desempenhou um papel fundamental, trazendo à tona, através de sucessivas exposições, a necessidade de olhar pelos territórios no planejamento rural como forma de combate à pobreza e de geração de emprego e renda, direcionando o foco às classes sociais rurais mais fragilizadas.

Referências

BEDUSCHI FILHO, L. C.; ABRAMOVAY, R. Desafios para a gestão territorial do desenvolvimento sustentável no Brasil. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 41, 2003, Juiz de Fora. *Anais...* Juiz de Fora, MG: SOBER, 2003.

ELLIS, F.; BIGGS, S. Evolving themes in rural development – 1950s – 2000s. *Development Policy Review*, Blackwell Publishing, v. 19, n. 4, p. 437-448, 2001.

HARVEY, D. *Condição pós-moderna*. São Paulo: Loyola, 1993.

MARSHALL, A. *Princípios de Economia*. São Paulo: Brasiliense, 1996.

SANTOS, M. et al. O papel ativo da geografia: um manifesto. In: ENCONTRO NACIONAL DE GEOGRAFOS, 12, 2000, Florianópolis. *Anais...* Florianópolis, SC: LABOPLAN/FFLCH/USP, jul. 2000.

SCHNEIDER, S. *A abordagem territorial do desenvolvimento rural e suas articulações externas*. I Fórum Internacional Território, Desenvolvimento Rural e Democracia. Fortaleza: IICA-Brasil/MDA, nov. 2003.

SEI - SUPERINTENDÊNCIA DE ESTUDOS ECONÔMICOS E SOCIAIS DA BAHIA. *Análise Territorial da Bahia Rural*. Salvador: SEI, 2004. (Série Estudos e Pesquisas, n. 71).

SILVA, S. B. de M.; SILVA, B. C. N. Organização sócio-territorial e dinâmica dos lugares e regiões. In: SILVA, S. B. de M.; SILVA, B. C. N. *Estudos sobre globalização, território e Bahia*. Salvador: Mestrado em Geografia/ Dpto. de Geografia, UFBA, 2003.

VEIGA, J. E. da. O brocardo do desenvolvimento rural. *Valor On-line*. Disponível em: <<http://www.valoronline.com.br/veconomico/caderno/?show=index&edicao=1159&caderno=83&news=1>>. Acesso em: 04 jan. 2005.

WANDERLEY, M. de N. O “lugar” dos rurais: o meio rural no Brasil Moderno. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 35, 1997, Natal. *Anais...* Natal: SOBER, 1997.

8 | ANÁLISE DO COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR DE PRODUTOS ORGÂNICOS NOS MUNICÍPIOS DE ILHÉUS E ITABUNA, BAHIA

Aline Conceição Souza*

Henrique Tomé da Costa Mata**

Resumo

O estudo analisa a demanda de produtos orgânicos nos municípios de Ilhéus e Itabuna, o que possibilita a identificação do perfil e motivações dos consumidores, além de averiguar as perspectivas locais. Há poucas experiências de comercialização de produtos diferenciados com o selo da instituição certificadora. Nos estabelecimentos que comercializam produtos orgânicos, percebe-se que muitos indivíduos confundiram ou não souberam conceituar o produto orgânico, sendo que 57% dos consumidores abordados afirmaram comprar o produto orgânico e, dentre esses, 67% responderam consumi-lo esporadicamente. Com base no exposto, verifica-se que um dos entraves para a decisão de comprar produtos orgânicos está na informação, instrumento básico para o reconhecimento da necessidade e confiança no produto. Percebe-se ainda que os preços dos produtos orgânicos são mais elevados que os convencionais (chegando a sobrepreço superior a 100%) e que, nesse aspecto, a restrição orçamentária limita o consumo.

Palavras-chave: Produtos Orgânicos. Mercado de Produtos Orgânicos. Meio Ambiente.

Abstract

This study analyses the demand of organic products in the Ilhéus and Itabuna counties of the Bahia State, which allows the identification of the consumer's profile and motivations, and also investigates local market perspectives. There

*Mestranda em Desenvolvimento Regional e Meio Ambiente (Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento e Meio Ambiente – PRODEMA/UESC), Economista (UESC). E-mail: lynesouza@hotmail.com

**Departamento de Economia da UESC, Doutor em Economia Rural (UFV), Mestre em Ciência Florestal (UFV), e especializado em Administração Rural (UFLA) e graduado em Engenharia Florestal e em Ciências Agrícolas (UFRPE). E-mail: hnmata@hotmail.com

are only a few experiences in the commercialization of products carrying institutional certifying stamps. In firms where organic products are commercialized, it was noticeable that many individuals confounded or could not define the concept of organic products. Approximately 57% of them reported buying organic products, and among this group, 67% answered that they consume these products eventually. Under these considerations, it is possible to understand that one of the decision barriers for buying organic products is information, a basic instrument to recognize the necessity and confidence in the product. It was also reported that organic products were more expensive than the conventional (that shows prices 100% higher), which limits the consumption because of budget restriction.

Key words: Organic Products. Market of Organic Products. Environment.

Introdução

Ao longo da evolução histórica do homem ocorreram muitas adaptações e aprimoramentos dos sistemas de produção para responder às necessidades individuais e coletivas. Essa evolução caracterizou-se pela adaptação constante sobre a dinâmica da natureza para garantir a própria sobrevivência, passando progressivamente da fase do nomadismo, de coleta de alimentos, à vida sedentária, com cultivo de grãos e práticas de domesticação de animais.

Neste sentido, as revoluções agrícolas, que ocorreram com o intuito de atender a necessidade humana de alimentação, foram impulsionando o aumento de produção, com base no uso intensivo de insumos artificiais tóxicos. Porém o uso excessivo desses insumos ocasionou diversos problemas ao homem (dependência econômica e problemas com a saúde) e ao meio ambiente (deprecação dos recursos naturais).

Diante dessas dificuldades surgiram discussões em diversas partes do mundo, no início do século XX, questionando tais práticas agrícolas: contrapondo as idéias da agricultura convencional surgiu o que se convencionou chamar de agricultura alternativa (biodinâmica, orgânica, biológica e natural).

Os princípios da agricultura orgânica ressaltam a importância da matéria orgânica no processo produtivo, salientando que as vidas microbianas dos solos são essenciais à saúde das plantas, evitando, assim, a utilização de fertilizantes, pesticidas ou reguladores de crescimento sintético que possam vir a inibir ou extinguir os processos vivos.

Esse sistema de produção tem em vista a oferta de produtos isentos de qualquer tipo de contaminantes, que ponham em risco a saúde dos consumidores e do meio ambiente; a conservação das condições físicas, químicas e biológicas do solo, da água e do ar; e a promoção da integração efetiva entre agricultor e consumidor final dos produtos, incentivando a regionalização da produção para os mercados locais (BRASIL, 1999).

Além de atender as normas de informação necessárias nas embalagens, o reconhecimento desses sistemas produtivos realiza-se através de um selo de qualidade emitido pela instituição certificadora, que estabelece o período mínimo de conversão.¹ Esses produtos certificados apresentam no rótulo a denominação

¹ No processo produtivo, a área necessita de um período de transição do cultivo convencional, com utilização de insumos artificiais tóxicos, para o manejo orgânico, que possibilite o incremento da biodiversidade. Segundo o Instituto Biodinâmico - IBD (2000), a conversão de uma área não deverá ultrapassar quatro anos (com inspeção anual na área), exceto nas culturas perenes, que poderão ampliar este prazo. Cabe salientar que durante a conversão, não é necessário que a área seja mantida inativa, porém a produção, nesse período, tende a ter queda expressiva, o que afeta diretamente a renda do produtor (ORMOND et al, 2002).

“produto orgânico” e o nome da instituição certificadora. No caso de produtos a granel, os mesmos serão acompanhados do certificado de qualidade orgânica (BRASIL, 1999).

A produção de orgânicos está sendo praticada em quase todos os países do mundo, totalizando, em 2004, aproximadamente 24 milhões de hectares, em 460 mil propriedades, em quase 100 países (YUSSEFI, 2004). Porém, Sahota (2004) salienta que a comercialização está concentrada nos países industrializados, em razão do preço dos produtos (*price premium*), pois muitos países têm uma grande parte da população situada abaixo da linha de pobreza, o que dificulta a expansão do mercado de produtos orgânicos. Assim, o incremento na demanda, nos países em desenvolvimento, está condicionado ao aumento na renda dos indivíduos e na conscientização para o consumo dos produtos orgânicos.

A América Latina tem a segunda posição mundial quanto à área (24,2% do total) e número de propriedades manejadas organicamente (30,9% do total), embora tenha o mercado interno pouco desenvolvido: a maior parte da área destina-se a produtos da pauta de exportação e apenas 10% é vendido na região (SAHOTA, 2004).

Segundo Lernoud e Piovano (2004), muitos dos produtos comercializados no mercado interno brasileiro são vegetais ou frutas *in natura*, mas está crescendo o número de processadores, como, também, de companhias e pequenas unidades familiares, processando chá, café, geléias, óleos e fábricas de laticínios. Os autores colocam que há um grande movimento em volta do mercado local e da certificação participativa, principalmente no sul do país, com centenas de feiras semanais, onde os produtores vendem diretamente ao consumidor.

Na Bahia, Olalde e Dias (2004) ressaltam que há um crescente interesse pelo tema, porém são poucas as informações disponíveis. Mas já existem produções orgânicas de cacau, café, manga, mamão, melão, maracujá, guaraná, cravo, morango e de horticultura em geral, além de aguardente, leite e carne caprina e bovina.

Olalde e Dias (2004) identificam algumas instituições envolvidas no processo de produção orgânica no estado da Bahia, dentre elas a Federação dos Trabalhadores na Agricultura do Estado da Bahia (FETAG-BA), na promoção de cursos e eventos; a Associação de Agricultura Orgânica da Bahia (AAO-BA), na prestação de assistência técnica; a Fundação Mokiti Okada, que vem oferecendo cursos sobre a agricultura natural; o Instituto de Permacultura da Bahia (IPB), que passou a desenvolver, desde 1999, projetos de policultura, integrando cultivos alimentares a cultivos comerciais; e o Serviço de Assessoria a

Organizações Populares Rurais (SASOP), uma ONG que atua na construção de práticas agroecológicas. Os autores citam, também, o Instituto de Estudos Sócio-Ambientais (IESB) e a Cooperativa de Produtores Orgânicos do Sul da Bahia (CABRUCA), que estão no contexto regional do presente estudo.

Formulação do problema

Os estudos voltados ao mercado de produtos orgânicos, em outras regiões, mostram a relação direta entre níveis de escolaridade e de renda para o consumo desses produtos, por exigir do comprador maior atenção quanto às suas características e por apresentar preço mais elevado do que os produtos convencionais.

Analisando o comportamento dos consumidores no mundo, Sahota (2004) coloca que são indivíduos que vivem em áreas urbanas, usualmente em regiões metropolitanas, pertencentes às classes sociais média e alta, com grau de escolaridade elevado. Ao comprar os produtos, esses consumidores observam fatores como a qualidade, a procedência e os métodos de produção.

Darolt (2001), numa pesquisa relacionada com consumidores de feiras orgânicas na região metropolitana de Curitiba, mostrou que o perfil desses consumidores caracteriza-se, normalmente, por serem profissionais liberais, do sexo feminino (66%), com idade variando entre 31 e 50 anos (62%), com nível de instrução elevada, tendo, em sua maioria, cursado o ensino superior. Com base nos dados, o autor afirma que a procura por alimentos “limpos” está associada à escolaridade, visto que existe um grande interesse do consumidor pela questão ambiental, além de demonstrar conhecimento sobre os males dos agrotóxicos. O autor observa a mesma relação ao analisar a renda familiar mensal, pois cerca de 68% dos consumidores da feira orgânica tinham renda acima de 10 salários mínimos.

Frente a isso, é interessante ressaltar que a população do município de Ilhéus, segundo dados do IBGE, entre 2000 e 2001, possuía renda nominal média de R\$ 421,54, sendo que 73% da população, com 10 anos ou mais de idade, tinha menos de 7 anos de estudo; e somente 2% possuía rendimento nominal mensal acima de 10 salários mínimos. No município de Itabuna, a renda nominal média foi de R\$ 468,26, com 65% da população, com 10 anos ou mais de idade, com menos de 7 anos de estudo; 3% dessa população possuía rendimento nominal mensal acima de 10 salários mínimos.

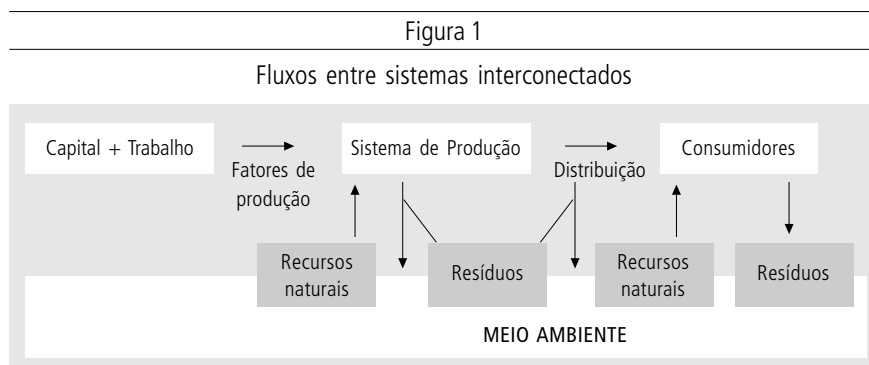
Diante da limitação de renda, como se comportam os consumidores com os preços desses produtos? Pois os altos preços, apresentados em outros mercados, não coadunam com o baixo poder aquisitivo da população nos municípios

estudados. O presente estudo tem como objetivo analisar o comportamento desses consumidores nos municípios de Ilhéus e Itabuna, Bahia.

Fundamentos teóricos

A interação das atividades humanas com o meio ambiente

O meio ambiente, ao interagir com as atividades humanas, é modificado continuamente pois, ao mesmo tempo em que fornece matérias-primas e outros insumos ao processo produtivo (ar, água, madeira, combustíveis fósseis, minerais etc.) serve de depósito de resíduos (MOURA, 2000). A Figura 1 demonstra a dinâmica desse processo.



Fonte: Moura, 2000 (modificado).

Tradicionalmente, percebe-se a natureza como provedora inesgotável de recursos e, ao mesmo tempo, como um esgoto de infinita capacidade de absorção de dejetos, numa visão de fluxo infinito de saídas e entradas, incompatível com o modelo dos ciclos de materiais do ecossistema. Segundo Cavalcanti (2001), a sociedade industrial se caracteriza por fluxos de sentido único, em que a matéria e a energia de baixa entropia² se convertem continuamente em matéria e energia de alta entropia, não integradas nos ciclos da natureza.

² A entropia dada pela segunda lei da termodinâmica pode ser entendida, num sistema fechado, como uma tendência à transformação da energia livre ou disponível numa energia dissipada ou presa e não mais disponível. Sendo assim, aponta para um movimento irreversível e para uma alteração qualitativa (STAHEL, 2001). Ou seja, a energia degradada aumenta continuamente, sem retorno.

Nesse sentido, Georgescu-Roegen (1971) apud Stahel (2001), coloca a necessidade de inclusão do conceito da entropia no pensamento econômico, pelas ameaças que o processo econômico sofre na base material que lhe serve de suporte e pela capacidade do meio em absorver alta entropia resultante da atividade econômica.

Sendo assim, as formas de uso dos recursos naturais são determinantes no processo de desenvolvimento sustentável, tornando-se fundamental que a sociedade incorpore essa visão condicional, de que os recursos estarão disponíveis para as futuras gerações se utilizados de modo racional, ou seja, compatível com a preservação e os tempos de regeneração e recuperação (BRASIL, 2000).

Essa incompatibilidade de tempos é um dos maiores desafios enfrentados, por tentar equilibrar aspectos econômicos com os ecológicos, preconizando níveis de consumo compatíveis com a satisfação das necessidades humanas, dentro dos limites ecologicamente possíveis (GUZMÁN, 1998).

Segundo Bressan (1996), trata-se de um arranjo onde é previsível a intervenção sobre o meio ambiente, segundo o interesse público e os princípios gerados pela ciência. Consiste num modelo de manejo em regime sustentado de produção e uso múltiplo estruturado sobre os recursos naturais, tendo em vista a obtenção de benefícios diretos (madeira, frutos, extrativos, fauna) e indiretos (qualidade do ar e da água, recreação, educação), onde possam ser resguardados, ao mesmo tempo, a capacidade produtiva dos ecossistemas e os múltiplos interesses da sociedade.

Comercialização dos produtos orgânicos

Microeconomia aplicada à valoração ambiental dos Sistemas Orgânicos de Produção

Na análise econômica existem duas abordagens que definem o valor dos bens e serviços. Uma delas, o valor-trabalho (valor de troca), retira o valor das relações do homem com outros homens, isto é, das relações sociais. O valor, neste caso, é medido pelo tempo do trabalho produtivo que os homens gastam na atividade econômica. A abordagem oposta, o valor-utilidade (valor de uso), retira o valor de uma relação do homem com a natureza ou do homem com as coisas. Ela parte da idéia de que o indivíduo sente uma série de necessidades e, na busca da satisfação dessas necessidades, ele se engaja na atividade econômica. Portanto, o valor é o grau de satisfação ou a utilidade derivada dessa atividade; sendo assim, o homem atribui valor aos objetos ou aos serviços na medida em que esses satisfazem suas necessidades.

A abordagem do valor-utilidade parte de um comportamento individual e subjetivo. O caráter subjetivo do comportamento individual não foi mais que um reconhecimento, por parte dos marginalistas, de que há bastante variedade nas preferências dos indivíduos na escolha entre diferentes formas de satisfazer suas necessidades, que varia segundo os gostos, as preferências e as expectativas.

A análise da demanda, pela teoria do consumidor, levanta a hipótese de que os indivíduos distribuem a totalidade de suas despesas visando obter o máximo de satisfação dentro dos limites orçamentários. Ou seja, o consumidor realiza escolhas ou toma decisões de tal forma que lhe resulte na possibilidade de usufruir o máximo possível. A função de demanda indica quanto o consumidor pode adquirir, dadas as várias alternativas de preços do bem, que no caso do presente estudo são produtos agrícolas com importante componente de conservação e/ou preservação ambiental.

Nesse sentido, a noção de danos ou vantagens repousa sobre a expressão das preferências dos indivíduos, suas predileções, que podem estar relacionadas à uma perda evitável ou à obtenção de um benefício, e se manifestam sobre o mercado na expressão do consentimento de pagar (TOLMASQUIM, 2001).

Embora o uso dos recursos naturais não apresente preço determinado no mercado, seu valor econômico existe, porquanto seu uso altera o nível de produção e consumo (bem-estar) da sociedade (MOTTA, 1998). Neste contexto, Sachs (1993) ressalta alguns pontos importantes, como a necessidade de conter o consumo excessivo, dada a insustentabilidade, em longo prazo, dos atuais padrões de utilização de recursos (GOODLAND, 1991, apud SACHS, 1993); e o pensamento de conflito entre os objetivos ecológicos e econômicos, sem a compreensão de que os sistemas econômicos dependem dos sistemas ecológicos, incorporando, assim, a noção de complementaridade entre capital natural e capital “construído pelo homem” (COSTANZA, 1991, apud SACHS, 1993).

Outro avanço importante, segundo Sachs (1993), origina-se das pesquisas interdisciplinares sobre biodiversidade, resultando na ampliação dos critérios para estimar o valor dos recursos biológicos: há um “valor de uso para consumo”, quando diretamente consumidos pelos produtores (subsistência); um “valor de uso produtivo”, ou valor de troca, quando comercialmente extraídos e transformados; um “valor de uso para não-consumo”, que são os casos de controle climático e de proteção de bacias hidrográficas; um “valor de opção”, que mantém opções abertas para o futuro; e um “valor de existência”, pelo simples fato de existirem.

Segundo a literatura econômica relacionada aos aspectos ambientais, o valor dos recursos naturais subdivide-se em valor de uso (valor de uso direto, valor de

uso indireto e valor de opção) e valor de não-uso (valor de existência). O primeiro refere-se ao benefício obtido a partir da utilização efetiva do ambiente, de forma direta ou indireta; já o segundo não implica utilização imediata ou futura dos recursos naturais (MARQUES; COMUNE, 1997).

Grande parte dos valores de uso e de opção passa pelo cunho de mercado (ou são passíveis de cálculo), podendo ser expressos monetariamente, enquanto o valor de existência, por representar o valor intrínseco de cada recurso, é intangível, normalmente não-capturado no mercado. Assim, o esforço de se atribuir valores econômicos aos ativos ambientais consiste em expressar o desejo dos indivíduos no usufruto de um benefício ou na eliminação de um custo associado às modificações no meio ambiente. Procura-se, com eles, relacionar o desejo de conservação com valores monetários, através dos métodos da produtividade marginal, do mercado de bens substitutos, do preço hedônico, do custo de viagem e da valoração contingente.

Marketing ecológico e produtos orgânicos

Existe uma preocupação no processo de comercialização dos produtos orgânicos com o marketing verde, ecológico ou ambiental. Nesse sentido, as discussões geradas em torno do papel do marketing ecológico para os produtos voltados à conservação ambiental aparecem em duas perspectivas: num primeiro momento, alguns autores o consideram como um benefício, por estar ligado à conscientização da sociedade para com os problemas ambientais; em um outro momento, consideram-no como maléfico, por banalizar, muitas vezes, os problemas ambientais, no sentido de se aproveitar desse atributo para almejar ganhos financeiros.

No que se refere ao primeiro aspecto, Teixeira (2003) e Maimon (2001) definem o marketing ecológico como a prática de ações inerentes ao marketing, incluindo-se a preocupação ambiental, que sensibiliza os consumidores para os diferentes efeitos ambientais (através das informações acerca das vantagens de se adquirir produtos e serviços ambientalmente responsáveis); a preservação das espécies e seus habitats naturais (realização ou patrocínio de projetos com o objetivo de salvar determinada espécie ou recuperar uma área ambientalmente degradada); a incorporação de características ambientais aos produtos (análise de todo o ciclo de vida dos produtos para que sejam menos agressivos ao meio ambiente); e a melhoria da qualidade ambiental, uma vez que os consumidores passam a demandar produtos eco-compatíveis.

A postura da empresa poderá ser considerada positiva se, além do financiamento a projetos de conservação ambiental, houver a preocupação com os procedimentos na sua própria estrutura de produção, considerando, assim, a

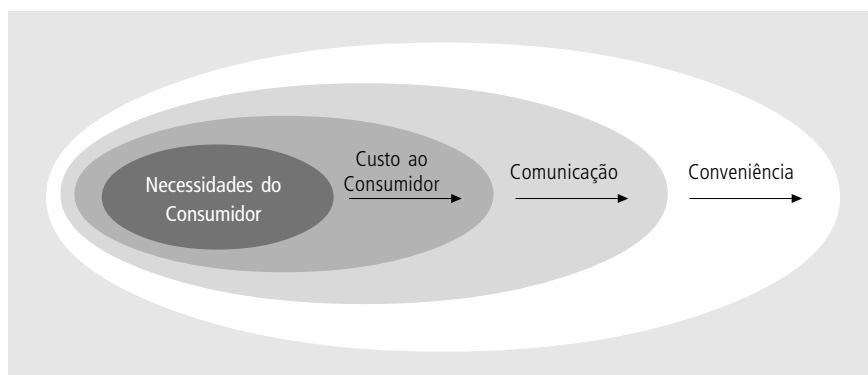
utilização dos recursos naturais pela instituição. Em contrapartida, será um aspecto negativo se os custos sociais, incorridos da poluição causada pela empresa, extrapolarem os benefícios da alternativa do financiamento dos projetos: se a empresa apoiar um projeto de conservação, por exemplo, e despejar resíduos da produção em rios, contaminando-os, isso trará, como consequência, além da redução de espécies aquáticas (danos diretos), problemas socioeconômicos à população e ao setor pesqueiro.

De outro lado, Alexandre (2000) ressalta que o movimento ambientalista perdeu a espontaneidade e ganhou força enquanto bandeira oportunista para empresários, publicitários e agências ambientalistas. A maioria dos discursos desses atores não trata de mudanças no estilo de vida, pois isso envolve redução de produção e consumo. Mas, o eco-capitalismo, como o autor define, consegue amenizar as cobranças da sociedade sem mudar os padrões do capitalismo.

A idéia de marketing ecológico mexe com o valor que os indivíduos atribuem aos bens que estejam de acordo com o conceito de “ecologicamente correto”. Esse valor é subjetivo, variando de acordo com o indivíduo, como pelo acesso às informações, dentre outros aspectos. E, por ser subjetivo, o marketing ecológico atua no sentido de incentivar o consumo desses produtos, priorizando os bens que atendam às necessidades e aos desejos dos consumidores, informando os benefícios ao público-alvo (Figura 2).

Figura 2

Marketing: cadeia de informações necessárias ao processo de decisão de consumo



Fonte: Cobra (1997, p. 32).

Ao relacionar o marketing ecológico com a agricultura alternativa, Khathounian (2001) considera que a agricultura tornou-se pauta comum nos meios de comunicação de massa e nas agendas políticas. Embora ainda um tanto

nebulosa, a identificação da proposta orgânica com a saúde humana e ambiental firmou-se na percepção coletiva.

E, para evitar uma especialização, uma concentração da produção, um nivelamento por baixo dos preços e da qualidade na agricultura orgânica, Schimidt (2001) sustenta que a melhor maneira é associá-la diretamente à agricultura familiar e aos objetivos de desenvolvimento regional sustentável.

Metodologia

Caracterização da área de estudo

O universo de investigação e análise deste estudo restringe-se aos municípios de Ilhéus e Itabuna. Situados no sudeste do estado da Bahia, os municípios fazem parte da microrregião geográfica Ilhéus-Itabuna, de acordo com a nova divisão regional da Bahia, elaborada pelo IBGE em 1990, substituindo a designação de microrregião cacauzeira. A população no município de Ilhéus é de 222.127 habitantes, sendo 162.125 do meio urbano (73% do total) e 60.002 do meio rural (27% do total), tendo área territorial igual a 1.841 km². Em Itabuna, a população é de 196.675 habitantes, sendo 191.184 do meio urbano (97% do total) e 5.491 do meio rural (3% do total) (IBGE, 2002).

Procedimentos metodológicos: critérios para seleção dos consumidores finais de produtos orgânicos

Realizou-se uma consulta aos estabelecimentos que vendem os produtos orgânicos. Com base nas informações e critérios definidos, foi elaborado o formulário da entrevista. As perguntas foram direcionadas para se estabelecer o perfil do consumidor (efetivo e potencial) em diferentes critérios, como sexo, idade, renda e escolaridade, e o nível de conhecimento da demanda, no que se refere às características dos produtos orgânicos, benefícios e dificuldades percebidas, dos motivos de compra dos produtos orgânicos e as influências nessa decisão.

Para saber a extensão da amostra, foram levados em consideração alguns fatores como a amplitude do universo pesquisado, o nível de confiança estabelecido, erro permitido e percentagem com que o fenômeno se verifica.

Segundo Gil (2000), os universos de pesquisa são classificados em finitos e infinitos: os primeiros são aqueles cujo número de elementos não excede 100.000, enquanto, os infinitos, são aqueles em que o número de elementos excede esse valor. Assim, ao considerar a população dos municípios de Itabuna e Ilhéus, com idade entre 15 e 79 anos, totalizando 296.959 indivíduos (IBGE, 2002), classifica-se a população como infinita.

O nível de confiança de uma amostra refere-se à área da curva normal definida com base nos desvios padrões em relação a sua média (GIL, 2000). Dessa forma, considerou-se a área compreendida por dois desvios, que corresponde a 95,5% de seu total, com erro de 8%. Como não se conhece o funcionamento do mercado de produtos orgânicos na região, estima-se a proporção da variável em 50%.

Com base no exposto, o critério para o cálculo do tamanho da amostra utilizado no caso dos consumidores foi o seguinte:

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q}{e^2}$$

Onde n = tamanho da amostra; Z = abscissa da normal em nível de confiança, sendo que, para 95,5% → Z=2; p = estimativa da proporção da variável: 50% por desconhecer o número de indivíduos que consome ou não o produto orgânico no mercado; q = 1 – p; e = erro amostral de 8%; e tem-se um valor da amostra em aproximadamente 156 consumidores. Esse valor da amostra foi estipulado como o mínimo a ser coletado.

