

SERVIÇOS ESTRATÉGICOS NA REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR

ISBN 85-85976-53-5

70



SÉRIE ESTUDOS E PESQUISAS

APRESENTAÇÃO

Nos países mais desenvolvidos, a participação dos serviços no PIB atinge ou ultrapassa os 70%. A fração dos serviços na distribuição da população ocupada é semelhante ou ligeiramente superior. Assim, nos Estados Unidos ou na Europa poucos ainda contestam a realidade da *terciarização* da economia contemporânea. Discute-se a velocidade e as futuras conseqüências desse processo. Sobretudo, porque ele está se acelerando: nos EUA, o *Occupational Outlook Handbook* do *Bureau of Labor Statistics*, em sua última versão, prevê que, entre 2002 e 2012, 96,3% dos novos postos de trabalho serão criados nos serviços.

Analisando a *terciarização*, a literatura especializada internacional tem chamado a atenção para o fato de que o dinamismo dos serviços não é homogêneo entre os seus diversos segmentos. Certos ramos de serviços se expandem a uma velocidade bem superior à registrada para o conjunto da economia, notadamente no que concerne à geração de empregos. Destacam-se os seguintes segmentos: (1) serviços empresariais e profissionais, especialmente no caso de atividades relacionadas às tecnologias de informação e à pesquisa e desenvolvimento; (2) serviços de saúde; (3) educação; (4) serviços de informação, principalmente aqueles que se expandem com a Internet; (5) entretenimento e turismo; (6) comércio e transporte (logística) e (7) serviços financeiros.

Em razão de seu dinamismo, esses serviços estão entre os setores que devem ser considerados estratégicos para a geração de valor e a criação de empregos nas economias contemporâneas.

Eles tendem a se reconcentrar nas regiões metropolitanas. As metrópoles são cada vez mais os grandes centros de produção de serviços diversificados, especialmente de serviços superiores, dependentes de informação e conhecimento. Elas utilizam serviços para produzir serviços. São centros de comércio nacional e internacional e de atividades de produção imaterial diferenciadas, tanto daquelas destinadas ao consumo pessoal, quanto daquelas que fornecem insumos intangíveis para empresas. São também pólos de educação superior e de produção de arte, cultura e entretenimento. Dessa forma, são ainda centros turísticos e, particularmente, de turismo de eventos ou negócios. Mas não vendem apenas serviços de turismo. Ao comércio de mercadorias se soma um novo comércio de “invisíveis”. As metrópoles contemporâneas importam e exportam *software*, moda e pesquisa; exportam e importam música, saúde e engenharia.

Apesar da sua crescente importância, faltam informações para o estudo da evolução dos serviços estratégicos no Brasil. A análise territorial dos serviços com foco no desenvolvimento local, particularmente, enfrenta consideráveis obstáculos, entre os quais a escassez de dados em nível de empresa e estabelecimento, o limitado grau de desagregação dos dados existentes e a ausência de séries históricas baseadas em classificações comparáveis.

As informações sobre a economia de serviços no Brasil continuam sendo produzidas principalmente para os níveis nacional ou estadual (agregados macroeconômicos, Pesquisa Anual de Serviços, etc.). Nos âmbitos metropolitano, municipal ou urbano, os dados existentes limitam-se quase que somente à distribuição do emprego e da ocupação, nos marcos de pesquisas amostrais de base domiciliar (PNAD, PED). Este quadro é paradoxal na medida em que os serviços constituem mais que metade do PIB brasileiro e que estão concentrados nas grandes cidades e, particularmente, nas regiões metropolitanas do país.

A pesquisa sobre as relações entre os novos serviços e as novas metrópoles não pode, contudo, esperar pela produção de novas estatísticas. Ela precisa partir das bases de informação existentes, completando-as com informações setoriais e com o conhecimento já acumulado no país e no exterior.

Neste contexto, Salvador, Recife e Fortaleza são os principais pólos de serviços dinâmicos no Nordeste do Brasil. Isso significa dizer que o futuro da economia dessas metrópoles e sua inserção na hierarquia urbana brasileira e nordestina dependem do avanço local dessa nova *terciarização*. Vale dizer: dependem da ação de uma nova vanguarda de agentes econômicos sob uma nova política de desenvolvimento metropolitano.

É o que justifica a publicação dos textos que se seguem. Os três primeiros artigos tratam da importância estratégica dos serviços superiores para o desenvolvimento metropolitano e da distribuição do novo terciário entre as principais regiões econômicas do país.

O quarto texto destaca a importância da atração e manutenção de sedes sociais, organizações governamentais e centros de decisão de grandes e médias empresas, para o desenvolvimento dos novos serviços nas grandes cidades.

Os cinco últimos trabalhos analisam o peso e o papel decisivo de seis segmentos específicos: ensino superior, serviços tecnológicos, serviços financeiros, transporte aéreo, publicidade e propaganda, turismo de negócios e eventos.

Com esta publicação, a Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia – SEI – busca fomentar o debate sobre a importância dos serviços estratégicos para a inserção da Bahia na chamada nova economia. Procura ainda chamar a atenção dos *policy makers* e técnicos do Estado para o papel desempenhado por tais serviços como propulsores do desenvolvimento econômico.

GOVERNO DA BAHIA

Governo do Estado da Bahia
Paulo Ganem Souto

Secretaria do Planejamento
Armando Avena

Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia
Cesar Vaz de Carvalho Junior

Gerência de Análise Conjuntural
Luiz Mário Ribeiro Vieira

FICHA TÉCNICA

Consultoria Técnica
Paulo Henrique de Almeida

Coordenação Editorial
Elissandra Alves de Britto
Joseanie Mendonça (Bolsista FAPES)

Elaboração
Ana Cleusa Serra (Bolsista FAPES)
Carlota Gottschall
Daiane Cerqueira (Estagiária)
Elissandra Alves de Britto
Joseanie Mendonça (Bolsista FAPES)
Luciano Damasceno (Colaborador Técnico)

Normalização
Gerência de Documentação e Biblioteca - GEBl

Coordenação Gráfica
Dadá Marques

Revisão de Linguagem
Permínio Souza Ferreira

Editoração
SAC

Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia.
Serviços estratégicos na Região Metropolitana de Salvador. — Salvador:
SEI, 2004.
147 p. il. — (Série estudos e pesquisas, 70).
ISBN 85-85976-53-5

I. Planejamento estratégico – Região Metropolitana de Salvador. I.
Título. II. Série.

CDU 338.46

GOVERNO DA BAHIA

Governo do Estado da Bahia
Paulo Ganem Souto

Secretaria do Planejamento
Armando Avena

Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia
Cesar Vaz de Carvalho Junior

Gerência de Análise Conjuntural
Luiz Mário Ribeiro Vieira

FICHA TÉCNICA

Consultoria Técnica
Paulo Henrique de Almeida

Coordenação Editorial
Elissandra Alves de Britto
Joseanie Mendonça (Bolsista FAPES)

Elaboração
Ana Cleusa Serra (Bolsista FAPES)
Carlota Gottschall
Daiane Cerqueira (Estagiária)
Elissandra Alves de Britto
Joseanie Mendonça (Bolsista FAPES)
Luciano Damasceno (Colaborador Técnico)

Normalização
Gerência de Documentação e Biblioteca - GEBl

Coordenação Gráfica
Dadá Marques

Revisão de Linguagem
Permínio Souza Ferreira

Editoração
SAC

Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia.
Serviços estratégicos na Região Metropolitana de Salvador. — Salvador:
SEI, 2004.
147 p. il. — (Série estudos e pesquisas, 70).
ISBN 85-85976-53-5

I. Planejamento estratégico – Região Metropolitana de Salvador. I.
Título. II. Série.

CDU 338.46

■ SUMÁRIO

5	APRESENTAÇÃO
7	A DISTRIBUIÇÃO DOS SERVIÇOS NO BRASIL - UMA ANÁLISE A PARTIR DA PNAD E DA PAS <i>Ana Cleusa Serra Mesquita, Daiane Cerqueira, Paulo Henrique de Almeida</i>
29	SERVIÇOS ESTRATÉGICOS PARA O DESENVOLVIMENTO <i>Paulo Henrique de Almeida</i>
47	SERVIÇOS ESTRATÉGICOS NA REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR <i>Paulo Henrique de Almeida, Luciano Damasceno</i>
63	SEDES EMPRESARIAIS E SERVIÇOS SUPERIORES - O CASO DA BAHIA <i>Elissandra Britto, Joseanie Mendonça, Paulo Henrique de Almeida</i>
75	O MERCADO PUBLICITÁRIO NO BRASIL E NA BAHIA <i>Carlota Gottschall, Paulo Henrique de Almeida</i>
81	EXPANSÃO DO ENSINO SUPERIOR E DESENVOLVIMENTO DA BAHIA <i>Elissandra Britto, Joseanie Mendonça, Paulo Henrique de Almeida</i>
93	SERVIÇOS TECNOLÓGICOS
95	UMA ANÁLISE DO PERFIL FINANCEIRO DA BAHIA APÓS A CONCENTRAÇÃO BANCÁRIA NA DÉCADA DE 90 <i>Elissandra Britto, Luiz Mário Ribeiro Vieira</i>
107	AEROPORTOS E DESENVOLVIMENTO LOCAL - O CASO DE SALVADOR <i>Paulo Henrique de Almeida</i>
137	TURISMO DE NEGÓCIOS NA REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR - UM SEGMENTO EM EXPANSÃO <i>Carlota Gottschall, Paulo Henrique de Almeida</i>

APRESENTAÇÃO

Nos países mais desenvolvidos, a participação dos serviços no PIB atinge ou ultrapassa os 70%. A fração dos serviços na distribuição da população ocupada é semelhante ou ligeiramente superior. Assim, nos Estados Unidos ou na Europa poucos ainda contestam a realidade da *terciarização* da economia contemporânea. Discute-se a velocidade e as futuras conseqüências desse processo. Sobretudo, porque ele está se acelerando: nos EUA, o *Occupational Outlook Handbook* do *Bureau of Labor Statistics*, em sua última versão, prevê que, entre 2002 e 2012, 96,3% dos novos postos de trabalho serão criados nos serviços.

Analisando a *terciarização*, a literatura especializada internacional tem chamado a atenção para o fato de que o dinamismo dos serviços não é homogêneo entre os seus diversos segmentos. Certos ramos de serviços se expandem a uma velocidade bem superior à registrada para o conjunto da economia, notadamente no que concerne à geração de empregos. Destacam-se os seguintes segmentos: (1) serviços empresariais e profissionais, especialmente no caso de atividades relacionadas às tecnologias de informação e à pesquisa e desenvolvimento; (2) serviços de saúde; (3) educação; (4) serviços de informação, principalmente aqueles que se expandem com a Internet; (5) entretenimento e turismo; (6) comércio e transporte (logística) e (7) serviços financeiros.

Em razão de seu dinamismo, esses serviços estão entre os setores que devem ser considerados estratégicos para a geração de valor e a criação de empregos nas economias contemporâneas.

Eles tendem a se reconcentrar nas regiões metropolitanas. As metrópoles são cada vez mais os grandes centros de produção de serviços diversificados, especialmente de serviços superiores, dependentes de informação e conhecimento. Elas utilizam serviços para produzir serviços. São centros de comércio nacional e internacional e de atividades de produção imaterial diferenciadas, tanto daquelas destinadas ao consumo pessoal, quanto daquelas que fornecem insumos intangíveis para empresas. São também pólos de educação superior e de produção de arte, cultura e entretenimento. Dessa forma, são ainda centros turísticos e, particularmente, de turismo de eventos ou negócios. Mas não vendem apenas serviços de turismo. Ao comércio de mercadorias se soma um novo comércio de “invisíveis”. As metrópoles contemporâneas importam e exportam *software*, moda e pesquisa; exportam e importam música, saúde e engenharia.

Apesar da sua crescente importância, faltam informações para o estudo da evolução dos serviços estratégicos no Brasil. A análise territorial dos serviços com foco no desenvolvimento local, particularmente, enfrenta consideráveis obstáculos, entre os quais a escassez de dados em nível de empresa e estabelecimento, o limitado grau de desagregação dos dados existentes e a ausência de séries históricas baseadas em classificações comparáveis.

As informações sobre a economia de serviços no Brasil continuam sendo produzidas principalmente para os níveis nacional ou estadual (agregados macroeconômicos, Pesquisa Anual de Serviços, etc.). Nos âmbitos metropolitano, municipal ou urbano, os dados existentes limitam-se quase que somente à distribuição do emprego e da ocupação, nos marcos de pesquisas amostrais de base domiciliar (PNAD, PED). Este quadro é paradoxal na medida em que os serviços constituem mais que metade do PIB brasileiro e que estão concentrados nas grandes cidades e, particularmente, nas regiões metropolitanas do país.

A pesquisa sobre as relações entre os novos serviços e as novas metrópoles não pode, contudo, esperar pela produção de novas estatísticas. Ela precisa partir das bases de informação existentes, completando-as com informações setoriais e com o conhecimento já acumulado no país e no exterior.

Neste contexto, Salvador, Recife e Fortaleza são os principais pólos de serviços dinâmicos no Nordeste do Brasil. Isso significa dizer que o futuro da economia dessas metrópoles e sua inserção na hierarquia urbana brasileira e nordestina dependem do avanço local dessa nova *terciarização*. Vale dizer: dependem da ação de uma nova vanguarda de agentes econômicos sob uma nova política de desenvolvimento metropolitano.

É o que justifica a publicação dos textos que se seguem. Os três primeiros artigos tratam da importância estratégica dos serviços superiores para o desenvolvimento metropolitano e da distribuição do novo terciário entre as principais regiões econômicas do país.

O quarto texto destaca a importância da atração e manutenção de sedes sociais, organizações governamentais e centros de decisão de grandes e médias empresas, para o desenvolvimento dos novos serviços nas grandes cidades.

Os cinco últimos trabalhos analisam o peso e o papel decisivo de seis segmentos específicos: ensino superior, serviços tecnológicos, serviços financeiros, transporte aéreo, publicidade e propaganda, turismo de negócios e eventos.

Com esta publicação, a Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia – SEI – busca fomentar o debate sobre a importância dos serviços estratégicos para a inserção da Bahia na chamada nova economia. Procura ainda chamar a atenção dos *policy makers* e técnicos do Estado para o papel desempenhado por tais serviços como propulsores do desenvolvimento econômico.

■ SUMÁRIO

5	APRESENTAÇÃO
7	A DISTRIBUIÇÃO DOS SERVIÇOS NO BRASIL - UMA ANÁLISE A PARTIR DA PNAD E DA PAS <i>Ana Cleusa Serra Mesquita, Daiane Cerqueira, Paulo Henrique de Almeida</i>
29	SERVIÇOS ESTRATÉGICOS PARA O DESENVOLVIMENTO <i>Paulo Henrique de Almeida</i>
47	SERVIÇOS ESTRATÉGICOS NA REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR <i>Paulo Henrique de Almeida, Luciano Damasceno</i>
63	SEDES EMPRESARIAIS E SERVIÇOS SUPERIORES - O CASO DA BAHIA <i>Elissandra Britto, Joseanie Mendonça, Paulo Henrique de Almeida</i>
75	O MERCADO PUBLICITÁRIO NO BRASIL E NA BAHIA <i>Carlota Gottschall, Paulo Henrique de Almeida</i>
81	EXPANSÃO DO ENSINO SUPERIOR E DESENVOLVIMENTO DA BAHIA <i>Elissandra Britto, Joseanie Mendonça, Paulo Henrique de Almeida</i>
93	SERVIÇOS TECNOLÓGICOS
95	UMA ANÁLISE DO PERFIL FINANCEIRO DA BAHIA APÓS A CONCENTRAÇÃO BANCÁRIA NA DÉCADA DE 90 <i>Elissandra Britto, Luiz Mário Ribeiro Vieira</i>
107	AEROPORTOS E DESENVOLVIMENTO LOCAL - O CASO DE SALVADOR <i>Paulo Henrique de Almeida</i>
137	TURISMO DE NEGÓCIOS NA REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR - UM SEGMENTO EM EXPANSÃO <i>Carlota Gottschall, Paulo Henrique de Almeida</i>

A DISTRIBUIÇÃO DOS SERVIÇOS NO BRASIL – UMA ANÁLISE A PARTIR DA PNAD E DA PAS

Ana Cleusa Serra Mesquita*

Daiane Cerqueira**

Paulo Henrique de Almeida***

Segundo a Pesquisa Mensal de Emprego (IBGE), na população ocupada da RMS, a proporção de pessoas trabalhando na indústria diminuiu de 10,6% em 1992 para 8,2% em 2002 (Tabela 1). Consideradas também as ocupações na construção civil, vale dizer, a atividade industrial em sentido mais amplo, verifica-se que a queda é de 19,7% para 15,7%. Nos anos 1990, trata-se de um processo comum a todas as mais importantes regiões metropolitanas do país e, sobretudo, aos mais importantes pólos industriais do Brasil, São Paulo e Rio de Janeiro, onde a proporção de ocupados na indústria manufatureira passa de 27,5% para 20,5% e de 15,0% para 10,1%, respectivamente.

Essa evolução é geralmente descrita como “desindustrialização”. Ela tem pelo menos quatro causas bem conhecidas: (a) a reestruturação industrial e o progresso técnico na indústria, que provocam desemprego tecnológico; (b) a abertura do mercado brasileiro às importações, que reduz a fatia do mercado interno reservada aos produtos manufaturados nacionais; (c) a valorização cambial, que diminui a competitividade dos manufaturados brasileiros no mercado externo até a desvalorização do Real, e (d) a relativa estagnação econômica, que bloqueia o crescimento industrial e afeta, ainda mais profundamente, a construção civil residencial e pesada. Todos estes fatores se desenvolvem a partir do governo Collor (1990-1993) e se aprofundam no primeiro governo FHC (1994-1998).

Entretanto, para entender essa “desindustrialização”, é necessário ir além dessas causas imediatas e interpretá-la à luz das transformações maiores por que passa o conjunto da economia mundial, o que inclui, obrigatoriamente, a tendência geral à expansão dos serviços. Neste sentido, a “desindustrialização” aparente da economia brasileira não é apenas o resultado da destruição de empregos industriais causada pelo progresso técnico e pela concorrência internacional, mas é também a manifestação estatística do fenômeno da *terciarização*. Esta *terciarização*, por sua vez, não é somente o efeito da subcontratação de serviços anteriormente internalizados (terceirização); ela se materializa também sob a forma de serviços externos completamente novos, que são comprados como *insumos* não apenas pela indústria manufatureira e de construção civil, mas também pelas próprias

* Economista, pós-graduanda em Administração de Serviços pela UFBA e Bolsista FAPES. acleusa@sei.ba.gov.br

** Bacharelanda em Economia pela UFBA e estagiária da SEI. daicerqueira@yahoo.com.br

*** Professor Adjunto da Faculdade de Ciências Econômicas da UFBA, Doutor em Economia pela Universidade de Paris X – Nanterre. phalm@ufba.br

Tabela 1
Distribuição dos ocupados segundo o ramo de atividade nas principais Regiões Metropolitanas Brasileiras e variação da participação relativa da ocupação nos ramos entre 1992 e 2002

Setores de Atividade	Recife			Salvador			Belo Horizonte			Rio de Janeiro		
	1992	2002	var. %	1992	2002	var. %	1992	2002	var. %	1992	2002	var. %
Ind. Transformação	12,9	10,3	-20,1	10,6	8,2	-22,0	17,2	15,2	-11,8	15,0	10,1	-32,2
Construção civil	6,4	5,3	-17,3	9,1	7,5	-16,9	9,9	8,0	-18,8	8,1	6,0	-25,8
Comércio	17,0	18,9	10,7	15,5	15,1	-2,4	14,1	14,7	4,2	14,0	14,4	2,8
Serviços	51,0	53,8	5,5	54,0	55,4	2,5	50,8	56,2	10,6	53,8	59,0	9,7
Outras atividades	12,6	11,7	-7,2	10,8	13,7	26,6	8,0	5,9	-26,0	9,1	10,4	14,2

Setores de Atividade	São Paulo			Porto Alegre			Total das áreas PME		
	1992	2002	var. %	1992	2002	var. %	1992	2002	var. %
Ind. Transformação	27,5	20,5	-25,6	22,4	21,0	-6,2	20,4	15,8	-22,7
Construção civil	6,8	5,2	-23,6	6,3	6,2	-0,7	7,6	6,0	-20,9
Comércio	14,7	15,1	3,1	15,1	14,4	-4,6	14,7	15,1	2,7
Serviços	46,7	54,7	17,3	46,6	50,0	7,2	49,9	55,5	11,3
Outras atividades	4,3	4,4	3,3	9,6	8,4	-12,7	7,4	7,6	2,3

Fonte: IBGE - Pesquisa Mensal de Emprego

Notas: Os percentuais foram obtidos com base nas médias anuais

empresas produtoras de serviços – é o caso de vários serviços que se desenvolveram no Brasil após 1990, como telecomunicações celulares, entrega expressa ou manutenção de redes de microcomputadores.

No que diz respeito à aparente “desindustrialização”, é necessário lembrar ainda do movimento de *descentralização* industrial que atinge alguns dos mais importantes pólos econômicos do país. Esta descentralização decorre de dois fatores: primeiro, da fuga das deseconomias de aglomeração (inclusive sindicatos combativos); segundo, o que é essencial, da atração das vantagens fiscais propostas pelos estados e municípios mais pobres – a “guerra fiscal” à brasileira. Uma parte da indústria *foot/loose* se deslocou para cidades de porte médio e pequeno, no interior de São Paulo, nos estados mais próximos (Minas Gerais e Paraná) e mesmo no Nordeste do país. Esse movimento é muito importante, mas não pode explicar por si só a desindustrialização do emprego em São Paulo, no Rio de Janeiro ou em Porto Alegre. Ele é, na realidade, um fato secundário diante de forças centrípetas sempre presentes. Ademais, é necessário lembrar que São Paulo e sua periferia ainda concentram a indústria mais avançada do país. Como sublinham Airoidi e Senn (1998, p. 218), a propósito de Milão:

[...] a equação “terciarização crescente = desindustrialização” não pode ser aplicada inteiramente à situação Milanesa [ou a São Paulo]: o aumento do emprego no terciário foi acompanhado efetivamente de uma diminuição do emprego na indústria, mas isso se deve mais a processos de flexibilização e de reorganização da indústria do que a uma desindustrialização efetiva”.

INTERPRETAÇÃO DO COMPORTAMENTO DOS SERVIÇOS A PARTIR DA PNAD

Para uma interpretação mais cuidadosa da nova terciarização no Brasil é interessante analisar os dados fornecidos pela PNAD – Pesquisa Nacional por Amostragem de Domicílios, do IBGE.

A Tabela 2, mostra a distribuição absoluta dos ocupados segundo o ramo de atividade em nove das regiões metropolitanas brasileiras, em 1993 e 2001. Destaca ainda o crescimento do número de ocupados em cada ramo no mesmo intervalo. A Tabela confirma dois fatos significativos. Em primeiro lugar, que o emprego na indústria de transformação só diminui em termos absolutos em São Paulo e Rio de Janeiro. Ele permanece quase estagnado em Porto Alegre e Recife, mas cresce de modo relevante nas regiões metropolitanas de Belo Horizonte, Curitiba, Salvador, Fortaleza e Belém. Está ocorrendo de fato, também segundo a PNAD, um processo de descentralização espacial da indústria no Brasil. A Tabela confirma, em segundo lugar, que a ocupação no “terciário” aumenta não apenas nos ramos de comércio de mercadorias, prestação de serviços e administração pública, mas *principalmente* em transportes e comunicações, serviços sociais e serviços auxiliares.

Vale a pena enfatizar este último ponto. A terciarização tradicional se fazia com a expansão da prestação de serviços de consumo final, que, de acordo com a terminologia do IBGE, compreende os segmentos de hotelaria e alimentação, reparação e manutenção, serviços pessoais, serviços domiciliares e ainda radiodifusão e televisão. Na terciarização atual cresce mais rapidamente a ocupação nos serviços ditos auxiliares: no período 1993-2001, 68% no conjunto das nove regiões metropolitanas. Este ramo é composto por atividades em grande parte produzidas para consumo intermediário: serviços técnicos, profissionais e “auxiliares à atividade econômica”.

A Tabela 3, deixa ainda mais claro o processo de descentralização espacial da indústria. Ela revela a distribuição relativa dos ocupados *entre* as regiões metropolitanas e contrapõe a perda de ocupação na indústria de transformação de São Paulo e Rio de Janeiro ao crescimento da proporção de ocupados em Curitiba, Salvador, Fortaleza, Belo Horizonte e Recife. Note-se outro fenômeno, que também é paralelo e muito significativo: o incremento da participação da região metropolitana de São Paulo na distribuição brasileira dos ocupados em serviços auxiliares. Isso, provavelmente, sanciona a idéia de uma “desindustrialização” relativizada por uma reorganização industrial que se baseia em fábricas enxutas e mais *outsourcing*.

Tabela 2
Distribuição dos ocupados segundo o ramo de atividade nas principais Regiões Metropolitanas Brasileiras e crescimento do número dos ocupados entre 1993 e 2001

Ramos de Atividade do Trabalho Principal	Belo Horizonte			São Paulo			Rio de Janeiro			Curitiba			Porto Alegre		
	1993	2001	Var. (%)	1993	2001	Var. (%)	1993	2001	Var. (%)	1993	2001	Var. (%)	1993	2001	Var. (%)
Total	1.541.297	1.982.275	28,61	6.820.077	7.961.901	16,74	4.116.628	4.508.829	8,14	909.272	1.326.604	45,90	1.482.184	1.813.480	22,35
Agrícola	62.828	73.044	16,26	84.662	54.846	-35,22	49.676	31.770	-36,05	68.644	107.845	57,11	100.492	81.029	-19,37
Indústria de Transformação	252.927	289.289	14,38	1.729.191	1.502.241	-13,12	580.325	429.110	-26,06	144.436	202.945	40,51	353.682	350.995	-0,76
Indústria de Construção	155.727	175.589	12,75	462.448	476.465	3,03	317.828	327.253	2,97	81.873	104.556	27,71	99.037	123.613	24,81
Outras atividades industriais	31.541	26.630	-15,57	75.075	53.131	-29,23	67.179	58.727	-12,58	16.529	9.836	-40,49	17.243	15.303	-11,25
Comércio de mercadorias	229.405	286.065	24,70	1.127.744	1.311.984	16,34	627.749	762.371	21,45	140.613	201.841	43,54	204.800	271.896	32,76
Prestação de serviços	379.838	519.952	36,89	1.430.461	1.892.997	32,33	1.092.374	1.300.566	19,06	182.835	293.310	60,42	282.801	393.815	39,26
Serviços auxiliares	70.916	137.814	94,33	371.403	684.699	84,35	233.733	274.504	17,44	49.579	92.193	85,95	84.737	140.369	65,65
Transporte e comunicação	83.541	103.622	24,04	353.824	475.607	34,42	255.163	303.855	19,08	47.044	67.761	44,04	62.030	94.087	51,68
Serviços sociais	154.211	235.694	52,84	666.132	903.219	35,59	520.504	583.180	12,04	87.712	151.584	72,82	151.408	201.996	33,41
Administração pública	73.180	89.594	22,43	228.426	285.358	24,92	247.262	279.874	13,19	46.276	66.316	43,31	65.184	86.620	32,89
Outras e não declaradas	47.183	44.982	-4,66	290.711	321.354	10,54	177.835	157.619	-11,37	43.731	28.417	-35,02	60.770	53.757	-11,54
Total Serviços	991.091	1.372.741	38,51	4.177.990	5.553.864	32,93	2.976.785	3.504.350	17,72	554.059	873.005	57,57	850.960	1.188.783	39,70
Total Indústria	440.195	491.508	11,66	2.266.714	2.031.837	-10,36	965.332	815.090	-15,56	242.838	317.337	30,68	469.962	489.911	4,24

Tabela 2
Distribuição dos ocupados segundo o ramo de atividade nas principais Regiões Metropolitanas Brasileiras e crescimento do número dos ocupados entre 1993 e 2001 (continuação)

Ramos de Atividade do Trabalho Principal	Salvador			Recife			Fortaleza			Belém			Total das RMs		
	1993	2001	Var. (%)	1993	2001	Var. (%)	1993	2001	Var. (%)	1993	2001	Var. (%)	1993	2001	Var. (%)
Total	1.013.283	1.335.253	31,77	1.085.468	1.297.650	19,55	953.470	1.248.070	30,90	368.895	685.788	85,90	18.343.574	22.159.850	20,80
Agrícola	21.296	21.953	3,09	51.148	36.188	-29,25	32.706	63.734	94,87	7.636	10.584	38,61	479.088	480.993	0,40
Indústria de Transformação	89.001	116.552	30,96	118.413	121.505	2,61	162.438	188.051	15,77	29.635	58.825	98,50	3.460.048	3.259.513	-5,80
Indústria de Construção	82.052	120.969	47,43	72.553	89.737	23,68	86.776	85.616	-1,34	21.693	58.657	170,40	1.379.987	1.562.455	13,22
Outras atividades industriais	21.070	14.781	-29,85	15.692	16.718	6,54	11.122	12.827	15,33	5.499	5.913	7,53	260.950	213.866	-18,04
Comércio de mercadorias	186.297	238.803	28,18	214.996	244.228	13,60	190.126	255.798	34,54	75.153	152.962	103,53	2.996.883	3.725.948	24,33
Prestação de serviços	277.972	393.983	41,73	297.147	355.566	19,66	252.268	326.286	29,34	101.429	188.292	85,64	4.297.125	5.664.767	31,83
Serviços auxiliares	54.924	93.556	70,34	46.469	74.942	61,27	21.588	54.498	152,45	13.903	35.799	157,49	947.252	1.588.374	67,68
Transporte e comunicação	53.137	71.575	34,70	48.717	79.166	62,50	38.376	45.228	17,85	19.551	32.985	68,71	961.383	1.273.886	32,51
Serviços sociais	122.626	155.191	26,56	118.217	159.594	35,00	86.774	134.415	54,90	47.808	79.687	66,68	1.955.392	2.604.560	33,20
Administração pública	67.477	71.362	5,76	62.576	86.775	38,67	49.274	59.529	20,81	35.438	44.657	26,01	875.093	1.070.085	22,28
Outras e não declaradas	37.431	36.528	-2,41	39.540	33.231	-15,96	22.022	22.088	0,30	11.150	17.427	56,30	730.373	715.403	-2,05
Total Serviços	762.433	1.024.470	34,37	788.122	1.000.271	26,92	638.406	875.754	37,18	293.282	534.382	82,21	12.033.128	15.927.620	32,36
Total Indústria	192.123	252.302	31,32	206.658	227.960	10,31	260.336	286.494	10,05	56.827	123.395	117,14	5.100.985	5.035.834	-1,28

Fonte: PNADs 1993 e 2001, nossos cálculos.

ANA CLEUSA SERRA MESQUITA
 DAIANE CERQUEIRA
 PAULO HENRIQUE DE ALMEIDA

Tabela 3
Distribuição da ocupação entre as principais Regiões Metropolitanas Brasileiras
segundo o ramo de atividade entre 1993 e 2001

Ramos de Atividade do Trabalho Principal	Belo Horizonte			São Paulo			Rio de Janeiro			Curitiba			Porto Alegre		
	1993		Var. (%)	1993		Var. (%)	1993		Var. (%)	1993		Var. (%)	1993		Var. (%)
	2001	1993		2001	1993		2001	1993		2001	1993		2001	1993	
Agrícola	13,11	15,19	7,85	17,67	11,40	0,98	10,37	6,61	-26,87	14,33	22,42	7,51	20,98	16,85	-21,75
Indústria de Transformação	7,31	8,88	22,31	49,98	46,09	-7,70	16,77	13,16	-15,84	4,17	6,23	53,40	10,22	10,77	-1,42
Indústria de Construção	11,28	11,24	12,40	33,51	30,49	-6,06	23,03	20,94	-7,55	5,93	6,69	30,17	7,18	7,91	7,46
Outras atividades industriais	12,09	12,45	1,76	28,77	24,84	-17,91	25,74	27,46	19,23	6,33	4,60	-0,91	6,61	7,16	9,21
Comércio de mercadorias	7,65	7,68	-1,73	37,63	35,21	-2,94	20,95	20,46	-2,84	4,69	5,42	26,23	6,83	7,30	1,31
Prestação de serviços	8,84	9,18	7,02	33,29	33,42	2,91	25,42	22,96	-6,93	4,25	5,18	23,33	6,58	6,95	1,92
Serviços auxiliares	7,49	8,68	2,89	39,21	43,11	8,49	24,67	17,28	-15,73	5,23	5,80	5,68	8,95	8,84	-11,53
Transporte e comunicação	8,69	8,13	-1,28	36,80	37,34	-0,12	26,54	23,85	-1,62	4,89	5,32	8,11	6,45	7,39	-3,04
Serviços sociais	7,89	9,05	8,49	34,07	34,68	0,75	26,62	22,39	-9,93	4,49	5,82	15,16	7,74	7,76	8,04
Administração pública	8,36	8,37	2,37	26,10	26,67	-2,36	28,26	26,15	7,79	5,29	6,20	13,39	7,45	8,09	5,01
Outras e não declaradas	6,46	6,29	-5,54	39,80	44,92	6,84	24,35	22,03	-10,54	5,99	3,97	-18,65	8,32	7,51	-2,01

Ramos de Atividade do Trabalho Principal	Salvador			Recife			Fortaleza			Belém			Total das RMs		
	1993		Var. (%)	1993		Var. (%)	1993		Var. (%)	1993		Var. (%)	1993		Var. (%)
	2001	1993		2001	1993		2001	1993		2001	1993		2001	1993	
Agrícola	4,45	4,56	72,30	10,68	7,52	-1,10	6,83	13,25	36,62	1,59	2,20	-33,12	100,00	100,00	
Indústria de Transformação	2,57	3,58	31,89	3,42	3,73	20,98	4,69	5,77	24,88	0,86	1,80	9,63	100,00	100,00	
Indústria de Construção	5,95	7,74	9,97	5,26	5,74	8,36	6,29	5,48	-13,74	1,57	3,75	-8,01	100,00	100,00	
Outras atividades industriais	8,07	6,91	-5,84	6,01	7,82	13,63	4,26	6,00	-11,38	2,11	2,76	-20,17	100,00	100,00	
Comércio de mercadorias	6,22	6,41	8,00	7,17	6,55	-1,00	6,34	6,87	1,08	2,51	4,11	0,73	100,00	100,00	
Prestação de serviços	6,47	6,95	-1,05	6,92	6,28	-8,80	5,87	5,76	-0,30	2,36	3,32	-10,60	100,00	100,00	
Serviços auxiliares	5,80	5,89	2,56	4,91	4,72	-0,23	2,28	3,43	40,00	1,47	2,25	1,49	100,00	100,00	
Transporte e comunicação	5,53	5,62	0,20	5,07	6,21	15,84	3,99	3,55	-2,03	2,03	2,59	-17,17	100,00	100,00	
Serviços sociais	6,27	5,96	5,31	6,05	6,13	-5,66	4,44	5,16	21,50	2,44	3,06	-21,77	100,00	100,00	
Administração pública	7,71	6,67	-9,42	7,15	8,11	-5,84	5,63	5,56	-17,25	4,05	4,17	-18,53	100,00	100,00	
Outras e não declaradas	5,12	5,11	-18,41	5,41	4,65	36,39	3,02	3,09	25,12	1,53	2,44	-19,69	100,00	100,00	

Fonte: PNADs 1993 e 2001.

A Tabela 4 mostra a distribuição relativa dos ocupados em cada região metropolitana (RM). Vista deste ângulo, a desindustrialização é ainda mais evidente. A indústria de transformação perde participação relativa na ocupação em quase todas as regiões metropolitanas. As exceções parciais são Salvador e Belém, onde o quadro é, respectivamente, de estagnação e ligeiro incremento. Por outro lado, confirma-se ainda as novas características da terciarização em curso, marcada pela expansão dos *business services* e dos serviços sociais.

A Tabela 5 expõe o “grau de especialização” das regiões metropolitanas da PNAD, utilizando um quociente de localização calculado a partir da distribuição ocupacional. Ela consolida as informações descritas acima e permite avançar um pouco mais na caracterização de cada RM.

Pode-se dizer, levando-se em conta o “grau de especialização”, que ainda existem duas regiões metropolitanas fortemente marcadas pela atividade industrial em sentido estrito: São Paulo e Porto Alegre. Quatro outras – Salvador, Belo Horizonte, Belém e Curitiba – destacam-se pela importância da construção civil.

Quanto aos serviços, pode-se afirmar que: (a) a principal metrópole “terciária” nacional ainda é o Rio de Janeiro, graças ao peso na economia carioca da administração pública, prestação de serviços, transportes, comunicações e serviços sociais; (b) São Paulo parece ser, como se avançou e como seria de se esperar, a capital dos *serviços empresariais* (auxiliares); (c) a importância do comércio de mercadorias é maior nas regiões mais atrasadas – Belém, Fortaleza e Recife; mas, registre-se, não em Salvador; (d) além do Rio de Janeiro, três outras metrópoles destacam-se como pólos de administração pública – Recife, Belém e Salvador; isso reflete, provavelmente, uma combinação de limitada diversificação dessas economias com uma estrutura urbana estadual pouco desenvolvida, que hipertrofia o papel das capitais; e (e) a RMS também apresenta uma especialização considerável na prestação de serviços em sentido estrito, o que talvez possa ser explicado, como ver-se-á adiante, pelo peso do turismo na economia soteropolitana.

A seção seguinte analisa a distribuição dos serviços no Brasil a partir da melhor fonte de dados atual – a Pesquisa Anual de Serviços (PAS), também produzida pelo IBGE. A PAS é uma pesquisa relativamente recente, iniciada em 1998 e cujos últimos resultados foram divulgados em 2001. A comparação dos resultados nesse pequeno intervalo, embora arriscada, pode servir para sublinhar algumas tendências. Lembre-se ainda que, apesar de não abranger serviços financeiros, educação, saúde e comércio, a PAS é importante porque incorpora os *business services* e outros setores dinâmicos dos serviços, tais como turismo (refletido no segmento de alojamento), telecomunicações e informática.

Tabela 4															
Distribuição dos ocupados segundo o ramo de atividade nas principais Regiões Metropolitanas Brasileiras e variação da participação relativa da ocupação nos ramos entre 1993 e 2001															
Ramos de Atividade do Trabalho Principal	Belo Horizonte			São Paulo			Rio de Janeiro			Curitiba			Porto Alegre		
	1993	2001	Var. (%)	1993	2001	Var. (%)	1993	2001	Var. (%)	1993	2001	Var. (%)	1993	2001	Var. (%)
Agrícola	4,08	3,68	-9,60				1,19	0,70	-40,86				7,68	4,47	-34,10
Indústria de Transformação	16,41	14,59	-11,07	25,35	18,87	-25,58	13,92	9,52	-31,62	15,88	15,30	-3,69	23,86	19,35	-18,89
Indústria de Construção	10,10	8,86	-12,33	6,78	5,98	-11,74	7,62	7,26	-4,78	9,00	7,88	-12,47	6,68	6,82	2,01
Outras atividades industriais	2,05	1,34	-34,35	1,10	0,67	-39,38	1,61	1,30	-19,16	1,82	0,74	-59,21	1,16	0,84	-27,46
Comércio de mercadorias	14,88	14,43	-3,04	16,54	16,48	-0,35	15,06	16,91	12,31	15,46	15,21	-1,61	13,82	14,99	8,51
Prestação de serviços	24,64	26,23	6,44	20,97	23,78	13,36	26,20	28,84	10,10	20,11	22,11	9,96	19,08	21,72	13,82
Serviços auxiliares	4,60	6,95	51,10	5,45	8,60	57,92	5,61	6,09	8,61	5,45	6,95	27,45	5,72	7,74	35,39
Transporte e comunicação	5,42	5,23	-3,56	5,19	5,97	15,14	6,12	6,74	10,12	5,17	5,11	-1,27	4,19	5,19	23,97
Serviços sociais	10,01	11,89	18,84	9,77	11,34	16,15	12,48	12,93	3,61	9,65	11,43	18,45	10,22	11,14	9,04
Administração pública	4,75	4,52	-4,81	3,35	3,58	7,01	5,93	6,21	4,67	5,09	5,00	-1,78	4,40	4,78	8,61
Outras e não declaradas	3,06	2,27	-25,87	4,26	4,04	-5,31	4,27	3,50	-18,04	4,81	2,14	-55,46	4,10	2,96	-27,70
Total Serviços	64,30	69,25	7,70	61,26	69,76	13,87	71,39	77,72	8,87	60,93	65,81	8,00	57,41	65,55	14,18
Total Indústria	28,56	24,80	-13,18	33,24	25,52	-23,22	23,15	18,08	-21,92	26,71	23,92	-10,43	31,71	27,01	-14,80

Ramos de Atividade do Trabalho Principal	Salvador			Recife			Fortaleza			Belém			Total das RMs		
	1993	2001	Var. (%)	1993	2001	Var. (%)	1993	2001	Var. (%)	1993	2001	Var. (%)	1993	2001	Var. (%)
Agrícola	2,10	1,64	-21,77	4,71	2,79	-40,82	3,43	5,11	48,87	2,07	1,54	-25,44	2,61	2,17	-16,89
Indústria de Transformação	8,78	8,73	-0,62	10,91	9,36	-14,17	17,04	15,07	-11,56	8,03	8,58	6,78	18,86	14,71	-22,02
Indústria de Construção	8,10	9,06	11,88	6,68	6,92	3,46	9,10	6,86	-24,63	5,88	8,55	45,45	7,52	7,05	-6,28
Outras atividades industriais	2,08	1,11	-46,76	1,45	1,29	-10,88	1,17	1,03	-11,89	1,49	0,86	-42,16	1,42	0,97	-32,16
Comércio de mercadorias	18,39	17,88	-2,73	19,81	18,82	-4,98	19,94	20,50	2,78	20,37	22,30	9,48	16,34	16,81	2,92
Prestação de serviços	27,43	29,51	7,56	27,38	27,40	0,09	26,46	26,14	-1,19	27,50	27,46	-0,14	23,43	25,56	9,12
Serviços auxiliares	5,42	7,01	29,26	4,28	5,78	34,90	2,26	4,37	92,86	3,77	5,22	38,51	5,16	7,17	38,80
Transporte e comunicação	5,24	5,36	2,22	4,49	6,10	35,93	4,02	3,62	-9,96	5,30	4,81	-9,25	5,24	5,75	9,69
Serviços sociais	12,10	11,62	-3,96	10,89	12,30	12,93	9,10	10,77	18,34	12,96	11,62	-10,34	10,66	11,75	10,26
Administração pública	6,66	5,34	-19,74	5,76	6,69	16,00	5,17	4,77	-7,70	9,61	6,51	-32,22	4,77	4,83	1,22
Outras e não declaradas	3,69	2,74	-25,94	3,64	2,56	-29,70	2,31	1,77	-23,38	3,02	2,54	-15,93	3,98	3,23	-18,92
Total Serviços	75,24	76,72	1,97	72,61	77,08	6,17	66,96	70,17	4,80	79,50	77,92	-1,99	65,60	71,88	9,57
Total Indústria	18,96	18,90	-0,34	19,04	17,57	-7,73	27,30	22,95	-15,93	15,40	17,99	16,80	27,81	22,73	-18,28

Fonte: PNADs 1993 e 2001.