Ao iniciar a coleta dos dados dos consumidores nos municípios foram detectadas três situações distintas: os estabelecimentos que vendem produtos orgânicos com o selo (Situação 1); os produtores que produzem orgânicos, mas vendem o produto como convencional nas feiras livres, por estarem em processo de conversão (Situação 2); e, uma terceira situação foi que não se identificou nenhum estabelecimento vendendo produtos orgânicos, com o selo, no município de Itabuna (Situação 3). Nesse terceiro caso, percebeu-se, no entanto, um mercado potencial, então, selecionou-se três estabelecimentos para averiguar a percepção dos indivíduos, a disposição a comprar e a pagar pelos produtos orgânicos.

Quanto aos consumidores potenciais, Schmidt (2001) coloca que a efetivação da compra de produtos orgânicos ocorre sem intencionalidade, pois estão motivados por outros tipos de compra (principalmente em supermercados). Em geral, são indivíduos que alternam os tipos de alimentação e que encontram os produtos orgânicos nos circuitos de comercialização que estão acostumados a freqüentar. Segundo o autor, esses consumidores estão muito mais próximos da média da sociedade – em termos econômicos, de hábitos, de educação formal e de informação – do que aqueles que já consomem por algum motivo os produtos orgânicos (consumidores efetivos ou convictos). E, por isso, talvez sejam mais sensíveis aos elementos mais perceptíveis do produto, como preço (relação produto orgânico *versus* convencional), disponibilidade e certificação.

Para a Situação 1, acima descrita, foram abordados 53 consumidores (potenciais ou efetivos) em dois estabelecimentos, onde um comercializa produtos orgânicos há um ano e cinco meses (em dezembro de 2004) e, o outro, completou quatro

meses de comercialização desses produtos em dezembro de 2004. Para a Situação 2, acompanhou-se um produtor, expositor em uma feira livre convencional já há 6 anos (desde a inauguração), e que trabalha com os princípios da agricultura orgânica desde o início: a feira funciona aos sábados e foram abordados 22 indivíduos. Nesta situação, registrou-se a dificuldade em abordar as pessoas, pela indisponibilidade de tempo delas, pelo calor ou por desconfiança. Para a Situação 3, onde não existem, até o momento, estabelecimentos que comercializem produtos orgânicos diferenciados pelo selo, encontrou-se um grande número de consumidores potenciais: foram abordados 90 indivíduos. Nesta última situação, os proprietários dos estabelecimentos afirmaram que alguns consumidores já procuram o produto, mas de forma esporádica.

Os dados foram categorizados, codificados (classificação e atribuição de códigos) e processados pelo *Statistical Package for Social Science – SPSS for Windows*. O SPSS é um software estatístico que permite o gerenciamento e a análise estatística dos dados em gráficos, além de permitir o cruzamento entre as principais variáveis.

Resultados e discussões

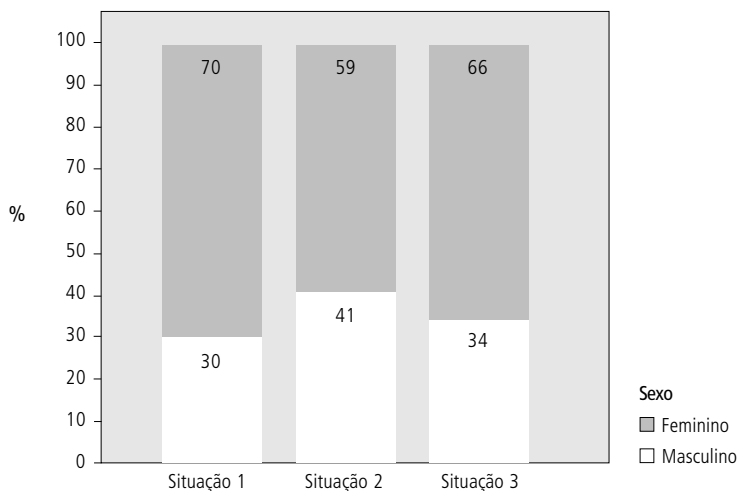
Comportamento dos consumidores potenciais e efetivos

Quanto ao gênero dos indivíduos abordados, a maioria é do sexo feminino, nas três situações (Figura 3). Isso pode ser explicado pelos locais de coleta, supermercados e feiras, que tem maior incidência de donas de casa (15,15%) e domésticas (6,67%).

Quanto à escolaridade, há uma maior incidência de pessoas com o ensino médio completo (Tabela 1). Na Situação 1, com venda dos produtos orgânicos, 11,3% tinha nível de escolaridade baixo, entre analfabeto e primário completo; 13,2% tinha ensino fundamental (completo ou incompleto); 47,2% tinha ensino médio (completo ou incompleto); e 28,3% tinha ensino superior (completo ou incompleto). Na Situação 2, com os produtos orgânicos vendidos como convencionais, 22,7% tinha nível de escolaridade baixo, entre analfabeto e primário completo; 13,6% tinha ensino fundamental (completo ou incompleto); 54,6% tinha ensino médio (completo ou incompleto); e 9,1% tinha ensino superior completo. Na Situação 3, que não tem oferta de produto orgânico, 12,3% tinha nível de escolaridade baixo, entre analfabeto e primário completo; 13,3% tinha ensino fundamental (completo ou incompleto); 51,1% tinha ensino médio (completo ou incompleto); e 23,3% tinha ensino superior (completo ou incompleto). Ressalte-se que, nas pesquisas realizadas em outros estados, obteve-se nível elevado de escolaridade (superior completo) para os indivíduos que consumiam os produtos orgânicos.

Figura 3

Distribuição percentual dos consumidores abordados segundo o gênero. Ilhéus e Itabuna, 2004



Fonte: Dados da pesquisa.

TABELA 1

DISTRIBUIÇÃO ABSOLUTA E PERCENTUAL DOS CONSUMIDORES ABORDADOS SEGUNDO A ESCOLARIDADE. ILHÉUS E ITABUNA, 2004

Escolaridade		Situações de coleta			Total
		Situação 1 orgânico	Situação 2 em conversão	Situação 3 não-orgânico	
Analfabeto/primário incompleto	Frequência	2	3	6	11
	%	3,77%	13,64%	6,67%	6,67%
Primário completo	Frequência	4	2	5	11
	%	7,55%	9,09%	5,56%	6,67%
Ensino Fundamental Incompleto	Frequência	5	1	9	15
	%	9,43%	4,55%	10,00%	9,09%
Ensino Fundamental Completo	Frequência	2	2	3	7
	%	3,77%	9,09%	3,33%	4,24%
Ensino Médio Incompleto	Frequência	6	3	14	23
	%	11,32%	13,64%	15,56%	13,94%
Ensino Médio Completo	Frequência	19	9	32	60
	%	35,85%	40,91%	35,56%	36,36%
Ensino Superior Incompleto	Frequência	4		7	11
	%	7,55%		7,78%	6,67%
Ensino Superior Completo	Frequência	11	2	14	27
	%	20,75%	9,09%	15,56%	16,36%
Total	Frequência	53	22	90	165
	%	100,00%	100%	100,00%	100,00%

Fonte: Dados da pesquisa.

Comparando a idade dos consumidores nos estabelecimentos estudados, percebe-se que, nos estabelecimentos com produtos orgânicos (Situação 1), a média e a mediana estão próximos aos 40 anos. Na feira livre (Situação 2), caracteriza-se por indivíduos mais velhos, com idade média aproximada de 46 anos e mediana em torno de 48 anos. Já nos estabelecimentos que não comercializam produtos orgânicos (Situação 3), caracteriza-se por indivíduos mais jovens, com idade média de 37 anos e mediana de 35 anos, que pode ser explicado por ser um, entre os três estabelecimentos pesquisados, localizado no shopping. Essa informação auxilia nos diferentes instrumentos de conscientização do consumidor, pois estabelece as características do público alvo e possibilita a confecção de panfletos, propagandas e estímulos visuais voltados para a idade correspondente.

Analisando a renda individual dos consumidores, uma grande parte dos indivíduos não tem renda (24,85% do total de entrevistados), caracterizada por estudantes (8,48%), donas de casa (15,5%) e desempregados (2,42%). Na Situação 1 (orgânicos), as maiores faixas de renda foram as de 1 a 2 salários mínimos e de 4 a 5 salários mínimos, com 11,3% cada; na Situação 2 (em conversão), o maior percentual foi para a faixa de 4 a 5 salários mínimos; e, na Situação 3 (não-orgânicos), de 2 a 3 salários mínimos. Poucos são os indivíduos que auferem renda individual acima de 9 salários mínimos: 9,43% dos indivíduos da Situação 1; 4,55% dos indivíduos da Situação 2; e somente 3,33% dos indivíduos da Situação 3.

Ao analisar outras pesquisas realizadas com consumidores de produtos orgânicos, percebe-se que a maioria dos indivíduos pertencia à faixa salarial acima de 10 salários mínimos, estabelecendo-se uma relação direta entre renda e consumo de produtos orgânicos. Mas essa característica desses mercados de produtos orgânicos, que relaciona o consumo com os indivíduos de níveis de renda mais elevados, não parece ser compatível com a distribuição de renda nos municípios analisados.

Analisando-se os dados da renda familiar, pressupõe-se que o consumo de produtos orgânicos na região está limitado pelas condições orçamentárias regionais. De fato, o percentual de famílias nas faixas salariais acima de 9 salários mínimos encontra-se, na Situação 1, com 18,9%, seguido pela Situação 3, com 15,6% e, depois, pela Situação 2, com 13,6% dos indivíduos.

Aos declarantes dessa renda familiar³, observou-se que, na Situação 1, a média está entre 5 a 6 salários mínimos (R\$ 1.557,02), enquanto a mediana entre 4 a

³ Salienta-se que os cálculos de renda são com base no salário mínimo vigente na época (R\$ 260,00).

5 salários mínimos (R\$ 1.300,00), com um mínimo de menos de 1 salário mínimo (R\$ 250,00) e um máximo de 20 salários mínimos (R\$ 5.200,00). Na Situação 2, a média da renda familiar está entre 4 a 5 salários mínimos (R\$ 1.288,33), e a mediana, entre 3 a 4 salários mínimos (R\$ 1.020,00), com um mínimo de menos de 1 salário mínimo (R\$ 170,00) e um máximo de 15 salários mínimos (R\$ 4.000,00). Na Situação 3, a média da renda familiar está entre 6 a 7 salários mínimos (R\$ 1.697,39), e a mediana entre 3 a 4 salários mínimos (R\$ 1.040,00), com um mínimo de menos de 1 salário mínimo (R\$ 100,00) e um máximo de 40 salários mínimos (R\$ 10.400).

Quanto à aquisição de produtos orgânicos, observou-se que a maioria dos consumidores abordados na Situação 1, que já tem produtos orgânicos com selo de qualidade IBD, 57% deles afirmaram adquirir o produto orgânico nos supermercados analisados, enquanto 47% não consomem o produto e demonstraram surpresa ao perceber a seção específica para tais produtos.

Dos que afirmaram adquirir os produtos orgânicos, aproximadamente 67% responderam que os compram esporadicamente, demonstrando que ainda não há clientes fiéis. Questionados sobre a satisfação com a compra do produto, 83,3% responderam que gostam do produto e destacam características como sabor autêntico (20%), qualidade (16,7%) e cores vivas (16,7%). Percebem, também, benefícios no consumo relacionados à saúde e bem-estar (53,3%) e ausência de agrotóxicos (10%).

Na Situação 2, os produtos não possuem selo de qualidade, pois a propriedade encontra-se em processo de conversão. Alguns consumidores se mostraram cientes da procedência do produto, pois a venda é realizada de forma direta e o produtor conversa com os clientes sobre o assunto. Assim, 55% dos consumidores abordados confirmaram que acreditavam que os produtos que estavam consumindo eram orgânicos, enquanto 36% deles disseram não acreditar e 9% ficaram em dúvida.

Percebe-se que, na Situação 2, mesmo não relacionando os produtos que compram com a produção orgânica, os consumidores mostraram fidelidade com o produtor, pois esses clientes, de um modo geral, retornam todos os sábados para comprar seus produtos, independentemente de considerá-los orgânicos ou não. Essa atitude mostra que os produtos orgânicos, mesmo quando não são vendidos com o selo, atraem o consumidor pela qualidade.

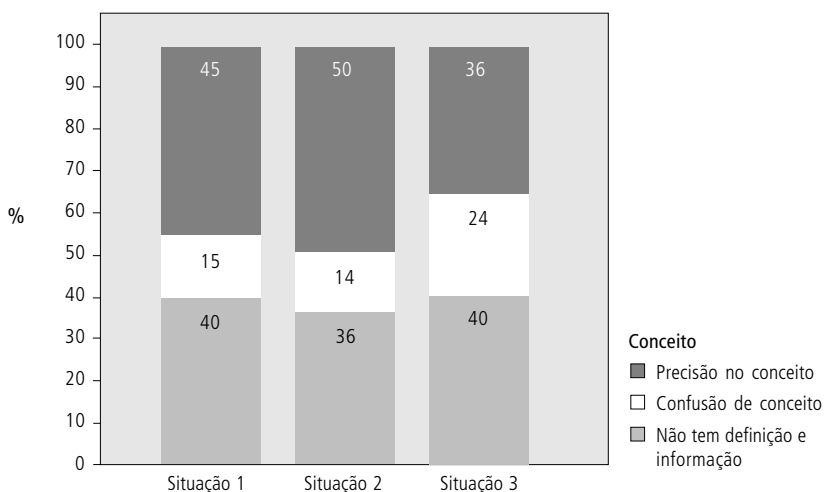
Na Situação 3, foram abordados consumidores em estabelecimentos que não tinham o produto orgânico e 77% deles afirmaram que comprariam o produto orgânico, enquanto 13% afirmaram não comprar o produto e 10% tiveram dúvidas na hora de responder.

Em vista do desconhecimento do consumidor potencial da Situação 3 sobre as características, ou até mesmo do processo de produção, questionou-se se confiariam no selo de qualidade que normalmente vem nos produtos orgânicos. Alguns dos consumidores potenciais declararam que confiariam no selo de qualidade (51,1%), enquanto 32,2% responderam que não confiariam. Houve, ainda, aqueles que tiveram dúvidas, por nunca ter ouvido falar no selo ou no produto (14,4%) ou não quiseram responder (4,4%).

Quanto ao conceito de produto orgânico, percebe-se que ainda há muita confusão na definição (Figura 4). Na Situação 1, onde há o produto orgânico e o hidropônico sendo vendidos em prateleiras próximas, ainda há confusão e falta de informação sobre as principais diferenças, pois 55% confundem ou não têm informação sobre o assunto. Na Situação 2, essa diferença já diminuiu, pois cerca de 50% definiram o produto orgânico relacionando-o a produto sem agrotóxico e que faz bem a saúde. Na Situação 3, 64% dos indivíduos confundiram ou não têm informação sobre o produto, circunstância explicada pela inexistência de produtos orgânicos. Isso torna urgente a conscientização dos consumidores no processo de comercialização, ou não haverá possibilidades de fidelidade dos clientes.

Figura 4

Distribuição percentual dos consumidores abordados, segundo o conceito dado aos produtos orgânicos. Ilhéus e Itabuna, 2004



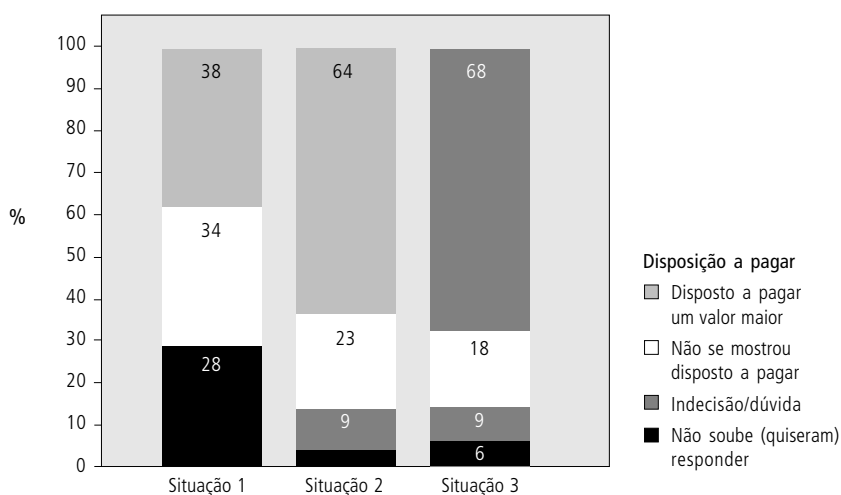
Fonte: Dados da pesquisa.

Cruzando os dados de aquisição dos produtos orgânicos (compra ou não) com o conceito, percebe-se que, nos estabelecimentos onde há os produtos, os consumidores que afirmaram comprar, definem-no com precisão, enquanto, onde não há os produtos, os consumidores (potenciais) declaram estar dispostos a adquirir o produto, mas se confundem no conceito.

Quanto à disposição a pagar um valor maior pelo produto orgânico, percebe-se que, nos pontos de coleta onde não há sobrepreço, como nas Situações 2 e 3, as pessoas se mostraram mais dispostas a pagarem um valor maior: 64% e 68% respectivamente (Figura 5). Na Situação 1, onde as pessoas vivenciam o sobrepreço de mais de 100%, consideram um preço muito elevado e poucos se mostram dispostos a pagar um preço maior que o convencional para o produto orgânico (38% dos consumidores abordados).

Figura 5

Distribuição percentual dos consumidores abordados, segundo a disposição a pagar pelos produtos orgânicos. Ilhéus e Itabuna, 2004



Fonte: Dados da pesquisa.

Comparando os dados “disposição a pagar” com “conceito de produto orgânico”, percebe-se que, nos estabelecimentos onde há o produto, a maioria dos consumidores que afirmaram estar dispostos a pagar mais, o define com maior precisão, enquanto, nos estabelecimentos onde não são oferecidos, os consumidores (potenciais) que declaram estarem dispostos a pagar mais pelo produto, não o conhecem apropriadamente.

Os principais entraves à comercialização dos produtos orgânicos

Analizando os entraves à comercialização dos produtos orgânicos, do ponto de vista do consumidor, percebe-se que as principais dificuldades levantadas estavam relacionadas ao preço⁴, muito alto para as condições de renda pessoal (16,7%), às opções de produto e locais de comercialização (14,3%) e à irregularidade (9,5%). Um outro problema levantado refere-se aos produtos que são vendidos em feira livre e não têm selo (4,8%), resultando em desconfiança, pois o consumidor coloca a necessidade de cuidados para consumir os produtos orgânicos (2,4%), no sentido de analisar e conhecer a procedência do produto.

Outro problema que se verifica para a comercialização dos produtos orgânicos está na informação, pois o consumidor não irá reconhecer a necessidade de comprá-los se não tiver as informações necessárias e confiança no que está comprando. De fato, o consumidor observa dois produtos que aparentemente não têm diferença alguma e a sua escolha oscila sobre um produto mais caro e um mais barato. Com o dilema da restrição orçamentária, com a renda limitando o consumo, ele opta pelo produto mais barato. Pois, sem informação, o produto orgânico, visualmente, não possui diferença com os demais, conseqüentemente, não se reconhece sua necessidade, seus benefícios ou a importância de consumir o produto, que não agride o meio ambiente nem a saúde humana.

Analizando as fases do processo de decisão de compra, colocadas por Samara e Barros (1997), conforme a Figura 6, percebe-se que a segunda fase do processo de decisão, que se refere às informações, constitui um entrave ao reconhecimento das características do produto. Frente a isso, o consumidor avalia as alternativas e escolhe um produto convencional, perdendo a possibilidade de avaliar o orgânico devidamente, reconhecer sua qualidade e a necessidade de comprá-lo novamente.

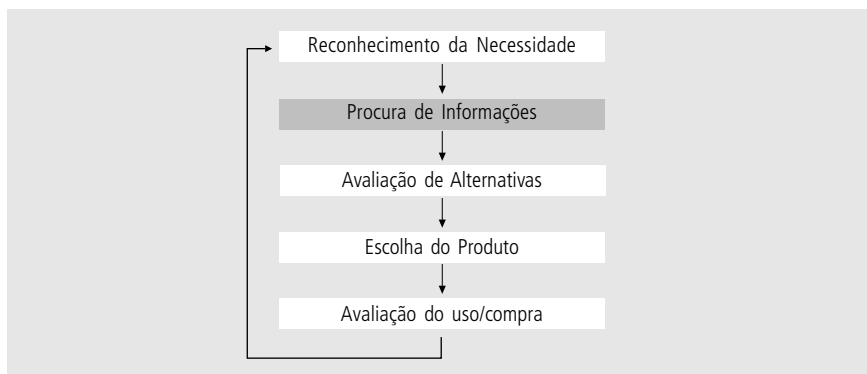
Isso evidencia claramente a depreciação que a falta de informação sobre o produto causa a sua comercialização, pois o produto orgânico exige profunda e extensa reflexão no processo de decisão de compra, por se tratar de produto mais caro, de uso menos freqüente (por ter substitutos) e que implica alto nível de envolvimento por parte do consumidor (conhecimento), que requer intensa procura (dificultada por poucos pontos de vendas).

Percebe-se que os consumidores, principalmente na seção de hortifrutigranjeiros, estão habituados a soluções rotineiras, pois os produtos são, na sua maioria, hortaliças, consumidas com freqüência, a um custo relativamente baixo, sem

⁴ O preço de alguns produtos orgânicos na região chega a ser quatro vezes mais elevado que o preço do produto convencional.

Figura 6

Fases do processo de decisão de compra



Fonte: Samara e Barros (1997).

necessidade de muito conhecimento das fontes de produção e que não necessitam de marcas nem muito tempo para procurar.

Parece clara a necessidade de informação no processo de decisão de compra, porém ressalta-se que, para tanto, não haja utilização do marketing no sentido de aumento de vendas ou elitização do consumo, mas, sim, para conscientização e compreensão das características básicas do produto, pois emissor e receptor deverão comunicar-se numa mesma linguagem.

Cabe ressaltar que o produto orgânico não apresenta diferenças aparentes do produto convencional; assim, segundo Ormond et al (2002), o que leva um consumidor a preferi-lo é a informação sobre suas vantagens nutricionais, a ausência de toxicidade e a confiança de que foi produzido conforme os preceitos de conservação dos recursos naturais. Com isso, o produto tem na confiança seu principal valor. Uma instituição intermediária⁵ coloca que, além desse valor, o consumidor costuma comprar a história do produto orgânico, por envolver produtores familiares e a conservação dos recursos naturais, dentre outros aspectos.

As instituições intermediárias ressaltam que a comercialização não é fácil, pela dificuldade em adequar desejos do consumidor e poder aquisitivo. Sendo assim, o grande desafio colocado por estas instituições consiste em conciliar os custos entre o que se pode comercializar e o que o consumidor está disposto e apto a adquirir.

⁵ As instituições intermediárias caracterizam-se por comerciantes que adquirem para si os produtos que negociam ou vendem diretamente aos consumidores.

Considerações finais

No processo de comercialização foram identificados diversos produtos, porém poucos sendo vendidos com o selo de uma instituição certificadora, para assegurar ao consumidor a origem dos produtos. Assim, os caminhos percorridos pelos produtos, até chegar ao consumidor, são diversos e, em muitos casos, não há possibilidade de visualizar o final da cadeia produtiva, pois os elos são rompidos e as informações sobre as principais características dos produtos orgânicos são interrompidas.

No que se refere ao perfil dos consumidores, a pesquisa mostra indivíduos caracterizados pelo gênero feminino, com idade média em 40 anos (aproximadamente), com incidência de pessoas com ensino médio completo, renda individual e familiar abaixo de 5 salários mínimos. Os dados indicaram que os indivíduos gostam desses produtos, mas mal conhecem suas características.

Analisando a disposição a adquirir e a pagar pelos produtos orgânicos, percebe-se que os consumidores estão sensíveis a isso, porém o mercado interno ainda está num processo embrionário na região: com um volume de produtos ofertados pequeno e restrito a algumas hortaliças, e necessidade de se fidelizar os consumidores e conscientizá-los sobre os produtos que estão comprando.

Por ser um produto que exige a confiança do consumidor, no que se refere à procedência e qualidade, alguns cuidados devem ser tomados, principalmente quanto à informação. Aos estabelecimentos que comercializam os produtos orgânicos, o maior desafio é manter essa confiança; sendo assim, a exposição dos produtos e dos preços precisa ser diferenciada, de forma a valorizar a mercadoria, pois, no mercado interno, ainda é algo novo e muitos consumidores ainda não sabem defini-lo e diferenciá-lo.

Recomenda-se que os produtos sejam expostos numa prateleira que possibilite fácil acesso, com preço visível, para que não haja confusão na compra. Complementarmente, recomenda-se que seja desenvolvido um folheto explicando o que é um produto orgânico e como é produzido. Neste sentido, a informação e a renda constituem entraves para a comercialização, pois os clientes comprarão produtos que conhecem, que confiam e que acabam se encaixando na sua faixa orçamentária, pela relação custo-benefício.

Esses entraves podem ainda ser transpostos por programas de educação ambiental, executados pelas instituições de ensino, trabalhando-se com os recursos naturais da localidade e incentivando o consumo através da preferência pelos produtos locais orgânicos nas compras.

Referências

- ALEXANDRE, A. F. *A perda da radicalidade do movimento ambientalista brasileiro: uma contribuição crítica do movimento*. Blumenau/Florianópolis: Edifurb/Editora da UFSC, 2000. 116 p.
- BRASIL. Ministério da Agricultura e do Abastecimento. Instrução Normativa nº 07, de 17 de maio de 1999. *Diário Oficial*, n. 94, Seção I, 19 mai. 1999, p. 11-14.
- BRASIL. Ministério do Meio Ambiente. *Agenda 21 Brasileira – Bases para Discussão*. Brasília: MMA/PNUD, 2000. 196 p.
- BRESSAN, D. *Gestão racional da natureza*. São Paulo: Hucitec, 1996. 111 p.
- CAVALCANTI, C. Breve introdução à economia da sustentabilidade. In: CAVALCANTI, C. (Org.). *Desenvolvimento e natureza: estudos para uma sociedade sustentável*. 3. ed. São Paulo: Cortez; Recife: Fundação Joaquim Nabuco, 2001. p. 17-25.
- COBRA, M. *Marketing básico: uma perspectiva brasileira*. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1997. 552 p.
- DAROLT, M. R. O papel do consumidor no mercado de produtos orgânicos. *Agroecologia Hoje*, São Paulo, ano II, n. 7, fev./mar. 2001, p. 8-9.
- GIL, A. C. *Técnicas de pesquisa em Economia e elaboração de monografias*. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2000. 217 p.
- GUZMÁN, E. S. Origem, evolução e perspectivas do desenvolvimento sustentável. In: ALMEIDA, J.; NAVARRO, Z. (Orgs.). *Reconstruindo a agricultura: idéias e ideais na perspectiva do desenvolvimento rural sustentável*. 2. ed. Porto Alegre: Editora da Universidade/UFRGS, 1998. p. 19-32.
- IBD – Instituto Biodinâmico. *Diretrizes para o Padrão de Qualidade Orgânico “Instituto Biodinâmico”*. 10. ed. São Paulo: IBD, 2000. 72 p.
- IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. *Banco de Dados Agregados*. Disponível em: <<http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/tabela>>. Acesso em: 22 fev. 2002.
- KHATHOUNIAN, C. A. Caminante, no hay camino. El camino se hace al caminar. *Agroecologia Hoje*, São Paulo, ano II, n. 7, fev./mar. 2001, p. 14-15.
- LERNOUD, P.; PIOVANO, M. Organic agriculture in the continents: Latin America. In: WILLER, H.; YUSSEFI, M. (Eds.). *The world of organic agriculture – statistics and emerging trends 2004*. International Federation of Organic Agriculture Movements – IFOAM, 2004. p. 123-148. Disponível em: <http://www.soel.de/inhalte/publikationen/s/s_74.pdf>. Acesso em: 29 jun. 2004.

MAIMON, D. Responsabilidade ambiental das empresas brasileiras: realidade ou discurso? In: CAVALCANTI, C. (Org.). *Desenvolvimento e natureza: estudos para uma sociedade sustentável*. 3. ed. São Paulo: Cortez; Recife: Fundação Joaquim Nabuco, 2001. p. 399-416.

MARQUES, J. F.; COMUNE, A. E. A Teoria neoclássica e a valoração ambiental. In: ROMEIRO, R. et al (Orgs.). *Economia do meio ambiente: teoria, políticas e a gestão de espaços regionais*. Campinas, SP: UNICAMP/IE, 1997. p. 21-42.

MOTTA, R. S. da. *Manual para valoração econômica de recursos ambientais*. Brasília: Ministério do Meio Ambiente, dos Recursos Hídricos e da Amazônia Legal, 1998. 218 p.

MOURA, L. A. A. de. *Economia ambiental: gestão de custos e investimentos*. São Paulo: Juarez de Oliveira, 2000. 200 p.

OLALDE, A. R.; DIAS, B. de O. A agricultura orgânica e agroecologia na Bahia: atores e experiências. In: UZÊDA, M. C. (Org.). *O desafio da agricultura sustentável: alternativas viáveis para o Sul da Bahia*. Ilhéus, BA: Editus, 2004. p. 71-96.

ORMOND, J. G. P. et al. Agricultura orgânica: quando o passado é futuro. *BNDES Setorial*, Rio de Janeiro, n. 15, mar. 2002. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/conhecimento/bnset/set1501.pdf>>. Acesso em: 02 ago. 2003.

SACHS, I. *Estratégias de transição para o século XXI: desenvolvimento e meio ambiente*. São Paulo: Studio Nobel; Fundação do Desenvolvimento Administrativo, 1993. 103 p.

SAHOTA, A. Overview of the global market for organic food and drink. In: WILLER, H.; YUSSEFI, M. (Eds.). *The world of organic agriculture – statistics and emerging trends 2004*. International Federation of Organic Agriculture Movements – IFOAM, 2004. p. 21-26. Disponível em: <http://www.soel.de/inhalte/publikationen/s/s_74.pdf>. Acesso em: 29 jun. 2004.

SAMARA, B. S.; BARROS, J. C. de. *Pesquisa de marketing: conceitos e metodologia*. 2. ed. São Paulo: Makron Books, 1997. 220 p.

SCHMIDT, W. Agricultura orgânica: entre a ética e o mercado? *Agroecologia e desenvolvimento rural sustentável*, Porto Alegre, v. 2, n. 1, jan./mar. 2001. Disponível em: <http://www.emater.tche.br/docs/agreco/revista/ano2_n1/revista_agroecologia_ano2_num1_parte13_artigo.pdf>. Acesso em: 01 mar. 2004.

STAHEL, A. W. Capitalismo e entropia: os aspectos ideológicos de uma contradição e a busca de alternativas sustentáveis. In: CAVALCANTI, C. (Org.). *Desenvolvimento e natureza: estudos para uma sociedade sustentável*. 3. ed.

São Paulo: Cortez; Recife: Fundação Joaquim Nabuco, 2001, p. 104-127.

TEIXEIRA, A. *O marketing ecológico como ferramenta da educação ambiental e sensibilização do mercado consumidor*. Disponível em: <http://www.ecolatina.com.br/artigos/educação_ambiental/edu_amb_07.asp>. Acesso em: 01 dez. 2003.

TOLMASQUIM, M. T. Economia do meio ambiente: forças e fraquezas. In: CAVALCANTI, C. (Org.). *Desenvolvimento e natureza: estudos para uma sociedade sustentável*. 3. ed. São Paulo: Cortez; Recife: Fundação Joaquim Nabuco, 2001. p. 323-341.

YUSSEFI, M. Development and state of organic agriculture worldwide. In: WILLER, H.; YUSSEFI, M. (Eds.). *The world of organic agriculture – statistics and emerging trends 2004*. International Federation of Organic Agriculture Movements – IFOAM, 2004. p. 13-20. Disponível em: <http://www.soel.de/inhalte/publikationen/s/s_74.pdf>. Acesso em: 29 jun. 2004.

9 A IMPORTÂNCIA DA DENOMINAÇÃO DE ORIGEM PARA O DESENVOLVIMENTO REGIONAL E INCLUSÃO SOCIAL: O CASO DO TERRITÓRIO DA CACHAÇA DE ABAÍRA

Alcides dos Santos Caldas*
Patrícia da Silva Cerqueira**
Teresinha de Fátima Perin***
Jaime E. Oliveira Filho****

Resumo

Utilizando como referência a segurança alimentar, o presente artigo pretende divulgar a metodologia, atividades e resultados preliminares do projeto de pesquisa “Novos Usos do Território: as indicações geográficas protegidas como unidades de desenvolvimento regional e inclusão social - projeto piloto: a Cachaça de Abaíra”. O referido projeto tem como objetivo a criação do anteprojeto de lei que subsidiará a criação da Denominação de Origem “Cachaça Abaíra” pelos órgãos competentes, que serve como marca de identificação da procedência e especificações do produto. Com esse trabalho, espera-se desenvolver, em território da Bahia, o Sistema de Organização de Processos Produtivos - SOPP, através da criação da marca que possibilita o alcance da produção ao mercado externo. Dessa forma, espera-se garantir aos consumidores a qualidade do produto esperada e, aos produtores, agregação de valor aos seus produtos.

Palavras-chave: Segurança Alimentar. Indicações Geográficas Protegidas. Território. Cachaça de Abaíra.

* Doutor em Geografia (USC/ES), Geógrafo (UFBA), Coordenador do Mestrado em Análise Regional UNIFACS, Coordenador do Grupo de Pesquisa em Desenvolvimento de Tecnologia do Agronegócio (GPAgro/UNIFACS). E-mail: alcaldas@unifacs.br

** Mestre em Análise Regional (UNIFACS), Pesquisadora do Grupo de Pesquisa em Desenvolvimento de Tecnologia do Agronegócio (GPAgro/UNIFACS), Economista (UCSal), Pesquisadora da Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia (SEI). E-mail: irvinacastelo@gmail.com

*** Mestranda em Análise Regional (UNIFACS), Pesquisadora do Grupo de Pesquisa em Desenvolvimento de Tecnologia do Agronegócio (GPAgro/UNIFACS), Bolsista CAPES, Pedagoga (USP). E-mail: tereperin@uol.com.br

**** Mestrando em Análise Regional (UNIFACS), Especialista em Gestão da Agroindústria, Especialista em Metodologia do Ensino Superior, Administrador de Empresas, Professor e coordenador do curso de Administração da Faculdade Batista Brasileira. E-mail: jaime@fbb.br

Abstract

Using food safety as a reference, this article has the purpose of publicizing the methodology, activities and preliminary results of the research project “New Uses of Territory: the protected geographical indications as units of regional development and social inclusion – pilot project: “Cachaça de Abaíra”. This study has the purpose of creating a preliminary draft of a law project that will subsidize the creation of the Origin Denomination (OD) “Cachaça de Abaíra” by competent agencies, serving as an identification mark of the product’s origin and specifications. With this study, it is hoped to develop an Organization System of Productive Processes (OSPP) in the Bahian territory through the creation of a brand that will make the production available for the foreign market. In this way, it is expected to guarantee a better product quality control to consumers and product value aggregation to the producers.

Key words: Food Safety. Protected Geographical Indications. Territory. Abaíra’s Cachaça.

Introdução

Atualmente, as novas tendências do desenvolvimento regional e local buscam reequilibrar o território, reduzindo as desigualdades sociais e regionais, visando à incorporação de regiões consideradas periféricas no circuito produtivo regional, nacional e internacional, proporcionando, dessa forma, a inclusão, promoção e articulação de seus atores sociais.

O desenvolvimento do Sistema de Organização de Processos Produtivos - SOPP, na Bahia, é fundamental para que o estado ganhe espaço em mercados cada vez mais competitivos. A instalação de Denominações de Origem - DOs, através de criação de marca que identifique a procedência e especificações particulares dos produtos baianos, possibilita a melhoria na qualidade dos mesmos e o alcance da produção ao mercado externo.

Através de características homogêneas específicas, bem demarcadas, as DOs tornam-se um meio eficaz para o desenvolvimento territorial, possibilitando que as regiões e lugares transformem as suas realidades a partir de processos globais definidos, explorando suas especificidades e potencialidades em busca da melhoria de qualidade de vida.

Um Sistema de Denominações de Origem, segundo o Regulamento da União Européia nº 2.081/92 e o Acordo de Lisboa de 1958, do qual o Brasil é signatário, é definido como *o nome de uma região determinada ou de um lugar determinado que serve para designar um produto agrícola ou alimentício originário de dita região, na qual a sua qualidade ou característica se deve fundamentalmente ao meio geográfico, e onde a produção, transformação e elaboração se realizam na zona geográfica determinada*. Ou seja: as DOs são certificações de qualidade destinadas a valorizar determinados produtos que apresentam características territoriais, ambientais e sociais semelhantes no desenvolvimento do processo produtivo (marca ou grife).

A certificação de um produto, sob os critérios de uma denominação de origem, é uma forma de enfrentar as barreiras comerciais do mercado internacional, no sentido de se atingir a rastreabilidade alimentar, uma das principais reivindicações do consumo alimentar mundial. Logo, se torna premente reconhecer o direito do consumidor de conhecer a qualidade, as características de produção e a procedência do que se está consumindo.

As regiões baianas devem adequar-se a essa nova realidade e, para isso, a organização dos produtores, a uniformização da produção, sob critérios de qualidade, o marketing local/regional e a articulação dos processos de comercialização são atividades que devem ser implementadas, pois garantem

aos consumidores a qualidade esperada e, aos produtores, agregação de valor aos seus produtos.

A partir desses aspectos, torna-se necessária a divulgação da metodologia, das atividades e dos resultados preliminares do projeto de pesquisa “Novos Usos do Território: as indicações geográficas protegidas como unidades de desenvolvimento regional e inclusão social – projeto piloto: a Cachaça de Abaíra”, desenvolvido pelo Grupo de Pesquisa em Desenvolvimento e Tecnologia do Agronegócio da Universidade Salvador (GPAgro/UNIFACS), apoiado pela Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado da Bahia (FAPESB). O referido projeto objetiva a elaboração do anteprojeto de lei que subsidiará a criação da Denominação de Origem (DO) “Cachaça Abaíra” pelos órgãos competentes, primeiro passo para o desenvolvimento, em território da Bahia, do SOPP. A metodologia utilizada nesse projeto pode ser aplicada para a criação de marcas para outros produtos, contribuindo, dessa forma, para a elaboração de políticas de intervenção territorial e geração de emprego e renda.

O presente artigo está dividido em quatro partes, além desta introdução. A primeira parte traz os aspectos teóricos e conceituais que norteiam o assunto em questão; a segunda, contempla a metodologia do Projeto Piloto da Cachaça de Abaíra; a terceira parte traz uma breve caracterização do território da cachaça; a quarta, traz as considerações finais.

Aspectos teóricos e conceituais

O desenvolvimento mais significativo da cultura e regulamentação técnica e legal das denominações de origem procede, indiscutivelmente, da Europa. Legendre (1995) assinala que é muito antigo o costume de designar os produtos com o nome do lugar de sua fabricação ou de sua colheita. Por exemplo, o queijo Roquefort adquiriu sua notoriedade sob o nome de seu local de origem, desde o século XIV.

Interessante notar que, desde o século XVI, já havia a preocupação em se proteger os vinhos produzidos na Galícia, especificamente na Comarca do Ribeiro, conforme foi publicado nas Ordenanças municipais de Ribadavia, em 1579, as quais dizem:

[...] que non se debe meter viño na vila de partes onde non se colle bo, o que producirá gran dano porque baixo unha cuba de bo viño que se pode cargar sobre mar, polo tanto, non se pode metr viño algún na vila en ningún tiempo del año, de la otra parte del rio Miño, ni dende el rigueiro de Jubín para fuera, ni dende el puente de Paoz para arriba, ni dende la Lazea de Fontán de Mendo abaixo, ni dende la Baroza arriba y desde los dichos términos a dentro se pueda meter en la dicha vila (apud EIJÁN, 1920, p. 344).

As denominações de origem vinculam-se às regiões especializadas na produção e elaboração de determinados produtos, os quais apresentam características semelhantes, seja na forma de fazê-los, produzi-los ou coletá-los.

A utilização de denominações de origem pressupõe a delimitação de territórios onde produção, práticas culturais, produções máximas, sistemas de elaboração, controle de qualidade, base tecnológica, qualificação profissional, marketing, critérios de produção e elaboração e a configuração territorial, reunidos numa marca, garantem a especificidade da região e a fazem diferenciar-se de outras regiões produtoras, podendo também designá-las como uma marca ou grife do território.

As denominações de origem são um meio eficaz para identificar e assegurar a qualidade de um produto elaborado num território, com características específicas, homogêneas e bem demarcadas, com o objetivo de garantir a sua procedência e, o mais importante, para firmar a relação de confiança que se estabelece entre o consumidor e o produtor e o seu local de produção. As DO estão regulamentadas em diversos países e o seu estudo já apresenta um significativo arcabouço teórico-conceitual, dentro do qual se destacam: a Organização Mundial da Propriedade Intelectual, o Acordo de Madrid, de 1891, o Acordo de Lisboa, de 1958, o Protocolo de Harmonização de Normas sobre Propriedade Intelectual no Mercosul, a resolução nº 75 do Instituto Nacional da Propriedade Intelectual – que estabelece as condições para o registro das indicações geográficas no Brasil – e a lei nº 9.279, de 14/05/1996, que regula os direitos e obrigações relativos à propriedade intelectual no Brasil, que conceitua, no seu art. 178, DO como

[...] o nome de uma região determinada ou de um lugar determinado que serve para designar um produto agrícola ou alimentício originário de dita região, na qual a sua qualidade ou características se devem fundamentalmente ao meio geográfico, e onde a sua produção, transformação e elaboração se realizam na zona geográfica determinada (INPI,1996).

As denominações de origem asseguram, para um conjunto de produtores, reconhecimento, confiança, aumento da auto-estima, uniformização da produção, competitividade intra e extra-região produtora e a garantia de espaço da região no mundo da competitividade. Entretanto, exigem do produtor a responsabilidade de produzir com qualidade, de seduzir o cliente e de despertar o sentimento de confiança e tradição do consumidor em relação à procedência do produto.

As denominações de origem no mundo e no Brasil

O país com maior tradição no estabelecimento das denominações de origem e suas variações é a França. Nesse país, esse sistema adquiriu uma expressiva importância econômica, cultural, sociológica e ambiental, sendo considerado parte do patrimônio nacional.

A experiência francesa remonta ao século XVIII, quando surgiu a primeira *appellation d'origine*, *Châteauneuf-du-Pape*. Somente em 1935 foi aprovado o sistema jurídico para as denominações de origem e criado o *Institute Nacional de las Appellation de Origine* (INAO), vinculado ao Ministério de Agricultura.

A classificação do território como um sistema de denominações de origem foi incentivado e bastante desenvolvido a partir dos anos 1970, quando a Europa decidiu generalizar um sistema de qualificação e etiquetagem de seus territórios, que visava a relacionar o produto ao território produtor e aos produtores responsáveis pelo processo de elaboração, identificado por características semelhantes utilizadas em seus processos de produção. Implementou-se esse sistema com o objetivo de sistematizar, organizar, padronizar, comercializar e promover os vinhos produzidos nesse continente. São exemplos os vinhos produzidos sob o sistema de denominações de origem aqueles do Porto e de Dão (Portugal), de Bordeaux, Provença e da Champanhe (França - *appellation d'origine contrôlée*), de La Rioja, Ribera del Douro, Ribeiro (Espanha - *denominación de origen*), do Sarre, da Mosela e Fraken (Alemanha - *Gebiet*), da Sicília, Puglia, Toscana (Itália - *denominazione controllata*), entre outros.

De fato, o exemplo mais clássico de um sistema de denominação de origem é aquele que diz respeito ao mundo dos vinhos. A União Européia é a maior produtora de vinhos de qualidade do mundo. Em 1999, segundo a FAO (Relatório Anual da Produção Agropecuária Mundial), esse continente produziu 92,28% de todo o vinho fabricado no mundo e é detentor, também, de 55,57% dos vinhedos cultivados.

No México, a tequila é o melhor exemplo para ilustrar uma denominação de origem de uma bebida alcoólica obtida de uma variedade agrícola, produzida numa limitada zona do México: *el agave azul tequilana Weber*, protegida desde 1974 e vinculada à denominação de origem Tequila, como figura protegida pela propriedade industrial a uma norma oficial mexicana, não obstante esta bebida já está sujeita ao cumprimento de normas desde a Lei de Propriedade Industrial de 1942.

No caso do Peru, as denominações de origem assumem um status de importância de Estado e foram instituídas através do decreto legislativo 823 da Lei de Propriedade Industrial, que dispõe, em seu Artigo 218, que “*es el Estado*

Peruano el titular de las denominaciones de origen peruanas y sobre ella se concede autorizaciones de uso". Em 1990, através da *resolución directoral* nº 072087, de 12 de dezembro, a República do Peru declarou que a denominação de origem *Pisco* é uma denominação exclusiva para os produtos obtidos da destilação dos caldos resultantes unicamente da fermentação de uva madura, elaborada na costa dos estados de Lima, Ica, Arequipa, Moquegua e nos vales de Locumba, Sama e Caplina do Departamento de Tacna.

Mediante uma lei de 4 de março de 1992, a República da Bolívia autorizou o uso da denominação de origem apenas ao *Singani*, um produto legítimo e exclusivo da produção agroindustrial boliviana. Trata-se de uma aguardente obtida pela destilação de vinhos de uva moscatel fresca, produzida, destilada e engarrafada nas zonas de produção de origem da região de Potosí.

Em novembro de 2000, a República da Venezuela, através da *resolución* nº 206, de 14 de novembro, reconhece *Chuo* como denominação de origem do cacau, proveniente da zona de Chuao, um dos primeiros povoados fundados na Venezuela, na metade do século XVI, onde havia uma fazenda de cacau, em 1568, pertencente à família Caribe.

Paralelamente, avanços significativos vêm sendo desenvolvidos no sentido de definir ou delinear a marca Brasil. Um exemplo disso foi o recente reconhecimento da cachaça, perante a comunidade internacional, como produto genuíno brasileiro, diferenciando do rum produzido em Cuba e em Porto Rico. O decreto nº 4.042, publicado no Diário Oficial de 21/12/2001, esclarece que cachaça é a denominação típica e exclusiva da aguardente de cana produzida no Brasil, com graduação alcoólica de 38% a 48% em volume, a 20° Celsius, obtida pela destilação do mosto fermentado de cana-de-açúcar. Já o rum é definido como bebida com graduação alcoólica de 35% a 54% em volume, a 20° Celsius, obtida do destilado alcoólico simples do melaço, total ou parcialmente em recipiente de carvalho. O decreto também define a caipirinha como bebida típica brasileira, com graduação alcoólica de 15% a 36%, a 20° Celsius, obtida exclusivamente com cachaça, acrescida de limão e açúcar.

No entanto, as primeiras iniciativas de demarcação de territórios produtores foram estabelecidas pelo Conselho das Associações dos Cafeicultores do Cerrado (CACCECER), localizado no município de Patrocínio, no estado de Minas Gerais, instituído em 1993 e contando, atualmente, com 3.500 produtores rurais e 160 mil hectares plantados com pés de café. A criação do conselho permitiu a demarcação de uma região de origem que produz café de alta qualidade e o lançamento de uma marca para o produto, denominada *Café do Cerrado*. O CACCECER desempenha o papel de representação única de todos os produtores da região, garantindo a qualidade dos serviços, a padronização do produto, o

controle de estoques, o marketing institucional etc. Também estabelece cotas dos produtores, acompanha a embalagem, o armazenamento e o embarque do produto.

Vale destacar, também, a recente criação da denominação de origem *Vale dos Vinhedos*, na Serra Gaúcha, produtora de vinhos finos, entre os municípios de Bento Gonçalves e Garibaldi, no estado do Rio Grande do Sul, e a promulgação da lei nº 12.177, de 07/01/2002, do estado de Santa Catarina, a qual dispõe sobre a certificação de qualidade, origem e identificação de produtos agrícolas e de alimentos.

As denominações de origem: implicações para a Bahia

A Bahia possui uma área de 564.692,67 km² e, de acordo com o Censo 2000 do IBGE, nela habitam 13.070.250 pessoas, das quais 4.297.902 vivem na zona rural, ou seja, 32,87%, da população baiana, o que representa a maior população rural do Brasil.

Quando se analisa a distribuição dessa população nos três principais ecossistemas existentes no território baiano, o semi-árido, o litoral e o cerrado, verifica-se que, na região semi-árida, vivem 48,26% da população total da Bahia, seguida do litoral, com 47,91%, e do cerrado, com 3,73%.

De acordo ainda com o IBGE (2000), no espaço rural baiano estão instalados 699 mil estabelecimentos, distribuídos em 33 milhões de hectares, dos quais 4 milhões ocupados com lavouras, 14 milhões de pastagens, 7,2 milhões de matas e 5 milhões de terras disponíveis. De acordo com a SEI,

[...] apesar de empregar 40% dos baianos, o trabalho no campo paga os piores salários. O estudo, que reúne dados da SEI e do IBGE, mostra que os trabalhadores rurais estão em franca desvantagem em relação aos urbanos. No campo, o rendimento médio é 1/3 do rendimento nas cidades. É lá também onde está a maior taxa de analfabetismo (36,6%) e a pior representação do Produto Interno Bruto do estado (12%) (SEI, 2004).

O agronegócio brasileiro, em 2002, segundo o Ministério da Agricultura e da Produção Agropecuária (MAPA), apresenta uma estrutura concentrada: em apenas sete estados da federação, verifica-se 79,75% de suas atividades, conforme demonstrado na Tabela 1. Entre eles, São Paulo e Rio Grande do Sul se destacam como os principais produtores e exportadores. A Bahia, nesse contexto, assume a sétima colocação, contribuindo apenas com 3,03%, o que representa, em termos da região Nordeste, um terço das exportações e 32% do total das exportações do estado, segundo dados do Ministério da Agricultura e da Produção Agropecuária (MAPA).

O agronegócio baiano ainda tem de passar por ajustes estruturais para que seja desenvolvida uma agricultura sustentável, que possa ocupar um lugar de destaque no cenário nacional e internacional. De fato, a Bahia possui condições para atingir esse objetivo, uma vez que significativos avanços estão sendo incorporados na modernização das estruturas econômicas e sociais no campo baiano. Nos últimos vinte anos, modificações na estrutura territorial baiana foram implementadas com o objetivo de torná-la mais competitiva.

TABELA 1
RANKING DA BALANÇA COMERCIAL DOS PRINCIPAIS ESTADOS BRASILEIROS

Estados	Mil (US\$ Fob) – 2002			Participação por Estado (%)		
	Exportações	Importações	Saldo	Exportações	Importações	Saldo
São Paulo	5.989.683	1.801.056	4.188.627	24,11	40,11	20,59
R.G. Sul	4.305.691	450.456	3.855.235	17,33	10,03	18,95
Paraná	3.913.371	462.178	3.451.193	15,76	10,29	16,96
Santa Catarina	2.150.589	242.668	1.907.921	8,66	5,40	9,38
Mato Grosso	1.783.454	3.970	1.779.484	7,18	0,09	8,75
Minas Gerais	1.665.522	136.777	1.528.745	6,71	3,04	7,51
Bahia	753.341	193.063	560.278	3,03	4,30	2,75
Subtotal	20.561.651	3.290.168	17.271.483	79,75	73,26	84,88
Brasil	24.838.885	4.491.600	20.347.285	100,00	100,00	100,00

Fonte: Ministério da Agricultura e da Produção Agropecuária (MAPA).

A implantação de um sistema de denominações de origem, para a Bahia, somente poderia agregar valor ao produto, associando-o a um determinado território produtor. Dessa forma, no estado, pode-se perfeitamente agregar regiões que se diferenciem de outras, mas reunidas pela semelhança do processo produtivo e que possam transpor as fronteiras municipais e intermunicipais, englobando um ou mais municípios, ou partes desses, organizando-as numa nova divisão administrativa, ou seja, incorporando novas formas de gestão do território. Essas novas regiões deveriam ser implantadas a partir da perspectiva do estabelecido na Agenda 21, no documento específico de agricultura sustentável, o qual assim recomenda: “A importância territorial da agricultura brasileira faz com que tudo o que diga respeito à organização socioeconômica, técnica e espacial da produção agropecuária deva ser considerado de interesse estratégico e vital, do ponto de vista dos impactos sobre o meio ambiente”.

É possível até antecipar alguns exemplos de futuras denominações de origem na Bahia, pois, na realidade, seus nomes já são familiares e estão associados aos lugares de origem tais como: mangas de Juazeiro, uvas de Juazeiro, charutos do Recôncavo, cachaça de Abaíra, papaia do Extremo Sul, cravo-da-índia da Bahia, de Valença, feijão de Irecê, dendê de Taperoá, cacau de Ilhéus, couro

de Ipirá, caprinos do Sertão, caprino defumado de Campo Formoso, sisal de Valente, café do Planalto de Conquista, camarão de Valença, flores da chapada Diamantina, mel do Recôncavo, mel de Nova Soure, sempre-viva de Mucugê, bromélias da Chapada Diamantina, flores de Maracás, helicônias de Ituberá, helicônias de Una, rendas da Ilha de Maré, artesanato do Litoral Norte, cerâmicas de Maragogipinho, pedras ornamentais de Jacobina etc.

As nossas regiões agrícolas devem estar preparadas para desenvolver as suas potencialidades locais e conquistar o seu espaço no contexto da economia globalizada, com uma produção qualificada, agregando valor ao produto, devendo estar apta a competir no mercado mundial.

Metodologia do Projeto Piloto Cachaça de Abaíra

Para tornar possível a concretização dos objetivos idealizados no projeto, foi elaborada uma metodologia que visa a atender a pelo menos dois quesitos básicos: facilidade e rapidez. O primeiro quesito pretende garantir a possibilidade de aplicação da metodologia em outros territórios e, o segundo, o envolvimento e comprometimento dos atores sociais locais, relacionados ao processo produtivo da cachaça da Abaíra.

Para a implementação da Denominação de Origem da Cachaça Abaíra faz-se necessário o desenvolvimento da seguinte metodologia, estabelecida em cinco fases, as quais envolvem os processos que regulam a produção, a comercialização, a distribuição e o marketing da Cachaça:

1. Primeira fase

A primeira atividade é a de conhecimento da região e de coleta de informações para subsidiar a delimitação territorial da “DO Cachaça de Abaíra”. Será realizado um trabalho de campo onde os pesquisadores cadastrarão os produtores, bem como as características qualitativas e quantitativas do processo de produção da cachaça. Ao mesmo tempo, será identificada, no território, a rede de órgãos, instituições e empresas relacionadas com a cadeia produtiva, visando à articulação da mesma com os produtores (arranjo produtivo)¹. As informações coletadas em campo devem ser georreferenciadas e espacializadas no mapa, de forma a subsidiar os trabalhos da seguinte fase.

Paralelamente ao trabalho de coleta de informações, será desenvolvido o trabalho de mobilização dos atores envolvidos no processo produtivo, desde o agricultor

¹ Será utilizado, como referência, o Projeto Desenvolvimento dos Arranjos Produtivos de Cachaça e Derivados da Cana-de-Açúcar do Estado da Bahia, desenvolvido pelo Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado da Bahia (SEBRAE/Ba).

até o revendedor final do produto, a fim de transmitir o conhecimento sobre as vantagens da criação da DO e a metodologia utilizada nesse processo.

O papel das instituições correlatas pode ser fundamental para o êxito das atividades previstas por esta metodologia: instituições que fazem trabalhos de extensão rural e/ou conduzem, orientam, apóiam atividades agrícolas devem ser consideradas.

2. Segunda fase

Após a consolidação das informações coletadas no território definido na primeira fase, serão realizadas reuniões periódicas para construção e definição dos critérios e padrões de qualidade que serão utilizados para a criação da DO Cachaça de Abaíra/Ba.

Devem participar, desta fase, especialistas, técnicos atuantes nessa área de estudo e os atores envolvidos no processo de produção da cachaça, como, por exemplo, o Ibametro e o Ministério da Agricultura e da Produção Agropecuária (MAPA), a fim de fundamentar e debater questões relevantes para o desenvolvimento da DO.

3. Terceira fase

A partir das informações coletadas, serão definidas estratégias de marketing para o desenvolvimento da marca Cachaça de Abaíra. Nesse momento, profissionais das áreas de marketing, logística e comércio exterior subsidiarão a elaboração das estratégias para o produto, conjuntamente com os atores envolvidos no processo de produção e instituições correlatas.

4. Quarta fase

As denominações de origem estão relacionadas com a marca e necessitam, para o seu pleno desenvolvimento, a harmonia e o equilíbrio dos atores sociais na produção do território. Dessa forma, deve ser criado um Conselho de Desenvolvimento e Regulação da Denominação de Origem (CDRDO), composto pelos produtores (grandes, médios, pequenos), sindicatos patronais e de trabalhadores, técnicos especializados, representantes de cooperativas e associações profissionais e representantes dos governos estadual e municipal, que terão as seguintes incumbências: a) representar institucionalmente a denominação de origem; b) coordenar, orientar e fiscalizar a produção, a elaboração, a comercialização e a distribuição dos produtos que utilizarão a marca da região produtora; c) expedir e controlar os certificados de origem; d) expedir os selos de garantia e os códigos de barras; e) organizar o plano de propaganda; f) vigiar o mercado (nacional/internacional), evitando e perseguindo as falsificações.