Tabela 5

Grau de especialização das economias das principais Regiões Metropolitanas Brasileiras
segundo o setor de atividade 1993 e 2001

Ramos de Atividade do Trabalho Principal	Belo Horizonte		São Paulo		Rio de Janeiro		Curitiba		Porto Alegre	
	1993		2001		1993		1993		1993	
	1993	2001	1993	2001	1993	2001	1993	2001	1993	2001
Agrícola	1,56	1,70	0,48	0,32	0,46	0,32	2,89	3,75	2,60	2,06
Indústria de Transformação	0,87	0,99	1,34	1,28	0,74	0,65	0,84	1,04	1,27	1,32
Indústria de Construção	1,34	1,26	0,90	0,85	1,01	1,03	1,20	1,12	0,89	0,97
Outras atividades industriais**	1,44	1,39	0,77	0,69	1,13	1,35	1,28	0,77	0,82	0,87
Comércio de mercadorias	0,91	0,86	1,01	0,98	0,92	1,01	0,95	0,90	0,85	0,89
Prestação de serviços	1,05	1,03	0,90	0,93	1,12	1,13	0,86	0,86	0,81	0,85
Serviços auxiliares	0,89	0,97	1,05	1,20	1,09	0,85	1,06	0,97	1,11	1,08
Transporte e comunicação	1,03	0,91	0,99	1,04	1,17	1,17	0,99	0,89	0,80	0,90
Serviços sociais	0,94	1,01	0,92	0,97	1,17	1,10	0,90	0,97	0,96	0,95
Administração pública	1,00	0,94	0,70	0,74	1,24	1,29	1,07	1,04	0,92	0,99
Outras e não declaradas	0,77	0,70	1,07	1,25	1,07	1,08	1,21	0,66	1,03	0,92
Total Serviços	0,96	0,96	0,91	0,97	1,07	1,08	0,91	0,92	0,86	0,91
Total Indústria	1,08	1,09	1,26	1,12	0,88	0,80	1,01	1,05	1,20	1,19

Ramos de Atividade do Trabalho Principal	Salvador		Recife		Fortaleza		Belém		Total das RMs	
	1993		1993		1993		1993		1993	
	1993	2001	1993	2001	1993	2001	1993	2001	1993	2001
Agrícola	0,80	0,76	1,80	1,28	1,31	2,35	0,79	0,71	1,00	1,00
Indústria de Transformação	0,47	0,59	0,58	0,64	0,90	1,02	0,43	0,58	1,00	1,00
Indústria de Construção	1,08	1,28	0,89	0,98	1,21	0,97	0,78	1,21	1,00	1,00
Outras atividades industriais**	1,46	1,15	1,02	1,33	0,82	1,06	1,05	0,89	1,00	1,00
Comércio de mercadorias	1,13	1,06	1,21	1,12	1,22	1,22	1,25	1,33	1,00	1,00
Prestação de serviços	1,17	1,15	1,17	1,07	1,13	1,02	1,17	1,07	1,00	1,00
Serviços auxiliares	1,05	0,98	0,83	0,81	0,44	0,61	0,73	0,73	1,00	1,00
Transporte e comunicação	1,00	0,93	0,86	1,06	0,77	0,63	1,01	0,84	1,00	1,00
Serviços sociais	1,14	0,99	1,02	1,05	0,85	0,92	1,22	0,99	1,00	1,00
Administração pública	1,40	1,11	1,21	1,38	1,08	0,99	2,01	1,35	1,00	1,00
Outras e não declaradas	0,93	0,85	0,91	0,79	0,58	0,55	0,76	0,79	1,00	1,00
Total Serviços	1,15	1,07	1,10	1,07	1,02	0,98	1,21	1,08	1,00	1,00
Total Indústria	0,64	0,83	0,67	0,77	0,99	1,01	0,53	0,79	1,00	1,00

* GEI = $(0,0)/(0,0)$, onde oi é o total de ocupados no setor i de uma Região Metropolitana i, o é o total de ocupados nesta RM, Oi é o total de ocupados no setor i do conjunto das regiões metropolitanas, e O é o total de ocupados no conjunto das RMs.

* As "outras atividades industriais" são compostas de "extração mineral" e "serviços de utilidade pública"; dado o maior peso desta última categoria, foram incluídas no total de serviços.

Fonte: PNADs 1993 e 2001.

ANA CLEUSA SERRA MESQUITA
DAIANE CERQUEIRA
PAULO HENRIQUE DE ALMEIDA

ANÁLISE DA DINÂMICA DOS SERVIÇOS SOB A ÓTICA DA PAS

A PAS (Pesquisa Anual de Serviços/IBGE) divulga informações referentes à receita bruta, salários, pessoal ocupado e número de empresas para todos os segmentos investigados nas diversas unidades da federação. Foi com base na observação destas variáveis, à exceção dos salários, que se buscou: (a) analisar o desempenho dos serviços, identificando seus segmentos mais dinâmicos em nível nacional; (b) destacar os pólos de serviços no Brasil e a posição da Bahia na distribuição do “terciário” nacional.

Vale ressaltar que, com relação à receita bruta, a dificuldade em trabalhar com índices de preços regionais inviabilizou a comparação direta entre os dados de 1998 e 2001; assim, recorreu-se à comparação entre valores relativos. Também dificultou a comparação dos resultados a diferença de graus de desagregação nos dados disponibilizados. As informações referentes ao ano de 2001 apresentam maior nível de desagregação em relação às de 1998; por conseguinte, a comparação foi realizada com base em setores mais agregados, o que coloca problemas, entre os quais a impossibilidade de analisar isoladamente atividades agrupadas em uma mesma categoria (e.g. limpeza e investigação, segurança e vigilância).

PANORAMA NACIONAL DOS SERVIÇOS

A análise dos resultados da PAS 2001 revela que entre os serviços que fazem parte do âmbito da pesquisa, correio e telecomunicações foram responsáveis pela maior parte da receita bruta apurada, 25,65%, respondendo, porém, por parcela muito menos significativa do número de empresas e do total de pessoas ocupadas, 0,50% e 3,44%, respectivamente. Esta situação pode ser explicada pelo fato de que as empresas que prestam tais serviços são em geral de grande porte, especialmente no caso das empresas de telecomunicações.

Considerou-se o crescimento da participação relativa no total da receita bruta do conjunto dos serviços como indicador de dinamismo do ramo. Nestes termos, apenas seis atividades puderam ser identificadas como dinâmicas no período 1998/2001: correio e telecomunicações, informática, atividades auxiliares aos transportes, serviços técnico-profissionais, serviços de manutenção e reparação de veículos e objetos pessoais, e serviços auxiliares do comércio. Mas analisando-se o incremento da participação destas atividades, observa-se que elas apresentam taxas de expansão bastante diversas. As três primeiras, *correio e telecomunicações*, *informática* e *atividades auxiliares aos transportes*, registraram crescimento bastante acelerado, variando entre 12,37% e 22,93%; as demais experimentaram taxas bem menores, entre 1,23% a 5,65% (Tabela 6).

Diante da conjuntura econômica adversa que marcou o período em questão, com a forte desvalorização do real em janeiro de 1999, a retomada da inflação e a crise energética em 2001, o desempenho das atividades de correio e telecomunicações, informática e ati-

vidades auxiliares aos transportes é ainda mais surpreendente. Cabe ressaltar que a “quebra” do monopólio das telecomunicações teve papel preponderante no crescimento desse segmento haja vista a entrada de novas operadoras de telefonia móvel e fixa, o que certamente concorreu para a expansão na oferta desses serviços e teve reflexos nos resultados obtidos pela PAS. Nesse contexto, se em um ambiente macroeconômico desfavorável esses serviços conseguiram se expandir rapidamente, enquanto muitas outras atividades perderam importância relativa, é possível que com a retomada do crescimento econômico apresentem desempenhos ainda mais expressivos.

Tabela 6 Participação relativa na receita bruta por atividades - 1998/2001			
Atividades	Receita Bruta		Variação Relativa 1998/2001
	1998	2001	
Alojamento	2,15	1,74	-19,46
Alimentação	7,24	6,65	-8,13
Transportes Rodoviário de Passageiros	8,30	6,55	-21,08
Transportes Rodoviário de Cargas	8,66	7,91	-8,76
Outros Transportes	8,11	7,69	-5,26
Atividades Auxiliares aos Transportes	4,69	5,27	12,53
Correio e Telecomunicações	20,33	25,65	26,16
Informática	4,84	5,95	22,89
Aluguel de Bens Móveis e Imóveis	3,06	2,37	-22,55
Serviços Auxiliares Financeiros	2,56	2,15	-15,92
Serviços Auxiliares ao Comércio	1,62	1,64	1,63
Serviços de Man. e Rep. de Veículos e Objetos	1,11	1,15	3,70
Outros Serviços	7,54	7,15	-5,21
Serviços Técnico-profissionais	9,38	9,91	5,61
Seleção de Mão-de-Obra	1,48	1,48	0,03
Serviços de Investigação e Limpeza	8,93	6,75	-24,38
Total	100	100	-

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Departamento de Comércio e Serviços, Pesquisa Anual de Serviços 1998/2001.

Correio e telecomunicações sobressaem-se pelo maior incremento na participação no total da receita - 26,17%. A expansão da telefonia celular e o avanço da Internet, com a democratização do acesso que, por seu turno, estimulou o comércio eletrônico, são alguns dos fatores que explicam a expansão da parcela da receita relativa destes serviços (além naturalmente de mudanças nos preços relativos). Isto porque entre as atividades de telecomunicação cobertas pela PAS estão a transmissão de imagens, sons e dados por cabo ou satélite, inclusive provedores de Internet, e dentro das atividades de correio estão as empresas que prestam serviços de malote e entrega expressa, cujas atividades se aqueceram por conta da disseminação do comércio virtual. Vale ressaltar que as atividades de correio têm mostrado configuração bastante distinta daquela encontrada há bem pouco tempo atrás, pois a entrega de correspondências perdeu espaço diante da ampliação do serviço de entrega expressa (SEDEX), que gera maiores receitas e é prestado em larga medida por empresas privadas.

O desenvolvimento contínuo das novas Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC),

determinando a crescente oferta de novos serviços (e.g. *homebanking*), também merece destaque dentre os fatores propulsores da atividade de telecomunicação. Outra explicação presumível para a expansão da receita deste serviço encontra-se na multiplicação de *call centers* nos últimos anos, diante da imposição da necessidade de centrais de atendimento ao cliente, seja para fazer frente à expansão da concorrência, seja pela própria consolidação da legislação de proteção ao consumidor.

A receita proveniente dos serviços de informática correspondia a 4,84% da receita bruta total em 1998 crescendo para 5,95% em 2001, o que representa um aumento de 22,93% e confirma a tendência dinâmica dos *business services*, já que neste grupo estão incluídas as atividades de consultoria e desenvolvimento de programas de informática e processamento de dados. O forte dinamismo das atividades de informática reflete ainda a disseminação de serviços altamente especializados e intensivos em TIC que dão suporte às empresas em geral nos seus diversos processos produtivos, administrativos e gerenciais. A generalização do uso dos microcomputadores, redes de comunicação, especialmente a Internet, bem como o crescimento dos negócios eletrônicos (*e-business*, *e-commerce*, *e-market* etc.), com a automação comercial e industrial e a formação de redes de fornecedores com intercâmbio eletrônico de dados, explicam a expansão das atividades de informática e, ao mesmo tempo, sinalizam desempenhos futuros ainda mais promissores dada a crescente dependência das diversas atividades econômicas em relação a estes serviços: desenvolvimento de programas, consultoria em sistemas, manutenção e reparação de computadores, etc.

As atividades auxiliares aos transportes ampliaram significativamente sua participação relativa na receita total – 12,53% – no período analisado. Este desempenho reflete o dinamismo das atividades de logística (movimentação e armazenagem de cargas e demais atividades auxiliares aos transportes), impulsionadas, sobretudo, pela flexibilização crescente da produção e pela difusão do *outsourcing* e do *just-in-time*. Dificilmente ele seria reflexo do vigor das atividades turísticas (operadoras e agências de viagens que também se encontram nesta categoria), pois a queda da participação da receita de alojamento indica desaquecimento destas atividades no período.

Apesar de menos significativa, a ampliação da parcela de receita relativa dos serviços técnico-profissionais e auxiliares ao comércio tem grande relevância, pois estas atividades estão no núcleo dos *business services*, serviços que dão suporte às atividades empresariais. O grupo de serviços técnico-profissionais, em particular, contempla atividades que se distinguem pela exigência de mão-de-obra qualificada, especializada e melhor remunerada, tais como: assessoria em gestão empresarial, atividades jurídicas, contábeis, de auditoria, pesquisa de mercado e de opinião pública, gestão de participação societária (*holdings*), serviços de arquitetura, engenharia e outros.

Paralelamente à análise da receita bruta, em termos de participação relativa de cada setor, pode-se tomar como indicador de desempenho das diversas atividades de serviços a variação absoluta do pessoal ocupado e do número de empresas. Mas é necessário fazer

algumas ressalvas a respeito do grau de confiabilidade destes indicadores. Numa conjuntura de crise, pessoas desempregadas resolvem abrir seu próprio negócio como alternativa ao desemprego; assim, a proliferação de empresas em determinados segmentos pode estar refletindo esse problema conjuntural e não propriamente o dinamismo de certas atividades. Por outro lado, a redução de postos de trabalho não necessariamente deve ser entendida como um sinal de perda de dinamismo; pelo contrário, em determinadas situações pode ser reflexo do avanço tecnológico que substitui trabalhadores em funções tradicionais.

Embora a análise com base no pessoal ocupado tenha limitações, é importante mostrar como o emprego evolui nos serviços, pois esses são os segmentos que mais absorvem mão-de-obra nas economias contemporâneas. Primeiro é interessante destacar que os serviços de investigação, vigilância, segurança e limpeza, e de alimentação concentram a maior parte dos trabalhadores da PAS, cada um com participação relativa em torno de 18%, no período analisado.

A observação do tamanho médio das firmas (Tabela 7) permite identificar dois grupos. De um lado, os serviços nos quais atuam grandes empresas, com mais de 40 empregados: outros transportes – aéreo, ferroviário e aquaviário; seleção de mão-de-obra, correio e telecomunicações e transporte rodoviário de passageiros. De outro, aqueles em que atuam médias ou pequenas empresas: serviços de investigação, vigilância, segurança e limpeza; alojamento, alimentação, transporte rodoviário de cargas, atividades auxiliares aos transportes, informática, aluguel de bens móveis e imóveis, atividades auxiliares financeiras, auxiliares ao comércio, manutenção e reparação de veículos e objetos pessoais, técnico-profissionais e outros serviços.

Tabela 7
Média de pessoas ocupadas por empresas - 2001, Brasil
São Paulo e Bahia

Atividades	Brasil	São Paulo	Bahia
Alojamento	12,10	11,36	9,42
Alimentação	4,48	4,08	7,82
Transportes Rodoviário de Passageiros	42,24	65,88	36,57
Transportes Rodoviário de Cargas	7,88	6,47	13,58
Outros Transportes	97,12	313,66	45,43
Atividades Auxiliares aos Transportes	10,96	12,40	12,48
Correio e Telecomunicações	52,35	62,11	41,85
Informática	5,72	3,75	8,76
Aluguel de Bens Móveis e Imóveis	5,05	5,00	5,92
Serviços Auxiliares Financeiros	4,11	4,68	2,46
Serviços Auxiliares ao Comércio	2,03	2,21	2,07
Serviços de Man. e Rep. de Veículos e de Objetos	3,31	3,12	5,83
Outros Serviços	8,31	8,96	9,27
Serviços Técnico-profissionais	4,99	5,30	6,40
Seleção de Mão-de-Obra	83,88	105,73	84,56
Serviços de Investigação e Limpeza	22,44	19,89	29,19

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Departamento de Comércio e Serviços, Pesquisa Anual de Serviços.

No conjunto dos ramos abarcados pela PAS, a taxa média de crescimento do pessoal ocupado no Brasil foi de 19,81% no período de 1998/2001 (Tabela 8).

Tabela 8
Variação absoluta e relativa do pessoal ocupado, Brasil 1998/2001

Atividades	Variação absoluta (%)	Participação relativa		Variação relativa (%)
		1998	2001	
Alojamento	-2,23	4,65	3,80	-18,39
Alimentação	19,52	18,68	18,64	0,02
Transportes Rodoviário de Passageiros	0,22	11,02	9,22	-16,35
Transportes Rodoviário de Cargas	24,22	6,00	6,22	3,68
Outros Transportes	6,48	1,72	1,53	-11,12
Atividades Auxiliares aos Transportes	36,86	3,39	3,87	14,23
Correio e Telecomunicações	8,09	3,81	3,44	-9,78
Informática	51,25	2,79	3,52	26,24
Aluguel de Bens Móveis e Imóveis	12,13	3,33	3,12	-6,41
Serviços Auxiliares Financeiros	-31,03	1,70	0,98	-42,43
Serviços Auxiliares ao Comércio	16,73	2,37	2,31	-2,57
Serviços de Man. e Rep. de Veículos e de Objetos	46,42	3,35	4,10	22,71
Outros Serviços	39,19	6,40	7,43	16,18
Serviços Técnico-profissionais	20,77	7,56	7,62	0,80
Seleção de Mão-de-Obra	43,30	4,54	5,43	19,61
Serviços de Investigação e Limpeza	20,43	18,68	18,78	0,52
Total		100,00	100,00	
Taxa média de crescimento	19,81			

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Departamento de Comércio e Serviços, Pesquisa Anual de Serviços.

Entre os serviços prestados por grandes empresas, o de seleção de mão-de-obra registrou o maior incremento de pessoas ocupadas (43,30%). Porém, seu vínculo direto com a terceirização sugere que o crescimento de postos de trabalho nesta atividade pode ser mera compensação da redução de trabalhadores contratados diretamente. Nos demais serviços deste grupo, à exceção do transporte rodoviário de passageiros, que permaneceu estável (0,22%), percebe-se que houve crescimento; contudo, em ritmo menor que aquele referente ao total nacional: correio e telecomunicações cresceram 8,09% e outros transportes 6,48%.

No grupo de serviços ofertados por empresas menores, os serviços de investigação, vigilância, segurança e limpeza apresentaram expansão de 20,43% no pessoal ocupado, variação que pode ser considerada dentro da média nacional. Nos outros ramos, observaram-se comportamentos bem diversificados. Quatro deles registraram aumentos expressivos de pessoal: informática (51,25%), manutenção/ reparação de veículos e objetos pessoais (46,42%), atividades auxiliares aos transportes (36,86%) e outros serviços (39,19%). Com variação próxima à média geral encontraram-se as atividades de transporte rodoviário de carga (24,22%), serviços técnico-profissionais (20,77%) e alimentação (19,52%). Inferiores a ela, embora positivos, estiveram os incrementos ocorridos nos serviços de aluguel de bens móveis e imóveis (12,13%) e auxiliares ao comércio (16,73%). Por fim, em alojamento e serviços auxiliares financeiros observaram-se quedas no número de pessoas ocupadas: -2,23% e -31,03%, respectivamente.

É interessante observar que as atividades de correio e telecomunicações, consideradas as mais dinâmicas sob o aspecto do maior incremento de participação na receita bruta total, apresentaram taxa de crescimento do pessoal ocupado bem abaixo da taxa média nacional, 8,09%. Tal comportamento deve estar associado à natureza capital intensiva destas atividades, que conhecem também acelerado progresso técnico.

Situação bem diferente é encontrada no segmento de informática. O segundo maior incremento de participação em receita correspondeu ao maior incremento no número de pessoas ocupadas entre todas as atividades. A expressiva taxa de crescimento da ocupação em serviços de informática é importante, pois contesta visões tradicionais de que os serviços são atividades que empregam pessoas pouco qualificadas e utilizam baixo nível de tecnologia. Os defensores desta idéia vêem a indústria como único setor que demanda alta tecnologia e por isso oferece os empregos mais qualificados. Esta é uma visão bastante limitada, visto que ainda não incorpora a dimensão dos *business services* e seu avanço na economia. Neste segmento novo, o que provavelmente ocorre é que sua taxa de expansão é mais que suficiente para compensar os efeitos negativos das inovações tecnológicas sobre o emprego.

Razões distintas explicam a queda no valor absoluto de pessoal ocupado dos serviços de alojamento e auxiliares financeiros. No primeiro caso, confirma-se a crise temporária do setor turístico (já observada através da redução de receita), que afeta, no intervalo em questão, também o *business tourism*. Já nos serviços auxiliares financeiros, a queda se associa, muito provavelmente, à modernização do segmento viabilizada pela introdução das TIC.

No que concerne ao número de empresas (Tabela 9), a PAS registra uma expansão média absoluta de 31,40% no Brasil, entre 1998 e 2001. Nos segmentos nos quais atuam grandes empresas, à exceção de outros transportes, o número de empresas cresceu mais rapidamente: correio e telecomunicações (61,99%), seleção e agenciamento de mão-de-obra (57,56%) e transporte rodoviário de passageiros (36,22%). Do ponto de vista da variação relativa, o serviço que mais expandiu sua participação foi correio e telecomunicações (23,28%).

Os serviços de investigação, segurança e limpeza, típicos de médias empresas, registraram crescimento positivo (19,83%), porém inferior à média nacional. Já entre as atividades ofertadas por pequenas empresas, observa-se que em quase todas houve expressiva entrada de novas firmas – informática (87,03%), auxiliares ao comércio (53,75%), outros serviços (48,96%), auxiliares aos transportes (47,34%), manutenção e reparação de veículos e objetos (44,28%), técnico-profissionais (38,99%), aluguel de bens móveis e imóveis (37,16%) e transporte rodoviário de cargas (36,22%). Isto pode ser reflexo da dinâmica dos serviços no período ou um efeito da conjuntura adversa na qual desempregados buscaram a alternativa do próprio negócio, como já foi dito. Quanto à variação da participação relativa, as atividades de informática (42,34%) e transporte rodoviário de cargas (36,58%) apresentaram os melhores desempenhos.

Tabela 9
PAS - Variação absoluta e relativa do número de empresas, Brasil – 1998/2001

Atividades	Variação absoluta (%)	Participação relativa		Variação relativa (%)
		1998	2001	
Alojamento	-7,65	3,41	2,40	-29,71
Alimentação	12,12	37,25	31,79	-14,67
Transportes Rodoviário de Passageiros	36,22	1,61	1,67	3,67
Transportes Rodoviário de Cargas	79,47	4,41	6,03	36,58
Outros Transportes	26,32	0,12	0,12	-3,87
Atividades Auxiliares aos Transportes	47,34	2,41	2,70	12,14
Correio e Telecomunicações	61,99	0,41	0,50	23,28
Informática	87,03	3,31	4,71	42,34
Aluguel de Bens Móveis e Imóveis	37,16	4,52	4,71	4,38
Serviços Auxiliares Financeiros	18,84	2,01	1,82	-9,56
Serviços Auxiliares ao Comércio	53,75	7,42	8,68	17,01
Serviços Man. e Rep. de Veíc. e Obj.	44,28	8,62	9,46	9,80
Outros Serviços	48,96	6,03	6,83	13,37
Serviços Técnico-profissionais	38,99	11,05	11,68	5,78
Seleção de Mão-de-Obra	57,56	0,41	0,49	19,91
Serviços de Investigação e Limpeza	19,83	7,01	6,40	-8,80
Total	-	100	100	-
Taxa Média de Crescimento	31,40	-	-	-

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Departamento de Comércio e Serviços, Pesquisa Anual de Serviços 1998/2001.

PÓLOS DE SERVIÇOS NO BRASIL

A observação da distribuição geográfica das diversas atividades cobertas pela PAS confirma que São Paulo é o pólo absoluto de serviços do Brasil. Os segmentos investigados por esta pesquisa são, majoritariamente, prestados a empresas, ou são serviços pessoais que exigem altos rendimentos. Assim, a posição predominante de São Paulo não causa nenhuma surpresa pelo que este estado representa na matriz produtiva nacional. Ele concentra, de fato, o PIB industrial e agrícola do país e as sedes de importantes empresas nacionais e multinacionais, inclusive QGs sul-americanos. Ele é o principal pólo de produção de conhecimento e informação nacional, abrigando parcela mais que significativa das ocupações mais qualificadas. Constitui-se, assim, no principal mercado para os *business services* e para os serviços que requerem consumidores de maior renda. (Embora os resultados da pesquisa sejam divulgados em termos de Brasil e unidades da federação, pode-se levantar a hipótese de que, dentro dos estados, as capitais concentram a oferta de serviços, uma vez que estes são, na maioria dos casos, tipicamente urbanos, quando não metropolitanos).

As Tabelas 10, 11 e 12 apresentam a parcela relativa dos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Bahia na receita bruta, pessoal ocupado e número de empresas dos diversos segmentos. Elas dão uma dimensão exata do domínio paulista nas atividades de serviços, bem como assinalam a posição da Bahia no quadro nacional.

Tabela 10 Participação de estados selecionados na receita bruta de serviços, 2001														
Estados	Atividades													
	Aloja- mento	Alimenta- ção	Transp. Rod. Passag.	Trans. Rod. Cargas	Outros Trans- portes	Ativ. Aux. aos Trans.	Correio e Telecom	Infor- mática	Alug. de Bens Móv. e Imóveis	Serv. Aux. Finan- ceiros	Serv. Aux. Comércio	Serviços Manuteng- ção	Outros Serviços	Serv. de Invest. e Limpeza
Brasil	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
São Paulo	24,24	42,64	29,95	38,33	36,95	51,55	35,39	5,41	37,2	61,32	41,77	37,53	48,57	46,48
Rio de Janeiro	20,28	17,38	15,30	6,71	31,71	15,43	15,85	1,56	16,87	16,12	9,75	8,90	19,27	13,61
Minas Gerais	7,72	6,98	10,69	11,40	6,49	0,00	8,17	0,41	11,96	3,01	8,84	10,12	5,10	9,18
Bahia	8,63	3,54	5,01	2,40	2,16	2,94	3,22	0,12	4,02	1,93	1,23	4,73	3,18	3,87

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Departamento de Comércio e Serviços, Pesquisa Anual de Serviços 1998/2001.

Tabela 11 Participação de estados selecionados no pessoal ocupado, 2001														
Estados	Atividades													
	Aloja- mento	Alimenta- ção	Transp. Rod. Passag.	Trans. Rod. Cargas	Outros Trans- portes	Ativ. Aux. aos Trans.	Correio e Telecom	Infor- mática	Alug. de Bens Móv. e Imóveis	Serv. Aux. Finan- ceiros	Serv. Aux. Comércio	Serviços Manuteng- ção	Outros Serviços	Serv. de Invest. e Limpeza
Brasil	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
São Paulo	17,22	34,68	24,93	3,73	43,98	16,31	34,41	35,47	33,69	48,66	27,96	27,73	29,89	37,63
Rio de Janeiro	14,76	13,12	17,03	0,80	26,77	42,72	15,27	17,49	14,96	14,73	9,50	9,92	19,21	13,21
Minas Gerais	10,03	8,89	12,62	1,11	4,28	14,60	10,02	5,91	12,27	7,68	14,22	12,69	9,44	10,59
Bahia	8,38	5,40	5,46	0,20	2,66	4,23	3,71	3,49	4,15	3,58	3,07	4,45	5,11	4,69

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Departamento de Comércio e Serviços, Pesquisa Anual de Serviços 1998/2001.

Tabela 12 Participação de estados selecionados no número de empresas, 2001														
Estados	Atividades													
	Aloja- mento	Alimenta- ção	Transp. Rod. Passag.	Trans. Rod. Cargas	Outros Trans- portes	Ativ. Aux. aos Trans.	Correio e Telecom	Infor- mática	Alug. de Bens Móv. e Imóveis	Serv. Aux. Finan- ceiros	Serv. Aux. Comércio	Serviços Manuteng- ção	Outros Serviços	Serv. de Invest. e Limpeza
Brasil	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
São Paulo	18,35	38,05	15,98	45,47	13,62	20,63	29,01	54,08	34,08	42,75	25,73	29,38	27,73	42,46
Rio de Janeiro	9,62	7,72	4,63	4,21	13,11	37,75	11,48	11,36	12,93	12,89	6,99	9,09	18,60	9,03
Minas Gerais	11,99	12,27	16,34	9,45	5,08	11,28	12,59	5,70	11,78	7,46	15,66	11,78	12,78	14,73
Bahia	10,76	3,09	6,31	1,17	5,69	3,71	4,64	2,28	3,55	5,98	3,02	2,53	4,58	3,61

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Departamento de Comércio e Serviços, Pesquisa Anual de Serviços 1998/2001.

O Rio de Janeiro destaca-se como o segundo pólo de serviços no Brasil; situação que está associada ao fato deste Estado, populoso e altamente urbanizado, ainda sediar importantes órgãos da administração pública federal herdados do período em que a Guanabara foi capital do país. Além do mais, deve-se lembrar que se trata do maior centro turístico do Brasil.

Minas Gerais sobressai-se como o terceiro mais importante centro nacional de serviços, chegando a superar, em receita, o Rio de Janeiro nos serviços de transporte rodoviário de cargas e serviços de manutenção e reparação de veículos e objetos.

Analisando-se a participação da Bahia na receita dos serviços no Brasil, percebe-se que sua única posição de destaque está na atividade de alojamento (8,63%), reflexo do peso do turismo na economia estadual.

Além de São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais, que se destacam como os principais pólos de serviços no Brasil, podem ser listados alguns centros regionais das atividades “terciárias”. Na região Sul, Paraná e Rio Grande do Sul apresentam as maiores participações em receita. No Centro-Oeste, o Distrito Federal concentra a maior parte do faturamento regional destas atividades. Já no Nordeste, a Bahia sobressai-se como principal núcleo de serviços.

DISTRIBUIÇÃO DOS SERVIÇOS NO NORDESTE – PRINCIPAIS ESTADOS

Observando-se a participação dos estados do Ceará, Pernambuco e Bahia no total da receita dos serviços no Nordeste, pode-se identificar a Bahia como principal centro “terciário” desta região (Tabela 13). Porém, Pernambuco e Ceará lideram nas atividades de informática – o que é preocupante para os baianos – e nos serviços auxiliares ao comércio, com as maiores participações no faturamento. Nos demais segmentos a Bahia é líder e Pernambuco aparece como segundo pólo regional.

A análise da distribuição do pessoal ocupado confirma a superioridade regional da Bahia sobre os demais estados na maioria dos ramos. No entanto, nas atividades auxiliares ao comércio, o Ceará apresenta a maior parcela dos empregos; o que não pode ser atribuído ao maior desenvolvimento dos *business services* neste estado; ao contrário, isso provavelmente reflete um maior peso do comércio na economia cearense, o que, por sua vez, é um sintoma de sua limitada diversificação. No segmento de transporte rodoviário de cargas, a Bahia divide a liderança com Pernambuco (Tabela 14).

No que diz respeito ao número de empresas de serviços, a Bahia também concentra a maior parcela em todos os segmentos cobertos pela PAS (Tabela 15). Apesar das limitações deste indicador, já discutidas acima, ele parece confirmar a posição de destaque da Bahia no “terciário” nordestino.

Em princípio, pode-se dizer que uma atividade é dinâmica em um estado se ela cresce a taxas superiores à média nacional, de modo que a unidade da federação amplia sua fatia na distribuição nacional do segmento em questão. Se é tomada esta variação da partici-

pação estadual na receita como reflexo de bom desempenho em atividades de serviços, a Bahia, entre 1998 e 2001 e em termos nacionais, apresentou evolução positiva em 10 dos 16 grupos de serviços investigados pela PAS (Tabela 16).

Tabela 13 Participação de Ceará, Pernambuco e Bahia na receita bruta de serviços do Nordeste por ramo de atividade, 2001 (%)			
Atividades	Ceará	Pernambuco	Bahia
Alojamento	12,65	18,54	46,21
Alimentação	16,55	20,28	38,83
Transportes Rodoviário de Passageiros	17,07	17,53	33,80
Transportes Rodoviário de Cargas	15,63	23,78	40,54
Outros Transportes	20,44	22,41	34,69
Atividades Auxiliares aos Transportes	15,15	19,15	41,78
Correio e Telecomunicações	15,96	23,24	26,67
Informática	10,22	40,33	31,14
Aluguel de Bens Móveis e Imóveis	15,48	24,69	40,04
Serviços Auxiliares Financeiros	14,37	20,27	50,37
Serviços Auxiliares ao Comércio	26,25	19,26	16,69
Serv. Man. e Rep. de Veículos e de Objetos	15,03	17,37	43,45
Outros Serviços	13,42	20,93	38,78
Serviços Técnico-profissionais	15,80	23,08	46,35
Seleção de Mão-de-Obra	17,37	30,68	41,59
Serviços de Investigação e Limpeza	15,54	22,03	38,98

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Departamento de Comércio e Serviços, Pesquisa Anual de Serviços 1998/2001.

Tabela 14 Participação de Ceará, Pernambuco e Bahia no pessoal ocupado em serviços no Nordeste por ramo de atividade, 2001			
Atividades	Ceará	Pernambuco	Bahia
Alojamento	10,16	20,89	37,51
Alimentação	14,77	20,97	38,49
Transportes Rodoviário de Passageiros	14,80	19,37	33,02
Transportes Rodoviário de Cargas	12,61	30,33	30,62
Outros Transportes	13,92	29,01	34,19
Atividades Auxiliares aos Transportes	12,37	19,05	40,13
Correio e Telecomunicações	15,75	25,45	27,21
Informática	10,30	20,72	35,30
Aluguel de Bens Móveis e Imóveis	22,02	23,21	31,40
Serviços Auxiliares Financeiros	12,18	26,31	44,48
Serviços Auxiliares ao Comércio	25,21	17,61	22,14
Serv. Man. e Rep. de Veículos e de Objetos	16,51	18,83	36,03
Outros Serviços	13,41	20,82	33,65
Serviços Técnico-profissionais	15,87	20,99	37,57
Seleção de Mão-de-Obra	20,59	32,22	35,01
Serviços de Investigação e Limpeza	17,43	23,43	33,83

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Departamento de Comércio e Serviços, Pesquisa Anual de Serviços 1998/2001.

Tabela 15
Participação de Ceará, Pernambuco e Bahia no número de empresas de serviços do Nordeste por ramo de atividade, 2001 (%)

Atividades	Ceará	Pernambuco	Bahia
Alojamento	10,85	13,85	47,60
Alimentação	18,12	20,03	33,58
Transportes Rodoviário de Passageiros	13,38	12,91	40,04
Transportes Rodoviário de Cargas	9,84	24,94	29,53
Outros Transportes	10,34	13,22	32,18
Atividades Auxiliares aos Transportes	15,63	18,70	32,32
Correio e Telecomunicações	10,86	25,08	30,51
Informática	14,84	22,48	33,13
Aluguel de Bens Móveis e Imóveis	20,95	19,00	30,63
Serviços Auxiliares Financeiros	9,29	16,83	55,61
Serviços Auxiliares ao Comércio	18,95	15,33	24,43
Serv. Man. e Rep. de Veículos e de Objetos	20,49	17,86	27,26
Outros Serviços	12,57	19,32	34,98
Serviços Técnico-profissionais	14,58	20,21	38,32
Seleção de Mão-de-Obra	7,90	30,89	32,72
Serviços de Investigação e Limpeza	13,87	9,79	43,12

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Departamento de Comércio e Serviços, Pesquisa Anual de Serviços 1998/2001.

Tabela 16
Evolução da participação baiana na receita bruta de serviços, 1998/2001 (%)

Atividades	1998 BA/BR	2001 BA/BR	Varição BA/BR	Varição BA/NE
Alojamento	5,05	8,63	70,89	41,90
Alimentação	2,43	3,54	45,68	38,04
Transportes Rodoviário de Passageiros	4,48	5,01	11,83	8,09
Transportes Rodoviário de Cargas	2,28	2,40	5,26	8,34
Outros Transportes	1,68	2,16	28,57	27,35
Atividades Auxiliares aos Transportes	4,07	2,94	-27,76	-10,82
Correio e Telecomunicações	3,98	3,22	-19,10	-10,26
Informática	1,68	1,23	-26,79	-0,74
Aluguel de Bens Móveis e Imóveis	2,77	4,02	45,13	9,82
Serviços Auxiliares Financeiros	1,30	1,93	48,46	58,16
Serviços Auxiliares ao Comércio	1,81	1,23	-32,04	-44,08
Serviços Man. e Rep. de Veículos e de Objetos	1,93	4,73	145,08	87,45
Outros Serviços	4,29	3,18	-25,87	-15,35
Serviços Técnico-profissionais	1,80	3,32	84,44	54,81
Seleção de Mão-de-Obra	4,09	4,54	11,00	-8,73
Serviços de Investigação e Limpeza	4,85	3,87	-20,21	-18,18

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Departamento de Comércio e Serviços, Pesquisa Anual de Serviços 1998/2001.

Os serviços de expansão mais acelerada na Bahia foram: (a) serviços de manutenção e reparação de veículos e objetos pessoais; (b) técnico-profissionais e (c) alojamento, com taxas relativas de crescimento de 145,08%, 84,44% e 70,89%, respectivamente. A boa performance do segmento técnico-profissional exprime o incremento dos *business services*, enquanto a expansão na atividade de alojamento expressa o bom desempenho do turismo baiano em um contexto, como se viu, de relativa estagnação nacional.

Dentre os demais segmentos que apresentaram expansão na receita, destacam-se, com variações importantes porém menos significativas, os serviços auxiliares financeiros (48,46%), os serviços de alimentação (45,68%) e o aluguel de bens móveis e imóveis (45,13%). O incremento associado às atividades de alimentação reflete, principalmente, uma mudança no *way of life*, marcada, sobretudo, pelo ingresso cada vez maior de mulheres no mercado de trabalho. Isso, somado a outros fatores, impõe novos hábitos às famílias, inclusive a realização de refeições em estabelecimentos comerciais (veja-se o caso dos restaurantes a quilo). Subsidiariamente, é possível que a expansão de restaurantes e lanchonetes também revelem o fenômeno do empreendedorismo em condições de crise e a importância do turismo e dos serviços de lazer no estado. No segmento de aluguel de bens móveis e imóveis, a expansão da receita pode se explicar, em parte, pela difusão das operações de *leasing*, que caracterizam – como sublinhou Rifkin (2001, p. 61 e ss.) – a passagem da “era da propriedade” para a “era do acesso”. O crescimento desta atividade e dos serviços auxiliares financeiros são dois bons exemplos da modernização do “terciário” baiano.

Por fim, existem atividades nas quais o Estado perdeu participação no plano nacional. Entre estas, deve-se chamar a atenção para aquelas que podem ter maior impacto sobre o desenvolvimento da economia baiana: informática (-26,79%), correio e telecomunicações (-19,10%) e serviços auxiliares aos transportes (-27,76%). As primeiras têm significado óbvio. A terceira pode estar refletindo a evolução relativa da logística estadual.

Percebe-se que o comportamento dos serviços na Bahia difere fortemente daquele verificado no Brasil. Como foi visto, em âmbito nacional, as atividades mais dinâmicas são correio e telecomunicações, informática e serviços auxiliares aos transportes. Ora, foi exatamente nestes segmentos que a Bahia sofreu importantes perdas de participação relativa na receita nacional. Trata-se de uma questão a investigar mais aprofundadamente.

REFERÊNCIAS

AIROLDI, Ângela; SENN, Lanfranco. Milan, Capitale Économique, In: PHILIPPE, Jean; LEO, Pierre-Yves; BOULIANNE, Louis-M., (Org.). *Services et Métropoles: formes urbaines et changement économique*. L'Harmattan, Paris : 1998.

IBGE. *Pesquisa Anual de Serviços – PAS*. Rio de Janeiro: IBGE, 1998.

_____. *Pesquisa Anual de Serviços – PAS*. Rio de Janeiro: IBGE, 2001

_____. *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios – PNAD*. Rio de Janeiro: IBGE, 1993.

IBGE. *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios – PNAD*. Rio de Janeiro: IBGE, 2001.

RIFKIN, Jeremy. *A era do acesso* : a transição de mercados convencionais para networks e o nascimento de uma nova economia. São Paulo: Makron Books, 2001.

SERVIÇOS ESTRATÉGICOS PARA O DESENVOLVIMENTO

Paulo Henrique de Almeida*

Na Academia e no Estado as relações entre serviços e desenvolvimento local continuam sendo pensadas em termos da “teoria da base econômica”. Como lembram Philippe, Léo e Boulianne (1998), esta teoria destaca o papel motor dos setores exportadores, dividindo a economia local em dois grandes grupos de atividades: (1) aquelas que prosperam graças aos recursos obtidos no exterior da localidade, por meio de exportações; e (2) aquelas que crescem a partir das despesas das famílias residentes. O primeiro grupo é associado ao setor industrial e seria dinâmico e indutor; o segundo é identificado com o “terciário” e teria crescimento derivado ou induzido. O corolário deste tipo de visão é simples: para desenvolver um local – uma cidade ou sua região – é indispensável e quase que suficiente “atrair indústrias”.

Esse modo de compreender o desenvolvimento local era aceitável nos anos 1950-1970, quando o crescimento industrial era inegavelmente o motor da economia e o investimento na indústria se fazia em grandes blocos, num movimento dirigido pela mão mais que visível do Estado. No entanto, sem esquecer a Ford em Camaçari, não estamos mais vivendo o período dos mega pólos. A indústria de hoje se abastece globalmente e se integra, portanto, cada vez menos à economia local. Na medida em que ela transforma boa parte de seus antigos custos fixos em variáveis, através da subcontratação ou da terceirização, ela reduz seus custos de deslocamento e se torna cada vez mais volátil ou nômade. O saudoso Professor Milton Santos, radicalizando, chamava-a de “indústria circo”, sublinhando sua crescente mobilidade e sua decorrente falta de compromisso com qualquer base territorial.

A teoria da base econômica está ultrapassada, em primeiro lugar, porque a indústria exportadora mudou. Veja-se, por exemplo, o caso da sempre importantíssima indústria automobilística, que continua a responder por uma parcela mais que significativa do PIB nacional. Como demonstram pesquisas recentes do BNDES, as montadoras já não têm o poder estruturante nem o impacto multiplicador da indústria automobilística do passado, visto que se automatizaram e se tornaram *oute global sourcing*. Numa lista de 41 setores industriais brasileiros, a indústria automobilística fica em 37º lugar do ponto de vista do potencial de criação de empregos diretos, em 24º no que diz respeito

* Professor Adjunto da Faculdade de Ciências Econômicas da UFBA, Doutor em Economia pela Universidade de Paris X – Nanterre. phalm@ufba.br

à geração de empregos indiretos e em 40º (penúltimo) no que se refere aos postos de trabalho gerados pelo efeito-renda (NAJBERG; IKEDA, 1999, 2001). Uma conclusão deve ser tirada desse tipo de fato: a atual base exportadora pode e deve ser também industrial, mas ela jamais voltará a ter uma capacidade tão indutora quanto nos anos 1950-1970. Dito de outro modo, a RMS não será jamais outro ABC.