A estrutura administrativa de uma denominação de origem deve funcionar nos moldes da democracia moderna, garantindo a participação dos atores sociais que efetivamente produzem na região. Para tanto, serão realizadas capacitações, visando ao preparo dos atores econômicos e sociais para a execução das incumbências previstas.

A partir da capacitação do pessoal e a criação do Conselho, será elaborada a regulamentação para subsidiar a criação, por parte do Estado, da DO Cachaça de Abaíra/Ba.

5. Quinta fase

A atividade final será, a partir de todas as informações obtidas e atividades realizadas nas fases anteriores, a elaboração do Anteprojeto de Lei, que será encaminhado para os órgãos estaduais competentes para a instalação/criação da Denominação de Origem Cachaça de Abaíra.

Aspectos históricos, econômico-sociais, geográficos e ambientais da Região de Abaíra

Antes de caracterizar o Território da Cachaça, optou-se por fazer uma breve caracterização da Chapada Diamantina, região onde estão inseridos todos os municípios componentes do território.

A região da Chapada Diamantina

A Região de Abaíra está inserida na Chapada Diamantina, que se situa a 592 km de Salvador, compondo a unidade geológica conhecida como a Serra do Espinhaço. Apresenta-se, em geral, como um altiplano extenso, com altitude média entre 800 m e 1.200 m acima do nível do mar (BAHIATURSA, 2005).

A criação e ocupação das cidades e vilas da Chapada Diamantina é fruto direto da exploração do diamante, mas, antes da descoberta dessa pedra preciosa, a região era comandada pelos índios Maracás e Cariris, e vagamente povoada por fazendeiros, tendo na agropecuária sua principal atividade.

A ocupação da região de Rio de Contas se inicia através do estabelecimento de uma rota de viagem entre Goiás e o Norte de Minas e a cidade de Salvador, então capital da Província da Bahia. Com o intuito de se estabelecer um “ponto de pouso” nessa rota de viagem, foi fundado um pequeno povoado com o nome de *Creoulos*, situado em um planalto da serra das Almas, na margem esquerda do Rio de Contas Pequeno, atual Rio Brumado. Ainda hoje, a 15 km de Rio de Contas, encontra-se vestígios de dois importantes quilombos, o da Barra e o do Bananal, povoados constituídos por uma população afro-descendente. Bananal foi fundado por negros escravos, por volta do século

XVII, que praticavam a agricultura de subsistência e o cultivo de suas tradições. O da Barra fica a uma distância de dois quilômetros de Bananal e seus habitantes continuam a praticar a agricultura de subsistência e vivem em condições precárias de saneamento e educação. A endogamia é uma prática comum nos dois povoados (LUCCHESI; SILVA, 2005).

Região marcada por grandes diferenças sociais e concentrações de renda, a Chapada Diamantina foi, da segunda metade do século XIX até a década de 1930, comandada por poucos e poderosos coronéis. As tradicionais famílias proprietárias de terra davam abrigo e emprego para os colonos e exploradores a procura de riquezas e, em troca, conquistavam a gratidão e fidelidade dessas pessoas (BAHIATURSA, 2005).

A Região da Chapada Diamantina revela baixos índices econômicos e sociais, encontrando-se em desvantagem, tanto em termos de capital físico (recursos financeiros), quanto de capital social (escolaridade), em relação a outras regiões da Bahia. Dentre as quinze Regiões Econômicas da Bahia, encontra-se em penúltimo lugar (14^a), com valores bem abaixo da média das outras regiões (SEI, 2004).

Analisando os indicadores estatísticos publicados pela SEI (2004), das principais variáveis dos Índices de Desenvolvimento Econômico e Social, verificamos mais claramente a difícil situação vivida pela maioria de sua população. Vejamos, por exemplo, o item *consumo residencial de energia elétrica*: numa população total de 507.414 pessoas, o número de consumidores residenciais é de 62.919, o que quer dizer que menos de 13% da população usufrui desse direito. Além desse item, outros fatores, como o acesso restrito à saúde, à educação e a outros direitos, refletem a situação de exclusão a que está exposta essa população.

O Território da Cachaça de Abaíra

O território, no qual será instalada a Denominação de Origem Cachaça Abaíra compreende, preliminarmente, a totalidade do município de Abaíra, e parte dos municípios de Jussiapé, Mucugê, Piatã e Rio de Contas. Está situado no coração da Chapada Diamantina, local de destaque pelo grande potencial turístico, com inúmeros rios, cachoeiras, cavernas e picos culminantes.

Essa pré-seleção² é baseada na produção de cana-de-açúcar e na produção da

² Ao final dos trabalhos de campo das duas primeiras fases da metodologia será definido, efetivamente, o Território da Cachaça de Abaíra, que pode não incorporar todos os municípios estudados inicialmente, nem seus limites geográficos. A configuração territorial depende de fatores, processos produtivos e condições de clima e solo peculiares, que proporcionam o paladar singular da bebida.

cachaça de Abaíra. Comparando-se o valor/ano arrecadado da cana, com outras culturas, esses municípios têm significativa importância na economia local (mais de 4 mil hectares de cana-de-açúcar plantados). No que diz respeito à produção de cachaça, só a produção do município de Abaíra atinge 5 milhões de litros de aguardente anualmente, segundo a Cooperativa dos Produtores de Aguardente da Microrregião de Abaíra (COOAPAMA), antes denominada Associação dos Produtores da Micro Região de Abaíra (APAMA).

Na região também são exercidas atividades extrativistas de lenha, madeira em tora, carvão vegetal e umbu. A lenha e o carvão, usados inclusive nos alambiques, atualmente têm sido trocados pelo uso do bagaço de cana nas fornalhas. Os produtores da cachaça têm diminuído o uso de lenha, evitando a devastação das matas e controlando o desgaste dos recursos ambientais.

A maior parte da população desses municípios está concentrada no campo, como demonstram os dados da Tabela 2. Percebe-se que em nenhum dos municípios o grau de urbanização se aproxima dos 50%. Viver no campo – e do campo – é a tradição das pessoas dessa região, tradição que está cada vez mais abalada pela falta de planejamento estatal e por dificuldades, por parte da população local, em acessar serviços básicos como transporte, saúde, habitação e saneamento, que estabelecem melhores condições de vida.

TABELA 2
GRAU DE URBANIZAÇÃO DOS MUNICÍPIOS

Município	População Residente	Urbana	Rural	Grau de Urbanização (%)
Abaíra	9.067	3.559	5.559	39,3
Jussiapé	10.051	3.766	6.285	37,5
Mucugê	13.682	3.317	10.365	24,2
Piatã	18.997	5.771	13.206	30,4
Rio de Contas	13.935	5.684	8.251	40,8

Fonte: Censo Demográfico 2000 (IBGE). Elaboração: SEI.

A partir dos dados de desenvolvimento regional, selecionados do Censo 2000, estabeleceu-se um *ranking* por município. Estes dados revelam que, dentre os 417 municípios da Bahia, os municípios da região de Abaíra apresentam posição de desvantagem, principalmente quando observamos o componente educação, que é um indicador importante para dar suporte às ações de planejamento que visem ao desenvolvimento na região.

A produção de cachaça

A produção de cachaça na Chapada Diamantina, feita de forma artesanal, é uma atividade secular, com indícios de produção desde o século XVII. O cultivo

da cana-de-açúcar era uma segunda atividade para os fazendeiros da região, sendo o produto utilizado como complemento alimentar de bovinos³, no período de estiagem. Com o passar dos anos, foram desenvolvidas outras atividades pelas famílias dos colonos, como as produções artesanais de rapadura, melado, açúcar mascavo e aguardente que, mais tarde, tornou-se a principal atividade econômica dessas famílias, criando-se, assim, uma tradição mantida até os dias atuais.

Segundo dados do SEBRAE, existem, na microrregião, cerca de 800 propriedades cadastradas produzindo cana-de-açúcar para a produção de cachaça, perfazendo um total de 3.200 hectares de área plantada. Estima-se que são produzidos cerca de 10 milhões de litros de cachaça, por ano, com a marca “Abaíra”.

Inicialmente não havia uma padronização da produção, trazendo, como consequência, a desconfiança por parte do mercado consumidor, já que se bebia cachaça de boa e péssima qualidade com a mesma marca (Abaíra). Os métodos rudimentares do processo produtivo, herdados da época colonial e ainda utilizados por pequenos produtores na região, influenciavam negativamente no produto final: a cachaça de Abaíra.

Até meados da década de 1980, o processo de produção era basicamente o mesmo dos tempos coloniais. A cana era processada em moendas e fermentada em adornas de madeira, utilizando-se garrações de vidro para armazenagem. No geral, o estilo e a característica das instalações eram bastante rudimentares, sem nenhuma condição de restauração ou de acabamentos em suas estruturas para obtenção de registros no Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa) e no Ministério da Saúde (MS). O segmento também era completamente dependente de fornecedores de equipamentos localizados fora da região, e a maior parte dos produtos não oferecia qualidade nem segurança aos consumidores. De modo geral, a produção de derivados da cana-de-açúcar por pequenos produtores no Nordeste do Brasil não contava com nenhuma forma de apoio institucional, tanto por parte do governo como de entidades representativas dos produtores. Essa ausência de apoio ocorria, sobretudo, para a produção de cachaça, que até recentemente era objeto de rejeição e mesmo de preconceitos. “Cachaça era tida como produto de má qualidade, de má fama e de uso por pessoas desqualificadas, sem caráter e de baixo poder aquisitivo”, contava seu Nelson. De fato, o termo “cachaceiro” é ainda preconceituosamente atribuído à pessoa que consome qualquer bebida alcoólica em excesso e apresenta comportamento fora da norma social, principalmente se for de baixa renda. Esses fatos contribuíram para a estagnação

³ A pecuária era a principal atividade no momento.

tecnológica dos produtores, de forma que os métodos de produção permaneceram quase os mesmos praticados há séculos (DUARTE, 2004, p. 3).

Em 1996 foi fundada a Associação dos Produtores de Aguardente da Microrregião de Abaíra (APAMA), instituição que tem a responsabilidade de organizar os produtores, orientá-los e normatizar os processos produtivos, já que o mercado de cachaça artesanal cresceu e tornou-se bastante competitivo. Outros estados produtores saíram da condição tradicional para uma produção de qualidade, exigida pelo consumidor, gerando a necessidade, por parte dos produtores da Bahia, de modernização de seus processos produtivos, pois se persistissem nos métodos rudimentares a tendência seria o desaparecimento dessa prática na microrregião, devido à falta de demanda para o produto. Segundo Duarte (2004), a Bahia já é vista como o segundo maior produtor de cachaça.

Através de incentivos de programas públicos, como, por exemplo, o Programa de Incentivo ao Aproveitamento Integral da Cana-de-Açúcar (Pró-Cana), criado em 1997, pela Secretaria do Estado da Indústria, Comércio e Mineração (esse programa contou com o apoio do sistema SEBRAE por meio do Projeto de Desenvolvimento de Arranjos Produtivos Locais de Cachaça e de Outros Derivados de Cana-de-Açúcar do Estado da Bahia), a COOPAMA, foi estruturada e conta atualmente com 144 associados, e iniciou o processo de delimitação da área produtiva para padronização de todo o processo. Os produtores da microrregião foram orientados, recebendo indicações sobre a variedade da cana-de-açúcar a ser utilizada, os insumos e padrões adequados para garantir melhor aproveitamento, rendimento e produtividade, além da garantia de produção da cachaça com teores dentro das normas e padrões pré-estabelecidos. Foi definida como área propícia para o cultivo da cana-de-açúcar os vales do Rio de Contas e do Rio Salitre, que se situam nos municípios de Abaíra, Mucugê, Jussiape e Piatã. No que diz respeito ao cultivo, manejo, colheita e beneficiamento, a microrregião possui condições edafoclimáticas favoráveis à produção da Cachaça de Abaíra.

Segundo a COOPAMA, já está em andamento um trabalho de consultoria cujo objetivo é subsidiar a implantação de certificados de conformidade, como o Selo Qualidade, o Selo Cachaça da Bahia e o Selo Orgânico. Foram também estabelecidas consultorias tecnológicas de *design* para o desenvolvimento de marca, rótulo e embalagem. Em paralelo, foram realizados estudos para planejamento estratégico e um plano de *marketing* integrados, com ações de promoção mercadológica e acesso a mercados, tais como participações em feiras, rodadas de negócios e inserção numa grande rede nacional de hipermercados. Objetiva-se criar condições de melhoria contínua no trabalho da cooperativa e, conseqüentemente, aumentar a rentabilidade dos produtos.

Foi montado, também pela cooperativa, o sistema comunitário de produção, composto por uma central de produção, padronização, envase e comercialização, bem como cinco unidades comunitárias produtoras. O objetivo da central é fortalecer o processo de associativismo e difundir o programa de capacitação. Ademais, foram promovidas práticas de engarrafamento dentro dos padrões exigidos para a comercialização e estimulou-se o aproveitamento de insumos e derivados da cana-de-açúcar para cultivo de produtos alternativos.

Segundo o SEBRAE, o trabalho realizado pela COOPAMA modificou o modo de produção de cachaça da região, aumentando o número de empregos e, sobretudo, melhorando a qualidade dos produtos, além de diversificar a produção regional. Em 2004, atuavam seis unidades vinculadas à COOPAMA e mais trinta unidades de associados responsáveis pela produção de derivados de cana. Os demais enviavam a cana-de-açúcar para ser processada na unidade central.

A Apama implantou técnicas mais complexas na tecnologia de produção da cachaça, utilizando a condução da garapa por gravidade em todas as fases do processo, minimizando a manipulação humana e garantindo maior higienização nos produtos finais. São realizados, constantemente, testes em laboratório na própria fábrica, certificando o teor alcoólico, a acidez, a taxa de cobre e a qualidade dos produtos a serem envasados. Se não estiver de acordo com um padrão de qualidade, a cachaça não é engarrafada (DUARTE, 2004, p. 6).

Atualmente, segundo informações do atual presidente, a COOPAMA conta com o apoio de parceiros para o desenvolvimento dos negócios da cachaça: SEBRAE, IMETRO, IBAMETRO, EBDA, ADAB, SEFAZ, MAPA, UESC e UNIFACS/FAPESB. Esses parceiros têm como responsabilidade apoiar a cooperativa no que diz respeito ao mapeamento de solos, clima, técnicas de cultivo; ao controle fitossanitário; a certificações e selos de qualidade; à regulamentação fiscal; à implantação e implementação de novas tecnologias; à normatização da cadeia produtiva e produção alternativa; à implantação do pólo turístico e proteção territorial; e ao selo de denominação de origem.

Considerações finais

Verificando a situação socioeconômica da região confirma-se que, além do desenvolvimento econômico, o desenvolvimento social também está comprometido, apontando para a necessidade de ações que garantam condições dignas de vida para a população e sua permanência no campo.

Acredita-se que a criação do anteprojeto de lei, que subsidiará a criação da Denominação de Origem (DO) "Cachaça de Abaíra" será de grande importância para o desenvolvimento dessa região e poderá servir de modelo para outras

regiões da Bahia. A organização e participação dos atores sociais locais é condição primordial para o desenvolvimento e sucesso de uma denominação de origem.

Percebe-se que existe uma forte articulação da COOPAMA com os produtores e atores envolvidos no processo de produção da Cachaça de Abaíra, o que favorece a implantação e execução de projetos e ações que promovam o desenvolvimento local. Partindo-se da perspectiva territorial, que legitima a atividade de produção da cachaça, destaca-se a importância da organização e criação da DO, que trará benefícios econômicos (aumento do valor agregado do produto) através da organização, inovação e normatização dos processos produtivos locais, e proporcionará inserção da economia local ao mercado nacional e mundial, promovendo inclusão social de regiões periféricas.

A metodologia utilizada garante a participação de todos os atores sociais locais envolvidos no processo produtivo da Cachaça de Abaíra, o que permite a inclusão das reivindicações do setor produtivo, além da participação dos agentes públicos e privados, tais como o Ministério da Agricultura e da Produção Agropecuária (MAPA), o IBAMETRO, o Sebrae e a COOPAMA.

A demarcação da região produtora e a criação do Conselho de Desenvolvimento e Regulação da Denominação de Origem da Cachaça Abaíra, garantirá, não somente o pleno funcionamento da DO, mas também será um ator impulsionador do desenvolvimento local, garantindo ao produtor melhores condições de produção e de vida e, ao consumidor, confiabilidade na aquisição de um produto com a marca Abaíra.

Referências

BAHIATURSA. Disponível em: <<http://www.bahiatursa.ba.gov.br/>>. Acesso em: 25 abr. 2005.

BENKO, Georges; LIPIETZ, Alain. *Les régions qui gagnent* – districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique. Paris: PUF, 1992.

DUARTE, Renata Barbosa de Araújo (Org.). *Histórias de sucesso: experiências empreendedoras*. Brasília: SEBRAE, 2004. (Casos de sucesso, v. 3).

EIJÁN, Samuel. *Historia de Ribadavia y sus alrededores*. Madrid: [s.n.], 1920.

FRANCO, Augusto. Por que precisamos de desenvolvimento local, integrado e sustentável. *Revista Século XXI*, Brasília, n. 31, p. 01-120, 2000.

HERNAEZ MAÑAS, José Luiz. *Las denominaciones de origen y el futuro del vino*. Madrid: Ecoagro, 1997.

- LAMBIM, Jean-Jacques. *Le marketing strategique*. Paris: McGraw-Hill, 1991.
- LUCCHESI, Dante; SILVA, J. A. S. *Projeto Vertentes do Português Rural do Estado da Bahia, Rio de Contas*. Disponível em: <<http://www.vertentes.ufba.br/riodecontas.htm>>. Acesso em: 10 maio 2005.
- MUÑOZ-NÁJAN, Alan. Algunos apuntes sobre la protección de denominaciones de origen en países de economías emergentes: la Comunidad Andina. In: SIMPOSIO SOBRE LA PROTECCIÓN INTERNACIONAL DE LAS INDICACIONES GEOGRÁFICAS. Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) Y Ministerio de la Industria, Energía y Minería de Uruguay, 2001. p. 2-15.
- PUJADA, Romà; FONT, Jaume. *Ordenación y planificación territorial*. Madrid: Síntesis, 1998.
- SEBRAE/BA. *Projeto desenvolvimento dos arranjos produtivos de cachaça e derivados da cana-de-açúcar do estado da Bahia*. Salvador: Sebrae, 2003.
- SUPERINTENDÊNCIA DE ESTUDOS ECONÔMICOS E SOCIAIS DA BAHIA. *O perfil do trabalho no campo*. Disponível em: <<http://www.sei.ba.gov.br>>. Acesso em: 25 maio 2004.
- XUNTA DE GALICIA. Consejería de Agricultura. *Plan de calidad dos vinos gallegos*. Santiago de Compostela, 1985.



10 | A NOVA GEOGRAFIA ECONÔMICA: UMA PERSPECTIVA REGULACIONISTA

Maria Isabel Busato*
Eduardo Costa Pinto**

Resumo

Este artigo procurou discutir, sob a ótica regulacionista, a nova geografia econômica, vinculando-a às transformações contemporâneas, em grande medida reflexo da fragmentação/flexibilização da produção, a qual alçou o sistema econômico a uma nova divisão internacional do trabalho, caracterizada pela descentralização produtiva da grande firma. Ao adotar tal perspectiva, contrapõem-se as elaborações econômicas e políticas que dão conta de um quadro novo e potencialmente positivo da nova geografia econômica associada ao desenvolvimento endógeno. Por fim, analisou-se a consecução de políticas liberais do não-planejamento sobre os espaços regionais brasileiros, que resultaram na guerra fiscal.

Palavras-chave: Nova Geografia Econômica. Fragmentação. Divisão Internacional do Trabalho. Desenvolvimento Regional. Guerra Fiscal.

Abstract

This article has the purpose of discussing, under the French Regulation view, the new economic geography in its relation to contemporary changes, in large extension, a reflex of the production fragmentation/flexibilization, which placed the economic system under a new international division of labor, characterized by decentralization of large firms. In this way, it contradicts the economic and political elaborations that explain a new and potential positive scenario of the new economic geography associated to an endogenous development. Finally, the non-planning liberal policy developments on the Brazilian regional spaces, which resulted in the fiscal war, are also analyzed.

Key words: New Economic Geography. Fragmentation. International Division of Labor. Regional Development. "Fiscal War".

* Mestranda em Economia da Universidade Federal da Bahia – FCE/UFBA.
E-mail: mariaisabelbusato@yahoo.com.br

** Professor da Escola de Administração da UFBA e Mestrando em Economia – FCE/UFBA.
E-mail: eduardopintobr@yahoo.com.br

Introdução

A finalidade deste artigo é discutir a nova geografia econômica, atrelando-a às transformações contemporâneas do capitalismo, decorrentes do processo de reestruturação produtiva (fragmentação/flexibilização da produção e da centralização/concentração do controle) iniciado nos anos 80. Para alcançar tal objetivo, faz-se necessário adentrar à análise: i) da crise econômica da década de 1970; ii) da consolidação da acumulação flexível após os anos 70; iii) da emergência das teorias do desenvolvimento “endógeno”; e iv) das transformações das políticas públicas regionais adotadas pelos Estados periféricos nos anos 90. Desse modo, as novas configurações espaciais das indústrias serão apreendidas à luz da linha de caracterização do capitalismo contemporâneo.

A partir da análise de tais elementos, este artigo pretende mostrar, em primeiro lugar, que o movimento de reestruturação produtiva (flexibilização/fragmentação da produção) se vincula a uma nova divisão internacional do trabalho, associada muito mais à descentralização da produção da grande firma, mantendo ou até mesmo ampliando o seu controle, do que aos movimentos autônomos das PME's (Pequenas e Médias Empresas), estruturadas em novos distritos industriais marshallianos. Em segundo lugar, busca-se apresentar os impactos da reestruturação produtiva e da globalização financeira sobre os espaços regionais brasileiros, principalmente com a assunção da (des)regulação estatal neoliberal. Nesse contexto, as políticas setoriais e regionais ativas vão deixando de ser utilizadas pelo Estado brasileiro, que agora se volta para políticas de ganhos sistêmicos e de redução do “risco Brasil”, uma vez que as “forças de mercado” levariam a uma convergência de níveis de renda e de condições sociais entre os distintos espaços subnacionais. No entanto, as políticas neoliberais (do não-planejamento), engendradas ao longo dos anos 90 no Brasil, não levaram a nenhuma convergência, pelo contrário, verificou-se uma intensificação das disparidades espaciais, em vista da falta de coordenação entre a União e seus entes federados, materializada na guerra fiscal. Este trabalho intenta, portanto, contrapor-se as elaborações econômicas e políticas recentes, dando conta de um quadro novo e potencialmente positivo da nova geografia econômica associada ao desenvolvimento endógeno.

Para esse propósito, além desta introdução, discutem-se, na segunda seção deste artigo, algumas interpretações da crise econômica dos anos de 1970 e de suas saídas, a partir das perspectivas da Escola da Regulação Francesa, dos neo-schumpeterianos, dos teóricos da especialização flexível e dos neoliberais. Na terceira seção, a partir da interpretação da natureza das transformações recentes, procura-se analisar a fragmentação da produção, atrelando-a às estratégias das grandes empresas, em detrimento da idéia de que fragmentação se vincularia ao surgimento de distritos industriais autônomos de pequenas e

médias empresas. Na quarta seção, serão apresentadas as limitações das teorias de endogeneização para a construção do desenvolvimento local. Na quinta seção será desenvolvido um panorama da nova dinâmica regional brasileira provocada pelas mudanças nas políticas públicas nacionais. Por último, procurar-se-á alinhar algumas idéias, a título de conclusão.

Apreensões e alternativas à crise, à luz dos neo-schumpeterianos, dos neoclássicos, da especialização flexível e da Escola de Regulação Francesa: um breve panorama

Nos anos finais da década de 1960, o *boom* econômico “virtuoso” dos anos dourados começou a se deteriorar. O regime de acumulação fordista, assentado na regulação do mercado, no planejamento econômico e na harmonização entre as classes, consolidados por uma relação salarial fordista e pelo consumo de massa, começara a dar sinais de esgotamentos, na medida em que se verificou uma queda na lucratividade média das empresas.

O esgotamento do regime de acumulação fordista criou um contexto socioeconômico de instabilidade e incerteza. Tal fenômeno suscitou diversas perspectivas para sua explicação e solução. Estaria o sistema capitalista atravessando um ciclo/momento econômico e/ou institucional ou tecnológico desfavorável? A partir de um determinado diagnóstico, tal ciclo poderia ser corrigido (i) pela conformação de um novo paradigma tecnológico de origem neo-schumpeteriana; (ii) por novos (re)arranjos privados auto-regulados (“teóricos da especialização flexível”) ou regulados por um Estado liberal, sob uma perspectiva neoclássica; ou (iii) por um novo modo de regulação institucional pautado nas formulações do regulacionismo francês.

Para os neo-schumpeterianos¹, a crise seria uma manifestação periódica (ciclos ou ondas longas), autodeterminada e autogerada, associada ao esgotamento de um determinado paradigma tecnológico, a força motriz do capitalismo. Tal interpretação da crise assenta-se no velho empirismo, que tem como um de seus

¹ A concepção neo-schumpeteriana - que tem como principais representantes Fremann, Dossi, Winter e Carlota Perez - está, obviamente, pautada na obra de Schumpeter, que interpreta o ciclo econômico a partir da inovação e da difusão, e que apresenta a seguinte dinâmica: em um determinado momento “inicial”, todos os empresários estariam obtendo “lucro normal” (reprodução simples): essa situação só seria modificada se um deles, através do seu “instinto inovador”, implementasse determinada inovação. Desse modo, ele conseguiria obter lucros acima do normal; tal atitude seria imitada pelos demais empresários, desencadeando uma onda de difusão, via imitação (fase de ascendência do ciclo), e, por conseguinte, ocorreria a expansão do investimento, incentivada por rendas temporárias de monopólio obtidas pelo empresário inovador. Quando a difusão da inovação chegasse a seu máximo, o lucro do setor tenderia a retornar a zero. Isso ocorreria devido à sobre capacidade engendrada pelo grande número de imitadores, caracterizando a fase de declínio do ciclo econômico (SCHUMPETER, 1984).

principais representantes o economista russo N. D. Kondratieff que, a partir da análise dos movimentos de preços por atacado em vários países industrializados, detectou uma cronologia das flutuações longas. Para os schumpeterianos e neo-schumpeterianos, as ondas longas de ascendência e descendência (crise) seriam determinadas pelas transformações do paradigma tecnológico.

A saída da crise dos anos 70, segundo os neo-schumpeterianos, dar-se-ia, pelo lado da oferta, a partir da configuração desse novo paradigma tecnológico, tendo em vista que o paradigma da microeletrônica não conseguiu reverter a queda da lucratividade do sistema econômico. Tal paradigma proporcionaria uma nova fase de expansão do investimento e do produto. Para eles, a via “revolucionária” de superação da crise seria a biotecnologia, ou a bioeletrônica², já que, através da engenharia genética, poderia ocorrer uma ruptura do fluxo circular, tanto em termos das técnicas utilizadas como em termos de aplicações, viabilizando a criação de novos organismos a serviço da produção de riquezas (PEREZ, 1986). Assim sendo, a biotecnologia, enquanto inovação estrutural, levaria a uma fase de obtenção de lucros acima do normal pelas empresas inovadoras e atrairia empresas imitadoras, resultando na elevação do nível de riqueza.

Essa visão tem um caráter pragmático, à medida que confunde a crise como uma manifestação periódica, autodeterminada e autogerada. Percebe-se um esforço de neutralização das principais determinações da crise, sendo esta um fenômeno estritamente ligado ao paradigma tecnológico. Para tal corrente, a ciência e a tecnologia (paradigma tecnológico) teriam uma lógica autônoma e apresentariam uma trajetória independente. No entanto, elas estão vinculadas às condições sociais do sistema econômico e dependem do seu movimento reprodutivo.

Para os neoliberais³ – liberais que não admitiam intervenções do Estado na atividade produtiva –, a crise da década de 1970 não teve origem em problemas na demanda, mas foi fruto do poder excessivo dos sindicatos operários, que pressionavam tanto as empresas por maiores salários quanto o Estado pelo aumento dos benefícios sociais. Isso, por sua vez, levava à compressão dos lucros, corroendo as bases da acumulação das empresas e acelerando a inflação. A partir desse diagnóstico, as propostas e ações neoliberais vão todas no intuito de desestruturar o compromisso keynesiano/fordista dos anos dourados e

² A bioeletrônica é objeto de crescente interesse no desenvolvimento de novas tecnologias, via fabricação de “biochips”, através da utilização de células com capacidade de memória com mil vezes maior que os chips atuais e maior velocidade de operação.

³ O neoliberalismo nasceu na Europa, logo após a 2ª Guerra Mundial, e teve como texto seminal o livro *O caminho da servidão*, de Friedrich Hayek. A Sociedade de Mont Pèlerin foi o eixo de resistência dos pensadores neoliberais aos *anos dourados* do capitalismo, uma vez que tais ideólogos se reuniam, de dois em dois anos, com o intuito de reforçar o combate ao keynesianismo e ao solidarismo, buscando preparar as bases para um capitalismo sem regulação estatal no plano econômico.

engendrar uma nova forma de Estado. Para tanto, fazia-se necessário: (i) romper com o poder dos sindicatos, buscando restaurar a taxa “natural de desemprego”, para disciplinar os movimentos trabalhistas no que se refere às reivindicações salariais; (ii) desregular os diversos mercados, principalmente o financeiro e o de trabalho; e (iii) reduzir as intervenções estatais no campo econômico e social, ou seja, a regulação estatal keynesiana deveria ser substituída pela “livre concorrência”, tendo o Estado que assumir uma dimensão mínima e ao mesmo tempo forte, para manter a ordem e a livre concorrência.

Ainda no campo liberal, os teóricos da *especialização flexível* associaram a crise dos anos 70 à insuficiência de demanda, diferentemente da visão neoliberal. Piore e Sabel, principais representantes dessa teoria, enxergavam a crise a partir da falta de demanda dos bens de consumo duráveis, ou seja, uma crise do regime de acumulação fordista. Para eles, a crise foi provocada por dois elementos, quais sejam: os choques exógenos e a limitação da procura por produtos padronizados. Os choques exógenos (acidentes ou erros de governo), vinculados às crises do petróleo de 1973 e 1979 e às políticas econômicas equivocadas, destruíram a regulação da inflação e desestimularam o investimento, ocasionando a queda da produtividade e do emprego. O segundo aspecto crítico, segundo tais autores, refere-se ao próprio esgotamento da demanda, que se dá, por um lado, pela falência da possibilidade de manutenção de uma procura por produtos com pouca opção de escolha e, portanto, altamente massificados ou padronizados, e, por outro lado, pelo aumento da concorrência no mercado internacional, provocado pela entrada de novos países industrializados. Dessa forma, tanto os choques exógenos como os próprios limites da demanda contribuíram para a sua redução. Emerge daí, portanto, uma procura por produtos artesanais, mais elaborados e exclusivos, como opção aos produtos padronizados ofertados até então (PIORE; SABEL, 1984).

Para tal corrente, a crise do regime de acumulação fordista poderia ser sanada pela assunção da especialização flexível baseada em novas formas organizacionais e produtivas, vinculadas à diferenciação de produtos, à introdução de técnicas de produção flexível, à descentralização interna da grande empresa, à configuração de sistemas autônomos de PME's e às mudanças nos padrões de territorialidade ligados à alocação de recursos.

Dessa forma, a alternativa à crise seria o novo paradigma capitalista da especialização flexível, assentado em pequenas e médias empresas (PME's), estruturadas em redes. Essa configuração sistêmica tenderia a alavancar o desenvolvimento local, regional, nacional e internacional, já que a rede especializada e integrada seria intrinsecamente mais flexível do que a grande empresa verticalmente integrada, possibilitando o atendimento de uma crescente demanda por produtos artesanais.

Ainda nessa corrente, Corò (1999) observa que os sistemas de pequenas e médias empresas, localmente circunscritas, especializadas em produtos ou processos industriais singulares, não constituem apenas um fenômeno de natureza conjuntural ou uma anomalia da organização produtiva predominante. Ao contrário, é cada vez mais forte a idéia de que tais sistemas produtivos localizados, especialmente os distritos industriais marshallianos (DIM's), poderiam representar uma saída para o impasse da produção em massa. Portanto, os DIM's seriam uma das formas mais adequadas da organização da produção pós-fordista. Garofoli (1994) também destaca o papel do sistema baseado em PME's, considerando-o como o modelo de desenvolvimento endógeno alternativo à crise. Assim, os modelos de acumulação flexível, baseados em PME's, como o caso da terceira Itália, são, para tais autores, muito mais que casos particulares, mas uma tendência à superação da rigidez fordista.

Essa nova era do capitalismo, segundo eles, estaria se materializando com o desenvolvimento da especialização flexível e, por conseguinte, dos distritos industriais assentados na articulação das instituições e dos indivíduos, através da cultura local do trabalho e dos processos comunitários de adaptação, consolidando uma atmosfera marshalliana⁴. Assim, a especialização flexível e as localidades adquirem significados no contexto sócio-histórico mais amplo. O caso paradigmático, para esses teóricos, é o desenvolvimento da terceira Itália assentada nos DIM's, que produzem alimentos, ferramentas e equipamentos. Esses distritos se desenvolveram através de sua capacidade de relacionar-se e atuar em redes integradas, aproveitando as vantagens das economias de escala e escopo, da divisão do trabalho e da criatividade empresarial, em virtude, principalmente, da estrutura social local de mão-de-obra qualificada, da proximidade da residência dos trabalhadores ao local de trabalho e de PME's especializadas e articuladas em redes.

Em suma, para os teóricos da especialização flexível, o desenvolvimento endógeno, ou, parafraseando Amaral (1999, p. 6), o "...desenvolvimento de baixo para cima...", seria a saída mais viável e representaria um novo regime de acumulação, assentado nos sistemas locais de produção, que teriam capacidade de agregar valor ao processo produtivo, através da produção artesanal, da sinergia entre trabalhadores e empresários e das externalidades geradas pela aglomeração, resultando numa contínua ampliação do emprego, do produto e da renda local.

⁴ A atmosfera marshalliana seria criada a partir do ambiente interno e externo da firma. Pelo lado interno, observar-se-ia uma nova articulação, visando a aproximar as relações entre os seus trabalhadores, clientes e outras empresas, almejando estimular a capacidade inovativa. No âmbito externo, materializa-se uma relação mais ampla entre a comunidade e o distrito industrial ali inserido.

Na verdade, verifica-se que tal perspectiva teórica é um retorno às idéias liberais marshallianas, construídas em uma estrutura capitalista concorrencial completamente diferente da estrutura monopolista atual. As críticas aos modelos de desenvolvimento endógeno supracitados serão aprofundadas na quarta seção deste trabalho.

Para Lipietz (1989), um dos principais representantes da Escola da Regulação Francesa⁵, a crise seria um fenômeno orgânico do capitalismo, em virtude do seu caráter intrínseco atrelado ao movimento e ao funcionamento contraditório do sistema. A contradição estaria no âmago da relação salarial, uma vez que, se a taxa de exploração é forte demais, existe a ameaça de uma crise de superprodução; se a taxa é fraca demais, existe a possibilidade de ameaça de subinvestimento.

Nesse arquétipo teórico, a crise emergiria em virtude do descompasso temporal/histórico entre as estruturas econômicas e os seus elementos de regulação⁶. A crise do regime de acumulação fordista⁷, da década de 1970, delineou-se à medida que se materializavam dificuldades à manutenção da estrutura macroeconômica keynesiana/fordista, em vista da queda da produtividade, do aumento dos salários reais e do aumento da concorrência do setor manufatureiro, elementos esses geradores da redução dos lucros (LIPIETZ, 1989). Segundo Aglietta (1979), as condições gerais para a crise só podem ser apreendidas a partir das leis de regulação do capitalismo, pois estas satisfazem o princípio da invariabilidade e conformam, historicamente, uma determinada relação salarial. Para ele, assim como para Lipietz, a crise é intrínseca ao sistema capitalista.

A crise do regime fordista estaria associada à contestação dos fundamentos do modo de regulação. Vejamos os sinais do esgotamento apontados por Aglietta (1979): 1) a evolução da organização do trabalho, em sua aplicação cada vez mais mecânica, tendeu a provocar o esgotamento das potencialidades produtivas e a renovar a insatisfação dos trabalhadores ao processo de trabalho fordista; 2) o aumento da dependência do consumo do governo, para manter o nível de demanda, em virtude da estabilização do consumo de massa; 3) a elevação dos gastos sociais dos Estados, em virtude de uma maior pressão social; e 4) a incapacidade das políticas econômicas em conter a debilidade monetária manifestada através da inflação.

⁵ Neste estudo, apresentaremos as leituras dos principais representantes da Escola de Regulação Francesa: Boyer, Lipietz e Aglietta.

⁶ A regulação inclui, entre outras coisas, as formas de determinação dos salários diretos e indiretos, de concorrência e de coordenação interempresas e da gestão da moeda.

⁷ O regime de acumulação fordista foi estruturado a partir de acordos salariais coletivos, que viabilizaram a demanda efetiva para produtos padronizados, e de um novo sistema de proteção social, que tinha como objetivo manter o *status* de consumidor aos trabalhadores desempregados. Tais acordos são denominados de compromisso fordista/keynesiano.

A saída da crise, segundo Aglietta (1979), passaria por uma nova forma de institucionalidade – um novo modo de regulação, o neofordismo – criada a partir de uma “relação salarial”, coerente com as transformações das estruturas econômicas contemporâneas. Essa coerência só seria possível se essa forma de regulação proporcionasse uma articulação entre os custos sociais da força de trabalho – base da acumulação intensiva – e uma reestruturação do consumo atrelado em meios coletivos: um novo modo de organização e regulação do trabalho.

Boyer (1999) e Lipietz (1989) passam a incorporar, com maior ênfase, o âmbito internacional no processo de construção desse novo modo de regulação, articulado nacional e internacionalmente. Para eles, a crise, iniciada nos anos 70 e corporificada ainda hoje, poderia ser sanada a partir da regulação das finanças internacionais, ligando-as aos compromissos nacionais voltados para o crescimento econômico assentado na demanda doméstica. Para tanto, faz-se necessário construir uma outra agenda política (modo de regulação), completamente renovada, num duplo sentido: i) domesticar novamente as finanças e o mercado, que devem tornar-se meios para garantir o bem-estar das sociedades; e ii) estabelecer novos compromissos institucionalizados, para engendrar o crescimento vinculado à exportação e ao mercado interno.

A interpretação e a alternativa à crise, pela escola da regulação francesa, é a que nos parece a mais consistente, na medida em que incorporam, em sua análise, os conflitos e os choques de grupos de interesses que determinam a dinâmica do sistema capitalista de produção, destacando as diferenças entre os aspectos econômicos e sociais e o caráter intrínseco das crises, a partir do processo histórico. Para tal eixo teórico, a crise, apesar de sua regularidade, poderia ser sanada, pelo menos temporariamente, através de controles institucionais, que têm no modo de regulação a peça-chave dessa possibilidade de contornar a crise.

As dimensões macroestruturais da reestruturação produtiva: fragmentação da produção e centralização do controle como estratégias das grandes firmas

A instabilidade econômica e política fora a marca da década de 1970. O esgotamento do regime de acumulação fordista significou um abalo nos mecanismos de controle social e de acumulação, em vista da queda da lucratividade. Para contornar tal queda, nos anos 80, nos países centrais, foram conformadas transformações, tanto no âmbito da gestão da produção e do trabalho, quanto nas formas de regulação estatal. No plano da produção verificou-se, desde então, a fragmentação da produção e, conseqüentemente, do trabalho,

associada ao processo de centralização e concentração do capital. Isso foi viabilizado pela reestruturação produtiva, que teve como eixo a adoção de novas formas de organização das empresas e da gestão do trabalho, articulados com a disseminação de novas tecnologias de base microeletrônica. Essa dinâmica consolidou a acumulação flexível como novo padrão do sistema de produção capitalista. No plano institucional, a assunção do modelo de regulação neoliberal deu subsídios à fragmentação da produção e à globalização financeira. Tal institucionalidade centrou-se – e centra-se – na liberalização dos fluxos comerciais e financeiros, na desregulamentação dos mercados de trabalho, no forte ataque à estrutura sindical, na redução dos gastos públicos sociais e na intervenção estatal na economia (privatizações). Isso provocou profundas transformações políticas, tanto inter quanto intra-estatal, ou seja, um novo reordenamento das relações de poder no plano internacional e nacional.

O processo de acumulação flexível, estruturado a partir de formas novas da gestão do trabalho⁸, como o toyotismo, a produção “enxuta” e a qualidade total, em associação com a introdução e a difusão de novos padrões de automação informatizada (base microeletrônica) e da teleinformática⁹, possibilitou o surgimento de novas formas de organização industrial, combinando a desconcentração espacial da produção, a estrutura mais *horizontalizada* da grande firma e a integração entre a grande empresa e as diversas unidades menores. Nesse contexto, as empresas, por um lado, dispõem, cada vez mais, de menor contingente de força de trabalho e, por outro, de maiores índices de produtividade (CHESNAIS, 1996; ANTUNES, 1999). A redução do contingente da força de trabalho e o aumento dos índices de produtividade foram concretizados a partir da intensificação do trabalho, propiciado pelas novas formas de gestão da produção. Tais modificações produtivas tiveram por objetivo retomar o controle social – abalado pelo questionamento da hierarquia e controle da produção fordista, por parte dos trabalhadores – e restabelecer níveis elevados de lucratividade da grande firma.

O processo de fragmentação da produção, além do caráter macroestrutural, está associado muito mais à externalização das fases do processo de fabrico e à descentralização da produção da grande firma, que busca ganhar competitividade diante da maior concorrência nacional e internacional, do que

⁸ As novas técnicas de gestão do trabalho foram consubstanciadas a partir “do trabalho em equipe, das ‘células de produção’, dos grupos ‘semi-autônomos’, além de requerer, ao menos no plano discursivo, o ‘envolvimento participativo’ dos trabalhadores, em verdade, uma participação manipuladora e que preserva, na essência, as condições do trabalho alienado” (ANTUNES, 1999, p. 52).

⁹ “A teleinformática surgiu da convergência entre novos sistemas de telecomunicações por satélite e a cabo, as tecnologias de informatização e a microeletrônica” (CHESNAIS, 1996, p. 28).

à conformação, por parte das PME's (pequenas e médias empresas), de sistemas autônomos de desenvolvimento endógeno, vinculados, principalmente, aos distritos industriais marshallianos. Para Martinelli e Schoenberger (1994), a organização flexível da produção constitui-se em um dos componentes essenciais do novo regime de acumulação, na qual suas estruturas sociais e espaciais são variadas, coincidindo muito pouco com as estruturas dos distritos industriais marshallianos regulados pela concorrência de pequena escala. Na verdade, o que se verificou, ao longo dos anos 80 e 90, foi que as grandes empresas, verticalmente integradas, reorganizaram seu sistema produtivo de acordo com os princípios da flexibilidade.

Esses novos elementos, da gestão do trabalho e das formas de organização industrial ("empresa-rede"), possibilitaram às multinacionais (empresas e bancos) maior controle da expansão de seus ativos em escala internacional, ao mesmo tempo que reforçou a ampliação de suas operações no âmbito mundial, por meio das relações de terceirização entre firmas localizadas a milhares de quilômetros umas das outras e da deslocalização de tarefas rotineiras nas indústrias. Tal dinâmica da produção, por um lado, levou a uma maior concentração e centralização do capital, uma vez que os investimentos internacionais cruzados e as fusões-aquisições entre as multinacionais, principalmente nos EUA, Japão e Alemanha, consubstanciaram uma elevada concentração da oferta mundial, e, por outro lado, possibilitou a fragmentação do processo de trabalho e a emergência de novas formas de "trabalho em domicílio" (CHESNAIS, 1996).

Nessa nova fase, a concentração não ficou restrita apenas aos setores já historicamente concentrados, como a indústria de petróleo, a extração de metais não-ferrosos e a petroquímica, entre outros, ampliando-se para as indústrias de alta intensidade de P&D. Isso acabou reforçando o peso dos custos fixos dessas empresas, o que, por sua vez, gerou a necessidade de mercados cada vez maiores. Assim, as indústrias, já oligopolistas em seus espaços nacionais, necessitavam penetrar em outros mercados para atingir maiores níveis de eficácia. Utilizaram, para tanto, investimentos externos diretos (IED) como forma de integrar, tanto horizontal quanto vertical, as novas bases industriais nacionais separadas e distintas (CHESNAIS, 1996).

A concentração do capital é uma característica histórica e necessária ao padrão de desenvolvimento capitalista. No entanto, em momentos de crise, tende a se intensificar em vista das estratégias defensivas dos representantes do capital. Verifica-se que tal tendência vem se materializando a partir dos anos 80; contudo, isso não implicou uma concentração das operações, muito pelo contrário: o que se observou foi uma descentralização (fragmentação da produção). Assim, a produção

pode permanecer fisicamente atomizada, em função de exigências ligadas aos mercados de trabalho e de produtos. Em muitos casos, as empresas que foram objeto de uma aquisição, mantêm-se perfeitamente autônomas na sua organização e na sua gestão, passando a fazer parte de uma estratégia mais ampla. Nos casos de concentração intra-setorial, em particular, fábricas e empresas geograficamente dispersas podem muito bem continuar a assegurar a sua produção tradicional, destinada aos seus mercados tradicionais, se beneficiando ao mesmo tempo das facilidades que as grandes companhias podem pôr à disposição, nos domínios financeiros, comercial e da distribuição (MARTINELLI; SCHOENBERGER, 1994, p. 113).

A reestruturação produtiva, com isso, abriu a possibilidade das grandes empresas reproduzirem níveis de flexibilidade próximos aos distritos industriais marshallianos. No entanto, os ingentes recursos financeiros das grandes empresas continuam a distingui-las das PME's. Desse modo, torna-se possível a compatibilidade entre a fragmentação da produção, por um lado, e a integração organizacional e financeira, por outro. "A grande empresa e sua rede hierarquizada de estabelecimentos, sucursais e subtratamentos, estão repartidas no espaço pela mão bem visível da planificação administrativa" (AMIN; ROBINS, 1994, p. 63).

Em linhas gerais, essas formas de acumulação flexível, que surgem como uma "nova configuração" do sistema capitalista, na verdade configuraram uma divisão internacional do trabalho – associada às novas formas de organização industrial¹⁰ e da gestão da produção e do trabalho – centrada, principalmente, a partir das grandes firmas, já que os novos arranjos industriais de PME's, os distritos industriais marshallianos, têm pouca representatividade produtiva em escala global e se circunscrevem a realidades específicas e pontuais de algumas regiões subnacionais.

¹⁰ Segundo Markusen (1995), os novos arranjos industriais podem ser especificados em: 1) Marshalliano – uma nova vertente dos distritos industriais marshallianos, assentada no caso italiano. Um modelo de desenvolvimento endógeno, configurado a partir de sistemas de pequenas empresas territorialmente circunscritas (áreas-sistemas ou distritos industriais). Trata-se, portanto, de verdadeiras "intensificações localizadas" de economias externas, que determinam densas aglomerações de empresas que fabricam o mesmo produto ou gravitam em torno de uma produção típica; 2) Centro-radial (Hub and Spoke) – a estrutura regional se articula em torno de uma ou várias grandes corporações, pertencentes a uma ou a algumas poucas indústrias. Dessa forma, uma firma-chave congrega em torno de si fornecedores e outras atividades correlatas. Esse tipo de configuração pode exibir tanto uma teia mais firme de ligações de pequenas firmas altamente dependentes da firma-chave, quanto um caráter mais nuclear; 3) Plataforma Industrial Satélite – primordialmente configurada por sucursais de corporações multinacionais baseadas no exterior, pode apresentar um caráter high-tec, ou meramente basear-se em filiais atraídas por baixos salários, baixos impostos e incentivos governamentais; 4) Suportado pelo Estado (state-centered) – uma categoria mais eclética, na qual os recursos do Estado, instalações militares, instituições de pesquisas ou alguma empresa estatal, funcionariam como âncora do desenvolvimento econômico regional. Nesse caso, a estrutura dos negócios locais é dominada pela presença dessas instituições públicas.

Cabe ressaltar que a economia dos fluxos comerciais e financeiros globais, configurada por essa divisão do trabalho, mediatizada pela internacionalização e pelas novas formas de telecomunicações, não se desvincula dos espaços geográficos, ou seja, dos locais onde ocorre o circuito do capital. Sendo assim, verifica-se que os fluxos dependem dos “lugares”, vez que o território participa da reprodução econômica como matriz da organização e das interações sociais e não somente como estoque de recursos. Com a internacionalização da produção, construída principalmente pelos oligopólios, a competitividade torna-se seletiva, provocando uma concentração de riqueza e poder nas grandes metrópoles e em determinados espaços regionais, criando novos patamares da desigualdade entre regiões, países e segmentos sociais, já que os investimentos internacionais convergem, sobretudo, para os países mais ricos e, neles, para os grandes pólos urbanos.

Existe a necessidade, universalmente reconhecida, de se obter um melhor equilíbrio espacial, uma distribuição mais equitativa dos recursos e um território menos bipolarizado. No entanto, existem fatores poderosos, estratégias das grandes firmas, que tendem a um reforço da metropolização e a concentração em áreas específicas (VELTZ, 1994).

Para os neoliberais, apoiados em David Ricardo, a nova divisão internacional do trabalho, consubstanciada pelo processo de reestruturação produtiva e a globalização financeira, levaria a uma convergência dos níveis de renda e de condições sociais entre os distintos espaços nacionais e subnacionais, uma vez que as “forças de mercado” promoveriam o repasse dos ganhos de produtividade, originários das inovações tecnológicas, dos países avançados aos países ou regiões atrasados, via redução dos preços dos bens *tradable*. Entretanto, essa propalada convergência não se verificou. Ao contrário, o que se percebeu foi um aumento das diferenças tecnológicas entre os países, refletindo na ampliação da deterioração dos termos de troca. Nesse contexto, os países periféricos tendem a exportar, cada vez mais, bens com baixa elasticidade-renda (commodities) e a importar bens com alta elasticidade-renda (produtos com alta tecnologia), o que, por sua vez, tende a provocar gargalo estrutural, mantendo e ampliando o fosso entre as economias desenvolvidas e subdesenvolvidas (BIELSCHOWSKY, 1988).

Assim, nessa divisão do trabalho caberia aos países tecnologicamente atrasados (periféricos) e com mão-de-obra pouco qualificada e barata, a produção de produtos pouco elaborados ou com baixa agregação de valor localmente. Essa configuração da produção engloba mudanças na acumulação inter e intra-setoriais, através do deslocamento de unidades produtivas para zonas com baixos salários, tendendo a privilegiar unidades de produção menores, que

apresentam processo de trabalho mais flexível. Essas mudanças no âmbito da produção provocaram transformações nas relações entre Estados centrais e periféricos, já que os periféricos, principalmente os latino-americanos, se integraram de forma passiva no processo de internacionalização da produção, o que, por sua vez, provocou uma ampliação das diferenças entre os países, no que tange o processo de desenvolvimento tecnológico (fase de concepção e de design dos produtos) e à realocação espacial das plantas industriais.

Em suma, verifica-se que o processo de internacionalização da produção (fragmentação da produção e centralização do controle) e de globalização financeira, associado à configuração da (des)regulação estatal neoliberal, implementada na maioria dos países, vem aumentando o grau de hierarquização entre países, regiões e subunidades nacionais. No entanto, os analistas vinculados às teorias do desenvolvimento endógeno têm negligenciado os problemas macroestruturais, advogando a idéia de que o local seria o único espaço estratégico para conformação de uma nova forma de desenvolvimento societal. Mostrar-se-á, a seguir, os limites e a idealização dos teóricos do desenvolvimento endógeno.

A teoria do desenvolvimento endógeno: uma visão idealizada do particular e do local

Analistas das mais diversas áreas de estudo – cientistas políticos, administradores e economistas –, vêm propalando a idéia de que se estaria adentrando a uma nova fase paradigmática do desenvolvimento socioeconômico, qual seja, o *desenvolvimento local*¹¹ que, por sua vez, potencializaria transformações econômicas, sociais e políticas a partir das vocações locais, promovendo o dinamismo econômico e a melhoria da qualidade de vida. Esse novo paradigma da assunção do local estaria se materializando a partir da criação do capital social assentado em alguns elementos-chave, quais sejam: a interação e a interatividade; a ação coletiva; a escala geográfica reduzida; a escala virtual ampla; o conhecimento; e as inovações (BOISER, 2000). Nessa perspectiva, as

¹¹ As principais dimensões do desenvolvimento local são: 1) Econômica – identificar e usar fatores produtivos locais para gerar trabalho e renda, fortalecendo cadeias produtivas, redes de micro e pequenas empresas, uso de tecnologias apropriadas para melhorar a qualidade de vida e o equilíbrio do meio ambiente. Apoio às cooperativas, pequenas empresas, redes de pequenos empreendimentos, pequenas empresas associativas, integração das pequenas empresas e escritórios informal na busca de alternativas sustentáveis de geração de trabalho e renda; 2) Sociocultural – participação dos cidadãos nas estruturas de poder, nas decisões, tendo como referência histórica os valores, a ética na política e na vida cotidiana e cultural do território; 3) Político-Institucional – criação e funcionamento de espaços de construção de políticas públicas, através dos diferentes atores sociais.

aglomerações produtivas locais, enquanto complexos territorializados, seriam instrumentos de germinação da densidade social e da cooperativa e potencializariam, ainda, o processo de aprendizado e de aquisição de diferenciais vantajosos em acúmulos coletivos, em virtude da proximidade física, do exercício de criatividade e da geração e apropriação de sinergias. Para os teóricos do desenvolvimento endógeno, “o local e o regional podem tudo”, já que o âmbito local-regional seria, hoje, o “marco natural” da atividade econômica e as empresas, cada vez mais, dependeriam dos entornos e das sinergias desses espaços, uma vez que o Estado-nação seria um instrumento incapaz de articular a diversidade dos atores econômico-sociais privados.

Essa perspectiva localista atribui, na maioria das vezes, um poder à localidade maior do que realmente existe, ou seja, idealizam a capacidade endógena das regiões em construir uma dinâmica virtuosa de desenvolvimento socioeconômico, a partir de elementos exitosos de outras regiões, subestimando os enormes limites colocados à regulação local. Os teóricos do desenvolvimento local exaltam os sistemas de colaboração e as redes de compromissos estruturados localmente, com grande unidade de propósitos e lealdade entre os agentes inseridos em uma coletividade consorciada. Grande parte dessa literatura configura-se numa lista de descrições que, segundo Amin e Robins (1994, p. 79), representariam o “fim da centralização, da concentração, da massificação e da estandardização e [a vitória] de uma utopia antifordista, caracterizada pela flexibilidade, pela diversidade e, em termos espaciais, pelo localismo”. Ademais, vale ressaltar que muitas das diversas estruturas de clusters, de sistemas locais de inovação, de incubadoras e de distritos industriais, enquanto instrumentos do desenvolvimento local, seriam construídas a partir da idéia da “tendência combinatória” entre os diversos atores locais, exagerando na perspectiva de que existe uma harmonia de interesses quase uníssona, daquela porção do território, ou seja, a sociedade local seria conformada por grupos de interesses que buscam o mesmo objetivo, não existindo qualquer contradição na sociedade local.

Percebe-se, nesse eixo teórico localista, uma banalização de definições, como “capital social” ou “economia solidária e popular”, um abuso na detecção de toda sorte de empreendedorismos, voluntariados, microiniciativas, “comunidades solidárias”, e uma crença em que os formatos institucionais ideais para a promoção do desenvolvimento necessariamente passam por cooperativas, agências, consórcios e comitês. Essa “endogenia exagerada” das localidades acredita, irremediavelmente, na capacidade das vontades e iniciativas dos atores de uma comunidade empreendedora e solidária, que tem autocontrole sobre o seu destino e procura promover sua governança virtuosa (BRANDÃO, 2002, 2004).

A capacidade de possuir centros de controle e de decisão internos à localidade, tendo por base a própria dinâmica endógena, é bastante questionável. Qualquer embate com essas visões ingênuas e voluntaristas deve partir das determinações mais profundas de um regime social de produção capitalista que, necessariamente, leva às últimas consequências a mercantilização e o aprofundamento recorrente da divisão social do trabalho em todas as possíveis dimensões temporais e escalas espaciais.