A teoria envelheceu, além disso, porque os serviços também mudaram e muito. O que se destaca numa metrópole atual não é mais a explosão do comércio ambulante e da prestação de serviços pessoais (como nos anos 1960-1980). O que chama a atenção é a diversificação e a modernização dos serviços, em razão do desenvolvimento de novas necessidades sociais (e.g. educação superior, entretenimento, segurança), uso de novas tecnologias de produção, inclusive organizacionais (telecomunicações, informática, logística, etc.), e exportação crescente de intangíveis (turismo, engenharia, consultoria e outros). A Tabela 1, apresentado a seguir, mostra como esta diversificação se processa em Salvador no caso dos serviços comprados por empresas.

Tabela 1
Diversificação dos serviços empresariais em Salvador, 1982 e 2002

Segmentos ou atividades de firmas	Número de especialidades	
	1982	2002
Serviços jurídicos	6	11
Consultoria, assessoria e planejamento empresarial	7	22
Consultoria e gestão ambiental	1	6
Administração de empresas	2	5
Segurança industrial	3	4
Contabilidade e auditoria	3	3
Serviços atuariais	1	3
Transportes, viagens e logística	29	48
Marketing, propaganda, relações públicas e eventos	10	35
Serviços financeiros auxiliares	7	15
Serviços auxiliares do comércio	12	18
Serviços de informática	2	17
Reprodução e reprografia	1	2
Serviços imobiliários	3	5
Arquitetura, decoração, paisagismo e urbanismo	5	8
Serviços de engenharia	16	30
Climatização	1	2
Desenho gráfico e industrial	2	3
Análise laboratorial	2	7
Pesquisa agrônômica, mineral e tecnológica	3	4
Serviços de edição	3	6
Serviços de telecomunicação	3	8
Treinamento de mão-de-obra	4	8
Seleção e recrutamento de mão-de-obra	2	4
Automação comercial, industrial e predial	Inexistente	4
Leasing e aluguel de máquinas e equipamentos	6	7
Manutenção de instalações, máquinas e equipamentos	7	12
Limpeza e lavanderias industriais	1	6
Fotografia	2	5
Outros	5	8

Fontes: Guias Telefônicos do Brasil - Bahia, 1982 e Lista Editel Classificada, Ano 16, 2002.

São quatro as críticas fundamentais que podem ser feitas ao modelo de base exportadora industrial. Primeiro, os serviços são crescentemente exportáveis. Eles constituem cerca de um terço da pauta de exportações dos Estados Unidos e um quinto do comércio mundial (OECD, 2000, ou U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE, 1996). Assim, não é por acaso que estão nas principais agendas de discussão da OMC e da ALCA. E o que é mais importante do ponto de vista que aqui interessa: as exportações intranacionais de serviços, isto é, interestaduais ou intermunicipais, são ainda mais significativas. Isso significa dizer que a identificação exclusiva da indústria à base exportadora passa a ser um obstáculo para a definição de políticas de desenvolvimento metropolitano. As cidades vivem, cada vez mais, da exportação de serviços. O futuro econômico das grandes cidades, como diria Peter Hall, está na venda de serviços financeiros e empresariais (engenharia, design, marketing, consultoria jurídica etc.), na concentração de atividades de comando e controle (sedes de grandes organizações privadas, estatais e do terceiro setor) e, *last but not least*, na exportação de cultura e turismo (HALL, 2000).

Segundo, a fronteira entre a produção de serviços e a fabricação de bens é cada vez mais fluída e móvel. Um bom exemplo é o que ocorre na indústria de informática: de um lado, o surgimento de uma indústria de *software*, bens intangíveis, a partir de atividades de assistência técnica e consultoria; de outro, a inexorável transformação de gigantes do *hardware* em prestadoras de serviços, IBM e HP na vanguarda. Esta metamorfose de empresas industriais em empresas de serviços é, aliás, cada vez mais freqüente; dois dos casos paradigmáticos são os das “indústrias” automobilística e eletro-eletrônica contemporâneas, com firmas cada vez mais focadas em pesquisa, *design*, *marketing*, logística e financiamento, que terceirizam para fornecedores especializados não somente a produção de peças e componentes, mas também a própria montagem de seus produtos finais.

Terceiro, o modelo de base se aplica cada vez menos à realidade urbana em razão dos processos de redistribuição estatal e social da renda: a contribuição exterior da renda garantida pelas atividades “motrizes” exportadoras perde importância face ao crescimento do peso de rendimentos de origem estatal ou social - aposentadorias, pensões, remessas de emigrados, custeio de universidades públicas, bolsas-escola e muitas outras transferências governamentais e privadas. Dito de outra maneira, ocorre uma desconexão, ainda que parcial, entre a expansão das atividades “induzidas” e o crescimento dos segmentos “indutores”, pois aumenta o significado econômico de serviços sociais (saúde, educação) e de consumo coletivo (previdência, segurança pública e outros).

É o que alguns chamam de “economia sem produção”, quando examinam, por exemplo, o peso dos benefícios previdenciários para a formação da renda no interior do Nordeste. Assim, Gomes (2001) mostra que os benefícios previdenciários, “o maior setor econômico do sertão nordestino”, superam o valor do PIB agropecuário tradicional na área das secas e correspondem a oito vezes o valor do produto da moderna agricultura irrigada de Petrolina e Juazeiro, em Pernambuco e Bahia, e de Mossoró-Açu, no Rio

Grande do Norte.

Ora, o que também se deve lembrar é que se as transferências de todo tipo são vitais para os pequenos municípios de regiões pobres, elas são ainda mais relevantes – em termos absolutos – para as grandes cidades. Com uma diferença: ao contrário do que acontece nos pequenos municípios rurais, onde elas tendem a ser apenas esterilizadas com o consumo de bens importados de outras regiões, nas metrópoles as transferências contribuem para irrigar a economia urbana, expandindo o mercado para bens e serviços produzidos localmente e gerando, com isso, inegáveis efeitos multiplicadores sobre o consumo, a produção e o investimento.

Com isso não se quer dizer que o fato de uma economia como a do Nordeste depender de transferências inter-regionais de renda não seja motivo para preocupação. O que se pretende é questionar uma visão simplista do desenvolvimento, que coloca todas suas fichas em um modelo que já não consegue explicar a complexidade das economias contemporâneas. As transferências – estatais, privadas ou do terceiro setor – são uma realidade do capitalismo maduro e tendem a ter importância econômica cada vez maior.

Quarto, os serviços, particularmente os empresariais de consumo intermediário, são hoje o mais importante suporte para as atividades econômicas e, portanto, o mais eficiente fator de atração para novas empresas. Eles são a nova infra-estrutura. Esse fato inverte a lógica tradicional: são as atividades supostamente “induzidas” que atraem as “indutoras”. A existência em uma cidade de uma rede desenvolvida de serviços de qualidade não apenas reforça a capacidade de atração de novos investimentos (industriais ou em serviços), mas também reduz os atrativos do deslocamento, do abandono do território, por parte das empresas e organizações já instaladas (UGHETTO; DU TERTRE, 2000). É sobre este último ponto que se concentra a análise a seguir.

A IMPORTÂNCIA CAPITAL DOS SERVIÇOS EMPRESARIAIS

No início do século XXI, a continuidade do desenvolvimento econômico de uma grande cidade, metrópole global ou regional, está relacionada ao crescimento e diversificação da sua produção de serviços. Isso resulta de um duplo processo:

- Expansão dos serviços de consumo final - tanto no que concerne à participação destes no PIB metropolitano, quanto no que diz respeito à sua presença no consumo das famílias e ao seu papel na criação de novos empregos, e
- Rápido aumento do peso econômico dos *serviços empresariais* (SE), isto é, serviços de consumo intermediário, que produzem serviços que são *insumos* utilizados por organizações de diversos tipos.

Utiliza-se aqui esse termo, *serviços empresariais*, como tradução de *business services*. Estes podem ser entendidos também como *serviços prestados a empresas*. Ambas tradu-

ções são imprecisas e podem dar margem a alguma confusão. O IBGE, por exemplo, denomina de serviços prestados a empresas apenas uma fração dos *business services* no Brasil. O termo serviços empresariais, por sua vez, pode ser entendido como serviços produzidos em *bases empresariais*. Ocorre que boa parte dos *business services* são produzidos pelo trabalho autônomo, pelo Estado ou por organizações sem fins lucrativos. De qualquer modo, optou-se aqui por manter a tradução mais simples e menos extensa do termo anglo-saxão - *serviços empresariais*.

Lembre-se ainda que não existe separação absoluta entre serviços de consumo intermediário, *business-to-business* (ou B2B), e serviços de consumo final, *business-to-consumer* (ou B2C). Saúde, educação e telecomunicações são apenas alguns dos serviços que são produzidos ao mesmo tempo, e freqüentemente pelas mesmas organizações, para consumidores individuais e pessoas jurídicas.

A evolução das economias metropolitanas na direção de uma predominância da oferta e do consumo de serviços tem várias explicações socioeconômicas. Estas explicações são menos excludentes do que complementares.

No que diz respeito à expansão e diversificação dos serviços de consumo final, as principais causas são as seguintes: (a) mercantilização de parte da antiga produção doméstica destinada ao autoconsumo, sobretudo em razão da entrada das mulheres no mercado de trabalho, com expansão de creches, lavanderias, restaurantes *fast-food* etc.; (b) mudança no perfil da demanda em função do aumento da renda *per capita* ou da concentração da renda, com queda relativa do peso dos produtos "inferiores" (produtos agrícolas e industriais tradicionais, serviços de consumo pessoal) e aumento da importância de produtos "superiores" (produtos de alta tecnologia, bens e serviços culturais e serviços qualificados de consumo coletivo); (c) deslocamento da força de trabalho tornada supérflua na agricultura e na indústria em razão do progresso técnico e do conseqüente aumento da produtividade nestes setores; (d) incremento do tempo livre e do tempo destinado ao lazer, o que permite a expansão da indústria de entretenimento, de atividades esportivas e do turismo; e (e) envelhecimento relativo e absoluto da população, com forte aumento da demanda por serviços de saúde, assistência domiciliar para idosos, turismo para a melhor idade e outros.

O que interessa aqui é, entretanto, explicar as causas da expansão e diversificação da oferta de *serviços empresariais*. São seis as principais razões.

Primeiro, o desenvolvimento de uma economia baseada no conhecimento, que depende da oferta de serviços especializados. Vale dizer, do uso crescente de insumos intangíveis tanto na produção e distribuição de bens industriais, quanto na própria produção de serviços: pesquisa e desenvolvimento, desenho industrial, informática, marketing etc.

Em segundo lugar, o fato de que o desenvolvimento se faz com uma complexidade crescente da vida econômica e social, associada à necessidade de maior controle sobre riscos, sendo estes, por sua vez, ampliados pela globalização, aceleração do progresso

técnico e desregulamentação de importantes mercados. Estes fatores explicam parte do crescimento dos serviços destinados a empresas (consultoria, assessoria jurídica etc.) e, inclusive, de certos serviços financeiros (seguros, mercados de opções etc.).

Em terceiro, a maior especialização de empresas e outras organizações, com incremento da divisão do trabalho em vários setores. Paralelamente, necessidade de maior flexibilização da produção por causa da efemeridade dos produtos, da maior variabilidade temporal da demanda e da aceleração do progresso técnico. Em função disso, compra de insumos intangíveis no mercado ou formação de redes de fornecedores e, ao mesmo tempo, reestruturação de empresas, com economia de custos e enfoque em competências essenciais, implicando terceirização de serviços anteriormente internalizados. Este movimento se torna possível graças às novas tecnologias que permitem a redução dos custos de transação, a melhoria da qualidade dos serviços produzidos por terceiros e a eliminação, quando possível, da restrição da proximidade entre prestadores de serviços e consumidores - pessoas físicas ou organizações.

Em quarto, a multiplicação do número de pequenas empresas e pequenas unidades de produção, que por razões de escala ou de incapacidade tecnológica são obrigadas a utilizar serviços externos para completar seus recursos.

Em quinto, uma das causas mais importantes: a desregulamentação dos mercados em geral e, particularmente, do mercado de trabalho, que tem permitido – com grandes custos sociais – o incremento do *outsourcing*. A transição para um novo paradigma organizacional tem significado, entre outras mudanças: (a) maior facilidade para abertura de firmas; (b) redução das barreiras à entrada em vários ramos; (c) fim dos monopólios profissionais baseados apenas em restrições legais; (d) flexibilização dos contratos de trabalho, e (e) maior abertura legal para o uso de trabalho temporário. Tudo isso tem beneficiado as organizações produtoras de serviços empresariais, que são as principais fornecedoras de serviços terceirizados (KOX, 2001).

Finalmente, as privatizações, que têm um duplo efeito; de um lado, transformam em produção mercantil de serviços estratégicos parte da antiga produção governamental de serviços (e.g. telecomunicações ou serviços financeiros); de outro, implicam a reorganização da antiga produção estatal de bens e serviços em organizações privadas bem mais enxutas, que realizam muito mais terceirização. As privatizações, diga-se de passagem, podem ser entendidas apenas como um caso particular de desregulamentação e de *outsourcing* – o Estado “terceirizando” parte da sua antiga oferta.

Se é verdade que as economias contemporâneas têm se caracterizado pelo deslocamento cada vez mais visível na direção da produção de serviços e de bens intangíveis, tanto em termos de valor quanto de emprego, é fato também que nem todos os ramos do chamado terciário têm crescido aceleradamente. A expansão e a diversificação têm sido rápidas nos casos dos serviços sociais (educação, saúde) e do turismo. Mas são os *serviços empresariais* que constituem o segmento que mais cresce na economia de qua-

se todos os países desenvolvidos e em desenvolvimento (MOGESEN; THUMM, 2000; OCDE, 1999; PHILIPPE; LEO, 1999; OECD, 2000; KOX, 2001).

A maior parte das interpretações correntes da rápida expansão dos serviços estratégicos privilegia, entre as explicações listadas acima, aquelas relacionadas à reestruturação produtiva e, especialmente, à difusão das estratégias de desintegração vertical, ou terceirização – uma forma ruim de traduzir *outsourcing*. Contudo, na realidade, esta é uma causa secundária. Como comprovam várias pesquisas realizadas no exterior, as ocupações criadas nas firmas terceirizadas não correspondem àquelas que desaparecem nas empresas que utilizam subcontratação. Esta expansão dos serviços nem sempre tem a ver com as práticas de subcontratação ou terceirização, vale dizer, com o deslocamento de operações industriais internas para fornecedores de serviços externos. A maior parcela da expansão dos serviços prestados às empresas deve ser atribuída às mudanças nas práticas empresariais, ou melhor, às mudanças nas funções de produção. Dito de outro modo, a expansão da oferta de serviços prestados às empresas se deve principalmente ao crescimento da demanda por novos insumos intangíveis (ver, por exemplo, HAUKNES, 1996; KUTSCHER, 1988; O'FARREL, 1995; US DEPARTMENT OF COMMERCE, 1996 e KOX, 2001).

Ademais, é preciso notar dois outros fatos. Primeiro: o *outsourcing* já não se limita às atividades periféricas das organizações, tais como limpeza ou vigilância. Desde o final dos anos 1980, a chamada terceirização tem atingido também funções não standardizadas, mais próximas das competências essenciais, como nos casos de assessoria jurídica, pesquisas de mercado, gestão de logística ou desenvolvimento de comércio eletrônico (para um resumo das três ondas de outsourcing, ver Kox, 2001, p. 26). Sublinhe-se, além disso, que o *outsourcing* envolve, com frequência, o *upgrade* do serviço terceirizado. Em outros termos, o serviço fornecido pelo supridor de serviços estratégicos pode ser, mesmo quando análogo, qualitativamente distinto daquele antes produzindo no interior da organização compradora (Kox, 2001, p. 24).

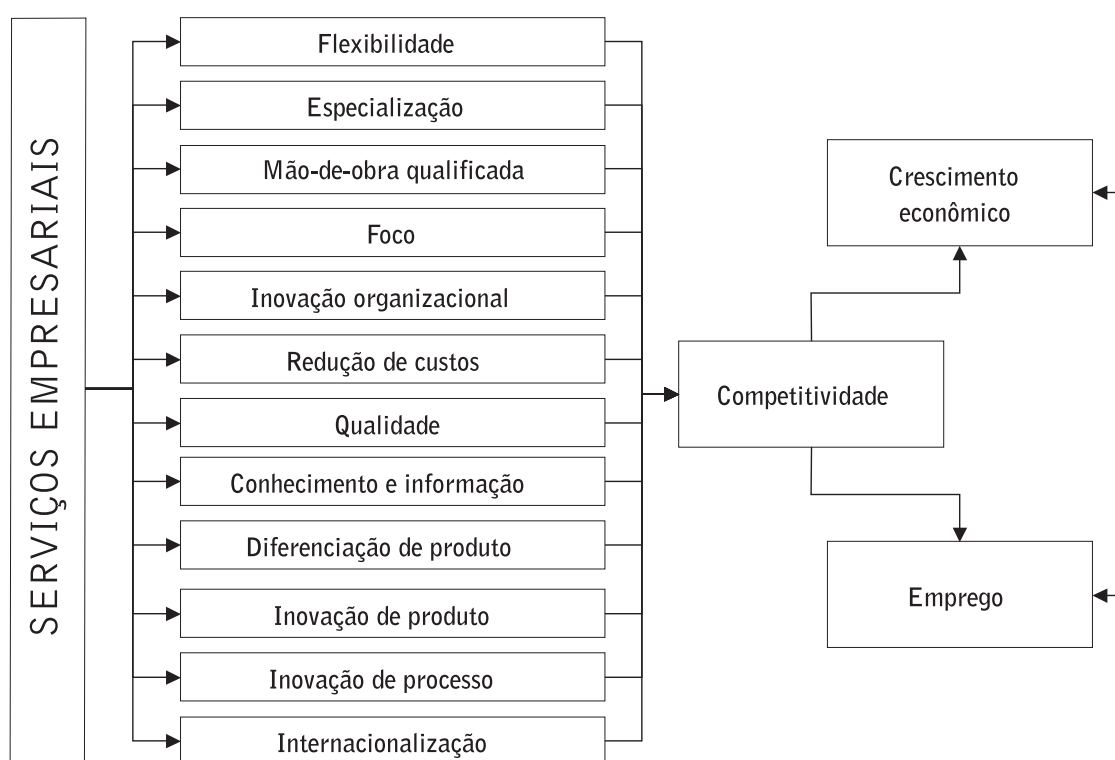
Nas economias metropolitanas, é possível listar pelo menos três papéis relevantes para os *serviços empresariais*. Em primeiro lugar, como são em grande parte exportáveis, podem ser motores ou locomotivas da economia regional ou local, nos termos do modelo de base exportadora descrito acima. Em segundo, na medida em que a divisão social do trabalho e o *outsourcing* avançam, esses serviços estratégicos tendem a ser um suporte indispensável para as atividades empresariais em todos os ramos da economia. Finalmente, sendo a base de sustentação mais importante para as empresas atuais - focadas, ágeis e flexíveis - constituem-se num poderoso fator de atração para novos investimentos. A Figura 1, a seguir, detalha tais funções.

Freqüentemente, o ceticismo com relação às exportações de serviços está associado à dificuldade em compreender como se processa o comércio externo (internacional ou intranacional) de serviços. No caso dos *serviços empresariais*, a exportação pode se dar de várias maneiras (MARSHALL, 1995; OCDE, 1999).

Existem, primeiramente, transações que não envolvem deslocamento do prestador ou do usuário. São os serviços prestados à distância. Antes do desenvolvimento das telecomunicações, das tecnologias da informação e, particularmente, da Internet, esse tipo de transação ocorria numa escala modesta. O quadro mudou radicalmente nos últimos anos, na medida em que as novas tecnologias permitem a expansão das trocas *on line* de serviços financeiros, treinamento não presencial, consultoria, *telemarketing* e outros produtos. Salvador é, por enquanto, principalmente importadora dessas formas de serviços. Mas o sucesso na atração de algumas grandes empresas e unidades de *call center* sinaliza para a possibilidade de reversão dos déficits nessa primeira categoria de comércio de intangíveis.

Figura 1

Síntese do papel dos serviços empresariais na economia



Baseado em CEC, 1998

Ocorrem, em segundo lugar, transações em que o prestador se desloca temporariamente até o usuário. Trata-se, entre outros exemplos, da exportação de consultoria, auditoria ou engenharia, quando ocorre o deslocamento do provedor. A capital da Bahia já exporta este tipo de serviço, através de empresas locais e de suas Universidades. A Odebrecht, empresa de origem baiana, tem sido a principal exportadora nacional desse tipo de serviço. Salvador, permanece, contudo, deficitária também neste caso.

Existem, em terceiro lugar, transações em que o usuário se desloca até a fonte do serviço. O exemplo clássico é o turismo receptivo, que em termos de *serviços empresariais* se traduz em turismo de negócios, profissional ou de eventos (congressos, convenções). Mas esse tipo de exportação ocorre também em assistência jurídica, treinamento e outros segmentos, quando os compradores é que se deslocam. Salvador é um pólo turístico em que o segmento de turismo de negócios está em franca expansão, mas suas exportações em outras áreas estão bem aquém de suas potencialidades – cite-se, por exemplo, a possibilidade de atrair mais alunos de cursos de pós-graduação ou de clientes para seus serviços de saúde de alta complexidade.

Há, ainda, transações em que o provedor se desloca com o usuário. É o caso do transporte de passageiros: aéreo, marítimo ou rodoviário. Este é um setor que não é usualmente considerado parte do conjunto dos *serviços empresariais*. Contudo, ele é indispensável ao seu desenvolvimento. Como a década de 90 deixou bem claro, o desenvolvimento das telecomunicações não levou à desnecessidade dos contatos face a face. O contato pessoal e a reunião continuam indispensáveis para a elaboração de projetos, fechamento de contratos e muitas outras atividades típicas do mundo dos negócios. Isso explica duas coisas. Primeiro, a tendência à reconcentração espacial dos serviços estratégicos no interior das grandes metrópoles. Segundo, a dependência crescente das economias metropolitanas em relação aos trens de grande velocidade (TGV) e ao transporte aéreo. O Brasil desconhece o TGV e Salvador é exportadora líquida apenas de transporte rodoviário de passageiros.

Existem, enfim, o caso das transações em que o prestador se desloca permanentemente até o usuário. Trata-se do investimento externo que se traduz numa presença comercial do prestador numa cidade diferente daquela que abriga sua sede. Neste caso, a empresa abre uma subsidiária ou filial que presta serviços na região ou país importador, remetendo a remuneração (lucros, *royalties* etc.) para a região ou país de origem. Ainda que algumas empresas de serviços metropolitanas venham se expandindo em outros estados (em áreas como engenharia e marketing), a cidade é nitidamente uma importadora deste tipo de serviço, como, por exemplo, nos casos dos serviços financeiros, ou de auditoria e telecomunicações. Empresas de fora começam a atuar também em novas áreas, como gestão hospitalar e logística.

Os *serviços empresariais* constituem o principal suporte para a atividade econômica, hoje. De que se trata, concretamente? Como revela o Quadro 1, isso significa fornecimento de *software* sob encomenda, implantação e manutenção de *hardware*, processamento e armazenagem de dados, pesquisa e desenvolvimento, arquitetura e engenharia, assistência técnica, manutenção preventiva, marketing, recrutamento, formação e treinamento de mão-de-obra, contabilidade e auditoria, consultoria em gestão e inúmeros outros serviços, inclusive em ramos tradicionais na prestação de serviços terceirizados como limpeza industrial, vigilância e transporte de valores ou ainda fornecimento de refeições. O quadro apresenta uma lista ampliada, ainda que incompleta, dessas atividades.

Quadro 1
O que são serviços empresariais?

Business Services		Business Services Intensivos em Conhecimento	
Marketing e propaganda	Inclusive:	Marketing e propaganda Inclusive:	Agências
Produção de filmes e vídeos			Departamentos de marketing em meios de comunicação
Edição e gráfica	Inclusive:	Relações públicas Inclusive:	Serviços de pesquisa de mercado
Serviços de assinatura			Assessoria de imprensa
Cartórios		Serviços jurídicos Inclusive:	Lobbying
Serviços auxiliares de crédito	Inclusive:	Serviços atuariais Consultoria empresarial Inclusive:	Assistência jurídica à P&D
Serviços de corretagem			Em comércio exterior
Serviços de fotocópia e reprografia		Planejamento e gestão da produção Inclusive:	Em elaboração de projetos
Fotografia comercial	Inclusive:		Engenharia da produção
		Serviços de contabilidade e auditoria Arte comercial e desenho gráfico Design Serviços de seleção e recrutamento de mão-de-obra Inclusive:	Controle de qualidade
Serviços de secretaria	Inclusive:		Implantação de CAD/CAM
			Segurança industrial
Serviços de logística:			
	Inclusive:	Treinamento de mão-de-obra Serviços de informática Inclusive:	Head-hunters
Detetização e controle de pragas			Consultoria
Lavanderias industriais			Produção de software sob encomenda
Serviços imobiliários	Inclusive:		Instalação de software
			Instalação e manutenção de hardware
Aluguel ou arrendamento de máquinas e equipamentos	Inclusive:	Serviços de arquitetura Serviços de decoração Serviços de engenharia Inclusive:	Desenho e manutenção de redes
			Processamento de dados
Manutenção e reparação de máquinas e equipamentos	Inclusive:		Implantação e gestão de bancos de dados
Agências de empregos			Engenharia civil
Guarda de documentos	Inclusive:		Engenharia industrial
Transporte de valores			Gestão ambiental e controle de poluição
Serviços de investigação			Engenharia química e petroquímica
Segurança e vigilância			Engenharia elétrica e eletrônica
Agências de viagens (corporativas)	Inclusive:		Acústica e climatização
Organização de eventos	Inclusive:	Serviços de análise laboratorial Inclusive:	
			Metrologia
Telecomunicações empresariais			Testes e análise físico-químicas
	Inclusive	Serviços de informação tecnológica Pesquisa e Desenvolvimento Inclusive em:	
Outros serviços auxiliares do comércio			Engenharia
Outros serviços auxiliares financeiros	Inclusive:		Ciências naturais
			Ciências sociais aplicadas

A existência de bons fornecedores desses *serviços empresariais* é o fator-chave para a melhoria da performance do *conjunto da economia*; eles são indispensáveis para a moderna indústria, para os outros serviços e também para o *agribusiness*. Em países subdesenvolvidos ou em regiões atrasadas, onde são limitadas as relações intersetoriais, há baixo nível de externalização de serviços e falta suporte às empresas especializadas na produção de serviços intermediários, é o próprio crescimento econômico que tende a ser afetado.

Os serviços prestados às empresas se desenvolvem por toda uma série de razões estratégicas, que são notadamente a vontade das empresas de aumentar sua eficiência produtiva num mundo em que a intensidade de conhecimento é cada vez mais forte, a tendência crescente das empresas e dos poderes públicos a externalizar e subcontratar serviços, a redução do tamanho das empresas em certos setores industriais e a necessidade crescente para as pequenas empresas de melhorar suas performances econômicas utilizando recursos, conhecimentos e competências externas para completar seus recursos internos. Uma maior eficiência dos serviços prestados às empresas não beneficiará somente a estes próprios serviços, mas terá igualmente impactos positivos para um grande leque de outros serviços e atividades do setor manufatureiro, e conduzirá a uma melhoria do bem-estar econômico geral. É por todas estas razões que os poderes públicos se interessam cada vez mais pelos serviços às empresas (OCDE, 1999).

Assim, uma política de desenvolvimento baseada nos serviços empresariais é necessária por razões de ordem estratégica.

Em termos de estratégia competitiva, como se viu, os serviços estratégicos são necessários para que as empresas construam cadeias e redes de valor mais flexíveis, incrementando, ao mesmo tempo, a qualidade dos recursos humanos e tecnológicos de que dispõem, de modo a enfrentar com custos decrescentes e diferenciação ampliada as novas exigências de mercados globais.

Além disso, a expansão desses serviços e suas novas relações com a indústria tendem a redefinir a hierarquia das regiões, com os territórios que concentram os serviços superiores – financeiros, empresariais e sociais – dominando aqueles especializados em funções industriais e serviços tradicionais (UGHETTO; DU TERTRE, 2000). Se Salvador pretende continuar mantendo o seu posto de metrópole regional, será preciso insistir por aí.

O PAPEL ESTRATÉGICO DOS SERVIÇOS EMPRESARIAIS INTENSIVOS EM CONHECIMENTO

No seio dos serviços prestados às empresas, a investigação internacional sobre a relação entre serviços e inovação tecnológica tem destacado o desenvolvimento de um grupo específico de serviços: os serviços prestados às empresas intensivos em conhecimento - *knowledge intensive business services (KIBS)*. Estes serviços são definidos como: (a) produzidos por empresas privadas, organizações estatais ou do terceiro setor; (b) fortemente ancorados em conhecimento profissional, isto é, em perícia ou conhecimento relacionados a uma disciplina ou domínio técnico; e (c) fornecedores de produtos ou serviços intermediários baseados em conhecimento (HAUKNES, 1998 e 1999).

As empresas e organizações produtoras de *KIBS* desempenham o papel de catalisadores da inovação tecnológica nas firmas e organizações para os quais prestam serviços. Este papel é realizado basicamente de três formas:

- Introduzindo nas organizações clientes inovações produzidas pelos próprios *KIBS* (papel de *fonte de inovação*);
- Transferindo tecnologias de terceiros para os seus clientes (papel de *transmissores de inovação*); e
- Ajudando seus clientes a desenvolver tecnologias próprias (*facilitadores da inovação*).

Czarnitzki e Spielkamp (2000), apud MULLER; ZENKER, 2001) resumem essas funções de modo lapidar ao dizer que os *KIBS* são *bridges for innovation* - pontes para inovação.

Como a literatura internacional especializada vem sublinhando desde a última década, o papel dos *KIBS* na inovação adquire uma importância crucial para as pequenas e médias empresas. As PMEs enfrentam vários obstáculos para inovar, inclusive escassez de capital, falta de capacidade técnica de administradores ou proprietários e limitado acesso às informações necessárias. Na esmagadora maioria dos casos não realizam pesquisa e desenvolvimento próprios. Assim, dependem fortemente dos *KIBS* para ter acesso ao progresso técnico e crescer. Estes, por sua vez, tornam-se, em razão disso, um dos pilares centrais dos denominados sistemas regionais de inovação (MULLER; ZENKER, 2001).

Do ponto de vista da economia como um todo, a importância dos *KIBS* é hoje ampliada pela necessidade da aceleração da inovação em todos os ramos de serviços. Há, de saída, a globalização. Ela pressiona a oferta local de pelo menos três modos: incrementando a concorrência via comércio ou investimento estrangeiro em serviços; criando novas demandas a partir da introdução ou demonstração de novos serviços já existentes no exterior; colocando a necessidade (nacional) do aumento das exportações de serviços para reequilibrar uma balança comercial de invisíveis deficitária. Há, também, a exigência crescente de *outsourcing*. O incremento contínuo da qualidade e da produtividade na prestação de serviços a empresas e ao Governo impõe inovações contínuas. Existe, ainda, a demanda industrial de suporte para estratégias de diferenciação competitiva baseadas na agregação de serviços: serviços de pós-venda eficientes, customização em massa, logística aperfeiçoada em razão da concorrência centrada no tempo, entre outras armas.

ELEMENTOS DE UMA NOVA ESTRATÉGIA PARA O DESENVOLVIMENTO DA RMS

Da Cruz e Menezes (2000) calcularam que, em 1998, 82% do PIB de Salvador era gerado por atividades terciárias, sendo o comércio responsável por cerca de 12% e os serviços, em sentido estrito, por 70%. Os mesmos autores descobriram ainda que, em Salvador, o crescimento do peso dos serviços no produto local ocorria, principalmente,

em quatro segmentos: (a) hotelaria e serviços de alimentação; (b) transporte, armazenagem e comunicações; (c) serviços financeiros e (d) serviços empresariais, vale dizer, *business services*.

A visão industrialista tradicional, ainda hegemônica na Bahia, continua a ver nessa expansão dos serviços em Salvador uma evidência do atraso econômico da cidade. Loiola (1997, p. 23) lembra que em razão da “longa hegemonia do paradigma industrializante, que fez da indústria o único vetor de desenvolvimento e modernidade, firmou-se, nos meios intelectuais e políticos [baianos], um acentuado ceticismo quanto ao futuro [de Salvador]”. A especialização da cidade na produção de serviços era vista como fonte de problemas e não de oportunidades. O próprio Poder Público Municipal teria sido influenciado por esse tipo de visão. “A sua omissão quanto aos rumos do desenvolvimento econômico da cidade sempre foi justificada com base no argumento de que os fatores que poderiam estimular a economia, isto é, o setor secundário, não estavam sob seu controle.”

É indiscutível o papel dos novos investimentos industriais para o incremento do produto da RMS. Somente o Complexo Amazon da Ford e seus desdobramentos devem implicar um impacto equivalente a qualquer coisa entre 5 a 13% do PIB baiano por volta de 2006 (ALBAN, 2000). Dito isso, é necessário reafirmar que o foco de uma estratégia de desenvolvimento *para Salvador* não pode ser o crescimento industrial. Os dados de estudos como os de Da Cruz e Menezes comprovam o que seria de se esperar para uma metrópole regional – a economia de Salvador é uma economia de serviços em transição de atividades de consumo corrente e local para atividades superiores exportáveis: serviços prestados às empresas, serviços sociais (saúde e educação), produção de conhecimento, cultura e turismo.

Felizmente, com o acúmulo das evidências, políticos e estudiosos de Salvador vão se convencendo, ainda que lentamente, de que é possível pensar o desenvolvimento da cidade de forma relativamente autônoma em relação ao parque industrial da RMS. A intervenção do Governo estadual nos segmentos do turismo e entretenimento e sua política de incentivos fiscais para a atração de empresas de telemarketing (*call centers*) são dois exemplos de políticas alternativas, baseadas em vetores de serviços. Trata-se aqui de defender avanços nesta direção e, tendo em vista seu papel essencial, propor uma política específica para os segmentos de serviços prestados às empresas e, notadamente, para os *serviços empresariais* intensivos em conhecimento.

A opção por um enfoque em serviços superiores é uma decisão vital para o futuro da cidade. Do ponto de vista econômico e cultural, Salvador já é a principal metrópole do Nordeste. Tem condições de manter e consolidar esta posição. Se não pode ambicionar o posto de cidade global do país, dividido entre São Paulo e Rio de Janeiro, pode se tornar a terceira metrópole *gateway* brasileira, sobretudo, se consolida sua vocação de centro turístico e cultural, firmando-se como portal de entrada para o Norte e Nordeste do país.

Ao propor tal política, pretende-se ultrapassar os limites da visão mais tradicional sobre o papel dos serviços no desenvolvimento. A visão convencional reconhece a necessidade de uma infra-estrutura de serviços, basicamente em transportes, armazenagem e comunicações. Este é o ponto de vista mais clássico: certos tipos de serviços são necessários à decolagem econômica, a industrialização exige uma base de serviços. Ir além desse tipo de ótica implica reconhecer que os serviços se destinam não só ao consumo final, mas também - e em proporções crescentes - à demanda intermediária empresarial e ao atendimento de necessidades sociais fundamentais. Mais que isso, significa verificar que os serviços não são apenas uma condição necessária ao desenvolvimento econômico, mas que podem se tornar, sobretudo nas grandes metrópoles, a própria *força motriz* do desenvolvimento.

Uma política de sustentação ao desenvolvimento local de serviços superiores ou estratégicos não pode ficar limitada aos instrumentos tradicionais utilizados na chamada guerra fiscal, até aqui voltada basicamente para a atração de indústrias. Philippe, Léo e Boulianne (1998) e Philippe e Léo (1999) chamam a atenção para as dificuldades de construir uma política de "descentralização terciária". Pode-se listar, rapidamente, algumas razões para isso.

Em primeiro lugar, é necessário reconhecer que o relativo sucesso das políticas de atração de indústrias com base em incentivos fiscais se deveu também a um fato objetivo: empresas de alguns ramos industriais (e.g. calçados, montagem eletrônica) tendiam de fato à migração, pois pretendiam fugir das deseconomias de aglomeração e dos custos presentes em suas regiões de origem. Isso não ocorre com os serviços, particularmente com os superiores. Ao contrário, eles são, em geral, muito mais dependentes de economias de aglomeração e de uma infra-estrutura sofisticada, que só encontram nas maiores cidades. A idéia de que o desenvolvimento das novas tecnologias de informação e comunicação permitiria a migração de organizações produtoras de serviços para cidades de porte médio ainda está para ser comprovada. Há exceções e casos isolados, é claro. De qualquer modo, os parâmetros de decisão locacional de organizações produtoras de serviços superiores vão muito além de aspectos financeiros. O mesmo pode-se dizer, ainda com mais razão, no que diz respeito às sedes de grandes empresas.

Em segundo lugar, nos casos em que a atração é possível, em geral associados a operações de *back-office*, como telemarketing e processamento de dados, o caráter *footloose* dos serviços standardizados aumenta o risco de políticas exclusivamente centradas em vantagens fiscais. Como lembram os autores citados, "[...] a extrema mobilidade dos serviços empresariais condena antecipadamente este tipo de política ao fracasso: a entrega de prêmios para [a localização no] território não garantiria em nada implantações estáveis" (idem, 1998).

Levando em conta esses obstáculos, a literatura internacional tem procurado desenhar uma estratégia alternativa para cidades de "segundo nível" baseada em dois ou três vetores e um ponto de partida, que é a ênfase na expansão e diversificação da base de

serviços empresariais já existentes.

Parte-se da constatação de que as cidades que mais crescem são aquelas que têm uma economia de serviços mais diversificada. Reconhece-se ainda que escala e escopo estão relacionados também nessa questão, pois o tamanho do mercado regional é o fator determinante para a possibilidade de maior diversificação (PHILIPPE; LEO, 1999; KOX, 2001). Defende-se, em seguida, três caminhos para a diversificação e expansão da rede local de serviços estratégicos: (a) a integração estimulada dessa rede com a base urbana de pequenas e médias empresas, que tem uma demanda reprimida por serviços especializados que a oferta local de serviços empresariais pode atender; esta demanda represada é especialmente visível em formação de mão-de-obra, contabilidade, informática, marketing e consultoria; (b) apoio à exportação intra e internacional dos serviços estratégicos produzidos na cidade; ao que se agrega, secundariamente, (c) atração – menos ambiciosa – de sedes regionais e subsedes de organizações implantadas nacionalmente (ver texto nesta revista).

No que se refere ao estímulo da base já existente de serviços estratégicos, a OCDE (1999) sublinha a necessidade de priorizar alguns ramos estratégicos, a saber:

- Serviços de informática (produção de software e tratamento da informação);
- Serviços de pesquisa e desenvolvimento (p&d);
- Serviços de ensaios técnicos;
- Serviços de marketing;
- Serviços de organização da empresa: consultoria em gestão e recrutamento de pessoal;
- Serviços de valorização dos recursos humanos: treinamento e formação contínua de mão-de-obra;
- Serviços de consultoria em engenharia.

O Governo estadual e a Prefeitura Municipal de Salvador têm esboçado uma política de incentivo a este tipo de *business service*, mas esta tem sido limitada ao apoio aos serviços tecnológicos em sentido estrito, voltados para a indústria. O melhor exemplo recente desta política foi a implantação do Centro Integrado de Manufatura e Tecnologia (CIMATEC), numa parceria que envolveu o Senai, o Governo estadual e a Prefeitura de Salvador. Reunindo 22 laboratórios (robótica, plásticos, soldagem, eletroeletrônica, mecatrônica e outros), 12 salas de aula e plantas pilotos didáticas, esta instituição foi pensada para dar suporte às indústrias através de serviços de laboratório, usinagem e prototipagem de ferramentas, pesquisa aplicada, elaboração de projetos e desenvolvimento de produtos. O objetivo é vender serviços tecnológicos e capacitação de mão-de-obra na Bahia e do Nordeste (SALVADOR, 2002).

Ainda que seja louvável tal tipo de iniciativa, é preciso pensar uma ação específica de objetivos mais amplos. Trata-se de apoiar o conjunto dos serviços estratégicos, especial-

mente os listados acima. Nos países desenvolvidos, os poderes públicos têm clareza sobre a necessidade e a possibilidade de influenciar, ao mesmo tempo, a oferta e a demanda dos serviços estratégicos prestados às empresas, alterando um conjunto de condições que dizem respeito aos campos da regulamentação, fiscalidade, propriedade intelectual, educação e concorrência. O Estado pode aumentar a demanda destes serviços estratégicos, favorecendo o investimento do setor privado em p&d, formação e educação da força de trabalho, reengenharia de empresas (consultorias), e sustentando ainda estes serviços através de uma série de organismos intermediários. Nesta direção, é de especial importância, como se acabou de frisar, a abertura do acesso a esses serviços, quando necessário através do financiamento pelo poder público, para pequenas e médias empresas que desejam melhorar sua competitividade (OCDE, 1999).

No que diz respeito à exportação de serviços estratégicos, deve-se insistir mais uma vez no fato de que estes podem injetar mais recursos externos em Salvador e substituir importações que seriam necessárias na sua ausência. Devem ser considerados como segmentos dinâmicos da economia soteropolitana, porque são fontes de crescimento econômico e de emprego. Ciente disso, o governo local poderia:

- Incentivar a exportação de intangíveis, estimulando as empresas já implantadas na cidade a vender serviços para consumidores e organizações de outros municípios, outras regiões e mesmo de outros países;
- Apoiar a diversificação das exportações locais de serviços;
- Secundariamente, contribuir para a atração para Salvador de novas empresas exportadoras de serviços, principalmente de serviços superiores intensivos em conhecimento.

Finalizando este artigo e baseando-se na documentação específica internacional (OCDE, 1999; CEC, 1998, por exemplo), pode-se sugerir ainda algumas proposições básicas para este segmento da economia local.

- Realizar o censo dos serviços estratégicos em Salvador para formar um cadastro de empresas e organizações do setor, de modo a facilitar o acompanhamento da situação dos serviços empresariais, a organização (*clustering*) e a tomada de decisões políticas e de gestão pública de interesse para estas atividades. Para isso, é indispensável produzir dados estatísticos relativos aos serviços prestados às empresas e informações sobre sua contribuição à competitividade e à criação de empregos.
- Apoiar os programas e cursos de formação de mão-de-obra para serviços superiores e as instituições fornecedoras desta formação. Para isso: (a) identificar suas necessidades em termos de habilitações e nível de qualificação; (b) contribuir para a redução dos custos de formação; (c) recorrer às instituições locais para a formação da mão-de-obra especializada do setor público (no contexto das ações de modernização administrativa), permitindo ganhos de escala na oferta local.
- Apoiar o financiamento da p&d local em serviços e, como já se começou a fazer, o desenvolvimento dos serviços tecnológicos no município (RETEC, CIMATEC).

- Criar ou apoiar programas de certificação e promoção da qualidade, destinados especificamente a firmas produtoras de serviços empresariais.
- Apoiar a construção de redes de cooperação entre fornecedores de serviços empresariais e clientes locais, estimulando parcerias.