Brandão (2002, 2004) alerta sobre uma “endogenia exagerada”, pois essa perspectiva não leva em consideração as formas de concorrência do mercado (estrutura oligopólica dominante). Essa endogeneidade tende a generalizar a compreensão dos fenômenos do desenvolvimento a partir de casos específicos que dificilmente poderão ser reproduzidos em outros espaços (terceira Itália, Vale do Silício, *sentier pariseense* etc.). Essa dificuldade está associada ao fato de que os comandos dos processos produtivos, normalmente, não coincidem com o local da produção, ou seja, os centros de concepções e decisões geralmente são controlados por grandes firmas ou conglomerados. No âmbito do desenvolvimento endógeno, o conhecimento e o aprendizado são obtidos via “learning by doing”, facilitados pela proximidade entre as firmas. Entretanto, esse desenvolvimento tecnológico consegue lograr apenas inovações incrementais no âmbito local, pois as inovações estruturais estão sob a dominância das grandes firmas, em função dos altos custos para esse tipo de inovação.

Alguns autores, entre eles os teóricos da especialização flexível, têm insistido na profunda reestruturação do espaço e do território, na suposta transição pós-fordista, tendo os distritos industriais como símbolo de uma nova ordem. Na verdade isso não passa de uma idealização do particular e do local e, em certa medida, um retorno melancólico às idéias liberais marshallianas, construídas em uma estrutura capitalista mais concorrencial, completamente diferente da estrutura oligopolizada atual. As economias regionais e locais devem ser reequacionadas na perspectiva global, já que são as empresas multinacionais os verdadeiros agentes da economia mundial. As grandes empresas e os grupos industriais e financeiros, portanto, continuam a ocupar o centro da acumulação e das modificações contemporâneas da economia e do espaço, apesar do seu processo de desverticalização em várias configurações de redes de firmas especializadas.

Assim, o novo localismo pode ser encarado, em certa medida, como uma espécie de *slogan* destinado a criar um sentimento de pseudocomunidade, como compensação da derrocada e da desintegração de lugares importantes e significativos. Existe, portanto, uma percepção de que as transformações contemporâneas em curso ameaçam as localidades, uma vez que estas estão se fragmentando, integrando-se e submetendo-se a forças internacionais, sobre

as quais não têm qualquer poder, o que as torna joguetes de uma concorrência inter-regional cada vez mais feroz. Entrementes, um programa de reestruturação da autonomia exige mais do que o simples ideário de distritos industriais ou do que a mera afirmação do princípio da cooperação que preside as forças em nível intra e interlocal. Na verdade, a restauração das autonomias locais perpassa pela retomada, por parte dos Estados nacionais periféricos, de certo poder de regulamentação e de regulação das políticas públicas nacionais, articulando-as com as unidades subnacionais (BUSATO; PINTO, 2004).

Os impactos sobre a dinâmica regional brasileira a partir da adoção da (des)regulação neoliberal da década de 1990: a debilitação das políticas públicas ativas e a guerra fiscal

A grande maioria dos países latino-americanos embarcou, se bem que seletivamente e com diferentes graus de intensidade, nos ajustes estruturais neoliberais, que consistiam, sinteticamente, em privatizações e desregulamentações, na flexibilização do mercado de trabalho, na diminuição do papel do Estado e na abertura comercial, como uma nova estratégia alternativa para alavancagem do desenvolvimento. Assumia-se, portanto, a retórica liberal de que o excessivo intervencionismo estatal e seus déficits fiscais eram os principais empecilhos para os países da região entrarem numa nova fase de prosperidade. A estabilidade monetária, o equilíbrio fiscal e a competitividade internacional seriam os elementos para a modernização da periferia (PINTO; BALANCO, 2004).

No entanto, a inserção passiva dos países periféricos à dinâmica da acumulação produtiva (internacionalização da produção) e financeira (globalização financeira), ao longo dos anos 90, materializada a partir dos ajustes neoliberais, não provocou a prosperidade propalada pelos neoliberais. O que se observou, na verdade, foi uma restrição, no poder dos Estados periféricos, na gestão de políticas macroeconômicas, sejam elas industriais, fiscais, monetárias ou cambiais. Desencadeando, por sua vez, uma forte redução de políticas públicas setoriais e regionais de caráter ativo, em virtude da idéia apologética de que os problemas nacionais e subnacionais seriam resolvidos pelas “forças do livre mercado”. Nesse contexto, verificou-se, na verdade, que os Estados periféricos - com a implantação dos ajustes neoliberais - reduziram seu grau de autonomia na consecução das políticas públicas haja vista o poder de ingerência do setor privado (empresas multinacionais), dos organismos supranacionais (FMI, Banco Mundial, OMC etc.) e, principalmente, do Estado norte-americano sobre as políticas internas dos países periféricos.

As transformações nos espaços regionais, provocadas pela redução da autonomia dos Estados periféricos, principalmente a partir da década de 90, serão analisadas no espaço brasileiro, marcado por históricas desigualdades regionais, principalmente a partir do processo de concentração industrial no estado de São Paulo no início do século XX, e, mais recentemente, pelas modificações dos espaços regionais provenientes das políticas públicas neoliberais.

A adoção da (des)regulação estatal neoliberal, por parte dos governos recentes (Collor e FHC), manteve ou, até mesmo ampliou, a estrutura desigual entre as unidades subnacionais, conservando, assim, o elevado grau de concentração industrial no centro-sul do país. A dinâmica regional brasileira recente está associada às transformações contemporâneas decorrentes da abertura externa, do processo de privatizações, das mudanças tecnológicas e do aprofundamento da inserção passiva brasileira à dinâmica de acumulação financeira. Tais elementos conformaram uma nova geografia econômica nacional, assentada nas seguintes tendências: i) expansão da fronteira agrícola extensiva (grãos e pecuária de corte) e a intensificação da fronteira agrícola interna (cana-de-açúcar, laranja, horticultura, fruticultura e leite), as quais atraem novas agroindústrias, inclusive em estados mais pobres; ii) manutenção do núcleo central da indústria brasileira (mecânica, material elétrico, eletrônico, material de transportes e química) nas metrópoles de segundo nível e em cidades médias da macrorregião que vai de Minas ao Rio Grande do Sul. Isso acabou criando uma teia de relações produtivas que se materializam em economias externas e, conseqüentemente, no robustecimento da concentração macro-espacial. E, por outro lado, provocou o deslocamento dos segmentos leves e de pequena sofisticação tecnológica da indústria brasileira para os estados nordestinos, em virtude da existência de incentivos fiscais e dos menores custos de matérias-primas e da força de trabalho; e iii) ampliação do grau de urbanização e da rede de cidades da Região Centro-Sul. Verifica-se também um crescimento das cidades médias das regiões agrícolas dinâmicas e da fronteira e das grandes metrópoles e capitais da região Nordeste; no entanto, observa-se um fraco crescimento das cidades médias, indicando a pequena integração interna da economia. Essas três tendências parecem reforçar o padrão macrorregional brasileiro de concentração produtiva, com diferentes níveis de hierarquias regionais (DINIZ, 2000, 2001).

Essa dinâmica regional é o reflexo do abandono de políticas e de instrumentos de coordenação inter-regional, dentro da estratégia mais ampla de mudança do papel diretivo do poder central sobre a economia, consubstanciada a partir do esvaziamento e, por fim, da extinção, em 2001, das agências federais de desenvolvimento regional. As políticas de desenvolvimento regional foram

descentralizadas e deixadas praticamente a cargo das administrações subnacionais. Isso representou a progressiva retirada do governo federal na implementação das políticas econômicas, colocando o mercado como o instrumento hegemônico do desenvolvimento. Na verdade, essa mudança criou um vazio de políticas, rapidamente preenchido pela ação desorganizada dos grupos regionais, materializando, assim, a guerra fiscal entre as unidades subnacionais (DULCE, 2002).

A falta de coordenação, entre a União e os entes federativos, vem provocando um verdadeiro acirramento entre as regiões e um desnivelamento de poder econômico e político entre as mesmas, onde o local, o território, busca, contínua e individualmente, se inserir nos “caminhos do capital”, desencadeando um *apartheid* entre as regiões, uma vez que a fragmentação da produção implica, muitas vezes, a articulação de territórios nacionais com espaços internacionais, desestimulando as articulações intra-regionais. A disputa por investimentos entre as unidades federativas, de forma individual, resulta no aumento das diferenças regionais, tendo em vista que regiões mais estruturadas terão maiores facilidades de atrair investimentos, enquanto as menos estruturadas somente atrairão investimentos produtivos via amplas concessões. Até que ponto essa renúncia, ou incentivo fiscal, na busca de investimentos produtivos, poderá engendrar um verdadeiro desenvolvimento regional? Nesse cenário, o bem-estar de uma região implicará o mal-estar de outra, havendo regiões que ganham, dentro de Estados-nação que perdem. O questionamento acima não faz nenhum sentido na visão localista, pois o local deve se articular a qualquer custo com os espaços internacionais (caminhos do capital). Os localistas esquecem que a falta de articulação entre o local e o nacional leva a um ambiente nacional ainda mais desigual e segregado.

O governo brasileiro tem adotado, nos últimos anos, medidas liberalizantes, tanto dos fluxos comerciais quanto financeiros, e abandonado o planejamento econômico nacional. A maior mobilidade de capital incita a disputa das regiões, via guerra fiscal, por tais investimentos. Representando, na verdade, uma ausência de políticas nacionais de desenvolvimento do governo central, que sejam comprometidas explicitamente com a desconcentração industrial, com a redução das desigualdades regionais e com o melhoramento das condições sociais das regiões mais atrasadas. Experiências nacionais e internacionais têm mostrado que a “guerra fiscal” entre unidades subnacionais, para atrair indústrias e outras atividades econômicas, é uma política equivocada, levando a situações predatórias, a jogos de soma zero ou, ainda pior, àqueles jogos em que todos perdem (GALVÃO, 1999).

As guerras fiscais não são justificáveis para a atração de investimentos, como

argumentam alguns, tendo em vista que, geralmente, a decisão de se instalar em determinado Estado-nação é tomada previamente, de acordo com condições de mercado. Dessa forma, o incentivo fiscal acaba determinando o local de instalação “interno” ao país e corroborando para o aumento das desigualdades regionais, já tão ingentes no interior da nação, promovendo perdas de arrecadação desnecessárias, uma vez que o investimento realizar-se-á independente do incentivo, acabando por gerar desequilíbrios nas contas públicas, pois implicam grandes demandas por recursos públicos em projetos específicos (DULCE, 2002).

O Estado brasileiro, na verdade, deve funcionar como elemento de articulação entre espaços locais, regionais e nacionais, via pacto federativo. No entanto, o processo de globalização tem fragilizado esse pacto, o que amplia as disputas entre União, Estados e municípios. Faz-se necessário, portanto, rediscuti-lo, ensejando lograr o desenvolvimento econômico a partir da redução das desigualdades regionais e da melhoria na distribuição de renda entre as regiões.

Em suma, a União, como a representação máxima de territórios contíguos brasileiros, deve restabelecer certa autonomia, mesmo diante do avançado processo de globalização, através de políticas públicas de abrangência nacional, buscando extirpar o desmantelamento dos setores fundamentais iniciado com as políticas públicas liberais (não-planejamento). Dessa forma, é mister conformar um novo modo de regulação, aos moldes regulacionista, adaptando-o às configurações capitalistas contemporâneas, a fim de implementar políticas industriais e regionais amplas, tentando restaurar a completude da cadeia produtiva e regular as relações entre os entes da federação, buscando articular os espaços nacionais, com o fim de superar o subdesenvolvimento.

Considerações finais

A crise do regime de acumulação fordista, o processo de reestruturação produtiva e as conseqüências da “nova divisão internacional do trabalho” suscitaram transformações e dúvidas quanto às novas estruturas capitalistas. O localismo tem aparecido como alternativa à crise, mas verificou-se, na verdade, que não passa de uma visão apologética, já que os fenômenos contemporâneos são a afirmação de uma nova divisão internacional do trabalho, consubstanciada a partir da reestruturação e fragmentação da produção e da consolidação do controle das grandes empresas sobre a dinâmica da acumulação.

Outro aspecto debatido neste artigo foi o papel do Estado-nação periférico dentro desse processo capitalista contemporâneo. Observou-se a necessidade de reafirmação do papel do Estado nacional na gestão de políticas públicas,

cabendo à União a função de buscar, impetuosamente, o desenvolvimento econômico do país, através de políticas públicas que visem à redução contínua das disparidades regionais, não negligenciando, portanto, o efeito devastador da guerra fiscal sobre a estrutura produtiva nacional.

Vale lembrar que a arquitetura federativa é um arranjo relativamente instável; sendo assim, a competição, entre os estados brasileiros, por oportunidades e meios de desenvolvimento não pode causar contradições que afetem o pacto federativo. Esse tipo de competição, assentado na guerra fiscal, tende a se revelar destrutivo.

Em suma, faz-se necessário rediscutir a inserção brasileira no processo de globalização e, por conseguinte, o Pacto Federativo, como forma viabilizadora de políticas públicas que visem ao desenvolvimento “equilibrado” entre as regiões. Isso nos remete, necessariamente, a uma discussão sobre a atual ordem federativa, uma vez que esta é vulnerável e inacabada, provocando impasses e exacerbação das diferenças regionais. Desse modo, novas formas de regulação nacional devem ser encontradas e implementadas para rearticular o território brasileiro em prol do desenvolvimento.

Referências

AGLIETTA, M. *Regulación y crisis del capitalismo*. 2. ed. México, D.F.: Siglo XXI, 1979.

AMARAL, J. F. *A endogeneização no desenvolvimento econômico regional*. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 27, 1999, *Anais...* Belém: ANPEC, 1999. v. 2, p. 1.281–1.300.

AMIN, A.; ROBINS, K. Regresso das economias regionais? A geografia mítica da acumulação flexível. In: BENKO, George; LIPIETZ, Alain (Orgs.). *As regiões ganhadoras – distritos e redes: os novos paradigmas da geografia econômica*. Oeiras: Celta Editora, 1994. p. 77-101.

ANTUNES, R. *Os sentidos do trabalho*: ensaio sobre a afirmação e a negação do trabalho. São Paulo: Editora Boitempo, 1999.

BENKO, G. B. *Emergência de um novo sistema produtivo do livro: economia, espaço e globalização na aurora do século XXI*. São Paulo: Hucitec, 1996. 266 p.

BIELSCHOWSKY, R. *Pensamento econômico brasileiro: o ciclo ideológico do desenvolvimentismo*. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1988. 552 p.

BOISER, S. *El lenguaje emergente en desarrollo territorial*. Santiago de Chile: CATS, 2000. Não publicado.

BOYER, R. Dois desafios para o século XXI: disciplinar as finanças e organizar a internacionalização. *Nexus Econômicos: Revista do Mestrado de Economia da UFBA*, Salvador, v. 1, n. 2, dez. 1999.

BRANDÃO, C. A. *Localismos, mitologias e banalizações na discussão do processo de desenvolvimento*. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA POLÍTICA, 7, 2002, Curitiba. *Anais...* Curitiba-PR, maio 2002.

BRANDÃO, C. A. O processo de subdesenvolvimento, as desigualdades espaciais e o “jogo das escalas”. In: SUPERINTENDÊNCIA DE ESTUDOS ECONÔMICOS E SOCIAIS DA BAHIA. *Desigualdades regionais*. Salvador: SEI, 2004. (Série Estudos e Pesquisas, 67).

BUSATO, M. I.; PINTO, E. Uma opção à globalização. Localismo: alternativa ou passividade? *Bahia Análise & Dados*, Salvador, SEI, v. 14, n. 2, 2004 (no prelo).

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

CORÒ, G. Distritos e sistemas de pequena empresa na transição. In: URANI, A. *Empresários e empregos nos novos territórios produtivos*. O caso da terceira Itália. Rio de Janeiro: DP&A, 1999.

DINIZ, C. C. A nova geografia econômica do Brasil. In: VELLOSO, J. P. R. *Brasil 500 anos, futuro, presente, passado*. Rio de Janeiro: José Olímpio, 2000.

DINIZ, C. C. *A questão regional e as políticas governamentais no Brasil*. Belo Horizonte: CEDEPLAR/FACE/UFMG, 2001. (Texto para Discussão, 159).

DULCE, O. S. Guerra fiscal, desenvolvimento desigual e relações federativas no Brasil. *Revista de Sociologia Política*, Curitiba, n. 18, jun. 2002.

GALVÃO, O. Globalização, novos paradigmas tecnológicos e processos de reestruturação produtiva no Brasil e no Nordeste. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 27, 1999, Belém. *Anais...* Belém: ANPEC, 1999, v. 2, p. 1.319–1.338.

GAROFOLI, G. Os sistemas de pequenas empresas: um caso paradigmático de desenvolvimento endógeno. In: BENKO, G.; LIPIETZ, A. (Orgs.). *As regiões ganhadoras – distritos e redes: os novos paradigmas da geografia econômica*. Oeiras: Celta Editora, 1994. p. 33-49.

LIPIETZ, A. Trama, urdidura e regulação: um instrumento para as ciências sociais. *Revista Sociedade e Estado*, v. 4, jul./dez. 1989.

MARKUSEN, A. Áreas de atração de investimentos em um espaço econômico cambiante: uma tipologia de distritos industriais. *Nova Economia: Revista do*

Departamento de Ciências Econômicas da UFMG, Belo Horizonte, v. 5, n. 2, dez. 1995.

MARTINELLI, F.; SCHOENBERGER, E. Os oligopólios estão de boa saúde, obrigado! Elementos de reflexão sobre a acumulação flexível. In: BENKO, George; LIPIETZ, Alain (Orgs.). *As regiões ganhadoras – distritos e redes: os novos paradigmas da geografia econômica*. Oeiras: Celta Editora, 1994. p. 103-119.

PERÉZ, C. *Las nuevas tecnologías: una visión de conjunto*. CENTES/ICV. Proyecto PTAL (UNU-IRDC) Reunión de coordinación. Caracas, 13-17 out. 1986.

PINTO, E.; BALANCO, P. A integração passiva no âmbito da globalização: os ajustes estruturais na América Latina. In: COLÓQUIO DE ECONOMISTAS POLÍTICOS DA AMÉRICA LATINA, 4, 2004, São Paulo. *Anais...* (CD-ROM). São Paulo, out./nov. 2004.

PIORE, M. J.; SABEL, C. F. *The second industrial divide (possibilities for prosperity)*. New York: BasicBooks, 1984.

SCHUMPETER, J. *Capitalismo, socialismo e democracia*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1984.

VELTZ, P. Hierarquias e redes: na organização da produção e do território. In: BENKO, George; LIPIETZ, Alain (Orgs.). *As regiões ganhadoras – distritos e redes: os novos paradigmas da geografia econômica*. Oeiras: Celta Editora, 1994.

11 | DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO SUSTENTÁVEL E SEU FINANCIAMENTO: UMA ANÁLISE DA PARCERIA PÚBLICO-PRIVADA

Ana Maria Ferreira Menezes*

Resumo

Este ensaio, compreendendo três seções e uma conclusão, objetiva analisar a parceria público-privada no Brasil, enquanto mecanismo financiador para um desenvolvimento econômico sustentável. Para atingir esse objetivo, percorreu-se os seguintes caminhos: fez-se, inicialmente, uma revisão da literatura acerca do que vem a ser desenvolvimento econômico sustentável (salientando o contraponto entre crescimento e desenvolvimento); analisou-se o investimento público em infra-estrutura, enquanto uma importante variável para alcançar-se o desenvolvimento sustentável, e cotejou-se as diversas modalidades de financiamento desse investimento; analisou-se a parceria público-privada, no Brasil, que se apresenta como uma alternativa de financiamento do desenvolvimento; e, por fim, concluiu-se salientando-se as vantagens das PPP's para se atingir o objetivo de financiar setores tão importantes para o desenvolvimento quanto os de infra-estrutura, bem como alguns problemas oriundos das possíveis associações entre os setores público e privado.

Palavras-chave: Desenvolvimento Sustentável. Financiamento do Investimento em Infra-estrutura. Parceria Público-Privada.

Abstract

This essay has the purpose of analyzing the public-private partnership (PPP) in Brazil, as a financial mechanism for sustainable economic development. To reach this objective, first, a literature review concerning the concept of sustainable economic development (underlying the contrast between growth and development) was made; following that, public investments on infra-structure construction were analyzed as an important variable to reach sustainable

* Doutora em Administração pela Universidade Federal da Bahia – UFBA, com desenvolvimento de pesquisas no Instituto Superior de Economia e Gestão – ISEG, da Universidade Técnica de Lisboa - UTL. Mestre em Economia pela Universidade Federal da Bahia – UFBA. Professora da UNEB e UEFS. E-mail: ana_mmenezes@hotmail.com

development, comparing the distinct financing modalities of this type of investment; it was also analyzed the public-private partnership in Brazil, that is presented as a development financing alternative; finally, the conclusions stressed the advantages of PPP to finance important economic trades such as infrastructure construction, and some problems raised from possible associations between the public and private sectors.

Key words: Sustainable Development. Financing of the Investment in Infrastructure. Public-Private Partnership.

Desenvolvimento econômico sustentável

Falar em crescimento e desenvolvimento econômicos é o mesmo que pisar num lodaçal, posto que se imagina saber o real significado de cada um deles, mas, quando se pretende defini-los, percebe-se que as idéias não são tão claras com relação às diferenças que por ventura haja entre os dois conceitos. Na década de 60, o desenvolvimento se identificava, essencialmente, com o progresso material; timidamente, o progresso social despontava como apêndice daquele. Contudo, nem todos identificavam, com espontaneidade, o lado social do crescimento. Achavam que o crescimento tomaria a direção que a questão política determinasse, com diferentes impactos na própria estrutura da sociedade (CARDOSO, 1995).

Admitindo-se que o crescimento econômico diz respeito ao aumento da produção de bens e serviços de determinado setor ou de toda a economia de um país, estado ou município, não é difícil imaginar que alguma área pode beneficiar-se de acordo com o seu peso político. Reconhecendo o grau de influência da escolha política sobre a estrutura da economia, o político moderno deveria tomar decisões que estimule essa área também em longo prazo.

Hoje, segundo Cardoso (1995), o desenvolvimento parece ser um conjunto de ações fragmentadas, contemplando tanto o lado social quanto o econômico. O crescimento deve ser entendido como parte de um processo que afeta todos os setores da sociedade positivamente e não apenas a variação da produção real, que é medida através do aumento da mão-de-obra, pela razão entre poupança e investimento e, por último, pela tecnologia utilizada na produção de bens e serviços.

O conceito de crescimento deve ser reservado para exprimir a expansão da produção real no quadro de um subconjunto econômico. O crescimento econômico deveria ser acompanhado do bem-estar geral da população afetada e, assim, gerar desenvolvimento econômico. Ou seja: o crescimento engendra o desenvolvimento, desde que seus frutos prolonguem a vida e melhorem o nível de bem-estar social das populações desfavorecidas. Contudo, não basta fazer com que o crescimento eleve os padrões de saúde e educação da coletividade: é imprescindível que isso aconteça sem que sejam comprometidos os recursos naturais das sociedades contemporâneas, o que inviabilizaria o desenvolvimento das gerações futuras.

O desenvolvimento econômico parece advir da valorização simultânea dos recursos naturais e, sobretudo, da valorização das potencialidades humanas. Segundo Joan Robinson (1961), desenvolvimento deve corresponder à ampliação das possibilidades de escolha: não apenas de modelos de automóvel ou canais de televisão, mas, sobretudo das oportunidades de expansão das potencialidades

humanas, que dependem de fatores sócio-culturais, como saúde, educação, comunicação, direitos e – *the last but not the least* – liberdade.

Sen (2000), em seu livro “Desenvolvimento como Liberdade”, corrobora a opinião de Joan Robinson, ao defender que o desenvolvimento deve ser visto como um processo de expansão das liberdades reais que as pessoas desfrutam. O desenvolvimento econômico não deve ter como objetivo final, apenas, a melhoria de variáveis como o crescimento do PIB, aumento da renda per capita, industrialização, avanço tecnológico ou modernização. São variáveis, obviamente, importantíssimas, como meios de expandir as liberdades - mas as liberdades são essencialmente determinadas por saúde, educação e direitos civis. Depreende-se que a área sócio-cultural deve ter papel prioritário no desenvolvimento de um país, estado ou município.

O tema do desenvolvimento econômico local ganha importância como uma alternativa à crise econômica, que se estabeleceu nos anos 70, e que proporcionou a instauração de mecanismos de intervenção articulada de novos atores sociais e políticos na reorientação da ação do Estado, no sentido de atender aos objetivos de construção da cidadania e da melhoria da qualidade de vida da sociedade (BAVA, 1996). Essa reorientação da atuação do Estado – com divisão clara de funções entre as diferentes esferas do poder público e entre as suas diferentes instituições, privilegiando a participação local e a consolidação de políticas públicas harmonizadas, que viabilizem as demandas globais, regionais e locais -, deve estar na pauta principal de um governo central preocupado com questões contemporâneas.

Para responder às demandas globais, nacionais, regionais e locais, deve-se, antes, definir/identificar com clareza o potencial da região para o seu desenvolvimento econômico, que pressupõe ampliação da capacidade de agregação de valor sobre a produção de bens e serviços, através dos recursos (naturais/minerais, humanos e institucionais) ali existentes, bem como a ampliação da absorção de investimentos externos para a região/local, gerando excedente econômico na área em questão, sem, contudo, desrespeitar o meio ambiente. A criação e definição da estrutura do modelo ficarão sob a responsabilidade dos atores locais: a intromissão do governo federal só é permitida quando se tratar de grandes projetos estruturantes como, por exemplo, petroquímica, que serve de base para outros projetos nacionais. Ainda assim, não deve estar desconexo com as demandas locais.

O sucesso econômico de cada país, região ou localidade, passa a depender da capacidade de se especializar naquilo que consiga estabelecer vantagens comparativas efetivas e dinâmicas, decorrentes do seu estoque de atributos e da capacidade local da promoção continuada de sua inovação. Além dos atributos que possui, o esforço de busca e a luta competitiva, centradas no

processo inovativo, vão depender de duas dimensões: da capacidade empresarial em promover pesquisa e desenvolvimento e identificar novos produtos ou processos, que assegurem o sucesso econômico (produtivo e comercial) da empresa; e, da capacidade local de aprender, no sentido de se criar uma atmosfera de transformação e progresso, no que Asheim (apud DINIZ, 2000) chamou de aprendizado regional (*learning regions*) e Keble et al (apud DINIZ, 2000), de aprendizado coletivo (*collective learning*).

Nesse novo contexto, o governo local estaria assumindo um papel de facilitador e coordenador de um conjunto de forças mobilizadas por agentes sociais diversos. A coordenação e negociação entre os atores públicos e privados tornariam possível uma ação pública eficaz, num contexto de diferenciação e de autonomização e proliferação de redes na sociedade (CASTELLS, 1999).

Indo além, esse novo papel não está associado apenas à questão da integração de interesses, grupos e organizações locais, mas também à capacidade de representação do local em outras regiões, e mesmo no exterior, e de desenvolvimento de estratégias mais ou menos unificadas em relação ao mercado, ao governo central e, acrescente-se, aos organismos supranacionais. Ou seja, ao esforço de competir com outras cidades, inclusive do exterior.

A ênfase no desenvolvimento econômico, numa perspectiva de integração competitiva, pressupõe um governo que assuma o papel de articulador/canalizador de forças, que procure a formação de consensos em torno de projetos estratégicos e utilize práticas de organização e gerenciamento empresariais, elementos que caracterizam um movimento que aparece como renovador da gestão pública local na atualidade. O contexto requer um governo ativo na busca de solução dos questionamentos que a modernidade impõe a esse novo cenário globalizado.

A globalização não distribui seus custos e benefícios igualmente entre os diferentes países, nem elimina a necessidade de haver a intervenção dos Estados Nacionais para a integração regional, pois toda a lógica do seu movimento tem um caráter de concorrência predatória e de especulação patrimonialista, que só pode ser contida e regulada por novas formas e por reforços dos mecanismos de intervenção delineados nas políticas públicas. A intensidade da globalização nos diferentes países depende da oferta de fatores como: força econômica e política da região, do tamanho e potencialidades do seu mercado, das matérias-primas que as corporações transnacionais procuram e da legislação e regulação dos Estados Nacionais quanto ao comércio exterior e aos fluxos de capital financeiro transnacional, e do nível de corrupção (MOREIRA, apud SILVA, 1998).

Por isso, há a necessidade de se buscar novos pontos de equilíbrio entre o global e o local, em focalizar não apenas o local, mas também as relações e interações que ocorrem entre localidades e regiões. O que se tem observado é que as forças globais requerem e estimulam respostas nas esferas local e regional

(JENTOFT et al, 1995), e tais respostas dependem da aprendizagem e do conhecimento da localidade.