REFERÊNCIAS

- ALBAN, Marcus (Coord.); SOUZA, Celina; FERRO, José R. *O Projeto Amazon e seus impactos na RMS*. Salvador: SEPLANTEC/SPE, nov. 2000. Fotocopiado.
- CEC. COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES. *The contribution of business services to industrial performance – a common policy framework*. Bruxelas: COM, 1998. Disponível em: http://europa.eu.int/comm/enterprise/services/business_services/documents.htm
- CZARNITZKI, D.; SPIELKAMP, A. Business services in Germany: bridges for innovation. Mannheim: ZEW, *Discussion paper* N° 00-52, 2000.
- DA CRUZ, Rossine Cerqueira (Coord.); MENEZES, Sérgio. *Cenários sócio-econômicos para a cidade de Salvador*. Feira de Santana: UEFS; Salvador: PMS/SEPLAM, 2000. Fotocopiado.
- GOMES, Gustavo Maia. *Velhas secas e novos sertões*: continuidade e mudanças na economia do semi-árido e dos cerrados nordestinos. Brasília: IPEA, 2001.
- HALL, Peter. *Megacities, world cities and global cities*. The Hague: Megacities Foundation, 1997. Disponível em: http://www.megacities.nl/lecture_hall.htm
- HAUKNES, Johan. *Services in innovation – innovation in services*. SI4S Final report to the European Commission, DG XII, TSER programme. Oslo: STEP Group, 1998. Resumo disponível em: <http://www.oecd.org/dataoecd/26/52/1827114.pdf>
- HAUKNES, Johan. *Knowledge intensive services – what is their role?* Paris: OECD Business and Industry Policy Forum, 1999. Disponível em: <http://www.oecd.org/dataoecd/26/50/1826989.pdf>
- KOX, Henk L. M. *Sources of structural growth in business services*. CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, jul. 2001.
- KUTSCHER, Ronald E. Growth of Services Employment in the United States, In: Bruce R. GUILÉ & James Brian QUINN (Ed.). *Technology in services - policies for growth, trade and employment*. Washington, D.C.: National Academy Press, 1988.
- LOIOLA, Elisabete. Entre o Barroco das Igrejas e o Pós-moderno dos Serviços: a questão do desenvolvimento da “Cidade da Bahia”. *Bahia Análise & Dados*, Salvador, SEI, v. 6, n. 4, p. 20-26, mar., 1996.
- MARSHALL, J. Neill. *Services and space*: key aspects of urban and regional development. Essex: Logman Scientific & Technicall, 1995.
- MULLER, Emmanuel; ZENKER, Andrea. Business services as actors of knowledge transformation: the role of KIBS in regional and national innovation systems. *Research Policy*, n. 30, 2001, p. 1501-1516.
- NAJBERG, Sheila; IKEDA, Marcelo. *Modelo de geração de emprego: metodologia e resultados*. Rio de Janeiro: BNDES, 1999. (Textos para Discussão n. 72).
- _____. Setores intensivos em mão-de-obra: uma atualização do Modelo de Geração de Emprego do BNDES. *Informe-se*, Rio de Janeiro, n. 31, nov. 2001.
- OCDE. *Les services stratégiques aux entreprises*. Paris: OCDE, 1999.
- OECD. *The service economy*. Paris: OCDE, 2000.

O'FARRELL, Patrick N. Manufacturing demand for business services. Cambridge: *Cambridge Journal of Economics*, 19, n. 4, august 1995.

PHILIPPE, Jean, LEO, Pierre-Yves ; BOULIANNE, Louis-M. (Org.). *Services et métropoles – formes urbaines et changement économique*. Paris : L'Harmattan, 1998.

_____. LEO Pierre-Yves. Activités de services et métropoles : constats et interrogations. *Canadian Journal of Regional Science/Revue Canadienne des Sciences Régionales*, v. 22, n. 3, p. 315-325, autumn/automne, 1999.

SALVADOR vai abrigar primeiro centro de tecnologia do Nordeste – infra-estrutura te22 laboratórios. *Gazeta Mercantil Nordeste*, 21 jan. 2002. p. 3.

UGHETTO, Pascal ; DU TERTRE, Christian. *Services, espace et territoires*: un aperçu de quelques problématiques de recherche. Paris: IRIS, Université Paris IX, 2000. Fotocopiado.

U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE. Economics and Statistics Administration, Office of Policy Development. *Service Industries and Economic Performance*. Washington: U.S. Department of Commerce, mar. 1996. Disponível em: <http://www.esa.doc.gov/508/esa/USEconomy.htm>

SERVIÇOS ESTRATÉGICOS NA REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR

Paulo Henrique de Almeida*

Luciano Damasceno**

O sistema urbano brasileiro é polarizado por duas metrópoles globais, que são ainda os portais de entrada (*gateway cities*) do país: São Paulo e Rio de Janeiro. No degrau abaixo da hierarquia urbana nacional estão sete metrópoles nacionais. Na região Sul, Porto Alegre e Curitiba. No Sudeste, Belo Horizonte. No Centro-oeste, Brasília. Finalmente, no Nordeste, Fortaleza, Recife e Salvador. Estas metrópoles são megacidades segundo os padrões internacionais. As populações de suas regiões metropolitanas variavam, em 2003, de 3 milhões de habitantes (Curitiba) a 4,6 milhões (Belo Horizonte).

Segundo o IBGE, com quase 2,6 milhões de habitantes em 2003, Salvador é a terceira cidade mais populosa do país. Cresce a taxa de 1,75% ao ano: mais rápido que Recife e Belo Horizonte, mas a uma velocidade inferior a de Fortaleza e Brasília. A capital da Bahia comanda a sétima mais populosa região metropolitana do Brasil, a RMS, com quase 3,2 milhões de habitantes.

Não existem dados recentes e precisos sobre o tamanho do PIB da RMS. Estimativas com base em dados censitários, realizadas pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), fixaram o PIB da RMS em cerca de 17 bilhões de dólares em 1996, à taxa cambial de 1998 - vale dizer 5,9 bilhões de dólares ao câmbio de 2004. A RMS era, de acordo com tais cálculos, a sétima região metropolitana do país e a primeira do Nordeste em termos de criação de valor (ANDRADE; SERRA, 1999).

Estimativas para 1998 indicam um PIB soteropolitano de US\$ 13,6 bilhões e um PIB de US\$ 20 bilhões para a RMS, correspondendo, respectivamente, ao câmbio atual a US\$ 4,6 e US\$ 6,9 bilhões (VERGOLINO, 2001[?]; ALBUQUERQUE, 2002). Estes valores também colocam Salvador e sua região metropolitana bem distante das duas outras mais importantes metrópoles nordestinas, Recife (com US\$ 2,9 bilhões e US\$ 4,9 bilhões para a RMR) e Fortaleza (com US\$ 3,3 bilhões e US\$ 3,9 bilhões para a RMF).

* Professor Adjunto da Faculdade de Ciências Econômicas da UFBA, Doutor em Economia pela Universidade de Paris X – Nanterre. phalm@ufba.br

** Economista, mestrando em Economia pela UFBA. lds@ufba.br

As mais recentes estimativas realizadas pela SEI, com base no rateio do PIB estadual, apontam para um produto soteropolitano de 9,9 bilhões de reais e um produto metropolitano de 20,8 bilhões de reais.¹ Ao câmbio atual, isso corresponderia a cerca de US\$ 3,4 bilhões e US\$ 7,2 bilhões, com Salvador respondendo por 22,4% do PIB baiano e a RMS por 46,8%.

Note-se que todas estas estimativas, que confirmam Salvador e sua região metropolitana como um dos principais pólos econômicos do país e a mais importante economia metropolitana do Nordeste, estão significativamente subestimadas, principalmente porque ainda não incorporam o impacto direto e indireto sobre o PIB regional da Ford em Camaçari.

É claro que a importância do produto da RMS em termos nacionais (cerca de 2% do PIB brasileiro) e, sobretudo, em termos regionais (maior PIB metropolitano do Nordeste), deve ser relativizada em face da extrema desigualdade sócio-econômica que caracteriza Salvador e sua região metropolitana. Como sublinham Diniz e Arraes (2003), com base em dados da Pesquisa Nacional por Amostragem de Domicílios (PNAD), a RMS apresentava, em 2001, o segundo pior índice de desigualdade entre 10 das mais importantes regiões metropolitanas do país. Isso se traduzia, concretamente, em uma renda real média mensal de apenas 412,91 reais e numa distribuição de renda na qual os 15% mais ricos da população se apropriavam de 59,4% dos rendimentos, enquanto os 20% mais pobres ficavam com apenas 5,5%.

Apesar dessa desigualdade e independentemente dos níveis de renda médios per capita, que são baixos numa capital nordestina como Salvador, o tamanho absoluto da população, sua densidade e sua velocidade de crescimento (em torno de 1% ao ano nas próximas duas décadas), constituem por si só um indicador do seu potencial econômico. Grandes cidades constituem grandes mercados em primeiro lugar porque concentram população e criam assim condições para o desenvolvimento da chamada *economia de urbanização*: pequenas indústrias de alimentos, vestuário ou mobiliário residencial, comércio varejista, prestação de serviços pessoais, serviços de alimentação etc. A análise da estrutura econômica da RMS parece indicar um déficit considerável particularmente no que concerne às indústrias de bens de consumo finais leves. É possível que existam possibilidades inexploradas de substituição de importações regionais destes bens (e.g. confecções, mobiliário doméstico). Além disso, a economia de urbanização local continua a ser um poderoso fator de atração para investimentos de empresas de serviços nacionais e internacionais: cadeias de supermercados, franquias de varejo, redes de restaurantes *fast-food*, etc. (ALMEIDA, 2002).

Quando se trata de serviços estratégicos, os que importam, contudo, não são os *serviços de urbanização* destinados ao consumo final e à demanda local. O que interessa, estrategicamente, para a metrópole soteropolitana são três tipos de serviços:

¹ Disponível em: www.sei.ba.gov.br/pib/municipal/index.htm

- *Business services*, isto é, serviços de consumo intermediário que asseguram uma infraestrutura capacitada a atrair e manter investimentos, entre os quais se destacam os serviços empresariais intensivos em conhecimento;
- Turismo de lazer e de negócios, incluindo dois dos seus segmentos mais dinâmicos – o turismo cultural e o de eventos;
- Serviços sociais de consumo coletivo, que podem ser crescentemente exportados para outras regiões da Bahia e mesmo para outros estados, notadamente nas áreas de educação (ensino superior) e saúde (pólo médico).

São esses os setores da nova economia de serviços que podem levar Salvador, que já é a maior metrópole do Nordeste, da condição de centro terciário para a situação de centro nacional exportador de serviços superiores, cultura e conhecimento; vale dizer, para a condição de uma economia metropolitana quaternária ou quinária, baseada na gestão e difusão da informação e na geração de conhecimento, que pode expandir sua área de hegemonia no Nordeste e mesmo sobre outras regiões do país.

Os ritmos de crescimento da população e do PIB de Salvador têm assegurado o aumento da distância que separa esta metrópole das capitais de menor porte no Nordeste brasileiro (exceção feita da dinâmica Fortaleza) e, sobretudo, dos centros urbanos de menor tamanho na Bahia. Deve-se notar, contudo, que Salvador concorre, na rede urbana nacional, direta e indiretamente com as quatro metrópoles regionais que têm apresentado maior dinamismo populacional e econômico. Estas metrópoles são capazes de disputar com a capital baiana não só a atração de empresas da nova onda *footloose* de empreendimentos industriais, mas também os investimentos em serviços e a localização de centros de decisão de organizações estatais, privadas e do terceiro setor.²

Brasília, sede administrativa do governo federal, cresceu, demograficamente, 2,64% ao ano entre 1991 e 2003, tem o maior PIB per capita do país e comanda uma região de desenvolvimento acelerado, que inclui Goiânia e outras cidades de Goiás e Minas Gerais. O eixo Brasília-Goiânia, além de ser importante pólo de serviços, concentra indústrias leves, sobretudo em segmentos agroindustriais que se apóiam numa moderna agropecuária mecanizada. Este pólo exerce considerável influência sobre os cerrados do Oeste, principal fronteira agroindustrial da Bahia. Ele já exporta serviços para os baianos da fronteira, como, por exemplo, saúde de maior complexidade.

As regiões metropolitanas de Curitiba e Belo Horizonte têm sido particularmente beneficiadas pelo processo de desconcentração espacial da indústria paulista. A proximidade dos mercados de São Paulo e do Rio de Janeiro, a infra-estrutura polarizada pelas duas

² O termo “*footloose*” (livre para ir para onde se quer) tem servido para caracterizar a indústria que atualmente se desloca em busca de menores custos salariais e incentivos fiscais. Esta indústria tem maior liberdade de localização graças ao avanço da terceirização e subcontratação de serviços, à redução do valor imobilizado em capital fixo e ao uso de mão-de-obra pouco qualificada, num contexto de queda dos custos de transporte e telecomunicação. É o caso típico da indústria calçadista que abandona o Rio Grande do Sul e São Paulo para se reinstalar na Bahia e no Ceará.

regiões (ferrovias, portos de Paranaguá e Vitória), custos urbanos mais baixos que os das duas metrópoles globais do país, além de outras vantagens comparativas, têm permitido taxas elevadas de expansão do PIB nestas duas metrópoles, mesmo nos anos de crise nacional das décadas de 1980 e 1990 (LEMOS; DINIZ, 2000). Curitiba está distante da Bahia, mas isto não impediu que ela disputasse com Salvador a localização da nova planta da Ford; a capital do Paraná se beneficia de um dos mais agressivos programas de incentivos fiscais do país, que atraiu parte das novas fábricas de automóveis do país para a sua região metropolitana (ARBIX, 2001). A centralidade de Belo Horizonte, a meio caminho entre o Nordeste e o pólo econômico do país, assegura uma influência crescente da metrópole mineira sobre as regiões sul e sudoeste da Bahia. De fato, esta influência não se materializa apenas na exportação de serviços de saúde e educação, mas se concretiza também através da intermediação do comércio atacadista mineiro, que abastece empresas baianas.

Na região nordestina, se Recife – a tradicional “adversária” de Salvador – parece conhecer relativa estagnação, tanto em termos populacionais quanto em termos de produto, Fortaleza, quinta maior capital e oitava região metropolitana, tem crescido aceleradamente. A competição desta metrópole com Salvador está longe de ser meramente hipotética. No contexto da “guerra fiscal”, o Ceará vem disputando palmo a palmo com a Bahia a atração da indústria *foot/loose* leve que abandona o sul e o centro-sul do país. Ao mesmo tempo, Fortaleza, Natal e outras destinações nordestinas têm avançado significativamente na concorrência pelo turismo interno destinado ao Nordeste, antes polarizado quase que exclusivamente por Salvador e Porto Seguro (ALMEIDA, 2002). Diga-se ainda que a relativa estagnação de Recife contrasta com seu dinamismo, bem superior ao de Salvador, em setores estratégicos intensivos em conhecimento, como serviços de informática e saúde.³

A posição competitiva de Salvador é muito mais tranqüila no plano estadual. A RMS gera, como se sublinhou, quase 50% do PIB da Bahia. Dados da Secretaria Estadual da Fazenda para a arrecadação de tributos e taxas estaduais confirmam esta polarização econômica: a RMS responde por cerca de 75% da arrecadação do Estado da Bahia; Salvador, por mais de 35% (ALMEIDA, 2002).

A malha urbana da Bahia permanece desequilibrada em razão da pequena importância econômica e demográfica das cidades baianas de porte médio. Este fato se confirmou nos anos 1991-2000, quando das 11 cidades do Estado com população superior a 100 mil habitantes, duas, Feira de Santana e Vitória da Conquista, cresceram a taxas semelhantes à verificada na capital, e apenas cinco cresceram mais rapidamente – Barreiras, Camaçari, Lauro de Freitas, Juazeiro e Teixeira de Freitas. Deste conjunto de sete cidades médias que apresentaram algum dinamismo demográfico, duas, Camaçari e Lauro de Freitas, pertencem à RMS e uma, Feira de Santana, segunda cidade do Esta-

³ Para uma análise comparativa da evolução econômica das três principais metrópoles do Nordeste e de suas respectivas áreas de influência, ver *Metrópole Estratégica* (2002).

do, com cerca de 500 mil habitantes, é quase satélite de Salvador, sobretudo no que diz respeito à dependência da oferta de serviços superiores: educação universitária, saúde de alta complexidade, etc. Além disso, é necessário frisar que o terceiro município baiano em termos demográficos, Vitória da Conquista, tem apenas 262 mil habitantes. Num Estado que praticamente não tem cidades de porte médio, a capital permanece na condição de metrópole absoluta.

Dado o relativamente baixo grau de urbanização da Bahia (67,12%, em 2000, segundo os elásticos critérios do IBGE), e em função da ausência de uma verdadeira malha de cidades médias, seria de se esperar um forte e continuado fluxo de migrantes de origem rural em direção à capital do Estado. Mas, paradoxalmente, Salvador vem absorvendo apenas parte do êxodo rural baiano. Parcela importante dele tem se desviado para sua periferia imediata (Camaçari, Lauro de Freitas) e para as novas regiões de fronteira agrícola (Extremo Sul, Oeste e Baixo Médio São Francisco); nestas, o fluxo tem se concentrado em um certo número de médias cidades (principalmente Juazeiro, Barreiras e Teixeira de Freitas). Ao mesmo tempo, a emigração baiana líquida para outros Estados parece perdurar, como sinaliza a diferença entre a taxa de crescimento demográfico da Bahia no período 1991-2000 (1,07% ao ano) e a taxa média brasileira (1,63%).

Aparentemente, a imigração vai deixando de ser um processo maior para a economia de Salvador.⁴ É razoável supor que, do ponto de vista da demografia econômica, o poder de atração da capital já tenha atingido um máximo. Ele começa a ser dividido com outros centros urbanos e, especialmente com aqueles localizados nas áreas da fronteira econômica e geográfica da Bahia.

Ora, isso coloca novos desafios para Salvador. Ainda que a posição de pólo da capital seja fortalecida pela inexistência de uma rede de cidades de tamanho intermediário no Estado, seus laços com o interior podem se enfraquecer caso os pólos de fronteira se articulem com centros e regiões localizados em outras unidades da federação: Juazeiro e Petrolina, Barreiras e Brasília, Porto Seguro e Belo Horizonte ou Rio de Janeiro, por exemplo. Com a relativa perda de importância dos vínculos sociais estabelecidos entre interior e capital pelo êxodo rural, cresce a necessidade da soldagem pela atração de outra natureza. Daí a importância da exportação regional de serviços produzidos em Salvador, o que implica modernização e internacionalização do aeroporto de Salvador, apoio à expansão do número de universidades de excelência na capital e à consolidação de um moderno *cluster* de saúde soteropolitano, investimento em marketing destinado à atração do turismo de compras estadual e outras ações. Trata-se de substituir em parte os laços econômicos derivados da imigração pelo reforço do tradicional movimento de ir e vir de consumidores de bens e serviços, que residem no interior, mas realizam parte de sua demanda na capital.

⁴ Dados da PED – Pesquisa Emprego e Desemprego para Salvador confirmam essa tese. A proporção de imigrantes habitando a capital da Bahia há menos de três anos e integrando a sua PEA tem se reduzido. Ver sobre este ponto, Almeida e Azevedo (1999b).

Ainda que estes laços de Salvador com as diversas regiões do Estado da Bahia precisem ser conservados, é indispensável ressaltar que, hoje, para uma metrópole, o desenvolvimento das relações econômicas e culturais com outras grandes cidades se torna mais importante que a preservação dos vínculos tradicionais que existem entre ela e sua própria região de influência direta – o “interior”.

De fato, deve-se levar em conta, primeiramente, a mudança qualitativa das ligações tradicionais de Salvador com seu antigo *hinterland* imediato - o Recôncavo Baiano. Este primeiro movimento se conclui nos anos 1950 e 1960, quando a industrialização nacional, o CIA, o desenvolvimento do transporte rodoviário e a exploração do petróleo na Bahia, acabam de deslocar a antiga economia agro-exportadora polarizada pelo porto e pelo comércio de importação e exportação localizado entre os bairros do Comércio e da Calçada. A decadência do açúcar e do fumo é também o declínio - emblemático - do saveiro e das feiras que faziam da capital um duplo mercado, de demanda e oferta, para o entorno da Baía de Todos os Santos.

Ocorre, ao mesmo tempo, uma mudança na qualidade dos laços com o “sertão”. A redução do peso econômico das atividades agropecuárias, que hoje representam apenas 10 a 12% do PIB estadual, é um primeiro fator a enfraquecer as relações entre a capital e as regiões mais distantes do Estado. Além disso, o desenvolvimento de uma malha rodoviária nacional, o fortalecimento relativo do governo federal e o poder de atração de metrópoles situadas em outros estados, contribuem para reforçar, como se acabou de dizer, as forças centrífugas que se exercem, principalmente, nas regiões de fronteira (Oeste, São Francisco, Sul e Extremo-sul, Sudoeste).

Há, finalmente, o significado da industrialização e da terciarização contemporâneas na Bahia. Como se sabe, a indústria baiana se desenvolve até os anos 1990 com base em políticas nacionais de “desconcentração industrial”. Tais políticas criaram uma indústria produtora de bens intermediários, concentrada na RMS, porém mais que dependente dos capitais e dos mercados do centro-sul do país e/ou externos. Fortes laços econômicos se desenvolveram a partir daí com outras grandes cidades e particularmente com São Paulo. A implantação de grandes firmas de origem nacional ou estrangeira, a modernização, desnacionalização e expansão de empresas locais em vários setores (e.g. comércio varejista, construção civil, telecomunicações) reforçaram e aprofundaram os vínculos com outras metrópoles. O desenvolvimento do turismo internacional e nacional, com Salvador se consolidando não apenas como pólo receptivo, mas também como emissor, completou este novo quadro.

SERVIÇOS ESTRATÉGICOS SEGUNDO A DISTRIBUIÇÃO SETORIAL DA OCUPAÇÃO

As novas características da terciarização da Região Metropolitana de Salvador se tornam nítidas quando são examinados os dados da PED (Pesquisa Emprego e Desemprego). A Tabela 1 desagrega os dados relativos à ocupação na economia da RMS em nível

de subsetores ou segmentos, comparando a amostra PED de 1987-1988 com uma amostra 2000-2002. Ela inclui todos os ocupados residentes em Salvador, o que implica considerar os soteropolitanos que trabalham em outros municípios da RMS.

Tabela 1
Ocupação por subsetor dos residentes

Setores e subsetores	1987-1988	2000-2002	Variação (%)
Pesca e Agricultura	0,8	0,6	(30,6)
Indústria de transformação	10,9	7,6	(29,8)
Metalúrgica, mecânica, elétrica, transporte	2,0	1,0	(49,1)
Complexo química e petroquímica*	3,0	2,1	(29,3)
Têxtil, vestuário e calçados	1,1	0,9	(15,5)
Alimentos	1,4	1,4	(2,1)
Mobiliário e outros produtos de madeira	0,6	0,5	(17,7)
Gráfica	0,6	0,6	(6,3)
Materiais de construção	0,7	0,2	(65,0)
Artesanato	0,3	0,4	41,4
Outras indústrias de transformação	1,2	0,5	(59,7)
Construção civil	7,2	5,0	(30,4)
Comércio de mercadorias	18,9	16,9	(10,5)
Serviços	61,0	69,5	14,0
Transporte e armazenagem	4,3	4,1	(4,7)
Serviços de utilidade pública	1,9	1,1	(40,8)
Adm. pública, polícia e Forças Armadas	8,1	7,6	(6,3)
Serviços creditícios e financeiros	2,6	2,0	(21,4)
Serviços pessoais	5,9	2,1	(64,1)
Serviços de alimentação (rua e loja)	5,4	6,6	22,1
Serviços de alimentação (loja)	nd	5,8	
Serviços de alimentação (rua - ambulante)	nd	0,8	
Educação	6,0	7,2	20,6
Saúde	3,9	5,3	36,6
Serviços domésticos	9,7	10,9	12,1
Serviços de comunicação e diversão**	1,1	2,9	160,5
Serviços comunitários	1,0	1,8	78,7
Administração e comércio de imóveis	0,3	1,8	502,2
Serviços Especializados e Auxiliares	4,0	8,1	102,5
Oficinas de reparação mecânica	2,0	1,7	(14,0)
Outros serviços de reparação	1,9	2,6	37,8
Serviços de limpeza, vigilância e oficinas	nd	1,4	
Outros serviços	2,9	1,5	(50,0)
Hotéis, pensões e alojamentos	nd	0,8	
Outras Atividades	1,1	0,3	(68,6)
Total	100,0	100,0	

* Inclui plásticos, farmacêutica e artefatos de borracha

** Inclui rádio e teledifusão e entidades carnavalescas

nd= não disponível

FONTE: PED

Considere-se como “segmento dinâmico” aquele que aumenta sua participação na ocupação total, porque cresce mais rapidamente – em termos de postos de trabalho – do que o conjunto da economia de Salvador.

Segundo esse critério, não existe, propriamente, um segmento industrial dinâmico em Salvador. Contudo, existem subsetores industriais que têm mantido, ou quase mantido, sua participação na ocupação, o que indica que é possível em alguns casos expandir com sucesso o emprego na indústria. Esses subsetores são constituídos, principalmente, por médias, pequenas e microempresas, e ainda por trabalhadores autônomos ou por conta própria (ALMEIDA, 2002). Note-se que eles são quase todos do tipo de indústria relacionados à economia da urbanização, majoritariamente voltada para o mercado local: alimentos, mobiliário e outros produtos de madeira, editorial e gráfica, artesanato.

O exame dos subsetores industriais isoladamente permite confirmar ainda a importância de dois outros segmentos que não têm conhecido muito dinamismo em termos de emprego, mas que ainda ocupam frações significativas da mão-de-obra da indústria de transformação da RMS. São eles: química e petroquímica e confecções.

Resta confirmar o impacto que terá a atração de investimentos *foot/loose* e, particularmente, o Complexo da Ford em Camaçari sobre a ocupação dos soteropolitanos. Estimativas recentes previam a criação imediata de cerca de 3.600 empregos diretos no conjunto montadora/fornecedores e de 5.500 em 2006. Confirmados estes empregos diretos a serem criados pelo projeto Amazon, isso implicaria aumentar em mais de 35% a ocupação no grupo das indústrias “metalúrgica, mecânica, elétrica e de material de transporte” – em retração até 2001. As mesmas projeções apontavam para a geração de 60.300 empregos indiretos, quando se consideravam os efeitos multiplicadores totais, inclusive o efeito-renda (ALBAN, 2000).

No entanto, como demonstraram pesquisas recentes do BNDES, a nova indústria automobilística não tem o poder estruturante nem o impacto multiplicador da indústria automobilística do passado. É possível que as estimativas de Alban – ainda que este pesquisador tenha se baseado no modelo do BNDES para geração de emprego – sejam demasiadamente otimistas.⁵

De qualquer modo, o objetivo deste artigo é apontar os segmentos estratégicos na atividade econômica de Salvador. O complexo da Ford e as novas indústrias atraídas por incentivos fiscais se localizam, na maior parte dos casos, em outros municípios da RMS. Para a economia da capital, estes novos e muito importantes investimentos industriais significam principalmente novas ocupações em serviços.

Na RMS, como nas outras regiões metropolitanas brasileiras, a construção civil não

⁵ A abertura de um terceiro turno de trabalho na FORD no início de 2004 parece confirmar, no entanto, as estimativas otimistas. Sobre o modelo do BNDES ver artigo “Serviços Estratégicos para o Desenvolvimento” nesta publicação.

tem apresentado grande dinamismo. Os dados da PED mostram uma redução da importância relativa da construção civil para a geração de empregos: entre os soteropolitanos, o peso da construção caiu de 7,2% dos postos de trabalho em 1987-88 para 5% em 2000-02.

Quatro fatores explicam o limitado dinamismo da construção civil em Salvador e em sua região metropolitana. Primeiro, a redução do investimento público no seu segmento pesado, que nos anos 1990 se restringiu, em Salvador, basicamente ao programa de saneamento Bahia Azul, à implantação de algumas avenidas, à reforma do aeroporto e a um tímido início das obras do metrô. Segundo, a crise ainda não superada do Sistema Financeiro de Habitação. A permanência de altas taxas de juros e a escassez de financiamentos têm mantido a construção civil residencial na dependência das obras em regime de condomínio, autofinanciadas. Terceiro, o lento, porém contínuo, avanço das novas tecnologias poupadoras de mão-de-obra, com o uso do gesso, de estruturas metálicas, novos tipos de revestimento, etc. Quarto, a transformação do setor em um segmento marcado pelo trabalho autônomo e pelas microempresas – a “construção-formiga”. Em Salvador, cerca de 40% dos ocupados no ramo são autônomos, trabalhando em 46,7% dos casos sozinhos ou em empresas de menos de 9 empregados. Além disso, quase 60% do trabalho na construção civil da RMS é informal (ALMEIDA, 2002).

Na capital da Bahia, o comércio de mercadorias é outro setor marcado pela informalidade (cerca de 50% da mão-de-obra segundo a PED), pela presença do trabalho autônomo e das microempresas (idem, idem). Para os que residem na capital, a PED revela uma clara tendência ao declínio da participação relativa do comércio na ocupação da força de trabalho, com uma queda de 18,9% para 16,9%, entre 1987-88 e 2000-02.

O peso do comércio na ocupação total deve continuar declinando em Salvador. Há, de um lado, a expansão do micro comércio, subproduto das altas taxas de desemprego e das mudanças no estilo de vida das classes médias, que provocam uma revalorização do pequeno varejo de bairro. Mas existem, de outro, três movimentos de maior amplitude, que tendem a eliminar parte dos postos de trabalho nas atividades comerciais. Primeiro, a tendência à concentração do capital comercial, com grandes grupos (especialmente cadeias de supermercados e redes de franquia) avançando sobre o espaço de pequenas e médias empresas independentes. Isso implica ganhos de escala e economias de escopo que levam a uma maior produtividade do trabalho. Segundo, o incremento da intensidade de capital com o uso de novas tecnologias: intercâmbio eletrônico de dados (EDI), resposta eficiente ao consumidor (ECR), difusão do auto-serviço, etc. Finalmente, as possibilidades abertas pelo comércio eletrônico para as relações sem intermediação entre fabricantes e consumidores (*marketing* direto), como já é o caso da venda de microcomputadores, CDs e livros pela Internet.

Do ponto de vista da criação de postos de trabalho, só existem segmentos realmente dinâmicos na economia de Salvador nos serviços. Mas nem todos os segmentos do terciário soteropolitano têm se expandido aceleradamente. Alguns têm até mesmo perdi-

do importância relativa.

É o caso, em primeiro lugar, da administração pública. A PED aponta para um movimento de lento declínio em Salvador, com a ocupação no setor público diminuindo de 8,1% para 7,6% no período considerado. Isso se deve, provavelmente, às crescentes restrições para contratação pelos governos estaduais e municipais, em razão da crise financeira do Estado e de uma nova legislação de controle do gasto público com funcionários – mais recentemente, a Lei de Responsabilidade Fiscal. Duas outras consequências dessas restrições são o incremento do trabalho terceirizado e o crescente emprego de estagiários no Estado (ALMEIDA, 2002; ALMEIDA; AZEVEDO, 1999b).⁶

Os segmentos de serviços que conheceram acelerada inovação tecnológica e/ou processos de privatização importantes também se caracterizam pela limitada criação de postos de trabalho. São os casos dos serviços de transporte e armazenagem, serviços de utilidade pública, serviços creditícios e financeiros, reparação mecânica e mesmo dos serviços pessoais.

Se a inovação tecnológica – inclusive organizacional – é facilmente reconhecida nos três primeiros grupos de atividades, ela é menos percebida nos dois últimos. Isso tem surpreendido muitos pesquisadores, que estavam habituados a interpretar a terciarização como um reflexo do crescimento da oferta de oficinas de automóveis, barbearias e salões de beleza (a higiene pessoal é a principal atividade nos “serviços pessoais”). Contudo, tanto os microdados da PNAD, quanto os dados da PED, têm comprovado a modernização nestes setores. No caso das oficinas de reparação mecânica, é necessário levar em conta o fato de que as técnicas de reparo estão se tornando mais intensivas em capital por força da mudança do próprio produto: mais eletrônica embarcada nos automóveis, pára-choques em material plástico, peças descartáveis etc. Ademais, na medida em que a tecnologia avança, os automóveis tendem a apresentar menos defeitos. No caso dos serviços de higiene pessoal, duas explicações podem ser adiantadas: (a) progresso técnico e organizacional, com a concentração deste tipo de serviço em estabelecimentos modernos, que operam com maior produtividade e se multiplicam em redes de lojas, em shopping centers; (b) incremento do auto-serviço na higiene pessoal, devido ao encarecimento relativo destes serviços, surgimento de novos produtos que estimulam o “faça-você-mesmo” e, conseqüentemente, mudanças nos hábitos de consumo. São processos que já ocorreram em países desenvolvidos, provocando rápido desemprego em segmentos dos “serviços de higiene e beleza”, e que agora se desenvolvem no Brasil.⁷

Os segmentos de serviços mais dinâmicos da economia de Salvador estão relacionados a seguir. Os dados relativos à distribuição das ocupações em cada setor foram retirados

⁶ O incremento da contratação de estagiários no conjunto da economia soteropolitana é mostrado nas tabelas 42 e 43. Sobre o aumento da presença de estagiários nos órgãos governamentais de Salvador, ver o *Perfil sócio-econômico do trabalhador informal de Salvador*, op. cit.

⁷ Ver, por exemplo, LESSA, Ricardo. Corte de cabelo em ritmo industrial. *Gazeta Mercantil*, 28/29/30 de abril e 01 de maio de 2000, p. C-8.

também de Almeida (2002) e se referem à amostra da PED para 2001.

- *Administração e comércio de imóveis.* Uma análise mais fina revela que se trata aqui, sobretudo, do incremento de atividades típicas de condomínio: ascensoristas, porteiros e zeladores, somam 44,2% das ocupações; guardas e vigias particulares, 12,3%; trabalhadores de limpeza, 11,4%. Além dessas, são significativas as ocupações de corretores no comércio de imóveis (9,7%) e administradores e gerentes de serviços (3,8%). O incremento do número de ocupados nesta categoria de serviços está associado não apenas ao aumento da população e do mercado imobiliário, mas também às mudanças nas formas de habitar. As casas estão sendo substituídas por condomínios verticais ou horizontais, o que aumenta a demanda por serviços de segurança, limpeza e atividades afins.
- *Serviços de comunicação e diversão.* Infelizmente, a PED mistura aqui atividades que têm pouco ou nada em comum. De um lado, trata-se de serviços de telecomunicação que conhecem crescimento acelerado, o qual reflete inclusive a nova política de atração de call centers. Ocupações com presença significativa neste bloco são telefonistas e vendedores de telemarketing (9,5%), administradores e gerentes em serviços (6,4%), atendentes (4,8%), técnicos em eletrônica, instaladores e reparadores de equipamentos eletrônicos (7%). Trata-se, de outro lado, de atividades de entretenimento: cantores, músicos e compositores se destacam neste grupo, com 9,7% das ocupações do ramo.
- *Serviços especializados e auxiliares.* Neste caso, o leque de ocupações se apresenta bem aberto, porque se trata, com frequência, de serviços superiores, com maior grau de qualificação e divisão social do trabalho. Algumas das ocupações mais comuns são: advogados e auditores fiscais (9,5%), administradores e gerentes (6,1%), técnicos em contabilidade ou estatística (6%), escriturários e auxiliares de administração (8,1%), operadores de computadores e desenhistas de computação gráfica (5,1%), caixas e auxiliares de contabilidade (4,3%), secretárias (3,7%), engenheiros e arquitetos (3,7%), contadores e auditores contábeis (3%). Some-se ainda, nos serviços auxiliares propriamente ditos, uma constelação de ocupações relacionadas ao trabalho em escritórios de serviços e firmas comerciais: administradores e gerentes (8,1%), representantes comerciais (8,1%), auxiliares de administração e escriturários (7,2%), corretores de seguros e títulos de valores (6,3%), atendentes (4,6%), motoristas (3,5%) e outras.

Vale a pena destacar a expansão deste ramo em Salvador: de 4,0% da ocupação total, em 1987-88, para 8,1%, em 2000-02. Este crescimento é em parte fruto da terceirização e, em parte, resultado da maior demanda por novos serviços de contabilidade, consultoria, assistência jurídica, informática e outras áreas. A expansão dos serviços auxiliares e, notadamente, dos serviços especializados, sinaliza para o papel cada vez mais importante dos serviços prestados às empresas, de consumo intermediário, em Salvador.

- *Serviços comunitários.* Esta categoria agrupa organizações diversas, entre as quais instituições religiosas, creches e associações. As ocupações que predominam no segmento são professores de ensino pré-escolar (5%), religiosos (4,7%), auxiliares administrativos e de escritório (7,1%), trabalhadores de limpeza (5,1%), secretárias (4,5%).
- *Outros serviços de reparação.* Este ramo reúne basicamente dois grupos de atividades. Primeiro, trabalho com vestuário – alfaiates e costureiras somam 28,8% das ocupações. Segundo, oficinas e serviços de reparação elétrica e eletrônica. Neste caso, as ocupações predominantes são eletricitas (17,8%) e técnicos em mecânica, em eletrônica e eletrotécnicos (6,5%). Tapeceiros, tecelões, capoteiros e estofadores perfazem ainda 6,3% do total.
- *Saúde.* Ramo com crescimento acelerado, tanto em *output* quanto em emprego, em razão do envelhecimento relativo e absoluto da população de Salvador, bem como do aumento da renda per capita local. Serviços públicos e privados de saúde ocupavam 3,9% dos residentes em Salvador em 1987-88 e 5,3% em 2000-02. As ocupações mais presentes no segmento são enfermeiros não diplomados (14,2%), médicos (11,7%), técnicos em enfermagem, laboratórios e equipamentos de saúde (7,8%), recepcionistas (6,9%), trabalhadores em limpeza (6,6%), atendentes (6,1%), enfermeiros diplomados e instrumentadores cirúrgicos (5,4%) e dentistas (4,2%).
- *Educação.* Entre os residentes, este ramo passou de 6,0% da ocupação total, em 1987-88, para 7,2%, em 2000-02. Ainda assim, a PED subestima o peso total do segmento, haja vista que aloca ocupações como “professor de formação profissional” e “professor de ensino pré-escolar” em categorias como “outros serviços” e “serviços comunitários”. As ocupações mais freqüentes no ramo são, de qualquer modo, as seguintes: professores de primeiro grau (26,3%), professores de segundo grau (10,2%), professores de banca (7,3%), professores de terceiro grau (4,0%), professores de pré-escolar (4,3%), auxiliares de ensino (2,8%), diretores de escola, inspetores e orientadores de ensino (6,9%), assistentes administrativos (6,3%) e trabalhadores de limpeza (7,4%).
- *Serviços de alimentação.* Ramo mais que importante, concentra 6,6% da ocupação dos soteropolitanos. A maioria dos postos de trabalho estão em estabelecimentos (bares, lanchonetes e restaurantes), que respondem por 6% da oferta de trabalho na cidade. As ocupações típicas são atendentes e garçons (45,1%), cozinheiros (27,9%), auxiliares de cozinha (4,8%), administradores e gerentes (6,1%), caixas (2,0%). Nos serviços de alimentação na rua, são mais freqüentes os vendedores ambulantes (55,8%), as baianas de acarajé (27,2%) e os cozinheiros (8,2%). O ramo se expande menos em função do turismo do que em razão das mudanças no estilo de vida (refeições fora da residência).
- *Serviços de limpeza, vigilância e oficinas* (exclusive reparação). Este segmento se divide em dois grandes blocos de atividades: limpeza de roupas (41,2% das ocupações registradas são de lavadeiras e passadeiras) e serviços terceirizados de limpeza

e vigilância de imóveis. As ocupações mais presentes neste segundo bloco são: guardas e vigias particulares (17,9%), trabalhadores de limpeza (10,6%), trabalhadores braçais (7,3%), administradores e gerentes de serviços (3,5%).

- *Hotéis, pensões e alojamentos.* Este segmento ocupa bem menos do que anuncia o *lobby* do turismo local – de acordo com a PED, ele oferta menos de 1% da ocupação total dos soteropolitanos. Mas vem se expandindo. A PED não o registrava em 1987-88, passou a se interessar por ele quando da sua retomada em 1996. Além disso, se esta pesquisa registra uma pequena proporção de ocupados na hotelaria, é bem provável que a ocupação indireta na *economia do turismo* soteropolitana seja bem mais importante. Serviços com parcela da demanda atrelada ao turismo, como “alimentação” e “comunicação e diversão”, registram crescimento expressivo de suas participações na ocupação total em Salvador. No ramo de hospedagem propriamente dito, as ocupações mais relevantes são camareiras (16,7%), recepcionistas (12,3%), administradores e gerentes (8,7%), garçons, *barmen* e copeiros (8,0%), trabalhadores de limpeza (8,0%) e cozinheiros (7,2%).
- *Serviços domésticos.* Entre os residentes que trabalham em Salvador, a PED revela uma proporção de 11,9% de ocupados nesta categoria. É o maior grupo de ocupados na estrutura econômica da cidade, formado por empregadas domésticas, babás, faxineiros, caseiros, lavadeiras e passadeiras, na esmagadora maioria dos casos, trabalhadores informais. A proporção verificada em Salvador não é muito diferente da encontrada em outras metrópoles do país (em torno de 10%). Ainda que certas ocupações deste grupo estejam em declínio (e.g. lavadeiras), outras têm grande futuro, como demonstrado pela sua crescente presença nas economias de países desenvolvidos: *baby-sitters*, atendimento de idosos em domicílio e outras. Não se trata, portanto, de sugerir a eliminação dos serviços domésticos, mas a formação de um novo empregado doméstico, mais qualificado, formalizado e melhor remunerado.

A ECONOMIA DE SALVADOR PELA ÓTICA DO PRODUTO

Pode-se antecipar as críticas dos partidários de uma visão inteiramente “industrialista” do desenvolvimento metropolitano contemporâneo, avançando que a análise da terciarização das metrópoles exclusivamente do ponto de vista da distribuição intersetorial da força de trabalho implica riscos. O perigo mais importante é a subestimação do crescimento (em relação à distribuição do valor agregado) dos setores e dos segmentos que já são intensivos em capital, ou que estão passando a sê-lo em razão da atual revolução tecnológica.

Todavia, é necessário lembrar que em alguns dos setores mais dinâmicos das economias metropolitanas de hoje – serviços especializados e saúde, por exemplo – a expansão do valor agregado continua a se fazer com o emprego crescente de força de trabalho, apesar da introdução de novas tecnologias, ou mesmo por causa das inovações. Além disso – e o que é mais relevante – existem dados e estimativas que comprovam que alguns

dos segmentos de serviços que reduzem sua presença na ocupação total têm, apesar disso, aumentado sua participação na formação do PIB das metrópoles. A terciarização das economias metropolitanas é real também do ponto de vista do valor agregado e do produto.

Da Cruz e Menezes (2000) calculam que, em 1998, 82% do PIB de Salvador era gerado por atividades “terciárias”, sendo o comércio responsável por cerca de 12% e os serviços, em sentido estrito, por 70% (Tabela 2). Os mesmos autores estimam ainda que, em Salvador, o crescimento do peso dos serviços no produto local ocorre, principalmente, em quatro segmentos: (a) hotelaria e serviços de alimentação; (b) transporte, armazenagem e comunicações; (c) serviços financeiros, e (d) serviços empresariais - vale dizer, neste último caso, serviços prestados às empresas, de consumo intermediário.

Tabela 2
Evolução da estrutura setorial do PIB de Salvador - 1986-1998

Setores e ramos	1986	1998	Var. (%)
Agricultura e pesca	5,9	0,9	-84,7
Indústrias extrativas	0,1	0,0	-100,0
Indústrias manufatureiras	3,6	2,8	-22,2
Construção civil	19,8	14,1	-28,8
Comércio	16,2	12,1	-25,3
Serviços de utilidade pública	7,6	5,5	-27,6
Hotelaria e serviços de alimentação	1,8	2,9	61,1
Transporte, armazenagem e comunicações	6,5	10,3	58,5
Serviços financeiros	6,1	11,5	88,5
Aluguel de imóveis	9,7	10,6	9,3
Serviços empresariais	4,1	5,6	36,6
Administração pública	15,2	14,9	-2,0
Outros serviços	3,4	8,6	152,9
Total indústrias e construção civil	23,5	16,9	-28,1
Total comércio e serviços	70,6	82,0	16,1
Total geral	100,0	99,8	

Fonte: Da Cruz e Menezes, 2000

A visão econômica predominante na administração pública estadual privilegia o investimento e a produção industrial como fatores de alavancagem do PIB. De fato, é indiscutível o papel dos novos investimentos industriais para o incremento do produto na RMS. Somente o Complexo Amazon da Ford e seus desdobramentos devem implicar um impac-

to equivalente a qualquer coisa entre 5 a 13% do PIB baiano por volta de 2006 (ALBAN, 2000). No entanto, como mostra o estudo de Da Cruz e Menezes, especificamente para Salvador, são fundamentais os investimentos e a expansão do produto em dois grandes grupos de serviços: turismo e serviços prestados às empresas (inclusive logística e serviços financeiros).

Para além do produto em sentido mais estrito (PIB), a dinâmica de uma economia metropolitana como a de Salvador só pode ser realmente compreendida do ponto de vista do valor quando se leva em consideração as relações que se estabelecem entre certos serviços e os estoques de ativos locais – reais e financeiros. As empresas e as ocupações relacionadas ao comércio de imóveis se expandem com a valorização dos ativos imobiliários; ao mesmo tempo, a ação das incorporadoras agrega valor a estes ativos. O crescimento dos serviços financeiros permite o incremento do volume de estoques de mercadorias (crédito para capital de giro), bens de capital (leasing) e ativos mobiliários. A expansão dos serviços de crédito ao consumidor asseguram o acúmulo de ativos sob a forma de bens de consumo duráveis, inclusive a expansão de um mercado fundamental para a vida econômica da cidade: o de automóveis usados. Por sua vez, a acumulação de garantias sob a forma de ativos tangíveis e intangíveis (marcas, licenças etc.), é uma das condições fundamentais para o incremento da oferta de crédito local.

Este artigo tentou, apesar das dificuldades, mostrar a crescente importância dos “serviços estratégicos” para a economia da Região Metropolitana de Salvador. Para isso, partiu de uma determinada caracterização de atividades terciárias “estratégicas”, baseada em três pontos: (a) volume de ocupação gerado e taxas de expansão deste; (b) participação no PIB local e (c) presença de mão-de-obra qualificada.

As informações relacionadas a partir da Pesquisa Emprego e Desemprego (PED) e de uma das poucas estimativas existentes sobre a distribuição por ramo do PIB soteropolitano (DA CRUZ; MENEZES, realizada para o último Plano Diretor de Salvador), permitiram destacar alguns setores-chave para uma economia que transita para uma nova estrutura.

Do ponto de vista da participação no PIB local, tais setores são: (1) serviços financeiros; (2) transporte, armazenagem e comunicações; (3) serviços empresariais (*business services*) e (4) hotelaria e serviços de alimentação (que junto com o segundo grupo estão mais que relacionados ao turismo).

Levando-se em conta o volume de ocupação e o dinamismo na geração de postos de trabalho, tais setores são: (1) serviços especializados e auxiliares (*business services*); (2) educação; (3) serviços de alimentação (em estabelecimentos fixos); (4) saúde; (5) serviços de comunicação e diversão; (6) outros serviços de reparação; (7) serviços imobiliários e (8) serviços comunitários.

O papel mais que relevante em Salvador dos serviços empresariais, financeiros e de telecomunicações, bem como do turismo e de serviços sociais baseados em conhecimento

(saúde, educação), confirmam que a emergência de “serviços estratégicos” no coração econômico das grandes cidades é um fenômeno que pode ser constatado também na principal metrópole nordestina.

REFERÊNCIAS

- ALBAN, Marcus (Coord.); SOUZA, Celina; FERRO, José R. *O Projeto Amazon e seus impactos na RMS*. Salvador: SEPLANTEC/SPE, nov. 2000.
- ALBUQUERQUE, Rodrigo Cavalcanti de. *Fundamentos de uma estratégia de desenvolvimento do Nordeste*. Rio de Janeiro: BNDES, set. 2002. Disponível em: < <http://www.inae.org.br/publi/ep/EP0040.pdf>>. Acesso em: 10 dez. 2003.
- ALMEIDA, Paulo Henrique de. *Salvador 2002 – esboço de uma nova política de desenvolvimento*. Salvador: UFBA/PMS, mar. 2002. Fotocopiado.
- ALMEIDA, Paulo H.; AZEVEDO, José S. G. *Salvador Dinâmica – a economia soteropolitana pela ótica da ocupação*. Relatório de Pesquisa. Salvador: UFBA/PMS-SEPLAM, 1999a. Fotocopiado.
- ALMEIDA, Paulo H.; AZEVEDO, José S. G. *Perfil sócio-econômico do trabalhador informal de Salvador*. Relatório de Pesquisa. Salvador: FCE-UFBA/PMS-SEPLAM, 1999b. Fotocopiado.
- ANDRADE, Thompson A.; SERRA, Rodrigo V. *Estimativas para o Produto Interno Bruto dos Municípios Brasileiros: 1975, 1980, 1985 e 1996*. Brasília: IPEA, 1999. Disponível em: <<http://www.nemesis.org.br/docs/thomp5.pdf>>. Acesso em: 12 dez. 2003.
- ARBIX, Glaucio. *Desamparo Institucional e Despreparo Governamental na Guerra fiscal Brasileira*. SEMINÁRIO INTERNACIONAL DA USP, 2º, São Paulo. Brasil, México, África do Sul, Índia e China: Estratégias de Integração e Desenvolvimento, 27 e 28 ago. 2001.
- DA CRUZ, Rossine Cerqueira (Coord.); MENEZES, Sérgio. *Cenários sócio-econômicos para a cidade de Salvador*. Feira de Santana: UEFS; Salvador: PMS/SEPLAM, 2000. Fotocopiado.
- DINIZ, Marcelo B.; ARRAES, Ronaldo A. *Trajatória recente da desigualdade de renda nas regiões metropolitanas do Brasil*. Brasília. In: CONGRESSO DE BRASILEIRO DE ECONOMIA, 15., Cofecon, 2003. Disponível em: <http://www.unioeste.br/cursos/cascavel/economia/xv_cbe/010.pdf>. Acesso em: 01 fev. 2004.
- LEMONS, Mauro B. ; DINIZ, Clélio C.. Vantagens Comparativas da Área Metropolitana de Belo Horizonte no Contexto Nacional. Fortaleza, *Revista Econômica do Nordeste*, v. 31, n. Especial, p. 530-549, nov. 2000.
- METRÓPOLE ESTRATÉGICA. *Estratégia de desenvolvimento da região metropolitana do Recife – 2003/2015*. Recife, ago. 2002. Disponível em: <[http://www.citiesalliance.org/cdsdb.nsf/Attachments/Brazil+recife+1/\\$File/VERSAOFINALESTRATEGIAPARTE1929+.pdf](http://www.citiesalliance.org/cdsdb.nsf/Attachments/Brazil+recife+1/$File/VERSAOFINALESTRATEGIAPARTE1929+.pdf)>
- NAJBERG, Sheila; IKEDA, Marcelo. *Modelo de geração de emprego: metodologia e resultados*. Rio de Janeiro: BNDES, 1999. (Textos para Discussão n. 72).
- _____. Setores intensivos em mão-de-obra: uma atualização do Modelo de Geração de Emprego do BNDES. In: *Informe-se*, n. 31, Rio de Janeiro, nov. 2001.
- VERGOLINO, José Raimundo. *Base de dados econômico-sociais do Nordeste, 1970-2000*. Brasília: IPEA, 2001[?].

SEDES EMPRESARIAIS E SERVIÇOS SUPERIORES – O CASO DA BAHIA

Elissandra Britto*

Joseanie Mendonça**

Paulo Henrique de Almeida***

Os serviços superiores, intensivos em força de trabalho qualificada, tendem a se concentrar nas grandes cidades por diversas razões. Uma das mais importantes é a aglomeração nas metrópoles das sedes das maiores empresas e das principais organizações públicas e do terceiro setor. Estes centros administrativos favorecem a concentração de serviços superiores na medida em que criam empregos diretos que exigem alto nível de qualificação, consomem serviços empresariais terceirizados e ainda movimentam os setores que sustentam as viagens e o turismo de negócios.

A DISTRIBUIÇÃO DAS SEDES EMPRESARIAIS NO BRASIL

Em alguns países, a tendência à concentração espacial das sedes é contrabalançada, parcialmente, por forças centrífugas derivadas da existência de uma rede urbana formada por cidades capazes de competir nacionalmente na atração e manutenção de centros administrativos empresariais. O caso paradigmático são os Estados Unidos, onde as sedes de grandes organizações se distribuem por todo o território, de Seattle a New York ou de Chicago a Houston. Na situação oposta estão os países em que, apesar da concorrência entre as principais cidades, os quartéis-generais das grandes organizações tendem a se concentrar em um só pólo, como é o caso da França, vale dizer, da região parisiense ou *Ile-de-France* (PHILIPPE ; LEO, 1999).

O caso brasileiro é mais assemelhado ao modelo monocêntrico do tipo francês, pois o estado de São Paulo e notadamente sua região metropolitana concentram uma parcela mais que significativa das sedes empresariais no Brasil. Apresenta, contudo, uma diferença importante: por razões históricas e econômicas, o Rio de Janeiro, capital do país até 1960, aparece como um segundo grande pólo concentrador de centros administrativos

* Economista, mestranda em Economia pela UFBA, técnica da SEI. elissandra@sei.ba.gov.br

** Economista, bolsista FAPES/SEI. joseanie@sei.ba.gov.br

*** Professor Adjunto da Faculdade de Ciências Econômicas da UFBA, Doutor em Economia pela Universidade de Paris X – Nanterre. phalm@ufba.br

de organizações públicas e privadas. Como lembra Tavares (2000, p. 94), apoiando-se em Ribeiro e Almeida (1993):

No final dos anos 60, assiste-se à mudança da capital federal para Brasília, no Planalto Central. Para compensar as perdas que adviriam da mudança da capital, a União manteve no Rio de Janeiro as sedes das grandes empresas estatais, universidades e instituições de pesquisa, assim como órgãos como o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico. A prática de sustentação da economia fluminense, diga-se de passagem, não era nova. Desde a década de 1940, o Governo procurou localizar ali empreendimentos de grande porte, com o intuito de equilibrar a distribuição de recursos no espaço econômico mais desenvolvido do país, isto é, o triângulo São Paulo-Rio de Janeiro-Belo Horizonte.

A posição de destaque do Rio de Janeiro é também reforçada pela exploração do petróleo no litoral do estado, como revela a Tabela 1. Esta apresenta as 100 maiores empresas instaladas no país, segundo o critério de receita líquida, listadas pela edição 2003 da revista *Valor 1000*. Destas, 45 têm sede no estado de São Paulo e somam quase 37% da receita total do conjunto. O Rio de Janeiro aparece com 21 sedes, mas com uma receita equivalente a 39,4%, superior ao total das maiores companhias paulistas. Isto se deve, todavia, à presença da Petrobrás, de suas subsidiárias e das quatro grandes distribuidoras privadas de derivados de petróleo no Brasil: Ipiranga, Shell, Esso e Texaco. O Rio é

Tabela 1
Distribuição estadual das 100 maiores empresas do Brasil
segundo a receita líquida (RL) em 2002

Estados	Número	RL (R\$ milhões)	Distribuição da RL (%)
São Paulo	45	162.341,50	36,93
Rio de Janeiro	21	173.018,40	39,36
RJ exclusive Petrobrás*	18	95.770,50	21,79
RJ exclusive Petrobrás e distribuidoras**	14	61.728,50	14,04
Minas Gerais	8	22.891,10	5,21
Distrito Federal	4	21.564,90	4,91
Rio Grande do Sul	6	19.858,90	4,52
Santa Catarina	5	16.308,40	3,71
Paraná	3	6.127,90	1,39
Bahia	2	5.757,00	1,31
Espírito Santo	2	4.348,50	0,99
Pernambuco	2	4.255,90	0,97
Pará	1	1.544,40	0,35
Goiás	1	1.525,60	0,35
TOTAL	100	439.542,50	100,00

Fonte: Valor Econômico, Valor 1000, Edição 2003

* Petrobrás, Petrobrás Distribuidora e Transpetro

** Ipiranga, Shell, Esso e Texaco

de fato o segundo pólo de sedes do país, mas, quando se exclui o setor petróleo, o faturamento de suas 14 companhias restantes cai para apenas 14% do total das 100 maiores.

Das 100 grandes companhias listadas pela tabela 1, 66 companhias, representando 76,3% da receita líquida do conjunto, estão sediadas nos dois estados cujas capitais são as cidades globais brasileiras. As outras 34 se distribuem, em princípio, em 10 outros, entre os quais quatro se destacam como pólos secundários: Minas Gerais, com 8 sedes e 5,2% da receita, graças sobretudo à presença da Fiat, Cemig e Usiminas; Rio Grande do Sul, com 6 sedes e 4,5% da receita, em boa parte garantida pela Varig e pelo grupo Gerdau; Santa Catarina, com 5 sedes e 3,7% da receita, que refletem principalmente o peso do *agribusiness* na economia estadual (Bunge, Sadia e Seara), e, finalmente, o Distrito Federal, com 4 sedes e 4,9% da receita, em que se destacam uma companhia de telecomunicações (Brasil Telecom) e, naturalmente, duas poderosas estatais (Itaipu e Correios).

Os outros estados aparecem na lista com um número de sedes que varia de três (Paraná) a uma (Pará e Goiás). Pernambuco está na tabela em razão da Chesf e do Bomprego, mas esta última sede pode desaparecer ou perder importância com a venda da rede para a rede Wal-Mart. A Bahia consta da relação por causa de duas grandes organizações da indústria petroquímica, OPP e Braskem. Trata-se de informação questionável: a sede da Braskem está localizada em São Paulo (na Bahia estão um escritório regional e unidades operacionais) e a OPP Química já foi integrada a esta mesma empresa dos grupos Odebrecht e Mariani.

A ampliação da listagem não modifica sensivelmente o quadro. A Tabela 2, mostra duas outras distribuições de sedes entre estados brasileiros. Os números obtidos foram divulgados pelas publicações *Balanço Anual* da *Gazeta Mercantil* e *Melhores e Maiores* da revista *Exame*. As amostras têm tamanhos diferentes e não permitem a desagregação por municípios ou regiões metropolitanas. Pressupõe-se, contudo, que a maioria das sedes listadas encontra-se situada nas metrópoles de cada unidade da federação ou, pelo menos, em seus entornos. Os dados para 2001 confirmam a aglomeração de centros administrativos nos dois principais pólos do país, variando de 53% (Gazeta) a 61% (Exame) do número total de organizações. No entanto, a comparação entre 1991 e 2001 revela uma ligeira tendência à desconcentração, que beneficia, sobretudo, dois estados da periferia imediata de São Paulo – Minas Gerais e Paraná – e, em menor escala, o Rio Grande do Sul.

Trata-se, muito provavelmente, de um reflexo do movimento de relativa desconcentração econômica que se verifica no país desde os anos 1980, e que tem sido marcado pelo desenvolvimento de novos centros industriais e de serviços no interior de São Paulo, Minas Gerais e Rio Grande do Sul e na Região Metropolitana de Curitiba. Este fenômeno, denominado por Diniz (1993) de “desenvolvimento poligonal”, foi confirmado, entre outros estudos, por Diniz e Crocco (1996), Pacheco (1999) e Lemos, Crocco e Biazi (2003).

Tabela 2
Distribuição das sedes empresariais – Brasil, principais estados - 1990/2001

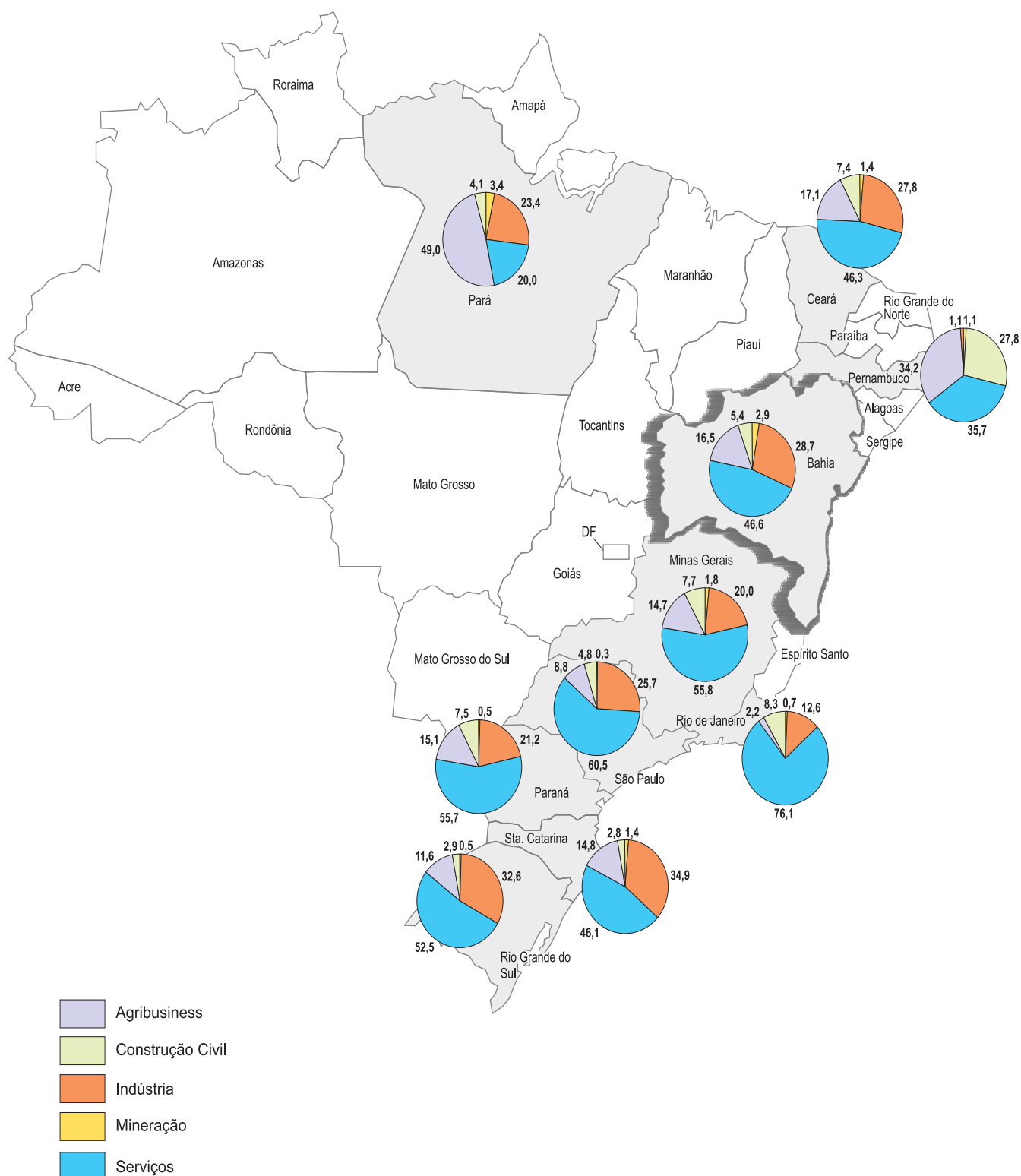
	Balanco/Gazeta				Exame Melhores e Maiores			
	1990	%	2001	%	1990	%	2001	%
SP	2.687	42,99	3.632	39,78	264	53,77	235	48,96
RJ	928	14,85	1.199	13,13	69	14,05	58	12,08
RS	596	9,54	983	10,77	36	7,33	40	8,33
MG	385	6,16	682	7,47	26	5,30	38	7,92
PR	317	5,07	553	6,06	17	3,46	25	5,21
SC	276	4,42	415	4,54	20	4,07	16	3,33
GO	67	1,07	109	1,19	2	0,41	6	1,25
DF	49	0,78	108	1,18	2	0,41	3	0,63
MT	31	0,50	129	1,41	1	0,20	1	0,21
AM	101	1,62	163	1,79	19	3,87	14	2,92
PA	85	1,36	139	1,52	3	0,61	6	1,25
PE	206	3,30	263	2,88	6	1,22	5	1,04
MA	33	0,53	71	0,78	1	0,20	2	0,42
PI	16	0,26	49	0,54			1	0,21
RN	45	0,72	59	0,65	2	0,41	2	0,42
CE	130	2,08	200	2,19	2	0,41	7	1,46
PB	42	0,67	74	0,81			2	0,42
SE	22	0,35	39	0,43	2	0,41	3	0,62
BA	234	3,74	264	2,89	19	3,87	16	3,33
BR	6.250	100,00	9.131	100,00	491	100,00	480	100,00

Fontes: Balanço Anual Gazeta Mercantil; Exame Melhores e Maiores.

Pela Figura 1 pode-se verificar mais uma vez essa recente desconcentração que beneficiou os estados de Minas Gerais e Paraná, com também demonstra que as maiores proporções de sedes de empresas de serviços são encontradas no Rio de Janeiro (76,1%), em São Paulo (60,5%), Minas Gerais (55,8%), no Paraná (55,7%) e Rio Grande do Sul (52,5%).

É verdade que a desconcentração industrial recente tem se feito também em proveito de alguns estados nortistas e nordestinos, por causa da migração de empresas *footloose*, sobretudo de ramos intensivos em mão-de-obra, como calçados e montagem eletrônica, que são atraídas pela combinação de incentivos fiscais e baixos salários que o Norte e o Nordeste oferecem. Contudo, como revela ainda a Tabela 2, o deslocamento de fábricas não implica movimento de seus quartéis-generais. As sedes empresariais presentes em estados do Norte e Nordeste são, majoritariamente, centros administrativos de grupos regionais ou de companhias ligadas aos governos estaduais. As exceções são algumas poucas empresas estrangeiras que entraram no país através da privatização e/ou desnacionalização de companhias de base regional (e.g. Coelba, Cemar, Bompreço), ou que foram atraídas por incentivos fiscais (e.g. Philips Amazônia, Monsanto Nordeste). As firmas neste último caso tendem, porém, a manter atividades como representação comercial e marketing em seus escritórios de São Paulo.

Figura 1
Distribuição das sedes empresariais por grandes setores - Brasil, 2001



Assim, o incremento do número de *headquarters* de grandes organizações do Norte e Nordeste, que decorre da expansão de grupos locais, parece estar sendo compensado pelas forças centrípetas que continuam beneficiando o centro-sul e, particularmente, São Paulo e Rio de Janeiro. Na distribuição do número de sedes, a maioria dos estados destas regiões têm registrado uma participação estagnada ou em declínio. Isso só não ocorre nos casos do Pará e do Ceará. No Nordeste, chama atenção os casos das suas duas maiores economias, Bahia e Pernambuco, que parecem estar perdendo importância relativa como pólos de atração de centros de comando e controle (ver ainda a Tabela 2).

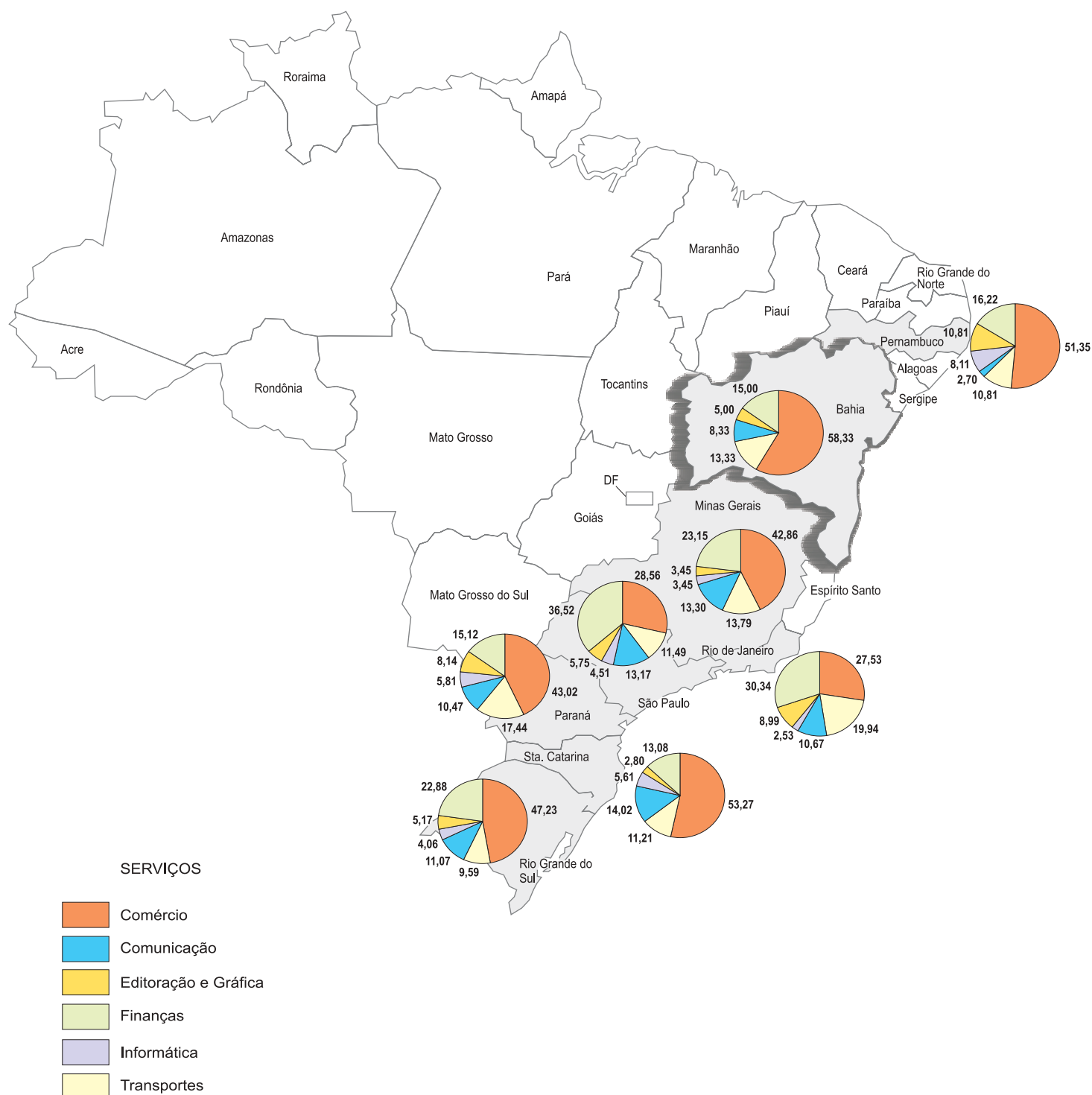
Pela Figura 2, verifica-se que os estados mais desenvolvidos são aqueles que apresentam maior diversificação em serviços, menor proporção de sedes de empresas comerciais e maior peso das organizações financeiras: São Paulo, Rio de Janeiro e Minas. Destaque-se ainda o fato preocupante da ausência na Bahia de sedes de empresas do estratégico segmento de informática.

O CASO BAIANO E A NECESSIDADE DE UMA NOVA ESTRATÉGIA

Em período recente, a Bahia perdeu para São Paulo e Rio de Janeiro centros administrativos de empresas mais que relevantes para a economia estadual. Esta emigração ocorreu por uma de duas razões. Em situações como as da Central de Manutenção do Pólo de Camaçari – CEMAN, comprada pela Asea Brown Boveri (ABB), ou do Banco Econômico, transformado em Excel e Banco Bilbao Vizcaya (BBV), para ser finalmente adquirido pelo Bradesco, a absorção de empresas baianas por grandes grupos nacionais ou multinacionais implicou a desativação das sedes na RMS, que foram transformadas em simples escritórios regionais. A incorporação da Telebahia pela Telemar e do Banco do Estado da Bahia (BANEB) pelo mesmo Bradesco foram exemplos similares. Em casos como os da Odebrecht (CNO), Braskem ou OAS, foi a expansão ou fusão de empresas locais que obrigou o deslocamento das sedes para os centros nacionais de poder decisório, que são também os principais mercados e os *gateways* do país. Some-se ainda a estes dois tipos de movimentos a tendência ao esvaziamento de unidades locais do governo federal, como no caso da ameaça de fechamento da Delegacia Regional do Banco Central em Salvador.

A migração desses centros administrativos tem um impacto triplamente negativo sobre a economia baiana. Primeiro, reduz o mercado consumidor local na medida em que elimina ou transfere para outras metrópoles postos para trabalhadores qualificados. Em segundo lugar, compromete o desempenho econômico do Estado baiano e das principais Prefeituras da RMS, pois reduz a arrecadação direta e indireta de tributos. Finalmente, e o que é provavelmente mais grave, transfere a demanda de insumos intangíveis desses escritórios centrais para as *global cities* brasileiras, desacelerando o desenvolvimento da rede de serviços superiores locais. É o caso, por exemplo, da oferta de marketing, contabilidade e auditoria, ou ainda de software sob encomenda:

Figura 2
Distribuição por ramo das sedes de empresas de serviços - Brasil, 2001



Fonte: Balanço anual Gazeta Mercantil, 2001.

Os entrevistados ainda ressaltaram algumas observações sobre a mudança do centro decisório de grandes empresas que atuavam no Estado [...]. Essas empresas se configuravam como grandes demandantes de serviços, o que reduziu de forma significativa a demanda por software: primeiro, pela redução de prioridades dos negócios locais e acentuada demora no processo decisório; e segundo, pela contratação externa de serviços, realizada diretamente pelas matrizes. Para os entrevistados, a mudança [dos centros de decisão] desse conjunto de firmas teria prejudicado sensivelmente os planos de crescimento de muitas empresas de software na Bahia (SOUZA, 2003, p. 180).

A questão que se coloca é se é possível reverter este quadro, não apenas reduzindo, mas também compensando a emigração de sedes. Como fazê-lo? Os autores que têm discutido este tema têm insistido no fato de que uma política de atração de *headquarters* centrada apenas em incentivos fiscais está condenada ao fracasso. A primeira razão para isso é a extrema mobilidade dos serviços empresariais, que são ainda mais *foot/loose* que a própria indústria atualmente atraída por regiões periféricas. Subsídios temporários dificilmente podem garantir implantações estáveis. O segundo motivo é que para as empresas, os incentivos são apenas um dos muitos fatores a ponderar na tomada de decisões de localização. E eles tendem a ser bem menos importantes do que aqueles relacionados ao “dinamismo do meio-ambiente econômico”, um elemento que os poderes públicos não podem manipular facilmente (PHILIPPE ; LEO, 1999, p. 323).

Mas em que consiste, concretamente, esse “meio-ambiente”? Kotler, Haider e Rein (1994, p. 246 e ss.) apontam outros fatores, além da tributação, que influenciam uma grande empresa na escolha de um determinado local para implantação de sua sede. Entre eles estão: (a) grau de proximidade entre as instalações atuais e os clientes; (b) facilidade de contato entre as instalações e os clientes por meio de transporte aéreo e sistemas de comunicação; (c) oferta local de insumos necessários aos negócios, inclusive serviços profissionais de apoio; (d) qualidade de vida; (e) custos operacionais, particularmente de mão-de-obra e aluguel, compra ou construção de imóveis e, o que não é pouco importante, (f) imagem da comunidade.¹

Uma política alternativa de atração e manutenção de centros administrativos, ao alcance de metrópoles regionais periféricas, não pode abarcar, senão superficialmente, o conjunto das tarefas exigidas para a construção de um tal ambiente. É impossível para os poderes públicos regionais ou locais criar a totalidade dessas condições a partir de suas exclusivas intervenções. Sugere-se, assim, que uma nova política seja baseada em apenas dois eixos.

O primeiro é o estímulo ao desenvolvimento do que é mais fundamental nas condições ambientais acima listadas. Trata-se de focar no apoio ao desenvolvimento da produção local de serviços superiores: financeiros, logísticos, incluindo apoio ao comércio de importação e exportação, contábeis, jurídicos, e ainda serviços de consultoria, marketing,

¹ Estudos recentes têm insistido nesses tipos de critérios “não fiscais” de localização. Assim, por exemplo, pesquisa realizada com 500 dirigentes de empresas em 9 países europeus concluiu que “mesmo [se não pode ser] negligenciada, a concorrência fiscal entre diferentes territórios da União Européia não é um aspecto totalmente decisivo na escolha de localização das firmas” (TOURET, 2002).

telecomunicação, seleção, recrutamento e treinamento de mão-de-obra, informação e informática, entre outros. O suporte à expansão e diversificação da oferta local desses serviços estratégicos tende a se materializar, por sua vez, em torno de dois tipos de ação: (a) estímulo ao uso da oferta local de serviços superiores por parte das pequenas e médias empresas já existentes nos estados ou em suas regiões metropolitanas; (b) apoio à exportação regional ou nacional desses mesmos serviços. Em resumo, a questão é expandir, diversificar e consolidar a base local de serviços intermediários (insumos intangíveis), com base no desenvolvimento do mercado regional e do acesso a mercados extra-regionais, para torná-los uma vantagem competitiva decisiva na disputa pela atração de sedes (ver PHILIPPE ; LEO, 1999; OCDE, 1999).

A base para tal proposta é dada pelo reconhecimento de que está em curso uma nova reconcentração espacial da atividade econômica, que decorre dos imperativos de uma nova reorganização industrial. Observa-se uma *desintegração vertical* da produção que é imposta pela necessidade de reduzir os custos através da subcontratação ou do que se tem denominado, usualmente, de “terceirização”. A busca de agilidade e flexibilidade leva à focalização e, por conseguinte, ao incremento da subcontratação – as firmas tendem a abandonar a integração vertical em troca de estruturas de produção em rede, que operem com baixos custos de transação. No limite, tais estruturas se redefinem como *parcerias* com empresas especializadas. Tudo isso impõe um novo padrão de organização espacial não só de *clusters* de produtores e fornecedores de bens e matérias-primas, mas, principalmente, de aglomerados de produtores de serviços e bens intangíveis, que possam assegurar sinergias e externalidades crescentes (MANZAGOL, 1992).

O segundo eixo é o foco – mais modesto - na atração de sedes *regionais* e de atividades de *back-office*. A idéia é admitir a impossibilidade de disputar com as cidades globais do país a localização de sedes nacionais e internacionais. De fato, a força atratora de São Paulo e do Rio de Janeiro só pode se reforçar em um momento de incremento do comércio internacional de bens e serviços, de intensificação do investimento direto estrangeiro e, portanto, também de implantação pelas empresas internacionalizadas estrangeiras de centros administrativos no exterior. As deseconomias de aglomeração, sem dúvida já presentes nessas duas megacidades, ainda não são suficientes para compensar as forças centrípetas que existem na economia nacional. De resto, como se adiantou, a emigração de sedes paulistas ou cariocas, quando ocorre, tende a beneficiar, sobretudo, suas periferias imediatas – o “polígono” de Diniz.

A atração e manutenção de escritórios regionais, isto é, de subsedes nordestinas no caso de Salvador, é uma iniciativa que está de acordo com as tendências mais recentes de organização interna das grandes empresas. Com efeito, as tendências gerais à descentralização e à delegação de poderes parecem estar modificando o papel dos quartéis-gerais das grandes organizações, o que favorece a emergência de estruturas “policêntricas”, materializadas em três tipos de núcleos de serviços: (a) o *centro estratégico*, que substitui a sede tradicional nas funções de direção geral, tais como consultoria, coordenação, controle ou desenvolvimento de projetos; (b) as *unidades de negócios*, que

podem integrar funções necessárias ao desempenho das suas atividades-fim; e (c) os *centros de serviços compartilhados*, unidades centrais de *back-office*, que concentram em um único local atividades de suporte de unidades de uma empresa ou de empresas de um grupo, como informática, serviços jurídicos e logística (VAUDAUX et al., 2002-2003).

É preciso notar que Salvador continua sendo o mais importante pólo de sedes empresariais do Norte e Nordeste, apesar da migração de alguns importantes centros administrativos (Tabela 3). Isso se deve não apenas ao peso regional da economia da RMS, mas também à importante base de infra-estrutura e serviços que esta região metropolitana oferece (ver Figura 2). A consolidação e diversificação desta base, associada à uma política focada de incentivos, pode multiplicar, na atração de unidades regionais de negócios e atividades de *back-office*, o sucesso obtido com a imigração, para a Bahia, de *call centers* e provedores de Internet.²

Tabela 3 Distribuição das sedes empresariais - Norte e Nordeste								
	Balanço/Gazeta				Exame Melhores e Maiores			
	1990	%	2001	%	1990	%	2001	%
BA	234	25,6	264	20,0	19	35,2	16	27,6
PE	206	22,5	263	19,9	6	11,1	5	8,6
MA	33	3,6	71	5,4	1	1,9	2	3,4
PI	16	1,8	49	3,7			1	1,7
RN	45	4,9	59	4,5	2	3,7	2	3,4
CE	130	14,2	200	15,1	2	3,7	7	12,1
AM	101	11,1	163	12,3	19	35,2	14	24,1
PB	42	4,6	74	5,6			2	3,4
SE	22	2,4	39	3,0	2	3,7	3	5,2
PA	85	9,3	139	10,5	3	5,6	6	10,3
NO e NE	914	100,0	1321	100,0	54	100,0	58	100,0
BR	6250		9131		491		480	

Fontes: Balanço Anual Gazeta Mercantil; Exame Melhores e Maiores.

Finalmente, é preciso lembrar que o processo geral de *terciarização* da economia diz respeito também à estrutura setorial das sedes empresariais mais importantes. Como as Tabelas 4 e 5 revelam, cresce, consideravelmente, entre o início da década de 1990 e o começo dos anos 2000, a proporção de sedes de grandes empresas estabelecidas em atividades de serviços em sentido estrito, comércio e finanças. Este movimento é verificado em qualquer uma das três amostras apresentadas na tabela 4 (GAZETA; DESEMPENHO/IMIC ; EXAME). No caso do Balanço/Gazeta, que abrange cerca de 10 mil das maiores empresas nacionais, a participação total de sedes de organizações de serviços salta de 35% em 1990 para 57% em 2001.

² Um exemplo recente da capacidade de atração regional de Salvador é a discussão no interior da holding Guaraniana, que controla as distribuidoras de energia elétrica Coelba (BA), Celpe (PE) e Cosern (RN), além de uma hidrelétrica e uma usina térmica, sobre a possibilidade de deslocar sua sede para a capital da Bahia (MARTINEZ, 2003).

Tabela 4
Terciarização das maiores empresas do Brasil

Setores	Balanco/Gazeta				Desempenho/IMIC				Exame Melhores e Maiores			
	1990	%	2001	%	1990	%	2001	%	1990	%	2001	%
Indústria	2570	31,61	2501	24,08	378	58,24	1639	35,72	265	53,97	221	46,04
Serviços	1083	13,32	3820	36,78	87	13,41	1932	42,10	22	4,48	108	22,50
Comércio	1184	14,56	1145	11,02	123	18,95	482	10,50	93	18,94	86	17,92
Agribusiness	2370	29,15	1392	13,40	17	2,62	369	8,04	83	16,90	58	12,08
Finanças*	573	7,05	952	9,17						-		-
Construção	350	4,31	576	5,55	44	6,78	167	3,64	28	5,70	7	1,46
Total	8130	100,00	10386	100,00	649	100,00	4589	100,00	491	100,00	480	100,00

Fontes: Balanço Anual Gazeta Mercantil, Desempenho/IMIC e Melhores e Maiores Exame

* Inclui seguros; não disponível nos levantamentos Desempenho e Exame

Tabela 5
Brasil e Nordeste - Distribuição por estado das sedes empresariais segundo os setores de atividades (%) - 1990/2001

UF	1990							2001						
	Ind.	Serv.	Com.	Const.	Fin.*	Agrib.	Total	Ind.	Serv.	Com.	Const.	Fin.*	Agrib.	Total
BA	36,4	18,0	14,4	10,0	4,8	16,4	100,0	27,7	33,7	11,0	5,7	4,5	17,4	100,0
PE	39,3	13,1	12,6	1,9	2,9	30,1	99,9	28,1	26,6	6,8	1,1	2,7	34,6	99,9
CE	33,1	10,8	16,9	4,6	5,4	29,2	100,0	23,5	31,5	11,5	8,0	7,0	18,5	100,0
SP	48,5	13,6	10,3	4,7	9,7	13,2	100,0	26,0	39,0	8,4	4,8	13,1	8,8	100,1
RJ	28,9	25,5	14,8	8,2	15,5	7,0	99,9	13,3	57,3	7,0	8,3	11,9	2,2	100,0
MG	0,0	26,0	20,5	15,0	12,2	26,4	100,1	21,8	36,1	11,9	7,7	7,7	14,7	99,9
PR	42,8	12,0	15,1	3,8	5,2	21,2	100,1	21,7	37,5	12,2	7,5	6,0	15,1	100,0
RS	24,1	14,7	25,5	2,1	9,4	24,3	100,1	33,1	30,9	13,2	2,9	8,3	11,6	100,0
NE	38,4	14,7	13,4	6,0	3,8	23,7	100,0	25,2	30,2	10,5	5,2	3,8	25,1	100,0
BR	37,6	15,8	17,3	5,1	8,4	15,8	100,0	24,1	36,8	11,0	5,5	9,2	13,4	100,0

Fonte: Balanço Anual Gazeta Mercantil

* Finanças - inclui seguros

Isso significa, mais uma vez, que é importante abandonar uma ótica excessivamente industrialista na definição de novas políticas econômicas metropolitanas. As sedes empresariais que se instalam nas grandes cidades, inclusive nas regiões metropolitanas do Nordeste brasileiro (Tabela 5), são cada vez mais quartéis-generais de atividades de serviços: distribuição de água, gás e energia elétrica, saneamento, comércio (atacadista, varejista e exterior), finanças, telecomunicações, tecnologia da informação, lazer e turismo, serviços especializados de diversos tipos, saúde, transportes e logística. A estas se agregam ainda os centros de gestão e decisão de inúmeras organizações das administrações e serviços públicos e também do chamado terceiro setor.

REFERÊNCIAS

AS 5000 maiores do Brasil. *Desempenho das Empresas*. Salvador: Instituto Miguel Calmon de Estudos Sociais e Econômicos – IMIC, v. 20, n. 20, nov. 2002.

BALANÇO ANUAL. Gazeta Mercantil. São Paulo: Gazeta Mercantil, v. 15, n. 15, 1991. Suplemento.

_____. Gazeta Mercantil. São Paulo: Gazeta Mercantil, v.26, n. 26, 2002. Suplemento.

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

_____. CROCCO, Marco Aurélio. O novo mapa da indústria brasileira: aglomerações industriais relevantes. *Nova Economia*, Belo Horizonte, v. 6, n. 1, p. 77-103, jul. 1996.