Assumindo que o processo de aprendizagem/conhecimento tem papel importante no desenvolvimento econômico local, na proporção em que se vincula à indissociabilidade entre a chamada era da informação e do conhecimento, assume-se, também, o enfoque do desenvolvimento local como uma alternativa baseada no deslocamento dos paradigmas da era industrial. Em grande medida, o desenvolvimento local corresponde à construção de capacidades locais, com base na articulação entre diferentes agentes. Mais amplamente, a própria questão da sustentabilidade supõe a aprendizagem contínua e disseminada, como força propulsora na gestão do desenvolvimento territorial.

A centralidade da aprendizagem constitui um quadro condensador do entrelaçamento entre o endógeno e o exógeno, que caracteriza as recentes e transformadoras abordagens do desenvolvimento local: o território, como ator, é entendido como um território impregnado de conhecimento vivo, compartilhado e conectável, capaz, assim, de desenvolver-se. A essência do que aqui chamamos de “fator aprendizagem” está, sobretudo, na constituição dos agentes locais como sujeitos com capacidade de desenhar futuros e gerir adaptativamente seus roteiros e caminhos. O que significa, antes, que a geração de ambientes intensivos em informação e comunicação, cooperação e criatividade, como traço que atravessa as diferentes proposições em torno do desenvolvimento local, constituem a base da aposta na construção social de territórios sustentáveis - isso é, territórios vivificados.

Essa hierarquização do espaço global é hoje, por sua vez, fortemente determinada pela capacidade dos lugares de absorver novas tecnologias, bem como pela sua maior ou menor disponibilidade de infra-estrutura e de mão-de-obra adequadas à localização dos segmentos econômicos intensivos em conhecimento. Do ponto de vista econômico, o que diferencia fundamentalmente os locais não são seus atributos físicos ou inanimados, mas é o seu conteúdo imaterial, particularmente a sua base de informação e de conhecimentos, refletindo, em grande medida, desiguais disponibilidades espaciais de recursos humanos e de mão-de-obra qualificada.

Isso se liga à sugestiva idéia de globalização do local. Não se trata de inserir o local na globalização e, sim, de globalizar o local. Não se trata de fazer chegar ao local os resultados obtidos pelo processo mundial de globalização. A globalização atual – que se confunde com o processo de surgimento da sociedade em rede – permite que as próprias localidades reproduzam, holograficamente, uma dinâmica global no seu interior e que os elementos endógenos de cada localidade se tornem igualmente interagentes (FRANCO, 2003).

As iniciativas de desenvolvimento local têm um conteúdo territorial, na medida

em que respondem a problemas identificados localmente, são concebidas por atores locais e, também, são protagonizadas por esses atores locais, diferenciando-se das ações de desenvolvimento regional, idealizadas por iniciativa do governo e das administrações centrais. Em lugar de continuar usando a metáfora da locomotiva, que supostamente arrasta o crescimento dos territórios em desenvolvimento, parece necessário pensar em outro tipo de comparação mais conseqüente e real (ALBUQUERQUE, 2001).

A melhoria do sistema de comunicações e o acesso imediato à informação, por sua vez, deram origem a um fenômeno novo que é a possibilidade da articulação do “local” ao “global”, sem a necessária mediação do nacional. Isso implica que, ao invés de homogeneização dos espaços econômicos nacionais, o processo de globalização pode incentivar as diferenças entre as regiões de um mesmo país, aumentando a competição entre as localidades. O aumento da fluidez do mercado e da mobilidade do capital, na busca de localizações ou nichos de maior lucratividade, aumenta, também, a competição entre as localidades, da qual resulta um processo contínuo de reconstrução do espaço.

Na atualidade, identificada como a era do conhecimento e da crescente integração em redes, a região ressurge como *lócus* da organização produtiva e da inovação, onde o esforço e o sucesso da pesquisa, da ação institucional e do aprendizado se dão de forma coletiva, através da interação, cooperação e complementaridade, imersas no ambiente cultural local, resultado do processo histórico-cultural.

Em síntese, pode-se definir o desenvolvimento econômico sustentável local como sendo o modelo desenvolvimentista em que se coloca o crescimento econômico sob as rédeas da justiça social e do equilíbrio ecológico, disciplinando a entrada no processo de globalização, em função da aferição dos resultados internos à região. Assim, é necessário que a produção de riquezas caminhe junto com a produção de conhecimentos, perseguindo-se, entre outras medidas, a regulação dos investimentos públicos e privados, com base no princípio da harmonização entre eficiência econômica e sustentabilidade ambiental e social; e, a descentralização das políticas e dos investimentos, de modo a permitir a interiorização do desenvolvimento.

Financiamento do investimento público

Sem a existência de infra-estrutura eficiente e eficaz, não há desenvolvimento econômico sustentável. De acordo com Pêgo Filho et al (1999), os investimentos em infra-estrutura constituem-se numa importante variável explicativa¹ das diferenças de crescimento econômico entre os países.

¹ Outras variáveis são estudadas na recente literatura sobre crescimento econômico, tais como: acumulação de capital humano; inovação tecnológica; defasagens tarifárias; estabilidade política; aparato institucional; e distribuição de renda.

Dessa forma, o investimento em capital físico (infra-estrutura), que, no caso brasileiro, é, tradicionalmente, realizado pelo setor público, é muito importante para o desenvolvimento, desde que permita a formação de aglomeração de atividades mercantis e gere externalidades para o setor privado. Mas, ele em si não é suficiente para gerar um processo dinâmico de desenvolvimento endógeno, capaz de atrair excedentes de outras regiões e, assim, provocar a criação de empregos e renda para o local. A política de investimento em capital físico deve estar atenta com o contexto global, nacional e regional, para melhor executar a estratégia de desenvolvimento implantada.

Vários são os conceitos ou estratégias que reivindicam a representatividade do novo paradigma de desenvolvimento endógeno: distrito industrial, ambiente inovador e *cluster*, dentre outros. As diferenças entre essas três estratégias são muito sutis, fato que torna difícil a tarefa de distingui-las, já que foram desenvolvidas praticamente na mesma época e de maneira não muito concorrente, no tocante aos pressupostos (AMARAL FILHO, 1996).

É um equívoco considerar que o desenvolvimento econômico endógeno deve ser autocentrado, auto-suficiente e isolado do resto do mundo. Ao contrário: ele deve ser entendido como um processo de transformação, fortalecimento e qualificação das estruturas internas de uma região e para isso deve estar em sintonia com a economia mundial.

Os problemas a cargo do governo municipal muitas vezes exigem soluções que extrapolam o alcance da capacidade de ação da prefeitura, em termos de investimentos, recursos humanos e financeiros para custeio e, mesmo, de atuação política. Além disso, muitas dessas soluções exigem ações conjuntas, pois dizem respeito a problemas que afetam simultaneamente mais de um município.

Uma alternativa já conhecida é o consórcio intermunicipal, entidade que reúne diversos municípios para a realização de ações conjuntas, que se fossem produzidas pelos municípios individualmente não atingiriam os mesmos resultados ou utilizariam um volume maior de recursos. São vários os exemplos, entre outros, o consórcio intermunicipal do Alto São Francisco, que assumiu a operação de unidades de saúde de vários níveis, desde unidades básicas a centros de referência especializados, conseguindo ampliar o volume de serviços prestados, reduzir os custos de procedimentos e o número de deslocamentos para tratamento na capital do estado, Belo Horizonte, e os projetos de recuperação ou preservação do meio ambiente, sobretudo em busca de soluções para problemas em torno do manejo de recursos hídricos de uma bacia hidrográfica, como no caso do consórcio intermunicipal da Bacia do Rio Piracicaba, em São Paulo.

O aumento da taxa de investimento de um país é, sem dúvida alguma, uma das mais importantes variáveis indutoras do crescimento econômico. Todavia, outros

fatores também devem ser levados em consideração, tais como: capacidade ociosa, poupança doméstica e aumento de produtividade. No caso brasileiro, esses fatores estão se constituindo em fortes restrições no longo prazo.

De fato, existe uma tendência de esgotamento da capacidade ociosa. No início de um ciclo de crescimento pode-se utilizar a capacidade ociosa como forma de fazer crescer a economia, independentemente da evolução da taxa de investimento. Mas, a médio e longo prazos, é crucial a retomada do investimento para viabilizar a continuidade do crescimento, posto que, caso isso não ocorra, pode provocar o arrefecimento de um ciclo de expansão (GIAMBIAGI, 2002).

No Brasil, desde 1994, tem-se utilizado a capacidade instalada em percentuais que giram em torno de 82% (GIAMBIAGI, 2002). Isso demonstra que, embora a ocupação da capacidade esteja, ainda, aquém de um esgotamento, não se deve menosprezar essa variável. Vale lembrar o que ocorreu com a economia brasileira na metade dos anos 80, quando, após a recessão de 1981/83, iniciou-se a retomada do crescimento em 1984. Em 1985, a economia já dava mostras de superaquecimento, fenômeno que se agravou devido ao *boom* decorrente do Plano Cruzado, em 1986.

Portanto, a existência de capacidade ociosa na economia possibilita um certo crescimento, por determinado período de tempo, durante o qual a economia se recupera, mas esse processo se esgota se não for acompanhado de uma ampliação do investimento.

A existência de limitações da poupança doméstica é outra variável importante que está se constituindo em um entrave ao crescimento da economia brasileira. Não restam dúvidas de que a taxa de investimento deva se recuperar, como condição *sine qua non* para que se alcance taxas de crescimentos maiores: mas isso requer, concomitantemente, uma elevação da taxa de poupança agregada da economia. Segundo Giambiagi (2002), a melhora das perspectivas de crescimento da economia brasileira, baseada na recuperação da taxa de investimento, deverá levar em consideração a contenção do crescimento do consumo – público e privado – a taxas inferiores às do PIB.

Assim, deve-se estimular a poupança privada, através de mecanismos como: o fortalecimento dos fundos de pensões e a retomada de programas de habitação, que requeiram a poupança das famílias. Ao mesmo tempo, a diminuição da Necessidade de Financiamento do Setor Público (NFSP) e a melhora da poupança pública poderiam ser alcançadas através da continuidade da austeridade fiscal, associada com uma redução gradual das taxas de juros.

A produtividade por homem ocupado pode constituir-se em outro forte entrave ao crescimento da economia brasileira, caso o seu aumento se dê via setor serviços, posto que este setor capta o fenômeno do subemprego de mão-de-

obra pouco qualificada. Mas isso pode ser relativizado, se esse aumento for maior no setor industrial, conjunto com um esforço de capacitação do país na área de educação, com vistas a um melhor treinamento da mão-de-obra (GIAMBIAGI, 2002).

Um outro fator que poderá condicionar o potencial de crescimento da economia brasileira é o dinamismo das exportações, posto que os movimentos do PIB no Brasil tendem a estar associados aos da economia mundial: o país cresce mais quando o mundo cresce e, menos, quando o dinamismo da economia mundial arrefece. Além disso, o Brasil necessita envidar esforços no sentido de ganhar espaço no comércio internacional, o que pode depender da adoção de uma política que resulte na melhora da competitividade e dos aumentos de produtividade maiores do que os outros países do mundo (GIAMBIAGI, 2002).

No que pese a questão do financiamento desses investimentos públicos, tradicionalmente utilizou-se as modalidades de: tributação, empréstimos e emissão de moedas. Todavia, essas modalidades, hoje, se apresentam inadequadas, posto que a crise fiscal do Estado tem reduzido bastante as possibilidades de financiar o investimento público através delas.

A via da tributação é inadequada, posto que, quando excessiva, pode implicar em redução do investimento, por um lado, e em redução da propensão a consumir da comunidade, por outro. Com isso, pode-se deduzir que a tributação implica a transferência do “poder de compra”, sem conseqüências positivas sobre o nível da demanda agregada da economia, o que deve refletir numa política fiscal mais branda, sobretudo sobre o capital (SANTOS, 2001, p. 100). Além do que, os recursos tributários estão muito comprometidos com o controle da crise fiscal, o que induz a uma relativa diminuição desses recursos para fazer face a investimentos em infra-estrutura.

O financiamento via empréstimos é desempenhado pelo sistema financeiro. De acordo com Teixeira (2005), numa perspectiva funcional identifica-se a condição de financiamento ideal, para qualquer economia, através da real possibilidade do setor financeiro incentivar a formação de poupanças, a efetivação de investimentos produtivos e, conseqüentemente, a expansão do produto e da renda.

Todavia, essa modalidade de financiamento pode ter o efeito de elevar a taxa de juros, em virtude da concorrência que se estabelece entre o Estado e os investidores privados pelo mesmo montante de dinheiro, e, com isso, retardar os investimentos por conta da expectativa de queda da eficiência marginal do capital. Mais ainda: em algum momento, dar-se-á a necessidade de resgatar as dívidas contraídas no passado, fazendo com que os novos empréstimos não apresentem os efeitos desejados (SANTOS, 2001, p. 101).

A emissão de moedas, por sua vez, através de uma política monetária expansionista, também se constitui numa importante fonte de financiamento, desde o pós-guerra, quando se adotou os postulados keynesianos, que salientavam a não-dicotomia entre o lado real e o lado monetário da economia, fazendo com que uma política monetária expansionista proporcionasse um crescimento do produto além de controlar as altas das taxas de juros, o que estimularia o investimento. Esta via de financiamento tornou-se inadequada a partir do momento em que a crise dos anos 70 começou a se manifestar, principalmente pelo processo da estagflação, que demonstrou a ineficácia da política monetária expansionista.

Salienta-se, assim, a inviabilidade de utilizar essas modalidades de financiamento do investimento público, principalmente pela grave crise financeira do Estado, notadamente do Estado brasileiro, que, nas últimas décadas, tornou-se incapaz de gerar poupança para financiar os investimentos necessários na área de infra-estrutura. Resta, agora, uma grande indagação: qual a fonte de financiamento dos investimentos em infra-estrutura, que induzirá um novo ciclo de desenvolvimento econômico sustentável?

Uma alternativa que se apresenta é a Parceria Público-Privada, que no Brasil é regulamentada pela Lei nº 11.079, de 30 de dezembro de 2004, objeto de análise da última seção deste ensaio.

A Parceria Público-Privada - PPP

Com as mudanças ocorridas no mercado financeiro internacional, no início da década de 80, com o aumento das taxas de juros e redução na disponibilidade de crédito, gerou-se uma grave crise financeira do setor público brasileiro, que culminou na moratória decretada em 1987 no Governo Sarney.

Na verdade, desde aquela década, o governo, em todos os seus níveis e empresas, passou a conviver com acentuadas restrições de crédito, inviabilizando os investimentos em infra-estrutura. Essa drástica redução no volume de investimentos, em geral, deveu-se tanto pela incapacidade de financiamentos como pelas dificuldades de geração de recursos próprios, em grande parte comprometidos no pagamento do serviço da dívida contraída anteriormente.

Como os setores de infra-estrutura são extremamente importantes para a economia brasileira e para o seu crescimento, tornou-se crucial encontrar mecanismos que viabilizassem a retomada dos seus investimentos: assim, passou-se a pensar em atrair capitais privados para esses setores, realizando parcerias entre o setor público e o setor privado.

Com efeito, o governo brasileiro, a partir de 1995, atribuiu significativa importância à participação do setor privado na retomada dos investimentos em

infra-estrutura: a privatização e a concessão² foram as modalidades utilizadas para fortalecer a participação do setor privado na retomada desses investimentos. De fato, as parcerias público-privadas constituem-se em uma forma alternativa de financiar a operação e a expansão de setores que apresentam profundas repercussões sociais e econômicas. A atração de capitais privados, através dessas parcerias é um mecanismo para substituir os escassos recursos públicos disponíveis, mas, ao mesmo tempo, manter políticas públicas setoriais e locais. Segundo Rubio (2003), as PPP's, em sentido amplo, se constituem em qualquer forma de participação do setor privado em atividades que tradicionalmente estão no âmbito dos governos. O espectro dessa definição compreende desde aquelas atividades que podem ser transferidas em sua totalidade ao setor privado, mediante a privatização ou mediante a concessão, nas quais os usuários pagam pelos serviços, até os contratos realizados pelo governo para que o setor privado cumpra uma função muito específica no desenho, construção, operação, manutenção ou financiamento de uma obra pública, com uma compensação a ser paga diretamente pelo setor público.

Para os efeitos deste trabalho, analisar-se-á as PPP's a partir da Lei nº 11.079, de 30 de dezembro de 2004, que institui normas gerais para licitação e contratação de parceria público-privada no âmbito da administração pública brasileira e em todas as esferas de governo.

A parceria público-privada tem sua definição legal, no Brasil, estabelecida no art. 2º da Lei nº 11.079/2004, que define que a “parceria público-privada é o contrato administrativo de concessão, na modalidade patrocinada ou administrativa”. A concessão patrocinada é a concessão de serviços públicos ou de obras públicas quando envolver, adicionalmente à tarifa cobrada dos usuários, contraprestação pecuniária do parceiro público ao parceiro privado. Concessão administrativa é o contrato de prestação de serviços de que a Administração Pública seja a usuária direta ou indireta, ainda que envolva execução de obra ou fornecimento e instalação de bens.

Em síntese, a parceria público-privada se constitui no ajuste celebrado entre a administração pública e entidades privadas, com vigência não inferior a cinco anos e não superior a trinta e cinco anos, incluindo eventuais prorrogações, que estabeleça vínculo jurídico para implantação ou gestão, no todo ou em parte, de serviços, empreendimentos e atividades de interesse público, respondendo o parceiro privado pelo respectivo financiamento e pela execução do objeto, cujo valor do contrato seja superior a R\$ 20.000.000,00 (vinte milhões de Reais).

² A análise da privatização e da concessão não faz parte do objetivo deste ensaio. Todavia, reconhece-se sua importância e remete-se o leitor para a vasta literatura existente.

Na contratação de parceria público-privada serão observadas as seguintes diretrizes: eficiência no cumprimento das missões de Estado e no emprego dos recursos da sociedade; respeito aos interesses e direitos dos destinatários dos serviços e dos entes privados incumbidos da sua execução; indelegabilidade das funções de regulação, jurisdicional, do exercício do poder de polícia e de outras atividades exclusivas do Estado; responsabilidade fiscal na celebração e execução das parcerias; transparência dos procedimentos e decisões; repartição objetiva de riscos entre as partes; sustentabilidade financeira, e vantagens socioeconômicas dos projetos de parceria.

Vale a pena salientar a questão referente à sustentabilidade financeira e às vantagens socioeconômicas dos projetos de parceria, posto que, para atrair capitais privados, está-se sujeito a alguns condicionantes, tais como: a atividade deve ser competitivamente lucrativa, porquanto não basta apresentar retornos positivos; é preciso que esses retornos sejam compatíveis ao de outras atividades e investimentos com grau de risco similar; e o retorno necessita ser competitivo para condições de riscos similares. Todavia, quanto maior o risco, maior o retorno requerido pelos investidores.

O investidor, ao decidir como vai aplicar seus capitais, escolhe a alternativa que melhor remunere seus ativos. Portanto, se o objetivo é atrair recursos financeiros privados para parcerias com o setor público, torna-se indispensável oferecer condições para que o setor privado possa auferir essa rentabilidade competitiva.

Com relação à repartição de riscos, Montoro Filho (2004) coloca que, no caso das PPP's, além do risco comum a outras atividades econômicas, surgem duas fontes de risco específicas: o risco "institucional" e o risco "popular". Risco "institucional" está relacionado com as incertezas geradas por eventuais alterações no marco regulatório e/ou nas condições dos contratos por fatores político-institucionais. Pode-se exemplificar essas alterações através das mudanças nas prioridades das políticas públicas, no mesmo governo ou, mais frequentemente, pela eleição de um novo governo, ou o surgimento de novas prioridades decorrentes de uma mudança na conjuntura econômica, como ameaça de inflação ou crise no balanço de pagamentos. Essas situações provocam o surgimento de pressões para que se altere as cláusulas contratuais, o que pode causar situações perniciosas no longo prazo.

O que Montoro Filho (2004) chama de risco "popular" está relacionado com o fato de que os setores passíveis de parcerias têm fortes impactos sociais: assim, a população tende a ver os bens e serviços produzidos nesses setores como obrigação do Estado e direito do cidadão e que, portanto, precisam ser fornecidos com qualidade, presteza e a preços módicos.

Definir preço justo para a qualidade requerida é, em qualquer área, uma tarefa no mínimo espinhosa. Nos casos de eventuais parcerias, a possibilidade de haver uma avaliação popular descolada da realidade produtiva, dos custos envolvidos na produção com qualidade, é ainda maior. Havendo uma avaliação popular negativa, além de, por si só, já ser um transtorno e um risco, ela pode estimular medidas político-institucionais para enquadrar o parceiro privado, o que também pode causar situações perniciosas no longo prazo.

Uma alternativa que se coloca, no sentido de se reduzir o chamado risco “popular”, é efetuar uma discussão pública do tema referente à PPP. Da mesma forma que se tem estabelecidos mecanismos de consulta para discutir os problemas de meio ambiente, no caso da aprovação de um projeto PPP, o Estado assume um compromisso com o setor privado, que pode ter consequências em relação a numerosos grupos de interesses. E os interesses divergentes devem ser levados em consideração, para evitar as consequências de acontecimentos políticos que possam afetar a viabilidade da participação privada ou sua estabilidade no longo prazo.

Como vimos, faz parte da natureza das PPP's a transferência de riscos do setor público para o setor privado. Assim, deve-se combinar uma forma satisfatória das capacidades dos setores público e privado para administrar os riscos que lhe são próprios, de maneira que se obtenham benefícios recíprocos.

Poderão ser objeto da Parceria Público-Privada a execução de obras, o desempenho de atividades de competência da administração pública e a prestação total ou parcial de serviços públicos. Nesse último caso, a parceria será feita por meio de concessão ou permissão, e será permitido à administração oferecer contraprestação adicional à tarifa cobrada do usuário. Entretanto, o parceiro privado não poderá assumir competência da administração, vedada em lei.

Diferentemente do que ocorre hoje, quando o Poder Público contrata uma obra e paga conforme sua execução, nesse tipo de parceria o setor privado arca com o financiamento total da obra e só depois de pronta começa a receber a amortização do investimento realizado. No caso de uma rodovia, por exemplo, o contratado pode, também, explorar o pedágio ou serviços ao longo do percurso. Além da garantia de pagamento preferencial, o projeto prevê que o empenho (reserva do recurso) poderá ser liquidado em favor da instituição que financiou o projeto (um banco, por exemplo), e também poderão ser criados fundos para custear o investimento, capitalizados com dotações do Orçamento, ativos não-financeiros ou bens móveis e imóveis.

O projeto inova na forma de escolha da empresa, ao permitir uma espécie de competição entre pré-qualificados na modalidade de concorrência. Após a pré-qualificação, os proponentes apresentam novas propostas técnicas e econômicas,

até a proclamação do vencedor. Esse método poderia inibir a combinação antecipada do vencedor entre os licitantes. Para julgamento das propostas, são adotados os critérios de menor preço, técnica e preço e menor contraprestação da administração pública.

Para iniciar o processo, o administrador público terá de elaborar uma estimativa de impacto orçamentário e financeiro para os anos em que durar o contrato e demonstrar a origem dos recursos. Isso terá de ser acompanhado de comprovação de que a despesa não afetará as metas de resultados fiscais previstas na Lei de Responsabilidade Fiscal. Os efeitos financeiros terão de ser compensados, nos anos seguintes, com aumento permanente da receita ou redução permanente da despesa. No Plano de Investimento Plurianual 2004-2007 (PPA), do Governo Federal, há uma previsão de que a iniciativa privada contribua com até R\$ 36 bilhões em investimentos de infra-estrutura.

Uma das vantagens desse sistema, para o setor público, é a inclusão contábil como investimento apenas das parcelas pagas anualmente, possibilitando a execução da obra sem comprometer os limites de investimento impostos pelo ajuste fiscal destinado ao cumprimento de superávits primários (saldo de receitas em relação às despesas não-financeiras).

À guisa de conclusão

Como vimos, no desenvolvimento deste ensaio, é de fundamental importância os investimentos em infra-estrutura para se atingir um desenvolvimento econômico sustentável, que tenha por base o princípio da harmonização entre eficiência econômica e sustentabilidade ambiental e social. Todavia, o problema que se coloca para o caso brasileiro é o de encontrar fontes de financiamento para esses investimentos, posto que a crise fiscal dos anos 80 inviabilizou a manutenção dos investimentos públicos nos setores de infra-estrutura.

Assim, nos anos 90, o governo brasileiro envidou esforços no sentido de ampliar a participação do setor privado nos investimentos públicos, seja pela via das concessões, seja pela via das privatizações. Mais recentemente, foi introduzida a idéia de parceria público-privada, como alternativa de financiamento do investimento em infra-estrutura.

As características dos programas de associação público-privada são muito diferentes das de concessões e das de privatizações. A chamada Parceria Público-Privada, ou PPP, como ficou conhecido o tema na imprensa nacional, trata-se de proposta inovadora, que irá propiciar novo alento às terríveis necessidades públicas. O tema é polêmico, não restam dúvidas quanto a isso. Mas é a forma inovadora proposta pelo Governo Federal, de enfrentamento do problema, que tem gerado e fomentado o debate. Há, sim, que se considerar

as dificuldades do governo em realizar todos os investimentos demandados, nas mais diversas áreas de infra-estrutura, como a urgente recuperação e construção de novas estradas, da modernização dos portos, dos investimentos na área de energia, saneamento básico etc.

As PPP's constituem uma modalidade de contratação em que os entes públicos e as organizações privadas, mediante o compartilhamento de riscos e com financiamento obtido pelo setor privado, assumem a realização de serviços ou empreendimentos públicos. As parcerias pretendidas objetivam modernizar a execução dos serviços públicos, fazendo chegar aos diversos segmentos da população os serviços de que esta necessita e que, por várias razões, não lhe são prestados, revestindo-se de uma delegação do Poder Público.

Assim, para a realização das PPP's cumprirá a indicação, pelo setor público, dos resultados esperados, dos serviços e obras pretendidos, enquanto ao setor privado compete definir o projeto no contexto da tecnologia por ele julgada mais adequada, executando, financiando e operando nas condições definidas em contrato. Note-se que a remuneração somente será devida após a entrega da obra ou do serviço licitado, variando a amplitude de participação de cada uma das partes.

As principais vantagens das PPP's devem ser consideradas: trata-se de um modelo que viabiliza um volume de investimentos superior ao que seria possível com os mecanismos tradicionais; execução mais rápida dos projetos; alocação ótima dos recursos; melhor qualidade dos serviços; e incentivo à melhoria do desempenho.

Apesar da enorme vantagem da parceria público-privada, é necessário, todavia, que se saliente algumas questões que podem resultar em problemas futuros, além dos já apontados no desenvolvimento deste ensaio: a associação do setor público com o capital privado precisa ser uma opção e uma conveniência do primeiro, ou seja, da sociedade que se faz representar, caso contrário teremos uma temerária transferência de prerrogativas. Serviços essenciais e setores estratégicos poderão ser reconcebidos, organizados e planejados de acordo com a lógica do retorno financeiro e não segundo a lógica do desenvolvimento nacional e da ampliação da cidadania: as empresas privadas, por serem inerentemente fragmentárias e imediatistas, são incapazes de assumir atribuições públicas de tal envergadura.

O governo e seus aliados apresentam as PPP's como um desdobramento natural da "inviabilização" fiscal e financeira do Estado brasileiro, de forma a ocultar as políticas que diariamente constroem essa mesma "inviabilização". São essas políticas, dilapidadoras da soberania, que se deve questionar antes de tudo. Não há como recuperar a capacidade de investimento do Estado sem revisar a

forma de financiamento e rolagem da dívida pública. Não se deve partir da premissa que o Estado está falido para adotar as PPP's. Fazendo assim, estar-se-ia legitimando o desastroso receituário do FMI e assimilando o desmonte da nação como um fato consumado.

Referências

ALBUQUERQUE, Francisco. *Desenvolvimento econômico local* – caminhos e desafios para a construção de uma agenda política. Rio de Janeiro: BNDES, 2001.

AMARAL FILHO, J. do. Desenvolvimento regional em um ambiente federalista. *Planejamento e Políticas Públicas*, n. 14, dez. 1996.

BAVA, S. C. Desenvolvimento local: uma alternativa para a crise social? *São Paulo em Perspectiva*, São Paulo, v. 10, n. 3, p. 53-59, 1996.