EXAME MELHORES E MAIORES. As 500 maiores empresas privadas, por vendas. São Paulo: Abril, ago. 1991. Suplemento.

_____. As 500 maiores empresas privadas, por vendas. São Paulo: Abril, jul. 2002. Suplemento.

KOTLER, Philip; HAIDER, Donald H.; REIN, Irving. *Marketing Público*: como atrair investimentos, empresas e turismo para cidades, regiões, estados e países. São Paulo: Makron Books, 1994.

LEMOs, Mauro B.; CROCCO, M. A. A. ; BIAZI, E. A dinâmica urbana das regiões metropolitanas brasileiras. *Revista Economia Aplicada*, São Paulo, v. 7, n. 1, p. 213-244, mar. 2003.

MANZAGOL, C. La localisation des activités spécifiques, In : BAILLY, A.; FERRAS, R.; PUMAIN, D. (Org.). *L'Encyclopédie de la géographie*, Cap. 26. Paris : Economica, 1992.

MARTINEZ, Christiane. Novo presidente definirá o futuro da Guaraniana. *Valor Econômico*, 31/10 e 01/02 de nov. 2003, p. B4.

OCDE. *Les services stratégiques aux entreprises*. Paris : OCDE, 1999.

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

PHILIPPE, Jean; LEO Pierre-Yves. Activités de services et métropoles : constats et interrogations. *Canadian Journal of Regional Science/Revue Canadienne des Sciences Régionales*, v. 22, n. 3, p. 315-325, autumn/automne, 1999.

RIBEIRO, M. A.; ALMEIDA, R. S. Análise da organização espacial da indústria na região Sudeste. *Revista Brasileira de Geografia*, Rio de Janeiro: IBGE, v. 55, n. 1/4, p. 61-107, jan./dez. 1993.

SOUZA, Sílvio Vanderlei Araújo. *Estudo de competitividade da indústria baiana de software*. 223 f. Dissertação (Mestrado em Administração) - Escola de Administração, UFBA, Salvador, 2003.

TAVARES, Hermes Magalhães. Reestruturação econômica e as novas funções dos espaços metropolitanos. In: RIBEIRO, Ana Clara Torres (Org.). *Repensando a experiência urbana da América Latina*: questões, conceitos e valores. Buenos Aires: CLACSO, out. 2000, 252 p. Disponível em: <<http://www.clacso.edu.ar/~libros/urbano/tavares.pdf>>. Acesso em: 10 nov. 2003.

TOURET, Anne. L'Ile-de-France et les métropoles européennes n° 3 : les débats autour de l'attractivité régionale. *Enjeux Ile-de-France – l'économie francilienne en bref*. Paris : CROCIS, n. 36, jan. 2002. Disponível em : <<http://193.149.99.13/crocis/pdf/enjeux36.pdf>>. Acesso em: 15 nov. 2003.

VALOR 1000. 1000 Maiores empresas e as campeãs por setor e região. São Paulo: *Valor Econômico*, v. 3, ago. 2003. 277 p.

VAUDAUX, Christian et al. Vive l'entreprise polycentrique ! *La lettre*. Ecully : Algoé consultants, hiver 2002-2003. Disponível em : <http://www.algoe.fr/publications/lettre_algoe/lettrealgoe_hiver2002-2003.pdf>. Acesso em: 12 nov. 2003.

O MERCADO PUBLICITÁRIO NO BRASIL E NA BAHIA

Carlota Gottschall*

Paulo Henrique de Almeida**

A indústria de propaganda no Brasil passa por uma fase de reestruturação. A revolução tecnológica, os impasses da economia nacional, a maior presença do capital estrangeiro e a crise de importantes grupos da mídia brasileira impõem novas tendências a um mercado que se caracteriza por uma forte concentração espacial de empresas e investimentos e por uma grande dependência em relação a dois meios de comunicação – a TV e a grande imprensa escrita.

O Brasil, 12ª economia mundial, também se destaca como um dos principais consumidores de publicidade no planeta. Já em 1982 estava classificado entre os dez maiores mercados de anunciantes, com um movimento estimado em US\$ 1 bilhão (MATTOS, 2000). Em razão dos crescentes gastos em marketing realizados por governos, empresas estatais e multinacionais, o investimento publicitário saltou para a média de cerca de 7 bilhões de dólares em 2001 e 2002, se apenas computadas as atividades das principais agências de propaganda nos maiores centros urbanos do país (IBOPEMONITOR, 2003).

O tamanho desse mercado atraiu, naturalmente, o investimento estrangeiro. Grupos internacionais e empresas estrangeiras associadas a firmas nacionais passaram a dominar os *rankings* de conglomerados e de maiores agências. Em 2002, ocupavam as quatro principais posições na classificação de grupos por investimento em mídia e controlavam 13 das 20 maiores agências de propaganda atuando no país (RANKING, 2003).

Ainda em 2002, o investimento publicitário no Brasil foi estimado pelo Ibopemonitor (idem) em quase R\$ 19,8 bilhões ou cerca de 6,7 bilhões de dólares. Tais números não abrangiam o conjunto do mercado nacional. Resultavam de levantamentos realizados em apenas 34 das suas praças mais importantes (cidades e regiões metropolitanas) e cobriam somente a parcela mais significativa dos meios de comunicação do país. Destes 19,8 bilhões de reais, 52% foram colocados em mídias das regiões metropolitanas de São Paulo e Rio de Janeiro. Computadas suas outras maiores praças, principalmente cidades

* Economista, Mestra em Comunicação e Cultura pela UFBA, Professora da UCSAL, técnica da SEI, carlota@sei.ba.gov.br

** Professor Adjunto da Faculdade de Ciências Econômicas da UFBA, Doutor em Economia pela Universidade de Paris X – Nanterre. phalm@ufba.br

do interior paulista, a fração absorvida pelos meios de comunicação do Sudeste foi de quase 66%. As mídias de atuação nacional responderam por 14,2% e as concentradas na região Sul por 9,4% do investimento publicitário da amostra. Coube ao Nordeste, isto é, aos seus três principais mercados – Salvador, Recife e Fortaleza - um total de R\$ 1,7 bilhão, equivalente a 8,6% dos gastos com publicidade considerados pela pesquisa (ver Tabela 1).

Tabela 1
Investimento publicitário no Brasil por região geográfica - 2002

Ranking	Região	R\$ Milhões (2002)	(%)
1	Grande São Paulo	7.693,3	38,9
2	Mídias nacionais	2.802,0	14,2
3	Grande Rio de Janeiro	2.586,7	13,1
4	Sul	1.859,9	9,4
5	Nordeste	1.693,8	8,6
6	Interior de São Paulo	1.603,4	8,1
7	Outras praças do Sudeste	1.089,2	5,5
8	Centro Oeste	434,7	2,2
	Total	19.763,0	100,0

Fonte: IbopeMonitor, 2003

A concentração geográfica da atividade publicitária, que decorre diretamente da concentração demográfica e econômica, é reforçada pela centralização nos grandes centros do Sudeste, particularmente em São Paulo e Rio de Janeiro, dos meios de comunicação e informação. A televisão, aberta e por assinatura, absorveu, em 2002, R\$ 9 bilhões ou 51% dos recursos aplicados em propaganda e publicidade. O alcance deste veículo, posto que atinge tanto a população alfabetizada e letrada quanto a analfabeta, e seu foco em entretenimento, explicam em grande parte esta concentração dos investimentos. Mas destaca-se ainda a fração colocada na grande imprensa escrita: jornais receberam R\$ 6,8 bilhões (34,4%) e revistas R\$ 2 bilhões (10,4%) dos gastos totais (IBOPEMONITOR, 2003).

Refletindo a progressiva *terciarização* da economia, a evolução do mercado publicitário é marcada pela presença cada vez mais significativa de anunciantes produtores de serviços (Tabela 2). De fato, entre os 10 setores econômicos mais importantes no financiamento da atividade publicitária no Brasil, sete reúnem organizações do terciário, responsáveis por quase 66% dos investimentos em propaganda: comércio varejista, serviços ao consumidor, serviços financeiros e seguros, serviços públicos e sociais, serviços imobiliários, mídia e telecomunicações. Dentre estes, deve-se sublinhar a participação de anunciantes tradicionais como supermercados, lojas de departamentos e instituições financeiras, mas também de novos investidores em marketing como universidades e faculdades privadas, clínicas, hospitais e empresas de turismo. Dos três setores restantes, um – cultura, lazer e esportes – também reúne organizações fornecedoras de serviços. Assim, entre os maiores

investidores, permanecem apenas dois segmentos industriais “puros”: o automobilístico e o de higiene pessoal e artigos de beleza.

Tabela 2 Investimento publicitário no Brasil por setor econômico - 2002			
Ranking	Setor Econômico	R\$ Milhões (2002)	(%)
1	Comércio varejista	5.204,5	26,3
2	Serviços ao consumidor	1.897,7	9,6
3	Cultura, lazer e esporte	1.693,3	8,6
4	Mercado financeiro e seguros	1.392,1	7,0
5	Serviços públicos e sociais	1.329,0	6,7
6	Mercado imobiliário	1.284,7	6,5
7	Mídia	1.212,8	6,1
8	Telecomunicações	709,8	3,6
9	Veículos, peças e acessórios	699,8	3,5
10	Higiene pessoal e beleza	659,9	3,3
	Subtotal	16.083,6	81,4
	Outros setores	3.679,4	18,6
	Total	19.763,0	100,0

Fonte: Ibopemonitor, 2003

A Tabela 3 revela a distribuição estadual das sedes das maiores agências de propaganda em operação no país segundo dois critérios distintos. Em primeiro lugar, reúne as 50 maiores empresas segundo o volume de investimentos em mídia, o que inclui as agências ligadas a multinacionais. Estas estão proibidas por suas matrizes de revelar dados de faturamento. Desse modo, a tabela mostra, em segundo lugar, a distribuição das 60 maiores agências de capital nacional segundo o volume de receita. Restrito às empresas nacionais, este segundo bloco permite localizar as sedes de firmas de pequeno e médio porte com atuação regional. Ambos os conjuntos foram construídos com base em dados de 2002 e representam apenas uma amostra (significativa) de parte das maiores agências do país (ver RANKING, 2003).

Os dados falam por si e confirmam a extraordinária concentração do negócio publicitário em São Paulo, principal *global city* do país. São Paulo abrigava, com efeito, 41 das 50 sedes das agências segundo o critério de investimento, as quais respondiam por 93% do volume de recursos injetados na mídia brasileira. O estado contava ainda com 32 das 60 sedes de firmas nacionais (53%), vale dizer, 65,5% da receita gerada por estas agências. Apenas 9 das maiores empresas de propaganda em operação no Brasil tinham matrizes em outros estados (uma na Bahia). Entre as agências nacionais, no entanto, a proporção passava para 47% (28 em 60), com destaque para Minas Gerais (5 sedes), Rio Grande do Sul (4) e Rio de Janeiro (3).

A Bahia aparecia nesta última relação com apenas 2 sedes de agências. Trata-se, contu-

do, como se antecipou, apenas de uma amostra de empresas que apresentaram dados de receita auditados ao ranking construído pela publicação *Agências & Anunciantes*. Ela mostra um retrato parcial da estrutura geográfica do mercado, mas não permite um real dimensionamento do mercado baiano de marketing.

Tabela 3
Distribuição estadual das 50 maiores agências de propaganda no Brasil por investimento em mídia e das 60 maiores agências de capital nacional por receita, 2002

Estado (sede)	Agências no Brasil (Nº)	Investimento (%)	Agências Nacionais (Nº)	Receita (%)
São Paulo	41	93,0	32	65,5
Rio de Janeiro	3	3,6	3	3,0
Minas Gerais	1	0,6	5	12,2
Espírito Santo			2	0,4
Rio Grande do Sul	3	1,6	4	5,8
Paraná	1	0,7	2	2,7
Santa Catarina			2	2,7
Goiás			1	1,8
Alagoas			1	0,1
Bahia	1	0,5	2	3,0
Pernambuco			2	1,8
Paraíba			1	0,5
Rio Grande do Norte			1	0,2
Ceará			1	0,3
Amazonas			1	0,1
Total	50	100,0	60	100,0

Fonte: Agências & Anunciantes, junho 2003

Uma visão mais completa desse mercado pode ser obtida a partir do Anuário de Propaganda da ABAP – Associação Brasileira de Agências de Propaganda. De acordo com a Seção Bahia desta organização, cerca de 20 empresas associadas à entidade movimentam 70% dos investimentos publicitários no estado, que são realizados principalmente pelo grande comércio varejista e pelo governo estadual. Esta estrutura concentrada convive, entretanto, com centenas de outras organizações de todos os portes, entre as quais se destacam, além das agências de propaganda, firmas especializadas em assessoria de imprensa, produção audiovisual, computação gráfica, realização de eventos, consultoria em marketing, informática, edição gráfica, pesquisa de mercado e mídia.

É partindo dessa infra-estrutura de produção de serviços especializados que, na Bahia, como em outros estados periféricos, as agências regionais têm desenvolvido estratégias diversas para garantir sua sobrevivência e expansão. À tradicional migração de grandes talentos (Nizan Guanaes, Duda Mendonça), somam-se: (a) abertura de filiais em outras praças, especialmente em outras metrópoles regionais de estados periféricos ao eixo Rio-São Paulo, freqüentemente através de alianças com firmas locais; (b) associação com grandes grupos nacionais e internacionais; e, mais recentemente, (c) estabelecimento de

parcerias entre agências nordestinas e empresas sediadas no Sudeste que buscam atuar no Norte e Nordeste.

REFERÊNCIAS

IBOPEMONITOR. *Investimídia*. Disponível em: <http://www.ibopemonitor.com.br>

MATTOS, Sérgio. *A Televisão no Brasil: 50 anos de história*. Salvador: Ianamá, 2000.

PEREIRA, Eliana. *A aliança nordestina*. São Paulo: Meio e Mensagem, fev. 2003.

RANKING das agências – McCann e Fischer são as maiores. São Paulo: Agências & Anunciantes, jun. 2003.

EXPANSÃO DO ENSINO SUPERIOR E DESENVOLVIMENTO DA BAHIA

Elissandra Britto*

Joseanie Mendonça**

Paulo Henrique de Almeida***

Uma economia baseada no conhecimento não se limita à produção de *commodities*. Ela utiliza informação e conhecimento para agregar valor aos bens e serviços que produz e para diversificar sua oferta. Ela pode ser definida a partir de algumas de suas características: (a) peso econômico decisivo dos setores de informação e telecomunicação; (b) fração intangível de ativos – particularmente capital humano – crescendo em valor em relação à parcela tangível do estoque de capital; (c) parcela considerável da força de trabalho empregada ou ocupada em funções intensivas em conhecimento; e (d) sistemas de inovação organizados a partir de redes de universidades, centros de pesquisa e empresas (FORAY, 2000).

Em uma economia assentada no conhecimento, o papel das universidades e das outras instituições do ensino superior (IES) no desenvolvimento regional é, assim, insubstituível. Isso já está claro há muito tempo. O que não é tão evidente é como o papel das IES é redimensionado na economia contemporânea. Ocorre, de um lado, uma revolução quantitativa: no Brasil, por exemplo, o número de universitários salta de 96 mil para 2,7 milhões em quatro décadas (ALMEIDA, 2002a). Há, de outro lado, mudanças qualitativas exigidas pela nova economia, que exige inovação acelerada, inclusive organizacional.

OS PAPÉIS DAS INSTITUIÇÕES DE ENSINO SUPERIOR

A função mais tradicional das IES é formar mão-de-obra qualificada e aumentar, desse modo, o estoque de capital humano em uma região. Em Salvador, segundo a Pesquisa Emprego e Desemprego (PED), cerca de 10% da população economicamente ativa já concluiu o terceiro grau. A taxa de desemprego nesta faixa da PEA, em uma economia que cresce lentamente, corresponde a menos de um terço da taxa de desemprego entre os trabalhadores com ensino médio. Em uma economia em expansão, que continue a transi-

* Economista, mestranda em Economia pela UFBA, técnica da SEI. elissandra@sei.ba.gov.br

** Economista, bolsista FAPES/SEI. joseanie@sei.ba.gov.br

*** Professor Adjunto da Faculdade de Ciências Econômicas da UFBA, Doutor em Economia pela Universidade de Paris X – Nanterre. phalm@ufba.br

tar para maiores níveis de produção e consumo de informação e conhecimento, é de se esperar uma evolução ainda mais rápida da demanda e oferta de trabalhadores de nível superior, inclusive de pós-graduados, pois a nova economia exige formação contínua (ALMEIDA, 2002).

A segunda função tradicional das IES, ou mais precisamente das universidades, é realizar pesquisa básica e aplicada. Internacionalmente, a principal mudança que ocorre nesta área é a maior demanda de pesquisa com aplicações industriais diretas, que decorre da multiplicação de parcerias universidade-empresa (WOLFE, 2003).

Em paralelo ao ensino e à pesquisa, as universidades desempenham um terceiro papel, que é a transferência de tecnologias e o suporte técnico para instituições privadas e estatais. À prestação desses serviços sofisticados (consultorias, treinamento), deve-se somar ainda a oferta de serviços técnicos de rotina sob vários formatos: análise laboratorial, preparação de laudos ou pesquisas de mercado. Dito de outro modo, as universidades são instituições importantes na oferta de serviços intensivos em conhecimento, não apenas de serviços sociais como educação e saúde, mas também de *knowledge intensive business services* (KIBS). Quando dispõem de infra-estrutura e pessoal qualificado, as IES podem prestar serviços tecnológicos em sentido estrito, o que inclui algumas áreas da chamada TIB – Tecnologia Industrial Básica (ver Box).

As funções até aqui lembradas correspondem ao escopo tradicional de serviços ofertados pelas IES e, no caso da pesquisa e da pós-graduação, particularmente pelas universidades. Estas instituições, entretanto, têm assumido novos papéis.

As IES têm sido um magneto mais que importante na atração ou ancoragem de investimentos. Isso por pelo menos duas razões. Primeiro, no caso das indústrias de alta tecnologia, pela necessidade de trabalho intelectual qualificado e, quando é o caso, de pesquisa aplicada e serviços tecnológicos. Segundo, por exigência de executivos e técnicos qualificados das organizações atraídas, que demandam formação superior para si ou para seus filhos.

As IES têm sido chamadas a incentivar o empreendedorismo. Novos currículos tendem a incorporar esse conteúdo, mas é sobretudo através da elevação da qualidade da força de trabalho local que as IES contribuem para o desenvolvimento de um empreendedorismo de qualidade superior. É nesse novo ambiente que podem vir a ocorrer “*spin-offs* universitários” sob a forma de novas empresas de alta tecnologia, produção cultural ou organizações do terceiro setor.

As IES têm sido convocadas a desempenhar, ao mesmo tempo, um papel destacado no *clustering* e na consolidação de arranjos produtivos locais (WOLFE, 2003). Sendo parte fundamental dos sistemas locais de formação e inovação, elas estão em uma posição-chave para cooperar neste processo, contribuindo, no limite, para a constituição de ambientes inovadores (*milieux innovateurs*) ou regiões que aprendem (*learning regions*) (GODDARD, 1997).

É preciso lembrar ainda como o aumento da escala no ensino superior transforma as IES e, notadamente, as universidades em vetores de desenvolvimento local em um sentido mais direto. Estas instituições são parte da expansão e diversificação da economia urbana; elas também produzem empregos, renda e tributos. Mais que isso, elas são importantes para o “balanço de pagamentos” local (BOVO, 1999; LOPES, 2003).

Em primeiro lugar, porque as universidades e outras instituições de ensino podem ser captadoras de recursos consideráveis, de origem nacional ou internacional, que são injetados, sem consideráveis flutuações, na economia local. No caso das instituições públicas federais ou estaduais, isso abrange custeio e investimento. Citando ainda Salvador, apenas a UFBA colocou cerca de R\$ 340 milhões na economia soteropolitana em 2003, com seu custeio e investimento, 80% dos quais sob a forma de salários e aposentadorias que são em boa parte gastos nos supermercados e shoppings locais. Nas IES em geral, são ainda captados financiamento estudantil (crédito educativo), financiamentos de investimento e pesquisa, recursos para a manutenção de serviços de saúde e bolsas de pós-graduação e outros recursos. Na UFBA, ainda uma vez, somente convênios e pós-graduação responderam por R\$ 36 milhões, ou pouco menos de 10% do orçamento executado (segundo sua Pró-Reitoria de Planejamento).

É claro que uma parte desses recursos foi levantada a partir de tributos arrecadados localmente; trata-se, neste caso, de retorno de recursos subtraídos à economia local. Além disso, as fugas (importações) devem ser consideradas na avaliação dos efeitos multiplicadores dos gastos das IES federais ou estaduais (ver, sobre o tema, Lopes, 2003). Ainda assim é indiscutível o significado econômico das IES. Almeida (2002b) estimou para 2000 uma mensalidade média nas faculdades e universidades privadas baianas de R\$ 482, correspondendo a uma anuidade de cerca de R\$ 5.800 reais. Considerando-se um número mínimo de 52.000 estudantes matriculados em IES privadas em Salvador (quantidade registrada em 2002 pelo MEC), o faturamento anual do setor seria hoje da ordem de R\$ 300 milhões, apenas com cursos de graduação (sem considerar a inadimplência nem os reajustes de mensalidades no período). Assim, UFBA e IES privadas movimentariam algo em torno de R\$ 700 milhões na capital da Bahia, ao que se deve agregar ainda os recursos injetados na economia local pelo CEFET (federal) e pelo Campus soteropolitano da UNEB, Universidade do Estado da Bahia. Na medida em que cerca de 80% desses recursos se destinam ao pagamento de professores e funcionários, é significativo o impacto desses gastos sobre o PIB local e, particularmente, como se viu, sobre a expansão do estoque de ativos intangíveis da economia de Salvador (capital humano, *know-how* etc.).

As IES são importantes para o “balanço de pagamentos” local, em segundo lugar, porque têm uma tradição de exportação de serviços de ensino e consultoria e, quando existe pesquisa, também de recebimento de *royalties*.

Elas atraem estudantes de outros municípios, regiões ou países, que contribuem para movimentar a economia local com suas despesas de moradia, alimentação, formação e

lazer. As possibilidades de exportação de serviços de educação se ampliam com a venda de cursos presenciais para outras cidades, educação a distância e produção de material didático, inclusive a partir da utilização de tecnologias de multimídia. Ao mesmo tempo, as IES reduzem a emigração de estudantes locais, substituindo, neste sentido, prováveis importações de serviços de educação superior.

Ao fornecimento de serviços educacionais e de capacitação para o pessoal de organizações privadas, estatais e do terceiro setor, devem-se somar as exportações de consultoria. Esta função, ainda modesta no caso das IES baianas, pode ser ampliada com incentivos à internalização de serviços hoje prestados independentemente por professores.

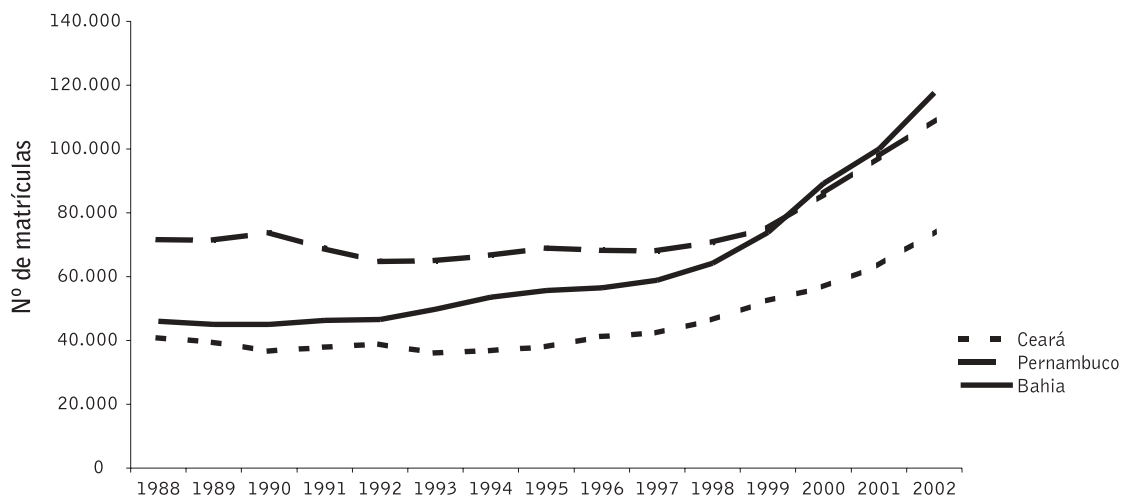
O papel de vetor (ou locomotiva) do desenvolvimento urbano desempenhado pelas IES pode ser claramente identificado a partir da observação da vida econômica e social de centros de pequeno ou médio porte, que são também “cidades universitárias”. Em Minas Gerais, só como exemplo, Alfenas, Lavras, Ouro Preto ou Viçosa. Em São Paulo, Ribeirão Preto ou Piracicaba. Na Bahia, Conquista ou Itabuna, por exemplo, graças às suas universidades estaduais e a algumas faculdades privadas; Cruz das Almas, em razão da presença da UFBA. De um ponto de vista sociológico, é suficiente notar a importância dos funcionários e professores dessas instituições na formação das novas classes médias dessas cidades. Mas o papel de vetor tem ainda maior importância nos casos dos grandes centros de ensino e pesquisa, que combinam a exportação de serviços com a atração de investimentos e *spin-offs*. É suficiente lembrar casos como os de São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Campinas, São Carlos, Joinville, Santa Maria (RS) Recife ou Campina Grande no Brasil.

A EXPANSÃO RECENTE DO ENSINO SUPERIOR NA BAHIA

Os anos 1970 e 1980 se caracterizam por uma expansão modesta do ensino superior privado na Bahia, apesar de algumas iniciativas importantes, entre as quais a implantação da FACS, em 1972, que dará origem, nos anos 90, à UNIFACS, primeira universidade privada e laica do Estado. Trata-se de um período marcado principalmente pela expansão das duas universidades já existentes – a federal UFBA, criada em 1946, e a confessional católica UCSAL, fundada em 1961 – e pela criação das universidades públicas estaduais: UNEB, UESB, UEFS e UESC (ver SIQUEIRA, 2001; ALMEIDA, 2002a).

A despeito dessa expansão da graduação pública e confessional, o quadro do sistema de ensino superior baiano era, no final dos anos 1980, preocupante. Em 1988, a Bahia contava com 45.990 estudantes matriculados no 3º grau, número ligeiramente superior ao encontrado no Ceará (40.854) e bem inferior ao de Pernambuco (71.670), estados com população bem menor e com um ritmo – na época – mais lento de industrialização e terciarização moderna (vide Gráfico 1). Este quadro só não era mais grave porque o número anual de baianos concluintes do 2º grau crescia lentamente.

Gráfico 1
Expansão das matrículas totais na graduação presencial - Ceará, Pernambuco e Bahia, 1988-2002



Fonte: INEP

A situação mudou significativamente entre a segunda metade da década de 90 e os primeiros anos 2000. Como ocorreu no conjunto do país, a oferta e a demanda de ensino superior na Bahia cresceu então rapidamente, e isso por quatro razões. Primeiro, houve uma expansão acelerada do número de concluintes do ensino médio e um aumento da proporção destes que pretendia cursar o 3º grau. Segundo, confirmou-se também na Bahia a associação cada vez mais forte entre empregabilidade com melhores salários e grau de instrução superior. Terceiro, existiam expectativas positivas com relação ao crescimento da economia nacional pelo menos até a desvalorização de janeiro de 1999, o que incrementava a propensão média das classes médias a investir em cursos pagos. Quarto, houve uma flexibilização radical da política de autorização para a abertura de novas instituições e de cursos em instituições já existentes durante os dois governos FHC.

Crescendo 152,8% em termos de matrículas, entre 1992 e 2002, o ensino superior na Bahia superou as taxas médias de expansão do 3º grau no país e no Nordeste, que foram, no mesmo período, de 126,6% e 120,7%. Em 2002, a Bahia somava 117.625 matrículas no ensino superior, ultrapassando Pernambuco (109.207) e se distanciando do Ceará (74.271). A expansão do número de matrículas na Bahia só não foi maior do que o incremento verificado nos principais estados do Norte e Centro-Oeste, cujas taxas de crescimento, entretanto, podem ser explicadas por bases de partida bem mais estreitas (Tabela 1).

Dois segmentos do ensino superior baiano responderam pela maior parcela dessa expansão de quase 153% (enquanto que em Pernambuco e no Ceará as matrículas cresceram 68,5% e 91,3%, respectivamente). Em primeiro lugar, o privado, cuja oferta, concentrada em Salvador e na RMS, aumentou 233,3% entre 1995 e 2002. Em segundo, o estadual, com matrículas distribuídas entre Salvador e mais de duas dezenas de cidades do interior, que cresceu 79,5% neste mesmo intervalo. Em contraste, as matrículas nas ins-

tituições federais da Bahia permaneceram praticamente estagnadas, aumentando apenas 3,3% (INEP, 1995; 2002).

Tabela 1
Evolução do Número de Matrículas por Regiões e
Unidades da Federação selecionadas - Brasil - 1992-2002

UF	1992	2002	Crescimento 1992/2002 (%)
BRASIL	1.535.788	3.479.913	126,6
Norte	52.230	190.111	264,0
Nordeste	245.741	542.409	120,7
Ceará	38.823	74.271	91,3
Pernambuco	64.798	109.207	68,5
Bahia	46.531	117.625	152,8
Sudeste	858.372	1.746.277	103,4
Minas Gerais	144.756	306.895	112,0
Rio de Janeiro	193.025	384.197	99,0
São Paulo	500.713	988.696	97,5
Sul	279.315	677.655	142,6
Paraná	98.425	238.724	142,5
Rio Grande do Sul	131.141	285.699	117,9
Centro-Oeste	100.130	323.461	223,0
Goiás	33.993	119.297	250,9
Distrito Federal	33.853	96.043	183,7

Fonte: MEC/INEP/DAES

O QUE FALTA?

As Tabelas 2 e 3 e o Gráfico 2 sugerem, para os principais estados brasileiros, uma forte correlação entre a participação no PIB nacional e a distribuição das matrículas em graduação e pós-graduação. Esta correlação reflete, muito provavelmente, uma relação de causalidade bidirecional. De um lado, os estados mais ricos têm um grau maior de privatização, que varia, na graduação, de 72,3% para Minas Gerais a 85,1% para o Rio Grande do Sul (Tabela 2). Isso revela a existência de mercados mais consistentes para o ensino privado, em razão de rendimentos médios mais altos e de uma melhor distribuição de renda. Assim, as matrículas podem se expandir nestes estados a despeito da estagnação da oferta de vagas gratuitas na maioria das IES federais e estaduais. De outro lado, uma concentração maior de trabalhadores graduados e pós-graduados eleva o estoque de capital humano. Isso tem efeito positivo sobre a agregação de valor à produção de bens e serviços nos estados mais ricos.

Note-se, entretanto, que os estados com *menor* peso no PIB têm, quase todos, uma participação relativamente mais importante na distribuição das matrículas do 3º grau (Tabela 2). Nestes casos, a demanda e o investimento em ensino superior parecem avançar com uma certa autonomia, descolando-se um pouco do tamanho das economias estaduais.

Entre os três mais importantes do Nordeste, a exceção é a Bahia, que responde por 4,4% do PIB, mas apenas por 3,4% das matrículas do 3º grau e 2,1% da pós-graduação.

Tabela 2 Brasil, Regiões e Unidades da Federação selecionadas: participação no PIB* e na graduação presencial; grau de privatização, interiorização e concentração institucional das matrículas no terceiro grau - 2002					
Região e UF	Participação no PIB	Matrículas em graduação	Instituições privadas (%)	Interiorização (%)	Universidades (%)
BRASIL	100,0	100,0	69,8	54,4	61,8
Nordeste	13,1	15,6	41,6	36,2	67,2
Ceará	1,8	2,1	37,6	21,1	85,1
Pernambuco	2,6	3,1	43,6	43,7	57,0
Bahia	4,4	3,4	57,7	37,8	59,5
Sudeste	57,1	50,2	80,9	57,9	56,2
Minas Gerais	9,5	8,8	72,3	69,6	51,4
Rio de Janeiro	12,3	11,0	79,1	38,4	69,3
São Paulo	33,4	28,4	84,5	61,8	55,1
Sul	17,8	19,5	73,8	75,1	72,0
Paraná	6,1	6,9	62,2	62,4	51,4
Rio Grande do Sul	7,8	8,2	85,1	80,4	82,5

Fontes: IBGE e INEP/MEC

* A preços de mercado correntes

Tabela 3 Brasil, Regiões e Unidades da Federação selecionadas: participação no PIB*, na pós-graduação e na produção científica						
Região e UF	Participação no PIB (2002)	Distribuição das matrículas em pós-graduação**	Participação do Doutorado (%)	Distribuição das patentes INPI***	Distribuição das patentes USPTO****	Distribuição dos artigos científicos (1999)
BRASIL	100,0	100,0	35,0	100,0	100,0	100,0
Nordeste	13,1	9,5	23,1			
Ceará	1,8	1,8	22,1	nd	nd	nd
Pernambuco	2,6	2,9	30,0	0,9	0,4	3,1
Bahia	4,4	2,1	23,0	1,3	0,7	1,6
Sudeste	57,1	68,4	40,0			
Minas Gerais	9,5	7,7	32,0	7,4	3,5	6,9
Rio de Janeiro	12,3	15,7	36,7	10,7	20,1	17,4
São Paulo	33,4	44,3	42,9	53,7	52,2	46,9
Sul	17,8	16,4	26,3			
Paraná	6,1	3,7	21,7	5,9	2,7	3,7
Rio Grande do Sul	7,8	9,0	29,1	9,3	8,0	6,2

Fontes: IBGE, CAPES e Albuquerque *et al.* (2001)

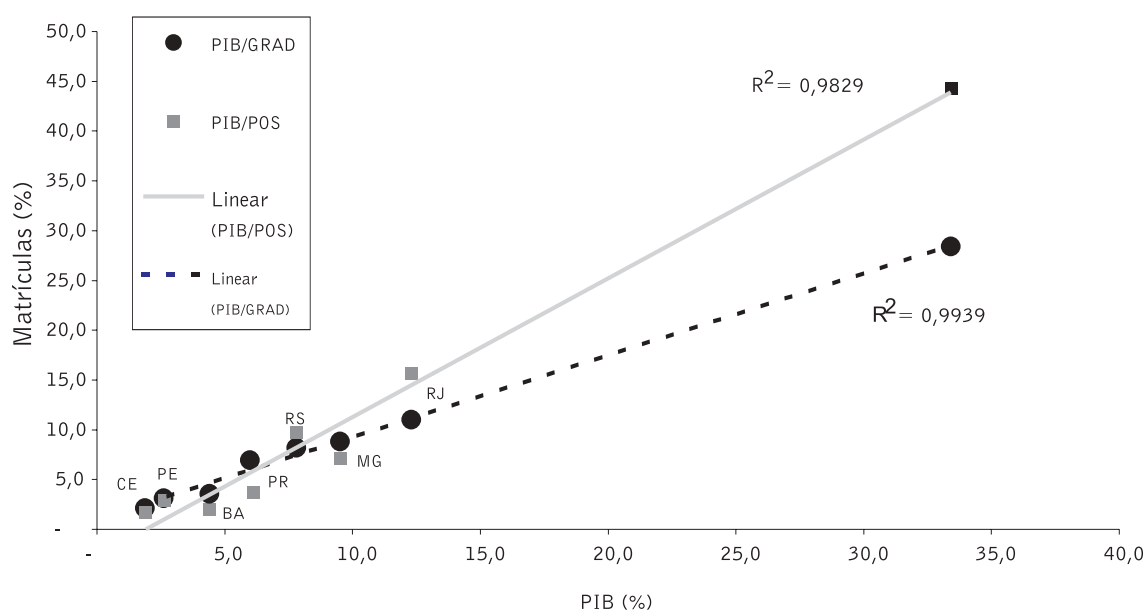
* A preços de mercado correntes

** Doutorado, Mestrado Acadêmico e Mestrado Profissional

*** No período 1988 e 1996

**** US Patent and Trademark Office, 1981-2000

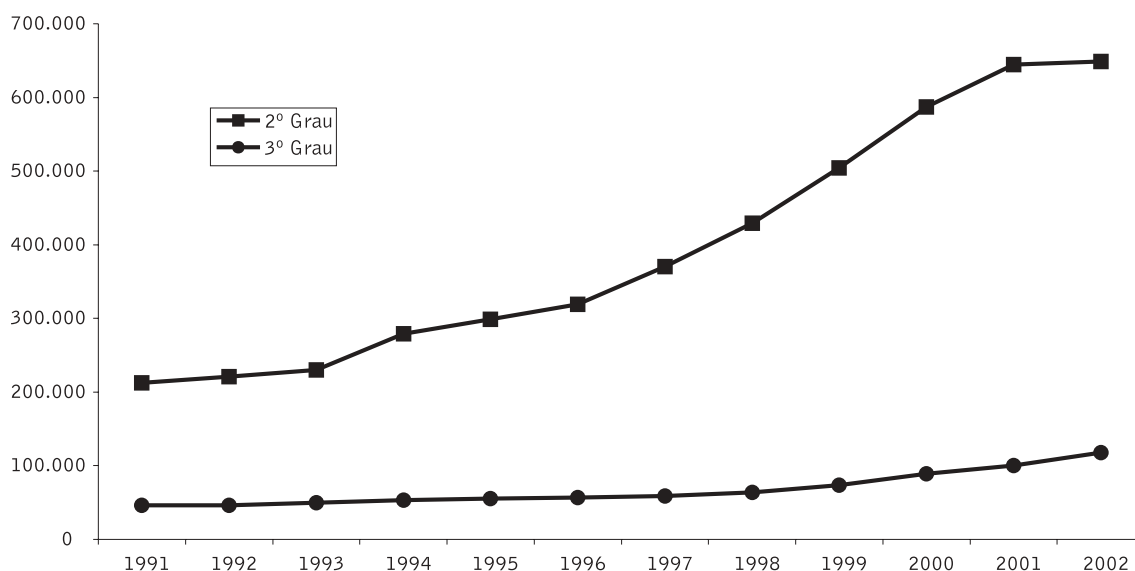
Gráfico 2
Participação Estadual no PIB do Brasil e na Distribuição de Matrículas do 3º Grau
(Graduação e Pós-graduação) - 2002



O extraordinário crescimento do número de vagas no ensino superior baiano nos últimos dez anos aparenta, assim, ter sido insuficiente. Há, primeiramente, essa desproporção entre PIB e ensino superior, que não é compatível com a transição para uma economia baseada em conhecimento e informação. Ocorreu, em segundo lugar, um extraordinário crescimento do número de matrículas no ensino médio nos anos 90, muito mais rápido do que a expansão das vagas no 3º grau, que ampliou o *gap* entre os dois níveis de ensino na Bahia (ver Gráfico 3).

Como acontece em outros estados, o nível médio de renda dos estudantes que estão se formando com este novo *boom* de ensino intermediário tende a ser mais baixo, pois a atual expansão do 2º grau resulta da abertura das escolas públicas estaduais para os estratos mais pobres da população. Ora, o problema é que a expansão do ensino superior na Bahia dos últimos anos foi sustentada, como se viu, pelo setor privado. De fato, entre 1995 e 2002, o número de instituições públicas de ensino superior presentes no Estado não se alterou (duas federais e quatro estaduais), mas a quantidade de instituições privadas passou de 14 para 73 – 2 universidades, 2 faculdades integradas e 69 isoladas (INEP, 2002). Como os dados da Tabela 2 parecem comprovar, os estados mais pobres têm uma maior dependência em relação ao investimento público em universidades. Dito de outro modo, rendas per capita mais baixas parecem indicar índices mais baixos de privatização. A Bahia, como mostra a mesma Tabela, já apresentava, em 2002, um grau de privatização de quase 58%, muito superior ao verificado em Pernambuco ou no Ceará.

Gráfico 3
Bahia: número de matrículas nos ensinos médio e superior, 1991-2002



Fontes: INEP e Secretaria da Educação BA

O incremento acelerado das vagas nas IES privadas da Bahia levou a uma rápida saturação do mercado soteropolitano, que se evidencia em baixas relações candidato/vaga nos vestibulares destas instituições e no não preenchimento de muitas vagas ofertadas pelo setor privado (ver ALMEIDA, 2002a, 2002b). Outra não poderia ser a situação em um quadro de relativa estagnação econômica, níveis baixos de rendimento médio e elevada concentração da renda. O déficit de vagas existente na Bahia deve ser visto, desse modo, como um déficit de vagas públicas ou de crédito educativo. O Governo Federal tem discriminado a Bahia na distribuição de seus gastos com ensino superior, o que fica demonstrado por índices como vagas federais/habitantes ou vagas federais/PIB (ver, por exemplo, UFBA, 2003). Como é o Governo Estadual que tem bancado o grosso da expansão das vagas gratuitas nas últimas décadas, é de se esperar (ou de se reivindicar) uma retomada dos investimentos federais no 3º grau baiano. Esta deve vir sob duas formas: (a) expansão ou criação de IES federais no Estado; (b) incremento da oferta de crédito educativo através do Fundo de Financiamento ao Estudante de Ensino Superior ou de algum novo canal.

A Tabela 2 revela ainda dois fatos, um positivo e outro negativo. A participação de universidades na estrutura do ensino superior baiano era de 57,7% em 2002, proporção similar à encontrada nacionalmente (61,8%). Este dado é relevante e deve ser valorizado, uma vez que são as universidades que produzem a maior parte da pós-graduação e da pesquisa. No entanto, o grau de interiorização do ensino de 3º grau na Bahia – 37,8% – é bastante inferior à média nacional (54,4%). Esta realidade, aliás, também presente no

Ceará e, em menor grau, em Pernambuco, reflete, no caso baiano, a concentração das matrículas privadas e federais na capital. Em 2002, enquanto 90,2% das matrículas das universidades estaduais estavam em municípios do interior, Salvador, com cerca de 19% da população baiana, concentrava 76,7% das matrículas privadas e 96,9% das federais (INEP, 2002). A conclusão necessária é que o processo de interiorização aberto pelas universidades estaduais e, mais recentemente, seguido por algumas IES privadas, precisa mobilizar também e principalmente a UFBA. A iniciativa de criação da Universidade Federal do Recôncavo pode vir a ser um primeiro passo nesta direção.

A situação ainda insatisfatória do ensino superior na Bahia fica mais evidente quando são examinados os dados para a pós-graduação e a pesquisa no Estado. Como mostra a Tabela 3, os estados brasileiros com maior participação no PIB (São Paulo e Rio de Janeiro) concentram 60% das matrículas em pós-graduação e, também, as maiores proporções de matrículas em doutorado (42,9% e 36,7% do total, respectivamente). Como a mesma tabela e o gráfico 2 revelam, há uma certa correspondência entre a distribuição do PIB e a repartição das matrículas em pós-graduação na maioria dos outros estados mais importantes. As exceções são Bahia e Paraná. Com uma participação de 4,4% no PIB nacional, os baianos ficam com apenas 2,1% da pós-graduação e, o que agrava ainda mais o quadro, com uma reduzida participação de doutorados na pós, isto é, 23% das matrículas, nível semelhante apenas aos do Ceará e Paraná.

Uma participação inferior na distribuição nacional da pós-graduação explica, muito provavelmente, boa parte da má performance baiana na produção científica brasileira (Tabela 3). Dados de Albuquerque et al. (2001) mostram que a Bahia contribuiu com apenas 1,6% dos artigos científicos publicados por pesquisadores brasileiros em 1999 e registrados no *Science Citation Index*, sendo superada neste item até por estados periféricos como Pernambuco (3,1%) e Paraná (3,7%). Ainda segundo os mesmos autores, a situação da Bahia no campo das patentes só é melhor na comparação com os estados nordestinos. Os baianos responderam, nos intervalos de 1988-1996 (INPI) e 1981-2000 (USPTO), por apenas 1,3% das patentes brasileiras registradas nacionalmente e por 0,7% das depositadas nos Estados Unidos.

Fica claro, portanto, que a expansão do ensino superior na Bahia precisa ser combinada com o desenvolvimento da sua pós-graduação. Este, por sua vez, tem uma dimensão quantitativa – o incremento do número de vagas, particularmente, em doutorados – mas também uma dimensão qualitativa: é preciso incrementar a produtividade em pesquisa da pós-graduação baiana, o que inclui engajá-la no desenvolvimento e difusão de novas tecnologias. A criação da Secretaria de Ciência, Tecnologia e Inovação do Estado da Bahia e da FAPESB – Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado da Bahia, que ampliou a oferta estadual de bolsas de pós-graduação e de financiamento à P&D, são passos importantes neste caminho.

Para acelerar o desenvolvimento local, é necessário ainda desenvolver as parcerias entre IES, institutos de pesquisa, organizações estatais e empresas, que permitem alavancar a

inovação e a transferência de tecnologia. Diversos modelos internacionais de transferência vêm sendo testados no Brasil (DORNELAS; NUNES; OLIVEIRA JÚNIOR., 2000). Podem ser listados, entre os principais:

- As *incubadoras de empresas*, que quase sempre estão associadas às IES. Existem 207 incubadoras no Brasil, 24 no Nordeste (ANPROTEC, 2003). Na Bahia, a Anprotec registra 6 em operação, quase todas funcionando no interior de Universidades ou Faculdades, entre as quais COMPETE, SOFTEX, Inc. UCSAL, Inc. UNIFACS e FTE Start-up.
- Os *parques tecnológicos* ou científicos, que dependem de forte interação universidade-empresa. No Brasil, são 35 os parques em projeto ou implantação. O Parque Tecnológico de Salvador deve estar operando entre 2005 e 2007.
- Os *programas de inovação tecnológica* em apoio à P&D realizada a partir de cooperação entre universidades, centros de pesquisa e empresas, que já existiam em âmbito nacional (e.g. PADCT, SOFTEX), e que agora também existem em nível estadual, com o Programa Bahia Inovação (FAPESB).
- As *redes de pesquisa e difusão tecnológica*, das quais o Disque Tecnologia, que reúne o SEBRAE e a USP em São Paulo, ou a RETEC na Bahia (ver Box), são bons exemplos. Como notam Dornelas, Nunes e Oliveira Jr. (2000), a integração de empresas juniores de graduandos a tais redes tem permitido estender a capilaridade dessa forma de ação, beneficiando médias e pequenas empresas.

As iniciativas desse tipo, porém, não eliminam a necessidade de comprometer o Governo Federal com uma política de desconcentração regional de seus investimentos em graduação e pós-graduação. Nas IES, também, a abertura do leque de serviços ofertados depende de ganhos de escala.

REFERÊNCIAS

ALBUQUERQUE, Eduardo da Motta et al. A Distribuição espacial da produção científica e tecnológica brasileira: uma descrição de estatísticas de produção local de patentes e artigos científicos. ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 29º, Salvador, dez. 2001. Disponível em: <http://race.nuca.ie.ufrj.br/PaperArquivo/simoes1.pdf>.

ALMEIDA, Paulo Henrique de. *O Mercado de ensino superior privado Brasil e Bahia*. Relatório de Pesquisa. Salvador: UFBA/DESENBAHIA, ago. 2002a. Fotocopiado.

_____. A expansão recente do ensino superior privado no Brasil e na Bahia. Salvador: *Bahia Análise & Dados*, v. 12, n. 3, p. 143-157, dez. 2002b.

ANPROTEC. Associação Nacional de Empreendimentos de Tecnologias Avançadas. *Panorama 2003 de Incubadoras de Empresas e Parques Tecnológicos*, 2003. Disponível em: <http://www.anprotec.org.br>.

BOVO, J. M. *Universidade e comunidade: avaliação dos impactos econômicos e a prestação de serviços*. São Paulo: Fundação Editora da UNESP, 1999.

DORNELAS, José C. A.; NUNES, Maria das Graças V.; OLIVEIRA JR., Osvaldo N. Bridging the gap between technological innovation and effective transfer of technology. Curitiba: 4th International

Conference of Technology Policy and Innovation, 2000. Disponível em: <http://in3.dem.ist.utl.pt/downloads/cur2000/papers/S04P02.PDF>.

FORAY, Dominique. *L'Économie de la connaissance*. Paris : La Découverte & Syros, 2000.

GODDARD, John. Universities and Regional Development: na Overview. Newcastle: CURDS – Centre of Urban and Regional Development Studies, 1997. Disponível em: www.ncl.ac.uk/curds/univ/imhe-97.htm.

INEP – Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira. Brasília: *Sinopse estatística da educação superior – graduação, 2002*. Disponível em: www.inep.gov.br/superior/censosuperior/sinopse/.

_____. Brasília: *Sinopse do ensino superior 1995*. Disponível em: www.inep.gov.br/superior/censosuperior/sinopse/1995/3.3Bahia.htm.

LOPES, Roberto Paulo Machado. *Universidade pública e desenvolvimento local: uma abordagem a partir dos gastos da Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia*. Vitória da Conquista: UESB, 2003.

SIQUEIRA, Domingos Sávio. *Administração - Há vagas: expansão do ensino superior privado na Região Metropolitana de Salvador (1994-2000)*. 2001. Dissertação – (Mestrado) - Escola de Administração da Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2001.

UFBA. *Universidade Federal do Recôncavo Baiano* – subsídios para criação e implantação a partir do desmembramento da Escola de Agronomia da Universidade Federal da Bahia. Cruz das Almas, ago. 2003. Disponível em: www.walterpinheiro.com.br/recon/ufrb.htm#ensino.

WOLFE, David A. *The role of Universities in regional development and cluster formation*. Toronto: Réseau Innovation Network., 2003. Disponível em: www.rqsi.ulaval.ca/ang/voir.php?idNewsLetter=73.

SERVIÇOS TECNOLÓGICOS

Os serviços tecnológicos (ST), que incluem as chamadas tecnologias industriais básicas (TIB), constituem um dos segmentos mais importantes dos serviços empresariais intensivos em conhecimento. Eles reúnem algumas das atividades mais indispensáveis para a produção de bens e serviços competitivos e exportáveis, entre as quais normalização, certificação, calibração, realização de ensaios, registro de patentes e marcas, capacitação de mão-de-obra especializada e fornecimento de informação tecnológica. São ofertados por vários tipos de fornecedores, que incluem firmas de consultoria e engenharia, laboratórios privados, associações empresariais, escolas técnicas e universidades.

Em 2001, o TECPAR - Instituto de Tecnologia do Paraná – divulgou uma primeira pesquisa sobre os serviços tecnológicos no Brasil, o *Estudo da Oferta e da Demanda Nacional por Serviços Tecnológicos*.¹ Apoiado pela Confederação Nacional da Indústria, Ministério da Ciência e Tecnologia e Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq), o trabalho definiu como ST as seguintes atividades:

- Certificação de produtos, processos e serviços;
- Normalização e regulamentação técnica;
- Serviços de inspeção;
- Serviços de laboratório (calibração e ensaios);
- Serviços de informação tecnológica, inclusive assistência técnica especializada em TIB (tecnologia industrial básica);
- Capacitação de pessoal especializado em TIB;
- Serviços de apoio à propriedade industrial ou intelectual, inclusive registro de marcas, patentes, design e software;
- Serviços tecnológicos avançados, inclusive CAD, CAM e simulação em computadores;
- Serviços de tecnologia de gestão, inclusive ambiental e de conhecimento.

O principal objetivo do estudo foi identificar organizações fornecedoras de ST no Brasil e analisar as condições em que estas prestavam tais serviços. O TECPAR identificou 255 entidades, a maior parte das quais (63,5%) concentradas em São Paulo e Rio de Janeiro; estes dois estados, juntamente com o Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná e Minas Gerais, somavam 87% da amostra. Na Bahia, ainda que esta se destacasse entre os estados nordestinos, foram registradas apenas 7 instituições.

A maioria das entidades levantadas eram empresas (50%) e centros de pesquisa (24%). Mas

¹ Disponível em: <http://everest3.tecpar.br/sertec/resultados.pdf>.

as instituições de ensino superior e as escolas técnicas agregavam 20% das organizações encontradas. O estudo revelou ainda que uma parcela significativa dos fornecedores de ST exportava serviços para outros estados e regiões.

Na Bahia, o incentivo à expansão e diversificação da oferta de serviços tecnológicos é há alguns anos uma prioridade do Governo do Estado e da Federação das Indústrias (FIEB), agora reforçada pela definição dos ST como uma das “áreas programa” da Fundação de Amparo à Pesquisa estadual (FAPESB). Esta prioridade tem se materializado em ações concretas, entre as quais vale destacar: (a) a criação da Rede de Tecnologia da Bahia (RETEC), liderada pelo Instituto Euvaldo Lodi (IEL), da FIEB, que visa integrar a oferta e demanda tecnológica, beneficiando, sobretudo, pequenas e médias empresas; (b) a implantação da Rede Baiana de Metrologia (RBME), associação de laboratórios baianos e seus parceiros, cujo objetivo é alavancar e qualificar a oferta de serviços de calibração e ensaios; e (c) a fundação do Programa Bahia Design, que tem entre outras metas conectar a oferta e a demanda de serviços, consultorias e projetos de desenho industrial.

Abstraídas as universidades baianas, que tendem a ampliar sua oferta de ST, como sinaliza a criação do Núcleo de Serviços Tecnológicos da UFBA (NST), as principais organizações fornecedoras destes serviços na Bahia estão listadas a seguir.

- CEFET-BA – Centro Federal de Educação Tecnológica da Bahia. Antiga Escola Técnica Federal da Bahia, agora atuando também no ensino superior, com forte presença nas áreas de formação e treinamento de mão-de-obra especializada.
- CEPED – Centro de Pesquisas e Desenvolvimento. Instituição pública voltada para a pesquisa tecnológica, que conta com alguns dos laboratórios mais bem equipados do Estado e atua em várias áreas de ST, além de abrigar a INCUBATEC, Incubadora de Empresas de Base Tecnológica.
- CETIND – Centro de Tecnologia Industrial Pedro Ribeiro. Entidade subordinada ao SENAI-BA, que oferece serviços de consultoria, pesquisa aplicada, ensaios, capacitação e informação tecnológica para diversos ramos industriais.
- CETREL – Empresa de Proteção Ambiental. Organização privada, especializada em engenharia ambiental e capacitada a prestar ST nesta área, inclusive gestão, diagnóstico e auditoria, licenciamento e monitoramento.
- CIMATEC – Centro Integrado de Manufatura e Tecnologia. Outra organização ligada ao SENAI, que oferece suporte à formação de mão-de-obra qualificada em processos industriais automatizados e pode fornecer ST em áreas como mecatrônica e metal-mecânica.
- EBDA – Empresa Baiana de Desenvolvimento Agrícola S.A.. Entidade pública vinculada à Secretaria da Agricultura, Irrigação e Reforma Agrária, que realiza atividades de pesquisa e ações de assistência técnica e extensão rural. Está capacitada a prestar ST em áreas como análise laboratorial e classificação de produtos vegetais.
- IBAMETRO – Instituto Baiano de Metrologia e Qualidade, entidade vinculada à Secretaria da Indústria, Comércio e Mineração do Estado da Bahia e órgão delegado do INMETRO - Instituto Nacional de Metrologia e Qualidade.

UMA ANÁLISE DO PERFIL FINANCEIRO DA BAHIA APÓS A CONCENTRAÇÃO BANCÁRIA NA DÉCADA DE 90

Elissandra Britto*

Luiz Mário Ribeiro Vieira**

Os serviços financeiros são um dos segmentos que expressam a crescente importância do setor de serviços. A sua estrutura está associada à maior complexidade da vida econômica e social e à exigência de maior controle sobre os riscos. O estudo da sua relevância na economia reporta para uma avaliação do Sistema Financeiro Nacional – SFN, principalmente no que tange à fase posterior à implantação do Plano Real.

Em decorrência da especificidade do objeto de estudo que contempla a análise de Salvador e o setor bancário, haja visto a escassez de literatura disponível, optou-se por descrever a evolução do Sistema Financeiro Nacional buscando retratar o comportamento desse sistema num ambiente inflacionário e no período de estabilização da economia, que tem como reflexo a intensificação do processo de concentração bancária.

O desenvolvimento do Sistema Financeiro Nacional envolve aspectos estruturais, funcionais e instrumentais como a natureza dos mercados e relacionamentos entre as instituições, bem como o arcabouço institucional que o regulamenta, os serviços oferecidos e a segmentação da clientela, os tipos de papéis utilizados nas transações financeiras e as políticas monetárias aplicadas. Esse sistema é dividido em dois grandes grupos: a “área bancária” e a “área não-bancária”. O primeiro diz respeito às instituições que participam do processo de criação de moeda na economia, como os Bancos Comerciais, os Bancos Múltiplos, as Caixas Econômicas e as Sociedades Cooperativas de Crédito. O segundo inclui os Bancos de Investimento, Bancos de Desenvolvimento e Sociedades de Crédito, entre outros tipos de organizações.

Para compreender a evolução do SFN toma-se como marco a edição das Resoluções 1.524, de 21.09.1988 e 1.649, de 25.01.1989. Após a edição destas, o sistema bancário brasileiro passou por profundas modificações. A configuração estruturada desde 1964, em que o sistema financeiro era formado por instituições especializadas que, obedecendo à regulamentação, agiam numa faixa restrita de operações, foi reformulada.

* Economista, mestranda em Economia pela UFBA, técnica da SEI. elissandra@sei.ba.gov.br

** Mestre em Economia pela UFBA e gerente da GEAC/SEI. lmario@sei.ba.gov.br

A partir destas mudanças, as instituições passaram a ser “universais” podendo oferecer todos os tipos de serviços financeiros.

Com a extinção da carta-patente que era exigência necessária para abertura de agências, e a oficialização da criação dos bancos múltiplos o sistema bancário brasileiro assumiu uma nova feição. “O número de bancos multiplicou-se, surgindo novas instituições bancárias a partir de corretoras, distribuidoras e financeiras” e bancos comerciais foram transformados em conglomerados (GUERRA, 1997, p. 53).

O crescimento acelerado do número de bancos ocorreu num período em que a economia brasileira vivia em ambiente inflacionário extremamente favorável ao sistema bancário. As elevadas taxas de inflação permitiram uma melhoria da participação do sistema financeiro na renda nacional. As instituições financeiras obtiveram êxito na implementação de inovações e aproveitamento de oportunidades regulatórias. Este ambiente contribuiu para disseminar o princípio de que os bancos eram auto-suficientes, relegando as questões relacionadas com a estrutura de custos e a eficiência produtiva a segundo plano.

Essa percepção é modificada, a partir do segundo semestre de 1994, com a implantação do Plano Real. Na tentativa de viabilizar a estabilização e reestruturação da economia, promoveu-se uma maior abertura ao comércio exterior, uma política de reestruturação industrial e desregulamentação dos mercados e da concorrência. Ao se controlar a inflação, detectou-se a fragilidade do sistema financeiro que desde a década de 60 sustentava-se dos recursos do *float* e do financiamento ao desequilíbrio das contas públicas.

Após o Plano Real, o cenário de atuação dos bancos no Brasil mudou radicalmente. O número de instituições foi reduzido, e as que permaneceram foram obrigadas a desenvolver produtos e serviços ágeis sob pena de perderem competitividade. Neste contexto, os bancos passaram a se aproximar do mercado de capitais criando títulos diferenciados para colocação nos mercados interno e externo. A oferta de serviços/produtos financeiros como derivativos, assessoria em processos de fusões e aquisições de empresas, assim como a administração de fundos de ações e de pensão, dentre outros, tornou-se a estratégia para as instituições continuarem no mercado.

Segundo Budon (2003, p. 36) “o enxugamento dos quadros das instituições financeiras não provocou queda na qualidade dos serviços prestados pelas instituições, que investiram pesadamente em tecnologia de automação bancária”. Após a diminuição da receita obtida com os juros, os bancos voltaram a atenção aos recursos provenientes dos serviços.

As mudanças tecnológicas permitiram a ampliação do escopo dos serviços financeiros. Com a automação bancária, houve a incorporação nos bancos dos seguintes serviços: pagamento automático de contas e folhas salariais, através de cartões magnéticos e da transferência eletrônica de fundos; conexão direta com o banco, via telefone, fax e

computador; ampliação do auto-atendimento com instalação de ATMs e a expansão da rede de quiosques 24 horas; implantação de estações de trabalho, com serviços especiais para clientes selecionados; e acesso on-line a indicadores e informações financeiras nacionais e internacionais (MADI ; MELETI apud. GUERRA, 1997, p. 55).

A adaptação às mudanças tecnológicas permitiu que os serviços financeiros promovessem uma maior integração do país à economia mundial e uma maior globalização do setor financeiro. Para tanto, a entrada do capital estrangeiro foi de extrema importância, na medida em que contribuiu para a solução dos problemas de algumas instituições que se encontravam com a capacidade de sobrevivência abalada. Criaram-se condições para que fossem enfrentados os desafios impostos pela internacionalização dos serviços financeiros.

A partir de 2002 parece começar a ocorrer uma relativa redução do capital bancário estrangeiro no país. Os bancos médios nacionais aproveitaram o espaço deixado pelas instituições estrangeiras e passaram a concentrar suas atividades em nichos de mercado estrategicamente definidos. Dessa forma, a retração do número de instituições financeiras tradicionais coincidiu com uma expansão dos empreendimentos relacionados com microfinanças, associados ao aumento do número de correspondentes bancários contratados pelas instituições financeiras tradicionais.¹

Um outro aspecto a ser considerado é o mercado de *Internet banking*, que contribuiu para que os serviços financeiros no Brasil se mostrassem uma área promissora. Através do mercado de *online banking* brasileiro, tanto os serviços financeiros; como os seguros e investimentos apresentaram um volume de transações significativo. A ampliação do número de clientes que utilizam esses serviços se verificou em decorrência dos bancos brasileiros adotarem a estratégia, buscando expandir a rentabilidade do negócio, de utilizar serviços que tenham a venda associada a produtos financeiros via Internet.

Dessa forma, os bancos, além de fidelizar o cliente através de ferramentas tecnológicas, conseguem reduzir os custos efetuando cortes no quadro de funcionários, uma vez que algumas operações financeiras como transferências entre contas e aplicações são realizadas pelos próprios clientes, através da Internet ou das máquinas do auto-atendimento.

Um outro segmento a apresentar um desempenho satisfatório após a estabilização da economia foi o dos serviços atuariais. Fatores como o baixo nível de penetração da atividade seguradora e o elevado número de pessoas pertencentes a uma classe de renda familiar de até R\$ 2.000,00 fazem dos serviços atuariais um segmento com grandes perspectivas de desenvolvimento. Esse otimismo baseia-se no fato do mercado segurador brasileiro ser pouco explorado diante das várias possibilidades de produtos e de opções que podem ser oferecidos.

¹ O termo microfinanças se refere a prestação de serviços financeiros adequados e sustentáveis para a população de baixa renda. Ver a respeito Evolução do Sistema Financeiro, jan. a dez. 2002. Disponível em: www.bcb.gov.br. Acesso em: 01 dez. 2003.

Com a abertura comercial promovida pelo Governo no ano de 1996, a participação das empresas estrangeiras atuantes no mercado segurador cresceu assustadoramente. De acordo com Matesco (2003, p.64) “[...] a participação delas no mercado cresceu de 6,3%, em 1996, para mais de 33%, em 2002”. Esse processo amplia a perspectiva de que haja um fortalecimento no ramo à medida em que se intensifique a liberação do setor de seguros no Brasil.

A CONCENTRAÇÃO BANCÁRIA NOS ANOS 90

O período posterior à implantação do Plano Real foi marcado por uma profunda reestruturação do setor bancário brasileiro. O controle da inflação, resultando na perda de lucros com o *float* de recursos, foi acompanhado por sérios problemas no setor entre os anos de 1995 e 1996, obrigando o governo a intervir com medidas nas áreas de regulação prudencial, supervisão e fiscalização para manter a solidez e a segurança do sistema financeiro. Neste contexto, a fim de estimular a concorrência, foram realizadas as privatizações de bancos públicos e a abertura do setor ao capital estrangeiro (ROCHA, 2001, p. 9).

As instituições, ao se inserirem em movimentos de liberalização e desregulamentação verificados no mundo, também contribuíram para estimular a concorrência. A diversificação de atividades levou à exploração de novos mercados, tanto geograficamente; quanto em termos de inovações financeiras. A remonetização da economia associada à elevação da demanda por crédito incentivou o mercado de intermediação financeira. Os depósitos à vista e a prazo, assim como os empréstimos e as receitas decorrentes das tarifas bancárias, também foram elevados.

Nesse período, na avaliação de Rocha (2001, p. 11) o mercado bancário passou a sentir os efeitos da crise do México. As taxas de juros foram elevadas de 20 pontos percentuais para 65% a.a. e, associadas às restrições já existentes às operações de crédito, provocaram contração no setor e elevação da inadimplência. Como resultado, algumas instituições que foram criadas após a Resolução 1.524 de 21.09.1988 foram extintas. Devido à falta de critérios e aos deficientes controles de risco para empréstimos, algumas instituições tiveram sua capacidade de solvência abalada, obrigando à intervenção do Banco Central do Brasil (Bacen) como ocorreu com o Banco Econômico em 11.8.1995 e o Banco Nacional no mês de novembro do mesmo ano.

Para impedir a eclosão de uma crise bancária sistêmica, o governo adotou algumas medidas preventivas como: criar o Proer, incentivar a Fusão e Aquisição (F&A), sendo os bancos insolventes assumidos por outras instituições (Medida Provisória 1.179, de 3.11; e Resolução 2.208, da mesma data); e ampliar os poderes do Bacen (Medida Provisória 1.182 de 17.11, transformada em Lei 9.447, de 14.11.1997)².

² Para uma consulta mais detalhada das medidas preventivas ver Rocha (2001, p. 12).

O processo de Fusão e Aquisição verificado em bancos que já atuavam no país, como ocorreu com as aquisições de instituições varejistas, o Banco Real e o Bandepe pelo ABN Amro e os bancos Noroeste, Geral do Comércio, grupo Meridional e o Banespa, pelo Banco Santander Central Hispano (BSCH), provocou aumento da concentração bancária.

No contexto das modificações na regulação prudencial, os fatores que atuaram diretamente sobre as instituições bancárias, além de influenciar e modificar suas estratégias incentivaram a capitalização das instituições. Ao fixar uma capitalização mínima para os bancos, regulamentar procedimentos operacionais e contábeis e criar redes de segurança, a autoridade monetária buscou garantir a estabilidade do sistema.

Essa estabilidade foi acompanhada de uma atualização tecnológica, influenciada por uma tendência de abertura e liberalização dos mercados bancários no mundo, onde as inovações financeiras atuaram como barreiras à entrada de novos concorrentes. Neste aspecto, entretanto, Rocha (2001, p. 17) chama a atenção para o fato de que:

(...) a criação de novas formas de distribuição de produtos financeiros e a maior disponibilidade de informação aos agentes (comparação de risco, qualidade e preço) pode estimular a concorrência e o surgimento de novas instituições.

No que diz respeito à concorrência, o ingresso de capital estrangeiro contribuiu para que as instituições nacionais empreendessem esforços para permanecerem liderando no mercado. Com o estímulo de F&A por parte das instituições líderes no mercado doméstico a concentração bancária é intensificada.

Essa concentração bancária resulta na concentração regional da oferta de crédito. Para compreender essa relação é importante analisar os impactos regionais desse movimento no Brasil. Segundo Fucidji, Vasconcelos, Cunha e Assis (2003) o aumento da concentração no setor bancário reduziu a disponibilidade de crédito para regiões menos desenvolvidas, implicando no desequilíbrio econômico entre as diversas regiões do país. Para estes autores, aceitando-se a hipótese do “efeito tamanho”, tem-se que um processo de consolidação bancária através de fusões e aquisições resulta em menor oferta de crédito para instituições de médio e pequeno porte, o que afeta a dinâmica da região.

Analisando-se os dados sobre o crédito por UF para os períodos de 1994-1998, 1999 e 2002, observa-se que os processos de aquisições envolvendo bancos nacionais e estrangeiros tiveram como resultado a instalação do centro estratégico dos novos bancos nas praças de São Paulo, Rio de Janeiro e em menor proporção na Região Sul, como se verificou com as compras do Banco Excel-Econômico em 1996, do Bamenrindus em 1997, e, mais recentemente, do Banestado – PR, em 2000 e do BEA – AM em 2002.

Fucidji, Vasconcelos, Cunha e Assis (2003), tendo a concentração como pressuposto básico, utilizam uma metodologia para constatar as diferenças de taxas de crescimento do estoque de crédito entre os Estados. Para tanto, obtêm-se estatisticamente as taxas médias de crescimento mensal do crédito, com um nível de significância de 1%. Conforme pode ser

observado na Tabela 1, a única região a apresentar tendência de crescimento no período de 1994 - 2002 foi a Região Sudeste, confirmando a concentração bancária desta região.

Tabela 1			
Taxas de crescimento médio mensal das operações de crédito no Brasil grandes regiões e unidades da Federação (ago/94 - nov/02), em porcentagem			
	TOTAL		
	94-98	99-02	94-02
BRASIL	0,506	-0,445	-0,024
Norte	1,695	-1,256	-0,599
Acre	1,026	0,641	0,026
Amapá	2,104	-0,482	0,708
Amazônia	1,763	-1,698	0,029
Pará	1,776	-1,538	-0,805
Roraima	1,651	0,749	-0,241
Rondônia	0,969	-1,695	-0,337
Tocantins	1,323	-1,659	0,269
Nordeste	0,524	-1,578	-0,390
Alagoas	1,914	-1,907	-0,258
Bahia	0,027	-1,504	-0,083
Ceará	0,002	-1,650	-1,012
Maranhão	0,128	-1,326	-0,736
Paraíba	0,896	-0,926	0,638
Pernambuco	-0,022	-2,060	-0,895
Piauí	2,25	-1,641	0,541
Rio G. Norte	1,323	-1,659	0,269
Sergipe	2,634	-1,420	0,461
Sudeste	0,394	-0,107	0,118
Espírito Santo	1,014	-0,67	0,344
Minas Gerais	-0,219	-0,276	-0,189
Rio de Janeiro	-0,717	-1,072	-0,046
São Paulo	0,666	0,091	0,188
Sul	-0,124	-0,859	-0,333
Paraná	-0,740	-0,716	-0,491
Rio Grande do Sul	0,518	-0,916	-0,109
Santa Catarina	0,812	-0,673	0,006
Centro-Oeste	0,523	-1,714	-0,092
Distrito Federal	0,754	-2,095	0,607
Goiás	0,592	-0,624	-0,672
Mato G. Sul	-0,179	-0,96	-0,790
Mato Grosso	0,718	-1,116	-0,641

A análise da Tabela 2 permite identificar a variação regional dos depósitos e operações de crédito realizados nos anos de 1990, 1994, 1998 e 2002. O estudo foi feito tomando como base o mês de dezembro dos respectivos anos e a escolha dos anos foi determinada por serem representativos na explicação das importantes transformações no sistema bancário brasileiro.

Tabela 2 Percentual de depósitos e operações de crédito por região								
Região	Depósito/Ano				Operações de crédito/Ano			
	1990	1994	1998	2002	1990	1994	1998	2002
Norte	1,04	0,91	1,24	1,55	0,96	1,34	1,87	1,14
Nordeste	7,31	6,35	6,98	6,84	10,23	9,60	9,59	5,98
Sudeste	72,38	69,53	68,52	64,48	64,24	64,09	62,99	72,97
Sul	11,39	9,74	12,19	10,65	12,15	13,75	13,06	11,71
Centro-Oeste	7,86	13,44	11,05	16,45	12,40	11,20	12,47	8,18
Total do país	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: Bacen referente ao mês de dezembro.

Para melhor compreensão, analisam-se os dados contidos nesta tabela em duas fases. A primeira, que antecede a estabilização da economia, vai de 1990 a início de 1994. Neste período, em que o setor bancário sobrevivia dos lucros advindos do *float* de recursos, se observam pequenas variações relativas no volume de depósito e operações de crédito em todas as regiões.

Na outra fase, que compreende o intervalo do segundo semestre do ano de 1994 a 2002 e em que a inflação é controlada, observa-se incremento, significativo, nas operações de crédito apenas para a região Sudeste. Neste período foram sentidos os efeitos das crises do México (1994/95), Ásia (1997), Rússia (1998), Brasil e Argentina (1999/00), que ao contribuírem para a elevação das taxas de juros provocaram contração no setor, justificando a retração da oferta de crédito para todas as regiões, com exceção da região Sudeste. A manutenção da matriz dos maiores bancos, que aproveitando os processos de privatizações de bancos estaduais e a fragilização de bancos de médio e pequeno portes consolidaram suas posições no sistema, faz desta região o maior centro financeiro do país.

Uma outra maneira de observar a concentração de crédito entre as unidades federativas, segundo Fucidji, Vasconcelos, Cunha e Assis (2003) é medir a participação de cada estado no crédito total. Neste contexto, supondo que as participações estaduais no crédito refletem estratégias bancárias de alocação de crédito entre as regiões e que estes resultados retratam as transações de aquisições no setor bancário, foi elaborada uma tabela onde as parcelas de cada estado no crédito, para o mês de novembro de 2002, são apresentadas em ordem decrescente (Tabela 3).

Tabela 3
Participação das Unidades da Federação no total do crédito e evolução
da participação em períodos selecionados, em porcentagem

	Participação no total do crédito		Variação da participação		
	em 08/94	em 11/02	08/94 a 12/98	12/98 a 11/02	08/94 a 11/02
SP	53,68	61,09	-1,08	8,49	7,41
RJ	10,45	10,35	-1,13	1,03	-0,10
MG	6,60	5,35	-1,18	-0,07	-1,25
RS	5,59	5,21	0,56	-0,94	-0,38
PR	6,33	4,64	-0,51	-1,18	-1,69
BA	3,65	2,07	-0,61	-0,97	-1,58
SC	1,91	2,01	0,31	-0,21	0,10
GO	1,54	1,53	0,33	-0,34	-0,01
PE	2,48	1,11	-0,20	-1,17	-1,37
MT	1,35	1,03	0,87	-1,19	-0,32
CE	1,39	0,90	0,05	-0,54	-0,49
ES	0,75	0,79	0,26	-0,22	0,04
MS	1,15	0,76	-0,18	-0,21	-0,39
MA	0,39	0,45	0,38	-0,32	0,06
PA	0,66	0,43	0,23	-0,46	-0,23
PB	0,28	0,43	0,26	-0,11	0,15
RN	0,34	0,36	0,25	-0,23	0,02
AL	0,40	0,28	0,39	-0,51	-0,12
PI	0,20	0,28	0,31	-0,23	0,08
SE	0,16	0,26	0,26	-0,16	0,10
AM	0,27	0,22	0,32	-0,37	-0,05
TO	0,20	0,16	0,03	-0,07	-0,04
RO	0,14	0,16	0,04	-0,02	0,02
AC	0,03	0,05	0,02	0,00	0,02
AP	0,03	0,05	0,02	0,00	0,02
RR	0,03	0,03	0,00	0,00	0,00

Fonte: Elaborado por Fucidji *et al.* a partir dos dados do Banco Central.

No primeiro período o sinal negativo indica que houve uma relativa desconcentração regional do crédito, com movimento oposto entre 1998 e 2002. Neste segundo período, os únicos estados que ampliaram sua participação no total nacional de crédito foram São Paulo e Rio de Janeiro, e os que mais sofreram reduções na participação, considerando em ordem decrescente as quedas superiores a 0,5%, foram AL, CE, RS, BA, PE, PR e MT.

Observa-se, ainda, que São Paulo foi o único estado a apresentar, no segundo período, crescimento na parcela de crédito, enquanto os estados que apresentavam participação expressiva em 1994 sofreram forte retração, destacando-se CE, MG, PE, BA e PR. Em todos estes estados ocorreram tanto privatizações de bancos estaduais, com exceção do

Ceará, quanto extinção, através da aquisição por parte de grandes bancos nacionais ou internacionais, de importantes bancos privados que operavam nestas localidades (FUCIDJI; VASCONCELOS; CUNHA; ASSIS, 2003, p.12-13).

As informações abstraídas das Tabelas 1, 2 e 3 apresentam-se como resultado dos problemas bancários de 1995 – 1996, já ressaltados: a reestruturação do setor bancário, extinção de bancos públicos, fusões e aquisições e novas condições concorrenciais em ambiente de baixa inflação, liberalização e abertura que acarretaram a ampliação das desigualdades regionais.

IMPACTOS DA REESTRUTURAÇÃO DO SISTEMA BANCÁRIO PARA A BAHIA

O cenário ilustrado para o sistema bancário baiano após a implantação do Plano Real, semelhantemente ao sistema nacional, foi reordenado. A retração deste sistema, que é representativo para o segmento dos serviços financeiros, ficou evidenciada através da redução no volume de depósito e operações de crédito na década de 90, conforme pode ser observado na Tabela 4.

Tabela 4 Percentual no volume de depósitos e operações de crédito para o Nordeste em períodos selecionados								
UF	Depósito/Ano				Operações de crédito/Ano			
	1990	1994	1998	2002	1990	1994	1998	2002
Bahia	43,93	45,68	32,44	30,51	38,26	39,45	29,27	33,21
Ceará	17,46	15,97	26,02	23,27	14,67	13,91	13,85	16,10
Pernambuco	23,62	21,54	16,51	18,45	26,64	25,83	22,00	17,75
Alagoas	3,45	2,85	4,05	4,20	3,76	4,57	7,65	4,63
Maranhão	3,05	3,05	4,79	5,80	8,53	4,80	7,40	6,86
Paraíba	2,24	3,23	4,40	5,01	2,69	3,54	5,17	6,84
Piauí	1,46	1,73	2,98	3,18	1,81	2,22	4,92	4,51
Rio G. Norte	2,19	2,78	4,22	4,70	2,40	3,75	5,69	5,85
Sergipe	2,55	3,13	4,53	4,83	1,20	1,90	4,01	4,20
Nordeste	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Bacen. Dados referentes ao mês de dezembro em relação ao mês anterior.

Os dados contidos nessa tabela reforçam a discussão feita no item anterior, quando no primeiro momento, posterior a implantação do Plano Real, há um movimento relativo de desconcentração regional de crédito, e numa segunda fase ocorre o oposto. Entre o ano de 1998 e 2002 a consolidação do setor bancário é acompanhada pela concentração de crédito na Região Sudeste, em contrapartida a retração nas demais regiões.

No Nordeste, a Bahia, que é o estado de maior concentração financeira da região, teve sua participação no volume de depósito e operações de crédito reduzidos de 43,9% para

30,5% e 38,3% para 33,2%, respectivamente. Esta perda se deve a fatores como a privatização do Banco do Estado da Bahia S. A. - Baneb e a liquidação do Banco Econômico, cuja sede estava instalada na Bahia. Os processos favoreceram a concentração de crédito no Estado de São Paulo, uma vez que o Banco aquisitor do Baneb e do Banco Bilbao Viscaya - BBV, antigo Banco Econômico, foi o Bradesco, que mantém sua matriz nesta localidade.

Apesar da forte retração no volume de depósito e de crédito, o estado baiano ainda consegue manter-se como centro financeiro da região do Nordeste. A constatação dessa estrutura auxilia a Bahia na luta pela conquista de incentivos fiscais para a atração de novas empresas de fundamental importância para o estado e faz da sua capital, Salvador, do ponto de vista econômico, a principal metrópole desta região.

Observando-se a Tabela 5, verifica-se que a participação no montante de depósito e operações de crédito em Salvador mantém-se elevada, apesar da forte retração sofrida pelo Estado baiano, a partir do ano de 94, no total de volumes transacionados. A presença no Estado das duas maiores instituições financeiras privadas do país, Bradesco e Itaú, pode ser utilizado como um forte argumento para justificar este comportamento.

Tabela 5 Participação de Salvador no montante de depósito e operação de crédito realizados na Bahia		
Ano	Dépósito SSA/BA%	Crédito - SSA/BA%
1990	85,1	84,69
1994	82,9	77,10
1998	73,2	67,37
2002	66,7	62,16
TOTAL	100,00	100,00

Fonte: Bacen.

Utilizando-se de estratégias de segmentação distintas, essas duas instituições mantêm-se como as duas grandes forças do sistema bancário baiano. A primeira intensifica o seu perfil popular, através da massificação dos produtos e serviços, característica esta que foi reforçada com a aquisição do Baneb, e atua de maneira expressiva no atacado, ampliando a sua participação no mercado de capitais. E a segunda define uma política de segmentação agindo através de grandes corporações, empresas médias e pessoas físicas de alta renda, bem como através da rede de agências que são caracterizadas de acordo com o seu mercado de atuação.

A disputa entre os bancos Bradesco e Itaú contribui para uma corrida incessante ao aperfeiçoamento dos serviços financeiros oferecidos aos clientes. Essa concorrência faz do Estado baiano um mercado promissor ao aperfeiçoamento no segmento de serviços financeiros.

A análise do perfil financeiro de Salvador reflete à adequação das instituições do Sistema

Financeiro Nacional a um cenário de estabilidade monetária. Neste aspecto, a mudança de atuação dos agentes no mercado financeiro baiano segue uma tendência nacional de alterações de enfoque, estrutura, composição e atuação deste sistema, que responde ao direcionamento dado pelo aparelho regulador.

Assim, a estrutura do Sistema Financeiro Nacional, redesenhada, após o período de estabilização da economia brasileira, ao modificar as estratégias bancárias de alocação de crédito, transformou o cenário financeiro na Bahia. Ao longo do período considerado, os grupos atuantes na localidade tiveram os centros de decisões transferidos para região Sudeste, principalmente, São Paulo que apresentou, no segundo período, crescimento na parcela de crédito em contrapartida a forte retração sofrida pelo Nordeste, especialmente, na Bahia.

REFERÊNCIAS

ACEN. *Evolução do sistema financeiro nacional bancos brasileiros de dez/1998 a dez/2000*. Disponível em: www.bacen.gov.br. Acesso em: 30 abr. 2003.

_____. *O sistema financeiro nacional jan. a dez. 2002*: relatório 2002. Disponível em: www.bcb.gov.br. Acesso em: 01 dez. 2003.

_____. *O Sistema Financeiro Nacional e o Plano Real*. Disponível em: www.bacen.gov.br. Acesso em: 30 abr. 2003.

BAHIA vai mostrar oportunidades na área de serviços financeiros: 16 mai. 2003. Disponível em: www.bahia.ba.gov.br. Acesso em: 25 nov. 2003.

BOUDON, André. Bancos os melhores do Brasil. *Conjuntura Econômica*. Rio de Janeiro: FGV, v. 57, n. 5, p. 36-40, mai. 2003

FREIRE, Simone. *Sites financeiros no Brasil*: um filão a ser explorado. 25 mar. 2002. Disponível em: <http://idgnow.terra.com.br>. Acesso em: 25 nov. 2003.

FUCIDDJI, José Ricardo; VASCONCELOS, Marcos Roberto; CUNHA, Marina Silva da; ASSIS, Danyel Lopes de. *Impactos Regionais da Concentração Bancária*: aspectos teóricos e evidência para o Brasil. Recife. V ENCONTRO DE ECONOMISTAS DE LÍNGUA PORTUGUESA, 5º, Recife, 5 a 7 de novembro de 2003. Disponível em: <http://race.nuca.ie.ufrj.br>. Acesso em: 01 fev. 2003.

GUERRA, Oswaldo. Tendências Recentes no Sistema Bancário Brasileiro. *Bahia Análise & Dados*, Salvador: SEI, v. 6, n. 4, p.5 3-56, mar. 1997.

MATESCO, Virene Roxo. Cresce a participação das seguradoras estrangeiras. *Conjuntura Econômica*. Rio de Janeiro: FGV, v. 57, n. 5, p. 64, mai. 2003.

ROCHA, Fernando Alberto Sampaio. *Evolução da concentração bancária no Brasil (1994 – 2000)*. Notas Técnicas do Banco Central do Brasil, n.11, nov. 2001. Disponível em: www.bacen.gov.br. Acesso em: 12 fev. 2004.

AEROPORTOS E DESENVOLVIMENTO LOCAL – O CASO DE SALVADOR

Paulo Henrique de Almeida*

O transporte aéreo foi extremamente controlado pelos Estados nacionais desde o seu surgimento nos anos 1920. Em princípio, a regulamentação pesada derivava da necessidade de assegurar padrões elevados de operacionalidade e redução de riscos. Normas e controles foram estabelecidos para a utilização do espaço aéreo, traçado de rotas, troca de direitos de tráfego, fixação de tarifas, frequência e capacidade de vôos, procedimentos de segurança e operação. Todavia, políticas e legislações reguladoras também foram impostas por razões que pouco tinham a ver com a atividade em si mesma, entre as quais: segurança nacional, desenvolvimento econômico, proteção ambiental e, sobretudo, defesa de empresas públicas e privadas que representavam seus países e garantiam economia ou obtenção de divisas – as *national champions* (PORTUGAL, 2000; GÖNENÇ; NICOLETTI, 2001).

Protegido e mais que regulamentado, o transporte aéreo era entendido como um *serviço público nacional* prestado por empresas estatais ou privadas (RODRIGUE, 1998-2004). O excesso de regulamentação acabou por bloquear a concorrência, assegurando a formação de um mercado oligopolista protegido de novos entrantes. Se de um lado houve ganhos com a construção de padrões operacionais e de segurança, de outro se engessou o mercado em termos de rotas e preços. As companhias aéreas passaram a competir quase que exclusivamente em termos de qualidade de serviço, vale dizer, na frequência e conforto dos vôos (GUIMARÃES, 2003; GÖNENÇ ; NICOLETTI, 2001).

A partir dos anos 70, começou a ficar claro que este excesso de regulamentação e proteção estava impedindo a concorrência, reduzindo a eficiência econômica, bloqueando a redução dos preços e afastando desse meio de transporte uma importante parcela dos consumidores.

* Professor Adjunto da Faculdade de Ciências Econômicas da UFBA, Doutor em Economia pela Universidade de Paris X – Nanterre. phalm@ufba.br

DESREGULAMENTAÇÃO, INOVAÇÕES E EXPANSÃO DO MERCADO DE TRANSPORTE AÉREO

Em 1978, o Congresso dos Estados Unidos votou o *Airline Deregulation Act*, que revolucionou o mercado doméstico norte-americano de transporte aéreo e abriu, em escala mundial, um período de rápidas transformações no ramo. Em um primeiro momento, e sobretudo nos EUA, a desregulamentação incrementou a concorrência, obrigou empresas a se tornarem mais eficientes, reduziu tarifas, principalmente nos vôos de longa distância, diversificou as ofertas de preço e qualidade disponíveis para os consumidores e aumentou, por conseguinte, o volume global de tráfego.