BRASIL. Lei nº 11.079, de 30 de dezembro de 2004. (Institui normas gerais para licitação e contratação de parceria público-privada no âmbito da administração pública).

CARDOSO, F. Henrique. Desenvolvimento: o mais político dos temas econômicos. *Revista de Economia Política*, n. 04 (60), v. 15. out./dez. 1995.

CASTELLS, Manuel. *A Era da Informação: economia, sociedade e cultura*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1999. (A Sociedade em Rede, v. 1).

DINIZ, Clélio Campolina. *Global-local: interdependências e desigualdades* ou notas para uma política tecnológica e industrial regionalizada no Brasil. Rio de Janeiro: IE/UFRJ, jul. 2000. (Estudos Temáticos, nota técnica 09).

FRANCO, Augusto. *Carta Dlis*, n. 27. Brasília: AED, 2003.

FRANCO, Augusto. *Por que precisamos de desenvolvimento local integrado e sustentável?* Brasília: Instituto de Política, 2000.

GIAMBIAGI, Fabio. Restrições ao crescimento da economia brasileira: uma visão de longo prazo. *Revista do BNDES*, Rio de Janeiro, v. 9, n. 17, p. 117-152, jun. 2002.

JENTOFT, S. et al. *Coping locally and regionally with economic, technological and environmental transformations*. Paris: United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization – UNESCO, 1995. (Discussion Paper Series, 8).

MELLO JÚNIOR, L. R. de. *Public finance, government spending and economic growth: the case of local governments*. Disponível em: <<http://federativo.bndes.gov.br>>. Acesso em: 16 maio 2005.

MONTORO FILHO, André Franco. Parceria Público-Privada: considerações de um economista. *Boletim Informações FIPE*, n. 285, jun. 2004.

PÊGO FILHO, Bolíver et al. *Investimento e financiamento da infra-estrutura no Brasil*: 1990/2002. Rio de Janeiro: IPEA, out. 1999. (Texto para Discussão, n. 680). Disponível em: <<http://www.ipea.gov.br>>. Acesso em: 21 jun. 2002.

ROBINSON, Joan. Equilibrium growth models. *The American Economic Review*, v. 51, p. 159-167, jun. 1961.

RUBIO, Luiz A. Asociación público-privada en la provisión de servicios de infraestructura: conceptualización y formas de financiamiento. Rio de Janeiro: Seminário Internacional Asociación Público-Privada, nov. 2003. Disponível em: <<http://federativo.bndes.gov.br>>. Acesso em: 16 maio 2005.

SANTOS, Reginaldo Souza. *A teoria das Finanças Públicas no contexto do capitalismo*: uma discussão com os filósofos economistas de Smith a Keynes. São Paulo: Mandacaru; Salvador: Cetead, 2001.

SEN, Amartya. *Desenvolvimento como liberdade*. São Paulo: Companhia das Letras, 2000.

SILVA, J. G. da. A globalização da agricultura. In: SILVEIRA, M. A. da; VILELA, S. L. de O. (Eds.). *Globalização e sustentabilidade da agricultura*. Jaguariúna: EMBRAPA Meio Ambiente, 1998, p. 29-42. (EMBRAPA Meio Ambiente, Documento 15).

TEIXEIRA, Natermes Guimarães. Desenvolvimento econômico: notas sobre seu financiamento. *Revista Desenharia*, Salvador, n. 2, mar. 2005, p. 7-23.

12 | TEORIA DOS FUNDOS EMPRESTÁVEIS X CIRCUITO FINANCIAMENTO- INVESTIMENTO-POUPANÇA- *FUNDING*: UMA AVALIAÇÃO EMPÍRICA PARA O BRASIL

Breno Santana Lobo*

Resumo

O presente trabalho busca estimar modelos baseados em concepções alternativas dos determinantes da poupança agregada para verificar a validade empírica de duas teorias distintas na explicação da evolução da poupança agregada na economia brasileira. A visão convencional-ortodoxa, que entende a poupança como uma função direta da taxa de juros, é contraposta à visão keynesiana, que coloca a poupança como função direta da renda. Os resultados estimados revelam uma maior adequação da visão keynesiana para explicar o comportamento da poupança nacional bruta. Todavia, não se deve relegar a utilização da elasticidade-juros da poupança como parâmetro importante, mesmo que secundário, na determinação do nível de poupança do país.

Palavras-chave: Poupança. Financiamento. Teoria dos Fundos Empréstáveis. Circuito Financiamento-investimento-poupança-*funding*.

Abstract

The aim of this paper is to estimate models based on alternative conceptions of the determinants of aggregate savings to examine the empirical validity of both theories in explaining its evolution in the Brazilian economy. The conventional-orthodox view that understands savings as a direct function of interest rates contradicts the Keynesian approach that defines savings as a direct function of income. The results estimated reveal that the Keynesian approach is more appropriated to explain the behavior of national savings. However, it cannot be denied the utilization of elasticity-interest of savings as an important parameter, if not secondary, on determining the country savings level.

Key words: Saving. Finance. Loanable Funds Theory. Finance-investment-saving-funding Circuit.

* Mestrando em Economia pela Universidade Federal da Bahia. E-mail: brenolobo@ig.com.br

Introdução

Em geral, pode-se contrapor duas teorias distintas e, a princípio, inconciliáveis, para explicar o circuito do financiamento em uma determinada economia capitalista. De um lado encontra-se a visão convencional-ortodoxa (adotada pelo *mainstream*) da teoria dos fundos emprestáveis, desenvolvida principalmente por Robertson e Pigou, a partir da *teoria cumulativa* de Wicksell (GALVÊAS, 1974). No extremo oposto está a alternativa pós-keynesiana do circuito financiamento-investimento-poupança-*funding*, desenvolvida a partir da controvérsia entre Keynes, Kalecki e Ohlin, acerca da interpretação do conceito de poupança¹ (COSTA, 1999).

O objetivo do trabalho não é pormenorizar as duas teorias², mas apenas expor seus fundamentos básicos, a fim de criar um ambiente teórico propício para que a análise principal possa ser efetuada. Esta, por sua vez, consiste em analisar a validade empírica, para o Brasil, da teoria dos fundos emprestáveis e da visão pós-keynesiana alternativa. Não se busca, com isso, evidentemente, jogar uma ou outra teoria no lixo, pelo simples fato dela não se adaptar aos dados brasileiros. O que se pretende aqui é simplesmente constatar, através da evidência empírica, qual a teoria mais eficaz para explicar a evolução da poupança na economia brasileira³.

Sendo assim, o artigo apresenta, além desta introdução, mais três seções. Na segunda são expostos brevemente os principais fundamentos das duas teorias em questão; na terceira seção, são apresentados os modelos a serem estimados e seus resultados, além, obviamente, das inferências que podem ser realizadas a partir destes; e, por fim, na quarta seção são apresentadas as considerações finais.

Contrapondo as duas visões

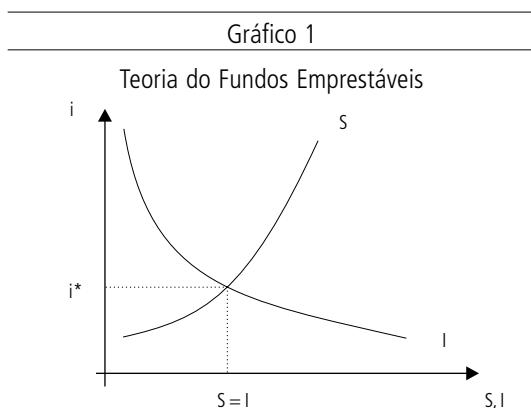
De acordo com a teoria dos fundos emprestáveis, aceita pela corrente neoclássica, a taxa de juros é o preço que equaliza a oferta (poupança) e a demanda (investimento) de fundos disponíveis para empréstimo. Nesse sentido, a taxa de juros (i) seria um fenômeno real, que se relacionaria diretamente

¹ Esse debate, da década de 1930, foi reeditado recentemente, nos anos 1980, entre Asimakopulos, Kregel e Davidson (COSTA, 1999).

² Para uma discussão mais completa sobre as duas teorias, ver Costa (1999), Studart (1999) e Oreiro (2001).

³ Do ponto de vista prático, a aceitação de uma ou outra teoria para explicar o comportamento da poupança agregada na economia brasileira pode trazer interpretações divergentes sobre uma série de fenômenos econômicos recorrentes. Para um exemplo de uma consequência desse tipo, ver Lobo e Filgueiras (2005).

com a poupança (S): quanto maior a taxa de juros maior o incentivo para os agentes econômicos pouparem, já que o preço pago por sua parcimônia se elevaria⁴. E inversamente com o investimento (I): taxas de juros mais elevadas aumentam o custo do investimento, o que inibe a tomada de empréstimos. Tradicionalmente essa visão é apresentada conforme se vê no Gráfico 1.



Fonte: Galvão (1974, p. 229).

Sinteticamente, pode-se colocar que “a teoria dos fundos disponíveis [empréstáveis] requer a igualdade entre a procura e oferta de fundos, em situação em que a oferta e a procura sejam função da taxa de juros e, finalmente, que a taxa de juros de equilíbrio seja aquela que equalize oferta e procura de fundos” (GALVÊAS, 1974, p. 231-232). Visto de outro modo, a existência de uma poupança prévia (*ex-ante*) seria condição necessária para a efetivação dos investimentos, sendo o mercado financeiro apenas o *lôcus* da intermediação de capital, que faria essa transformação automaticamente através do mecanismo de preço visto no Gráfico 1.

Contudo, essa teoria apresenta, intuitivamente, algumas brechas que não permitem aceitá-la sem contestação. Primeiro, por mais elevada que esteja a taxa de juros, os agentes só irão poupar caso tenham renda disponível para tanto. A poupança deve ser considerada como uma variável residual: a partir da renda pessoal disponível de cada agente individual, a poupança é definida como o montante de renda que resta após a satisfação das necessidades pessoais

⁴ De um ponto de vista mais subjetivo, está implícita a idéia de que os agentes econômicos preferem consumir no presente a consumir no futuro, sendo a taxa de juros, portanto, a retribuição pela renúncia ao consumo (ou, alternativamente, um prêmio pela espera).

através do consumo. Isso implica que classes sociais de baixa renda, por definição, não poupam, independentemente de quão elevada esteja a taxa de juros⁵.

Em segundo lugar,

A única forma da “poupança potencial” se transformar em “poupança efetiva” é através da realização de investimento, no período, em seu próprio montante. A “poupança potencial” é o montante da renda global não consumida, que pode ser aplicada financeiramente pelos agentes econômicos, isto é, pode constituir um “fundo” disponível para financiar o investimento, através da intermediação financeira. No entanto, se esta “poupança potencial” for “entesourada” por aplicação em títulos para mera valorização financeira, ela é “desviada” do seu potencial macroeconômico, que, portanto, não se realiza efetivamente pela queda provocada na demanda efetiva e conseguinte não expansão da renda real (COSTA, 1992, p. 120).

Em Keynes essas questões parecem ser resolvidas. A taxa de juros aparece como um fenômeno estritamente monetário, determinado pela preferência pela liquidez (demanda por moeda) e pela oferta de moeda. Ou seja, ela é o “preço que equilibra o desejo de conservar riqueza sob forma líquida (estoque de moeda) com a quantidade de moeda existente” (GALVÊAS, 1974, p.230), não podendo ser considerada, portanto, como uma mera variável de ajuste na relação entre investimento e poupança.

Mais que isso, na teoria keynesiana, poupança e investimento têm determinantes distintos. Isso implica que o financiamento do investimento não depende de poupança *ex-ante*⁶, ou seja, haveria uma “independência da decisão de investir em relação ao fluxo de renda ‘poupada’” (COSTA, 1999, p. 242), entendida aqui como renda recebida e não consumida. Nesse sentido, o investimento seria função direta da eficiência marginal do capital (dada a partir das expectativas dos empresários quanto ao estado futuro) e função inversa da taxa de juros. Já a poupança não sofreria influência direta da taxa de juros, sendo criada como subproduto do processo multiplicador do investimento. Na realidade, o investimento é a variável causal da determinação do nível de renda e de poupança. “Uma vez decidido e financiado o investimento, o processo

⁵ No caso de países periféricos, em que o número de pobres e miseráveis é a grande maioria na população, é intuitivo acreditar que uma elevação da taxa de juros não vai acarretar grandes variações no nível de poupança agregada.

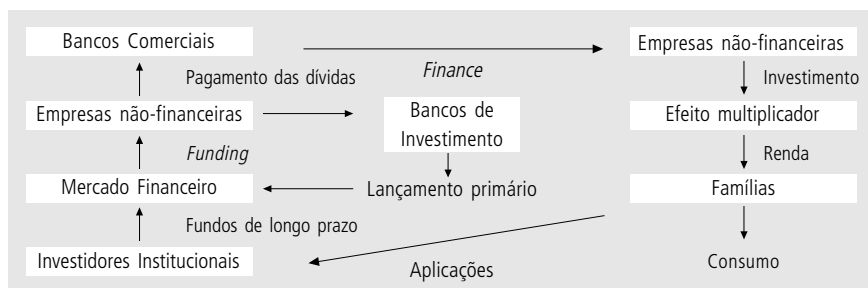
⁶ O limite financeiro ao financiamento do investimento não é dado, portanto, pela poupança, mas, sim, pelo volume de crédito disponível. Essa questão é explicada por Keynes através da criação do conceito de *finance* (corresponde à primeira etapa do circuito financiamento-investimento-poupança-*funding*), que é apresentado “como a demanda por liquidez necessária para a concretização do investimento, isto é, que surge entre a decisão de investir e a sua efetivação. Portanto, é a condição monetária anterior (em antecipação) para a realização do gasto *discricionário* (distinto dos gastos *rotineiros*) planejado que representa uma demanda adicional por saldos ‘inativos’” (COSTA, 1999, p. 243).

de criação de renda se segue dentro da dinâmica do multiplicador e a poupança é gerada como um subproduto do processo” (STUDART, 1999, p. 165). Portanto, a igualdade entre investimento e poupança se dá *ex-post*, não implicando a pretensa relação de causalidade entre as variáveis colocadas pela teoria dos fundos emprestáveis. De fato, a teoria keynesiana inverte essa relação de causalidade: é o investimento que determina a poupança e, não, o contrário.

A partir da existência do financiamento (o motivo *finance* de Keynes), o investimento pode ser efetivado e, a partir do seu efeito multiplicador, é formada a poupança agregada. Contudo, o circuito financiamento-investimento-poupança-*funding* só pode ser completado caso haja a disponibilidade de fundos para a consolidação financeira dos passivos das empresas endividadas (aquilo que Keynes chamou de *funding*). Isso significa que é necessária a existência de fundos que permitam às empresas reembolsar suas dívidas aos bancos credores, a partir da venda de títulos (papéis de longo prazo e/ou direitos de propriedade), para que possa haver um ajuste temporal adequado à maturação do investimento e sua amortização. Em suma, como condição necessária para o aumento da capacidade de financiamento e para a proteção do sistema financeiro em momentos de crescimento econômico deve existir um arranjo institucional que permita a “transformação do estoque de dívidas herdado do passado em diversas formas de ativos financeiros de longo prazo” (COSTA, 1999, p.245)⁷. O circuito financiamento-investimento-poupança-*funding* pode ser visualizado, sinteticamente, através da Figura 1.

Figura 1

Circuito financiamento-investimento-poupança-*funding*



Fonte: Costa (1999, p. 240).

⁷ Através dos conceitos de *finance* e *funding*, pode-se compreender a importância relegada ao sistema financeiro pela teoria keynesiana (diferentemente da teoria convencional, que enxerga o sistema como mero local de intermediação entre poupadores e investidores). De um lado, o mercado de crédito e a existência de um sistema bancário desenvolvido são fundamentais para a viabilização do processo de acumulação; de outro, mercado de capitais desenvolvidos são essenciais para a consolidação financeira dos agentes devedores.

Estimação dos modelos e avaliação dos resultados

Uma vez expostos brevemente os princípios fundamentais da teoria convencional e da visão alternativa do circuito do financiamento em economias capitalistas, pode-se avançar para a verificação empírica do comportamento da poupança agregada no Brasil, objetivo inicialmente proposto para este trabalho.

Pela teoria dos fundos emprestáveis, tem-se que:

$S = f(i)$	(1)
------------	-----

em que S = poupança agregada e i = taxa de juros.

Na visão keynesiana, pela abordagem do circuito financiamento-investimento-poupança-*funding*, podemos inferir que:

$S = f(Y)$	(2)
------------	-----

em que a poupança agregada se apresenta como função direta da renda (Y), já que se admite que a poupança agregada é uma variável residual da renda. Ou seja, dado um determinado nível de consumo, a poupança pode ser considerada como a parcela da renda que não foi consumida. Como a propensão marginal a consumir é uma constante, na medida em que a renda aumente, deve-se esperar que a poupança também cresça, já que apenas uma parcela desse aumento da renda (identificada exatamente pela propensão marginal a consumir) é utilizada para consumo.

Como o objetivo do trabalho é estimar a elasticidade-juros e a elasticidade-renda da poupança agregada, será utilizado o modelo de regressão exponencial, que pode ser transformado num modelo log-linear. Primeiro, estimou-se as duas elasticidades separadamente, conforme os modelos:

$S_i = \beta_1 i_i^{\beta_2} e^{u_i}$	(3)
$S_i = \beta_3 Y_i^{\beta_4} e^{u_i}$	(4)

em que S_i = poupança nacional bruta, i_i = média mensal anualizada da taxa de juros Over/ Selic, Y_i = renda disponível bruta e u_i = termo de perturbação estocástica.

Alternativamente, os modelos podem ser expressos como:

$\ln S_i = \alpha_1 + \beta_2 \ln i_i + u_i$	(5)
$\ln S_i = \alpha_2 + \beta_4 \ln Y_i + u_i$	(6)

em que $\alpha_1 = \ln \beta_1$, $\alpha_2 = \ln \beta_3$ e os coeficientes de inclinação β_2 e β_4 medem, respectivamente, a elasticidade-juros e a elasticidade-renda da poupança agregada.

Para o modelo (5) foram utilizados dados anuais (coletados no lpeadata) entre 1974 e 2004. Já para o modelo (6) utilizou-se uma série anual mais longa (devido à disponibilidade dos dados no lpeadata), que foi de 1947 a 2004⁸. Estimando os modelos (5) e (6) pelo método dos mínimos quadrados ordinários (MQO) chegou-se, respectivamente, aos seguintes resultados:

$\ln S_i = 23,37520 + 0,220472 \ln i_i$	
$ep = (24,18216) \quad (0,129061)$	$R^2 \text{ ajust.} = 0,996771$
$t = (0,966630) \quad (1,708274)$	$F_{3,25} = 2881,801$
$p = (0,3430) \quad (0,1000)$	(7)

$\ln S_i = -1,706289 + 1,006254 \ln Y_i$	
$ep = (0,045242) \quad (0,002440)$	$R^2 \text{ ajust.} = 0,999878$
$t = (-37,71465) \quad (412,3764)$	$F_{2,54} = 230252,8$
$p = (0,0000) \quad (0,0000)$	(8)

Como ambos os modelos apresentaram problemas de correlação serial – identificado através do teste de Durbin-Watson e ratificado pela estatística Q de Ljung-Box e pelo teste de multiplicador de Lagrange de Breusch-Godfrey – eles foram rodados, para a correção do problema, como modelos auto-regressivos de 2ª ordem e de 1ª ordem, respectivamente (os resultados acima descritos correspondem à estimação utilizando tais modelos). Adicionalmente, o problema de heterocedasticidade encontrado no modelo (6) através do teste de White foi corrigido pelo cálculo dos desvios-padrão e covariâncias por meio do método de White, que deu consistência a esses parâmetros.

A partir dos resultados apresentados acima se pode inferir que, no caso do Brasil, a variação relativa da poupança agregada só pode ser explicada pela variação relativa da renda, uma vez que não é possível rejeitar a hipótese de que a elasticidade-juros da poupança é significativamente diferente de zero. Ou seja, a variação relativa da poupança não pode ser explicada por uma variação relativa da taxa de juros. Por outro lado, por (8) pode-se inferir que a

⁸ Resultados similares são alcançados caso a amostra seja restrita ao período utilizado para estimar o modelo (5).

elevação de 1% da renda disponível bruta provoca um crescimento de cerca de 1% na poupança agregada bruta, sendo que essa variação na renda pode explicar 99,99% da variação na poupança.

Os resultados encontrados ratificam a intuição inicial de que uma elevação da taxa de juros não levaria a um incremento da poupança agregada. Na realidade, diferentemente do que afirma a teoria dos fundos emprestáveis, deve-se esperar que “taxas de juros altas não estimulam *per se* a poupança, e muito menos os fundos disponíveis para o investimento. Mas podem, pelo contrário, desestimular o investimento, além de afetar os custos financeiros dos projetos de investimento em curso” (STUDART, 1999, p. 159), o que, *ex-post*, se traduziria, de fato, em um menor nível de poupança. Isso é ainda mais verdadeiro para o caso de economias periféricas, em que o alto percentual de população pobre e miserável impede que as famílias tenham algum tipo de opção entre consumo presente e consumo futuro. As necessidades presentes são tão grandes para o nível de renda que, mesmo que a taxa de juros se eleve a patamares estratosféricos, não vai existir renda não consumida.

Contudo, a estrutura de classes da economia brasileira se arranja de tal maneira que, apesar da participação relativa de ricos na população do país ser extremamente pequena, essa percentagem populacional possui renda tão elevada que é admissível supor que uma elevação da taxa de juros modifique as preferências intertemporais dessas famílias (dado que elas possuem renda para terem opções), elevando seu nível de poupança. Por conta desse fenômeno observado na economia brasileira – que, a princípio, parece ser regra em todas as economias periféricas – deve-se elaborar um modelo que estime, ao mesmo tempo, a elasticidade-renda e a elasticidade-juros da poupança, conforme descrição abaixo:

$S_i = \beta_5 \cdot Y_i^{\beta_6} \cdot i_i^{\beta_7} \cdot e^{u_i}$	(9)
---	-----

que pode ser expressa alternativamente como:

$\ln S_i = \alpha_3 + \beta_6 \ln Y_i + \beta_7 \ln i_i + u_i$	(10)
--	------

em que $\alpha_3 = \ln \beta_5$.

Estimando (10) por MQO e utilizando os mesmo dados para estimar (5) e (6), no período de 1974 a 2004, chegou-se ao seguinte resultado⁹:

⁹ Como foi detectada a presença de heterocedasticidade (pouco significativa, mas não desprezível) pelo teste de White, os erros-padrão e covariâncias foram calculados de acordo com o método de White, a fim de se produzirem estimadores consistentes. Pela estatística Q de Ljung-Box e pelo teste de multiplicador de Lagrange de Breusch-Godfrey não rejeitamos a hipótese de ausência de correlação serial na regressão.

$\ln S_i = -1,614738 + 0,999001 \ln Y_i + 0,034877 \ln i_i$			
ep = (0,033889)	(0,002195)	(0,016068)	R ² ajust. = 0,999858
t = (-47,64724)	(455,1178)	(2,170525)	F _{2,28} = 105848,0
p = (0,0000)	(0,0000)	(0,0386)	(11)

A partir desses resultados é possível inferir que, de fato, apesar de pequeno, não se pode desprezar o efeito da taxa de juros sobre o nível de poupança agregada. Isso pode ser confirmado pelo teste de variável redundante que produz um resultado que permite rejeitar a hipótese de que o coeficiente de $\ln i_i$ seja igual a zero. Dessa forma, levando em consideração que a variação relativa na renda e a variação relativa na taxa de juros explicam, em média, 99,99% da variação na poupança nacional bruta, pode-se inferir que um acréscimo de 1% na renda, dado a taxa de juros constante, vai elevar a poupança em cerca de 1%, enquanto que um aumento de 1% na taxa de juros, dado um nível de renda constante, vai elevar em 0,03% o nível de poupança.

Portanto, o modelo (10) parece ser aquele que mais se adequa à realidade brasileira. Se é verdadeira a concepção keynesiana de que a poupança deve ser entendida como um resíduo da renda e, portanto, como uma função direta desta, não se pode desprezar completamente a teoria convencional dos fundos emprestáveis, que coloca a poupança como função direta da taxa de juros. Evidentemente, não se deve aceitar, por conta disso, que a taxa de juros seja determinada de acordo com o Gráfico 1. O que, à primeira vista, pode ser utilizado da visão convencional para enriquecer a alternativa pós-keynesiana é que, dada a estrutura de classes das economias capitalistas, alterações na taxa de juros podem levar, ainda que em proporção mínima (mas significativa), a variações no nível de poupança agregada. Isso não implica, contudo, que essa poupança vai gerar investimento e alavancar o processo de acumulação. Como se procurou demonstrar na seção anterior, esse tipo de avaliação é realizada a partir de uma relação de causalidade invertida. Essa poupança gerada pela variação na taxa de juros não parece advir diretamente de um incremento *ex-ante* no investimento, mas sim, efetivamente, da estrutura de classe da economia brasileira, que permite que um número muito restrito, mas aparentemente significativo, de famílias se comporte de acordo com o princípio da parcimônia.

Considerações finais

Pelos resultados dos modelos estimados, pode-se perceber que, pelo menos para o caso brasileiro, a teoria dos fundos emprestáveis, ao conceber a poupança como uma função direta da taxa de juros, não é capaz de explicar a evolução da poupança nacional bruta. Por outro lado, a elasticidade-renda da poupança

se apresenta altamente significativa, o que conduz à conclusão de que conceber a poupança como função direta da renda, tal como propõe a teoria keynesiana, parece ser, de fato, uma proposição inquestionável.

Por outro lado, o modelo (10) sugere que a teoria dos fundos emprestáveis não deve simplesmente ser deixada de lado. Apesar da elasticidade-juros da poupança ser altamente inelástica, ela é significativamente diferente de zero. Isso implica que, para uma análise mais bem elaborada, deve ser admitido que a poupança seja uma função direta tanto da renda quanto da taxa de juros, sendo que aquela é a variável preponderante para explicar variações na poupança. Na verdade, o pequeno efeito que a taxa de juros parece exercer sobre a poupança agregada decorre, mais do que qualquer outro motivo, da estrutura de classes da economia brasileira, que permite que um número restrito, mas significativo, de famílias efetivamente poupem mais em decorrência de uma elevação da taxa de juros.

De qualquer maneira, o presente trabalho se limitou a conceber as relações entre poupança, renda e taxa de juros apenas dentro da economia brasileira. Provavelmente uma análise em *cross-section*, que leve em consideração dados para o conjunto dos países periféricos e dos países centrais, possa apresentar resultados que permitam conclusões mais exatas sobre a validade (ou não) da teoria dos fundos emprestáveis e do circuito financiamento-investimento-poupança-*funding*, a partir dos determinantes efetivos da poupança agregada. Mas isso é tarefa para um estudo mais pormenorizado do assunto que, eventualmente, possa ser posto em prática a partir das considerações iniciais aqui desenvolvidas.

Referências

COSTA, Fernando N. A controvérsia sobre as relações entre investimento, poupança e crédito. In: COSTA, Fernando N. *Ensaio de economia monetária*. Rio de Janeiro: EDUC, 1992. p. 115-142.

COSTA, Fernando N. *Economia monetária e financeira: uma abordagem pluralista*. São Paulo: Makron, 1999.

GALVÊAS, Ernane. A taxa de juros. In: APEC. *Ciências Econômicas*. São Paulo: APEC Editora, 1974. p. 222-247.

KEYNES, John M. *A teoria geral do emprego, do juro e da moeda*. São Paulo: Nova Cultural, 1996. (Coleção Os Economistas).

LOBO, Breno; FILGUEIRAS, Luiz. Fundos de pensão e financiamento da economia

brasileira. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA POLÍTICA, 10, 2005, Campinas. *Anais...* Campinas, SP: Unicamp, 2005.

OREIRO, José Luis. Taxa de juros, preferência pela liquidez e fundos de empréstimo: uma análise crítica das tentativas de demonstração da equivalência entre a teoria dos fundos de empréstimos e de preferência pela liquidez. *Revista de Economia Política*, v. 21, n. 2, abr./jun. 2001.

STUDART, Rogério. O sistema financeiro e o financiamento do crescimento: uma alternativa pós-keynesiana à visão convencional. In: LIMA, Gilberto Tadeu et al (Orgs.). *Macroeconomia moderna: Keynes e a economia contemporânea*. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

Esta revista foi editada em setembro de 2005,
pela Desenhahia. Composta em Frutiger
e impressa em papel pólen print 90g/m².
Tiragem 1000 exemplares. Impressão e
acabamento da Santa Clara Editora.