As bases teóricas para essa desregulamentação foram dadas pelos conceitos de “concorrência potencial” (BAIN, 1956) e “mercados contestáveis”, este último desenvolvido em uma série de trabalhos de William J. Baumol (1982a, 1982b, 1986a, 1986b) e Elizabeth E. Bailey (1981a, 1981b, 1982, 1984). O transporte aéreo não seria um caso de monopólio natural, vale dizer, não apresentaria economias de escala e escopo significativas e se caracterizaria por barreiras à entrada e saída pouco elevadas. Admitia-se que a atomização da oferta não era uma condição necessária para desempenhos eficientes e preços concorrenciais quando um mercado era “contestável”, isto é, quando ele não se estruturava com base em importantes barreiras. Em outros termos, as práticas monopolistas nas linhas aéreas poderiam ser combatidas pela ameaça da concorrência potencial criada pela liberalização do mercado, completada, em alguns casos, pela privatização de tradicionais empresas públicas (e.g. British Airways).

No entanto, como ficaria claro nos anos 1990, a nova política para as linhas aéreas subestimou a importância das economias de escala e de escopo nesse tipo de transporte. Ao defender a idéia de “mercados contestáveis” na aviação comercial, os primeiros analistas focaram o fato de que companhias atuando livremente poderiam deslocar com facilidade aeronaves e tripulações de uma linha para outra e criar, assim, uma ameaça permanente às posições de empresas ineficientes. Mas não conseguiram prever três dos fenômenos maiores do período pós-desregulamentação: (1) a reorganização industrial, com falências, incorporações, fusões e alianças de companhias aéreas; (2) as inovações organizacionais no ramo, com a difusão do modelo *hub-and-spoke*, que aumentou o poder de monopólio das maiores companhias aéreas nos aeroportos;¹ e (3) o impacto da revolução telemática sobre os sistemas de reserva, venda de passagens e programas de fidelização, que teve efeito similar, limitando a contestabilidade.²

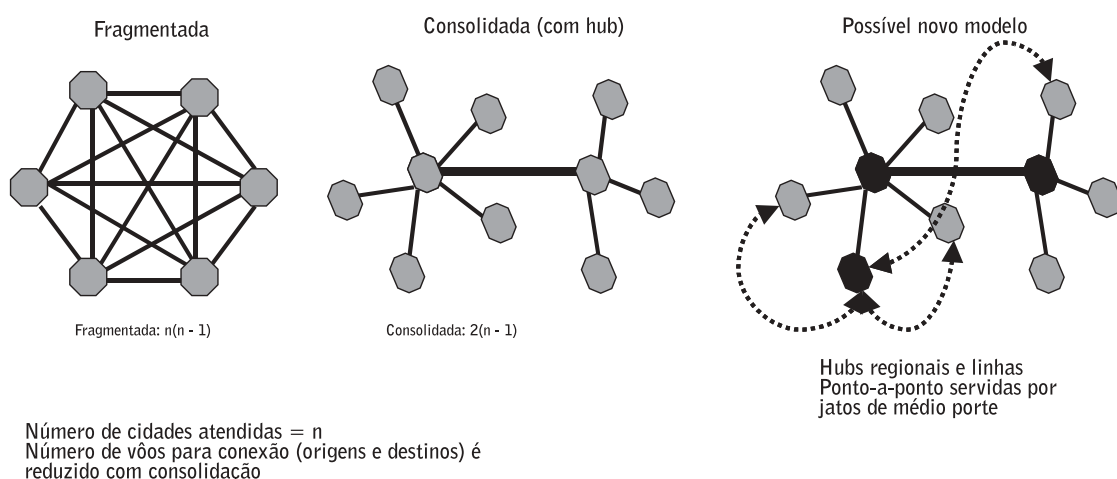
¹ Se o “transporte aéreo” não é um monopólio natural, os aeroportos muitas vezes são. Um aeroporto monopoliza o seu tráfego na medida em que é passagem obrigatória para companhias aéreas que queiram servir a uma dada cidade. Se uma ou algumas poucas empresas controlam os pontos de embarque nestes aeroportos, a concorrência pode ser bloqueada. Foi o que ocorreu nos Estados Unidos, com alguma frequência, a partir da desregulamentação.

² Uma série extensa de trabalhos analisa a estrutura, conduta e desempenho da indústria de transporte aéreo nos anos 1980 e 1990, particularmente do caso norte-americano. Entre outros, podem ser lembrados Kahn (1988), Borenstein (1992), Evans e Kessides (1993) e Morrinson e Winston (1995). Davidovici-Nora (2000), Gönenç e Nicoletti (2001) e Lee (2003a e 2003b), entre outros, resumem as principais questões levantadas por esta literatura.

Ainda que a reforma não tenha assegurado uma reorganização plenamente concorrencial do mercado, nos Estados Unidos e no que diz respeito ao transporte de passageiros, o efeito imediato da desregulamentação foi o rápido aumento da competição no ramo. Isso se deu por duas razões fundamentais.

Em primeiro lugar, as grandes companhias abandonaram suas linhas deficitárias para cidades menores, que eram impostas pela regulamentação até 1978, e se concentraram nos trechos lucrativos de maior movimento que ligavam os principais aeroportos. Este movimento se materializou, concretamente, na adoção do sistema *hub-and-spoke* (Figura 1). O modelo *hub-and-spoke* de operações - "centro e raio" ou "rede em estrela" - é baseado em um sistema de tráfego no qual as destinações periféricas são conectadas a um aeroporto central, que concentra e redistribui o fluxo de carga e passageiros. O sistema permite otimizar o uso da capacidade das aeronaves, pois reduz a quantidade de trajetos regionais, e, além disso, assegura ganhos de escala nos grandes aeroportos (*hubs*). Ele permitiu a redução da proporção de lugares vazios nos vôos e, por consequência, o aumento da rentabilidade. Empresas menores, operando em escala regional, freqüentemente subsidiárias de grandes firmas, passaram a atender as linhas secundárias abandonadas pelas maiores companhias. Os consumidores, embora tenham se beneficiado pela maior freqüência de vôos entre os grandes aeroportos e pela redução de tarifas que se seguiu à guerra de preços nas ligações entre os "*hubs*", perderam em qualidade de serviço, tendo, inclusive, de se submeter a um número maior de conexões com troca de aeronaves.

Figura 1
Evolução da malha aeroviária



Fonte: Baseado em BNDES, 2001

Em segundo lugar, a desregulamentação permitiu a entrada e desenvolvimento de novas firmas no ramo, aumentando, também neste sentido, as opções disponíveis para o consumidor. Houve, primeiramente, a transformação de algumas empresas de charter já exis-

tentes em companhias aéreas nacionais. Além disso, empresas totalmente novas foram constituídas e multiplicaram-se as pequenas empresas de âmbito regional. Apenas nos Estados Unidos, entre o final dos anos 70 e o início dos anos 80, cerca de 20 novas firmas entraram no ramo. Boa parte destas novas empresas optou por estratégias de baixo custo, no modelo da bem sucedida Southwest Airlines, o que levou a um quadro de maior competição (YERGIN; VIETOR ; EVANS, 2000).

Esse incremento da competição, entretanto, deu lugar a uma exacerbação da concorrência e o mercado de transporte aéreo norte-americano acabou seguindo uma direção inversa na década seguinte. O *boom* dos anos 80 foi substituído por um rápido processo de concentração e centralização do capital, marcado por falências de empresas ineficientes que não conseguiam operar nas novas condições tecnológicas e organizacionais. Alguns dos casos emblemáticos foram os desaparecimentos da Pan Am, Braniff e Eastern. Em paralelo, ocorreu um significativo número de aquisições, fusões e reestruturações. Ao final deste novo período, restavam, nos EUA, seis grandes empresas (American, Continental, Delta, Northwest, United e US Airways), uma importante companhia "super-regional" (Southwest) e um pequeno número de firmas regionais (YERGIN; VIETOR ; EVANS, 2000; BAILEY, 1992).

Este padrão de desenvolvimento pós-desregulamentação se caracterizou, portanto, por um ciclo em três fases: (a) *desregulação* e *standardização* de novos modelos organizacionais e tecnologias, (b) *proliferação* de novas empresas e (c) *consolidação* do novo mercado. Como notou Bailey (idem), trata-se de um processo comum a quase todos os ramos que conhecem intensa inovação tecnológica. Esta autora lembra o tradicional exemplo da indústria automobilística, que se concentra nos anos 20, em razão da introdução da carroceria em aço. No caso do transporte aéreo, o padrão se repetiria mais tarde em outros mercados, particularmente na Austrália e Nova Zelândia, com a criação de uma zona aérea comum em 1992, e na Europa, com a formação do mercado unificado de transporte aéreo europeu em 1997. No Brasil, também, a limitada flexibilização começada em 1990 permitiu, inicialmente e numa escala naturalmente bem menor, a expansão (TAM) e o surgimento de novas firmas (GOL), para, em seguida, dar lugar a pressões pela consolidação (quebra da Transbrasil, ensaio de fusão Varig-TAM).

A redução de custos e preços, num quadro de *boom* da economia norte-americana e de expansão do turismo global, levou a uma mais que expressiva alta do tráfego mundial de passageiros, que cresceu ao ritmo de 5,1% ao ano entre 1980 e 2000, quando medido em RPKs, ou receita-passageiro-quilômetros (BOEING, 2003). O movimento de carga, impulsionado pelo *outsourcing* pela difusão da entrega expressa, cresceu ainda mais rapidamente: 7,1% ao ano em termos de receita-tonelada-quilômetros, ou RTKs (BOEING, 2003b).

É verdade que a conjuntura mudou a partir de 2000. O atentado de 11 de setembro de 2001 e a recessão econômica nos Estados Unidos, Japão e maioria da Europa levaram ao decréscimo no movimento internacional de carga e passageiros. A epidemia de Sars

na Ásia e a nova guerra no Iraque agravaram o quadro, provocando uma queda de 2,4% na movimentação de passageiros em 2003 (COMPANHIAS, 2004). Esta conjuntura internacional negativa se instalou após duas décadas de reestruturação industrial e pareceu confirmar uma nítida tendência à concentração do capital no ramo, sobretudo, com o desenvolvimento das “alianças” (ver adiante).

A nova conjuntura não altera, contudo, os cenários gerais de longo prazo, que permanecem sendo de crescimento acelerado. A Boeing (2003) prevê uma expansão de 5,1% ao ano no transporte de passageiros, medido em RPKs, durante o intervalo 2003-2022, e de 6,4% no mercado de carga aérea, em RTKs, no período 2001-2021 (2003b). A Airbus (2003), por sua vez, prevê para o período 2003-2022 uma expansão global de 5,0% ao ano do mercado de passageiros (em receita-passageiro-quilômetro ou RPK) e de 5,7% no mercado de carga aérea (em FTK, frete-tonelada-ano).

Evolução do mercado brasileiro

Desde 1990, o mercado brasileiro de transporte aéreo tem conhecido uma lenta e gradual liberalização. As principais mudanças, que reduziram o controle do Departamento de Aviação Civil (DAC) sobre o setor, foram resumidas pelo BNDES (2001): (a) liberdade da prática de descontos por parte das empresas, que passaram a precificar em torno de um valor de referência; (b) liberação das rotas para os principais centros, o que eliminou na prática a distinção entre grandes companhias e empresas regionais; (c) abertura das rotas internacionais para todas as empresas de maior porte, estrangeiras ou nacionais; e (d) abertura e flexibilização do mercado de vôos *charter*.

O mercado brasileiro, contudo, ainda está longe de constituir um ambiente de verdadeira concorrência. Há dúvidas quanto à possibilidade de aplicação no Brasil de um modelo próximo ao norte-americano, haja vista o tamanho reduzido do mercado nacional (CLARK, 2000). Existem sérias resistências a novas reformas por parte de lobbies ancorados no aparelho de Estado e nas estruturas de governança de empresas nacionais em situação pré-falimentar (GUIMARÃES, 2003). Além disso, há a necessidade de preservação de uma *national champion* que, operando em rotas internacionais, impeça um déficit estrutural neste segmento da balança comercial de serviços (como ocorreu no caso do transporte marítimo de carga a partir do quase desaparecimento da frota nacional).

Embora limitada, a política de flexibilização iniciada em 1990 se combinou aos efeitos positivos do Plano Real sobre o mercado para induzir um significativo crescimento do setor. Num quadro de maior concorrência entre as companhias aéreas já existentes, que beneficiou o usuário com tarifas mais baixas, houve a multiplicação da entrada de novas firmas e um grande incremento do número de ligações. Em 1994, existiam 10 empresas aéreas nacionais em operação no país, realizando um total de 332 conexões; tais números saltaram, em 2000, para 21 e 1.096, respectivamente (DAC/IAC, 2003). É verdade que o número de localidades servidas permaneceu quase que estagnado, passando de 143

para 172 entre 1994 e 1998, mas caindo para 141 em 2000. Isso se explica, contudo, por um ajuste de mercado, típico, como se viu, no período, com uma primeira onda de expansão dando lugar a um relativo encolhimento, tendo em vista a obtenção de maior eficiência e rentabilidade.³

Como no exterior, estas maiores eficiência e lucratividade também foram obtidas com a introdução de inovações organizacionais e tecnológicas em sentido estrito. Os aviões a jato substituíram os últimos turbo-hélices nas principais ligações. As companhias aéreas nacionais adotaram ou acompanharam as principais inovações do ramo: sistemas informatizados e on-line de reservas e aquisição de passagens; programas de fidelização e alianças estratégicas para compartilhamento de vôos e outros objetivos. Os principais aeroportos do país conheceram ou estão passando por importantes reformas em todos os seus segmentos, com ampliação e modernização de suas áreas externas, terminais de passageiros e de carga e sistemas de informação e telecomunicação (ver BNDES, 2001b; ALBAN, op. cit.). Acompanhando a evolução internacional do ramo, como não poderia deixar de ser, adotou-se também no Brasil o sistema *hub-and-spoke*, com o papel de centro de conexões sendo desempenhado, fundamentalmente, pelo aeroporto de Guarulhos (SP), plataforma de interligação aérea nacional e sul-americana (ver Tabela 1).

Flexibilização, ainda que relativa, inovações e investimento em infra-estrutura permitiram um crescimento anual médio da demanda doméstica da ordem de 6,7%, entre 1990 e 2001 (medida em Pax/Kms ou passageiros vezes quilômetros). A demanda internacional de viajantes e turistas brasileiros, por sua vez, cresceu 5,2% ao ano no mesmo período. Note-se que a crise do Plano Real dos últimos anos da década de 90 afetou, principalmente, o turismo emissor e a demanda de vôos internacionais. A demanda doméstica se beneficiou do impacto positivo que a desvalorização do Real teve sobre o turismo interno e receptivo e da maior estabilidade do segmento de viagens de negócios. Assim, flutuou com menor intensidade e se recuperou rapidamente a partir de 2000 (Gráfico 1).

Apesar dessa expansão recente, o mercado brasileiro ainda é bastante estreito se comparado aos dos países desenvolvidos. Segundo as estimativas do Sindicato Nacional das Empresas Aeroaviárias, apenas 5% da população brasileira - cerca de 8 milhões de pessoas - utilizavam aviões como meio de transporte no final dos anos 90. Era uma taxa de penetração muito pequena. Nos Estados Unidos, esta proporção era de 40%; na União Européia, de 25% (VILARDAGA, 1998).

A falta de escala no transporte aéreo nacional é também visível no setor de carga. Como mostra a Tabela 2, Guarulhos, principal aeroporto brasileiro era, em 2002, apenas o 78º

³ Para responder a esta questão, o Governo Lula lançou a proposta de ampliar de 120 para 200 o número de municípios servidos por empresas aéreas regionais até 2006, incluindo um número considerável de novos pólos turísticos (MONTEIRO, 2004).

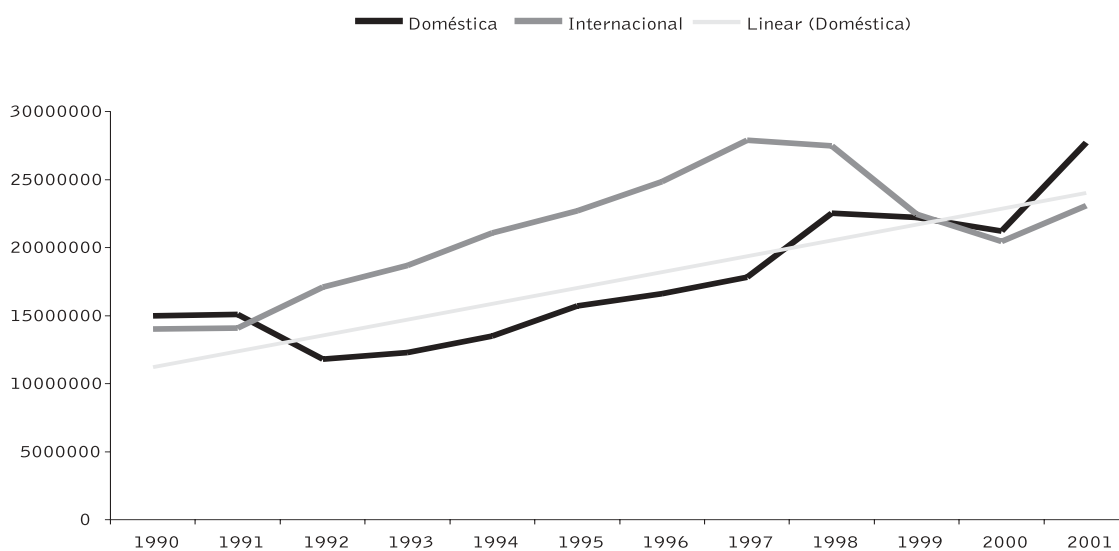
Tabela 1
Principais aeroportos brasileiros em movimento de passageiros
e carga aérea doméstica movimentada (2001)

Posição	Total de passageiros*		Posição	Carga (t)	
1	São Paulo (Guarulhos)	13.048.609	1	São Paulo (Guarulhos)	88.870
2	São Paulo (Congonhas)	11.707.169	2	Manaus	60.338
3	Brasília	6.205.864	3	Salvador	46.411
4	Rio de Janeiro (Galeão)	5.987.053	4	Brasília	37.900
5	Rio de Janeiro (Santos Dumont)	4.946.542	5	Recife	32.322
6	Salvador	3.761.724	6	Rio de Janeiro (Galeão)	29.328
7	Porto Alegre	2.879.091	7	São Paulo (Congonhas)	26.099
8	Recife	2.820.878	8	Porto Alegre	21.381
9	Belo Horizonte (Pampulha)	2.548.117	9	Campinas (Viracopos)	19.950
10	Curitiba	2.427.178	10	Fortaleza	19.592
11	Fortaleza	2.155.518	11	Belém	12.956
12	Manaus	1.316.436	12	Curitiba	12.347
13	Belém	1.178.457	13	Belo Horizonte (Tancredo Neves)	7.310
14	Florianópolis	1.101.085	14	São Luís	7.133
15	Natal	974.166	15	Natal	6.342
16	Vitória	944.924	16	Florianópolis	6.273
17	Goiânia	905.072	17	Belo Horizonte (Pampulha)	5.386
18	Campinas (Viracopos)	769.409	18	Goiânia	5.263
19	Belo Horizonte (Tancredo Neves)	621.832	19	Vitória	4.971
20	Maceió	621.590	20	Rio de Janeiro (Santos Dumont)	4.293

Fonte: Infraero.

* Embarcados, desembarcados e conexões.

Gráfico 1
Aviação civil no Brasil - crescimento da demanda doméstica total (nacional e regional)
e internacional em Pax/Kms, 1990-2001



Fonte: DAC * Passageiros x Kms

aeroporto em tamanho no mundo em termos de passageiros e o 44º no que diz respeito ao transporte de mercadorias. Isso significava que ele recebia o equivalente a 16,5% do movimento de passageiros do maior aeroporto mundial nesta categoria, o de Atlanta nos Estados Unidos, e apenas 10,8% da carga operada pelo de Memphis, também nos EUA, que é a maior plataforma aeroviária mundial neste segmento. Viracopos (Campinas), segundo maior terminal de cargas externas do país, também tinha um movimento pouco expressivo para os padrões internacionais; era apenas a 92ª plataforma mundial em 2002.

Tabela 2
Principais aeroportos do mundo em movimento de passageiros (2002) e carga aérea total (2002)

Posição	Total de passageiros		Posição	Carga total (toneladas métricas)	
1	Atlanta (EUA)	76 876 128	1	Memphis (EUA)	3 390 299
2	Chicago (EUA)	66 501 496	2	Hong Kong	2 516 441
3	Londres	63 338 649	3	Anchorage (EUA)*	2 027 754
4	Tóquio	61 079 478	4	Tóquio	2 001 824
5	Los Angeles (EUA)	56 198 447	5	Los Angeles (EUA)	1 757 974
6	Dallas (EUA)	52 826 304	6	Seul	1 705 880
7	Frankfurt	48 450 357	7	Singapura	1 660 404
8	Paris, CDG	48 303 439	8	Frankfurt	1 631 489
9	Amsterdã	40 736 009	9	Miami (EUA)	1 624 240
10	Denver (EUA)	35 651 098	10	Nova Iorque, JFK (EUA)	1 574 462
78	São Paulo (Guarulhos)	12 716 496	44	São Paulo (Guarulhos)	365 481
124	Brasília	7 224 196	92	Campinas	147 464
138	Rio de Janeiro (Galeão)	5 804 488	100	Rio de Janeiro (Galeão)	130 856
168	Salvador	4 346 235	113	Manaus	111 306
193	Curitiba	3 480 758	137	Brasília	81 200
199	Recife	3 383 041	154	Salvador	59 176
228	Porto Alegre	2 808 882	167	Recife	48 158
257	Fortaleza	2 339 100	180	Porto Alegre	43 162
303	Manaus	1 480 908	218	Fortaleza	30 044
314	Florianópolis	1 396 482	229	Curitiba	24 133
317	Belém	1 361 011	247	Belém	20 465

Fonte: ACI - Airports Council International (aeroportos participando do levantamento mensal da ACI).

Nota: total de passageiros embarcados e desembarcados; em trânsito, contados uma vez; carga embarcada e desembarcada.

* Situado no Alasca, estado americano muito dependente do transporte aéreo; inclui carga em trânsito.

SIGNIFICADO ECONÔMICO DOS SERVIÇOS DE TRANSPORTE AÉREO

Em 2000, ainda segundo Rodrigue (2004) e ATAG (2000), existiam no planeta cerca de 900 grandes companhias aéreas, que operavam quase 11.600 aeronaves comerciais. Do final dos anos 90 ao início da década de 2000, um número de passageiros entre 1,4 e 1,6 bilhão de pessoas foi transportado por via aérea anualmente no mundo. No mesmo período, 30 milhões de toneladas de carga foram transportadas por companhias aéreas, inclusive 40% das exportações mundiais de manufaturados.

Cerca de 70% de todo este movimento está concentrado na América do Norte, Europa e Japão. Conseqüentemente, também se concentram nestas regiões mais de 2/3 do produto e dos empregos gerados pela atividade.

O impacto da atividade de transporte aéreo na economia global deve ser classificado em *direto*, *indireto* e *induzido*. O *impacto direto* resulta dos gastos imediatos das companhias aéreas, aeroportos e negócios relacionados à atividade que funcionam nos próprios aeródromos, e que vão de fornecedores de combustíveis a empresas de *catering*. O *impacto indireto* diz respeito às despesas “*off-airport*” dos passageiros em agências de viagens, hotéis, restaurantes e atrações turísticas em geral. O *impacto induzido* é o efeito indireto intensificado desses dois tipos de gastos na economia, calculado a partir de um multiplicador. O valor deste multiplicador é estimado em função do grau de adensamento local das cadeias de produção das quais dependem as companhias aéreas e os aeroportos. Ele depende da quantidade de fornecedores diretos e de fornecedores destes que estão implantados em cada região; quanto maior a proporção de insumos importados, menor o impacto regional da atividade de transporte aéreo. A literatura tem fixado este multiplicador entre um valor mínimo de 0,4 e um máximo de 2,4 (ATAG, 2000).

Ao final da década de 90, o impacto total da atividade de transporte aéreo no produto bruto mundial era avaliado em pelo menos US\$ 1.360 bilhões. Este valor se dividia em 320 bilhões de dólares de impacto direto, 390 bilhões de impacto indireto e 650 bilhões de impacto induzido – este sendo estimado, portanto, a partir de um multiplicador mundial médio próximo de 0,9 (RODRIGUE, *idem*; ATAG, *idem*).

No mesmo período, o impacto do setor sobre o mercado de trabalho era estimado em cerca de 28 milhões de empregos. Este total era dividido em 4 milhões de pessoas diretamente ocupadas pelo ramo, pouco mais de 8 milhões empregadas indiretamente e 15 milhões de postos induzidos em outros segmentos da economia global – considerando-se um multiplicador de emprego provavelmente subestimado de 1,25 (ATAG, 2000).

A atividade de transporte aéreo, compreendida como complexo industrial e de serviços, é, assim, um poderoso fator de desenvolvimento. Embora esteja concentrada na “tríade” de países desenvolvidos, ela tem um impacto total equivalente a 3,5% do PIB mundial que beneficia também os países atrasados (RODRIGUE, 2004). Entre estes, aliás, estão alguns dos pólos mais dinâmicos da atividade. Altas taxas de expansão do transporte aéreo podem ser encontradas na América Latina e Caribe, em razão do turismo, e na Ásia, em

função do *boomeconômico* dos “tigres” e, particularmente, da China.

Mas é importante perceber que o transporte aéreo é responsável por bem mais que impactos econômicos diretos. Uma avaliação da sua importância econômica está incompleta se não se levam em conta as externalidades e “*spin-offs*” gerados pela aviação comercial.

Nova economia, novos aeroportos

Como lembram Freidheim e Hansson (1999), os novos aeroportos são magnetos que atraem empresas e comércio. Isso significa dizer que eles são uma condição *sine qua non* para a atração de plantas industriais, companhias de serviços, sedes de grandes organizações e instituições de pesquisa e desenvolvimento, e também de eventos como feiras de negócios e convenções. Dito de modo inverso, uma estrutura aeroportuária deficiente e serviços de transporte aéreo de baixa qualidade inibem a expansão da renda e dos empregos locais porque limitam a atratividade de um centro urbano como pólo para novos empreendimentos e ainda reduzem as possibilidades de sobrevivência das firmas já existentes (BRUECKNER, 2002).⁴

A qualidade dos serviços de transporte aéreo interessa às empresas não apenas porque afeta os custos do deslocamento de carga e correio, mas também porque impacta sobre os custos da realização dos indispensáveis contatos face a face. Estes últimos são vitais para as organizações que operam nas indústrias de alta tecnologia e nos serviços intensivos em conhecimento, vale dizer, para as quais o intercâmbio técnico (e.g. consultorias) é um insumo vital.

De fato e ao contrário do que se pode inicialmente pensar, está cada vez mais claro que existe uma correlação positiva entre o desenvolvimento das novas tecnologias de informação e telecomunicação (TIC) e o incremento da necessidade de transporte aéreo. As TIC não substituem os contatos face a face; elas apenas os complementam. Ao mesmo tempo, ainda que bens intangíveis possam ser transmitidos à distância (música, filmes, software), os bens tangíveis continuam demandando transporte cada vez mais rápido.

Assim, o transporte aéreo é um elemento de importância crescente para economias que tendem a ser baseadas em conhecimento e assentadas na produção – mais eficiente e competitiva - de serviços, tecnologia, bens de alta densidade de valor e cultura. O transporte aéreo não apenas reduz o custo final da logística de uma variedade crescente de produtos, como também abre novas oportunidades de mercado na compra de insumos (*global sourcing*) e na oferta de produtos finais, tais como flores e frutas frescas, novos destinos turísticos ou equipamentos eletrônicos.

⁴ É claro que os aeroportos, como lembra Robertson (1995), são apenas um dos fatores que determinam decisões locacionais relativas a investimentos. Outras variáveis são sempre muito importantes: disponibilidade e custo de terrenos ou escritórios, custos da mão-de-obra, incentivos fiscais etc. Mas a existência de bons serviços de transporte, particularmente de serviços intermodais, são indispensáveis para as firmas que dependem muito de intercâmbio pessoal, fornecedores externos ou mercados extra-regionais.

Maior eficiência na produção e novos mercados são garantidos, como lembra o *Air Transport Action Group* – ATAG (2000), pela capacidade que só as companhias aéreas têm de entregar mercadorias e pessoas em qualquer lugar do mundo em menos de 24 horas. Decorre disso que:

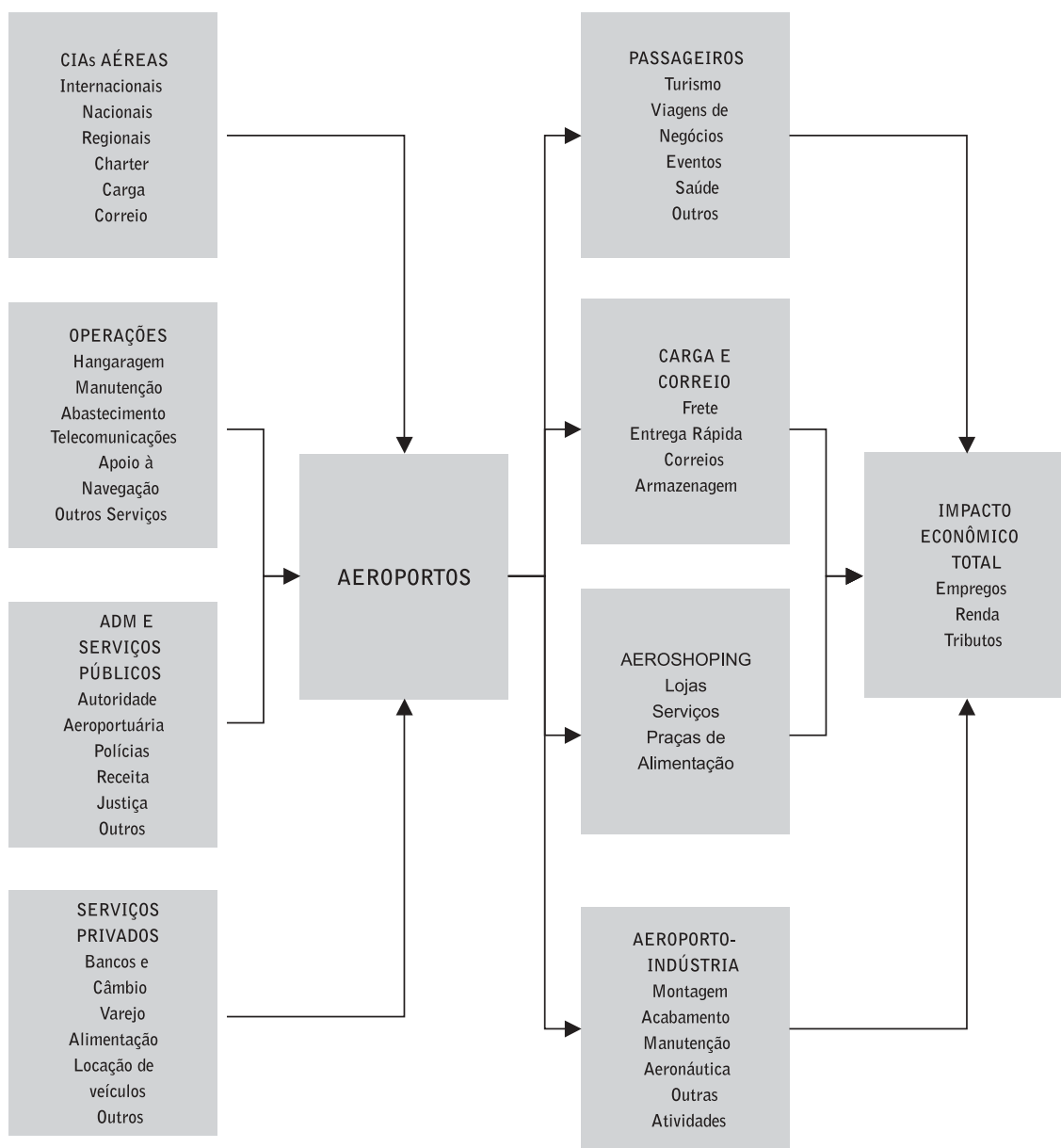
- Muitas empresas “pós-fordistas”, isto é, desintegradas verticalmente e organizadas em redes nacionais ou mundiais, dependem de flexibilidade, *outsourcing* global e *just-in-time*, vale dizer, de uma logística centrada no uso de aviões;
- Firms que vendem para mercados nacionais e internacionais precisam do transporte aéreo para assegurar assistência técnica e outros serviços de suporte para seus clientes;
- Organizações nacionais ou globais com operações dispersas em regiões distantes necessitam do transporte aéreo para facilitar o indispensável contato pessoal na discussão de projetos, fechamento de contratos, tomada de decisões estratégicas e muitas outras atividades; por esta razão, cresce a importância das viagens de negócios e do *business tourism*.
- Empresas que utilizam a Internet como base de *e-commerce* ou de apoio aos canais de venda tradicionais dependem de confiabilidade e velocidade na distribuição, que são vantagens oferecidas pelas companhias especializadas em entrega expressa por via aérea.

Resta acrescentar que é também o próprio conceito de aeroporto que tem mudado. Como a Figura 2 ilustra, ele já não é apenas um lugar de embarque e desembarque de passageiros ou de carga. Os aeroportos de hoje têm seu papel de motores de crescimento econômico local reforçado, pois além de sustentar a atividade econômica eles estimulam novos investimentos no seu interior e no seu entorno imediato. São mais que portais de entrada para o turismo e plataformas para exportação e importação; são, em si mesmos, poderosos geradores de empregos e aglutinadores de atividades de serviço, comércio e indústria.

Os aeroportos são, em primeiro lugar, o local de funcionamento das companhias aéreas em suas diversas especialidades: transporte de passageiros regular e *charter*, através de linhas internacionais, nacionais e regionais; transporte de carga desdobrado em frete, correio e entrega expressa. As operações destas companhias dependem de uma série de serviços fornecidos no solo: hangaragem, abastecimento de combustível, manutenção, *catering*, manuseio de bagagens, telecomunicações, apoio à navegação e outros. Além disso, a atividade aeroportuária envolve uma significativa variedade de serviços públicos e privados de regulação ou apoio ao deslocamento de mercadorias e pessoas. Entre estes estão, de um lado: polícia e segurança, alfândega e receita, justiça e a própria administração aeroportuária; de outro lado, serviços privados como, por exemplo, bancos e câmbio, varejo, restaurantes, lanchonetes e locação de veículos.

É claro que o potencial de criação de empregos nos serviços diretamente relacionados às operações das companhias aéreas pode ser reduzido por inovações poupadoras de mão-de-obra na movimentação de cargas e bagagens e em outros setores, como também pelo

Figura 2
Estrutura e impacto econômico da atividade aeroportuária



Fonte: Baseado em The Economic Impact of U.S. Airports 2002 (ACI, 2002)

surgimento de aviões maiores, com maior capacidade de transporte de carga e passageiros. Contudo, a perda de postos pela introdução de novas tecnologias tende a ser compensada pela maior importância de outras atividades: hotelaria, logística, segurança, estacionamento, locação de automóveis e varejo, por exemplo. A maior parte dos empregos criados nestes tipos de atividade exige pouca qualificação e, portanto, treinamento barato. São ocupações ao acesso dos trabalhadores locais mais atingidos pelo desemprego.

Essa nova concepção dos aeroportos como centros de serviços parte da idéia de que os passageiros não são simplesmente turistas ou viajantes a negócio, mas que eles são também “compradores, consumidores de refeições, jogadores, bebedores e, até, golfistas” (SKAPINKER, 1996). A principal tendência mundial nesta direção, desde os anos 90, tem sido o estímulo à instalação de lojas nos aeroportos, com atrativos adicionais para consumo e lazer. Em outros termos, a transformação do aeroporto moderno em um tipo de shopping center – o aeroshopping.

Desde o início da década de 2000, a Infraero, Empresa Brasileira de Infra-estrutura Aeroportuária, acordou para esse fato, reconhecendo que os aeroportos são mais que pontos de transbordo. Daí a proposição de trazer para o Brasil esse conceito aprovado internacionalmente de *aeroporto-shopping*. A empresa começou então a reformular as lojas e postos de serviço instalados nos aeroportos, abandonando o modelo de “serviço de conveniência”, para adotar, radicalmente, a idéia de *mall*, centro de compras e entretenimento. A demanda tende a ser garantida não apenas por passageiros em trânsito (presentes, *souvenirs*), mas também pelo público da comunidade local.

Tais shoppings aeroportuários, diga-se de passagem, passaram a responder por uma fração substancial das receitas da Infraero. Foi isso também que a levou a fortalecer o varejo aeroportuário. Trata-se de maximizar as receitas da empresa sem onerar o passageiro e as companhias aéreas através de tarifas mais caras. Em 2002, as receitas não relacionadas diretamente às operações aeroportuárias já representavam cerca de 55% do faturamento da empresa. O que é um sinal da modernidade da operação aeroportuária no Brasil. De fato, como lembra o BNDES (2001b), “em países onde os aeroportos já funcionam como centros difusores de negócios, o percentual das receitas não aeronáuticas é maior do que o das próprias receitas aeronáuticas, o que proporciona, de certa forma, uma maior autonomia em relação às empresas aéreas e ao tráfego”.

Nessa direção, uma segunda tendência internacional importante é o desenvolvimento de distritos industriais e de prestação de serviços tecnológicos nas imediações dos aeroportos, quando não no interior deles. No Brasil, a mesma Infraero reconheceu também essa demanda e lançou há pouco tempo o projeto *Aeroporto-Indústria*, ou melhor, *Aeroportos Aduaneiros Industriais*, que pretende transformar em pólos de indústrias e serviços de alta tecnologia alguns dos quase 70 aeródromos que administra. A idéia é instalar em sítios aeroportuários empresas capazes de importar por via aérea insumos que serão trabalhados, montados e exportados pelos mesmos aviões que trarão os engenheiros e as matérias-primas. A proposta interessa não somente aos setores de microeletrônica e informática, mas também segmentos de ramos tão diversos quanto biotecnologia e joalheria.

É preciso notar ainda o surgimento de núcleos de prestação de serviços de manutenção de aviões a partir do desenvolvimento de firmas especializadas. O caso brasileiro mais relevante é a implantação da VEM – Varig Engenharia e Manutenção, subsidiária desta companhia aérea, com dois grandes centros no Rio de Janeiro e Porto Alegre e quase 50 outras bases de manutenção, que dão suporte às operações de mais de uma dezena de

empresas de aviação comercial e corporativa (SISCARO, 2002).

Tendências no transporte de passageiros

Como se avançou, as duas maiores construtoras de aviões, Boeing e Airbus, prevêem para as próximas décadas um crescimento anual do transporte aéreo mundial em torno de 5% no segmento de passageiros e por volta de 6% no de carga. Esta expansão acelerada do transporte aéreo deve resultar de três fatores: (a) incremento do PIB mundial e, conseqüentemente, do comércio internacional; (b) progresso tecnológico em sentido estrito, permitindo reduções de custos e (c) inovações organizacionais, inclusive em nível de mercado, com desenvolvimento de estruturas que favoreçam a concorrência.

A atividade econômica é o principal determinante da expansão do transporte aéreo de carga ou de passageiros. Conforme mostram as séries estatísticas internacionais, existe uma forte correlação positiva entre a expansão do produto e da renda e o desenvolvimento do setor, pois o crescimento econômico se traduz em incremento das viagens de negócios e no aumento do consumo de bens de maior densidade de valor, que podem (ou precisam) ser transportados por via aérea. Além disso, deve-se levar em conta o impacto do incremento da renda sobre o turismo. Na verdade, o tráfego aéreo tende a crescer mais rapidamente que o PIB. Isso porque a expansão do produto mundial tem se feito a partir do crescimento ainda mais acelerado do comércio internacional e, neste contexto de globalização, com abertura de mercados nacionais não somente para a exportação e importação de bens e serviços, mas também para investimentos diretos, que exigem *global sourcing* e maior movimentação aérea de carga e passageiros (RODRIGUE, 2004 ; BOEING, 2003 . 2003b).

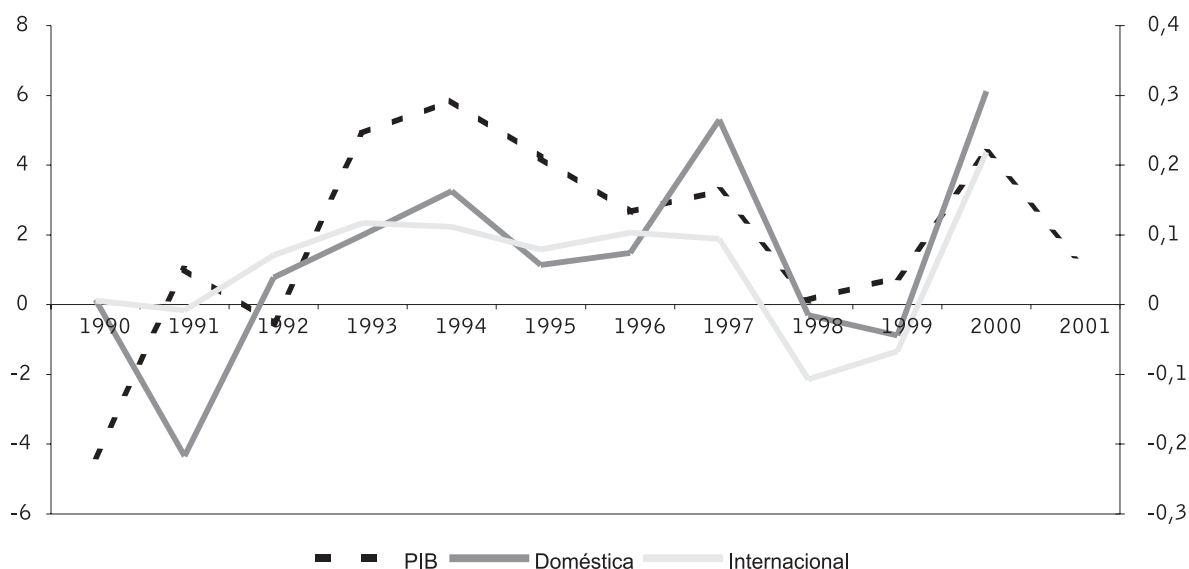
A relação de dependência entre volume de transporte aéreo e flutuação do PIB naturalmente também se verifica no Brasil. É o que revela o Gráfico 2.

O segundo determinante da expansão do transporte aéreo é a inovação tecnológica na indústria aeronáutica e na produção de equipamentos de apoio à navegação e controle aéreo.

O ramo foi revolucionado nos anos 70 pela introdução da aeronave do tipo *jumbo*, com capacidade para cerca de 500 passageiros. Duas novas mudanças radicais se preparam neste campo. A primeira é a introdução de novos jatos *super jumbo*, provavelmente, na próxima década – os modelos 747X da Boeing e o Airbus A3XX, com capacidade de transportar de 550 a 840 pessoas (YERGIN; VIETOR; EVANS, 2000). Estes novos aviões exigirão investimentos consideráveis nos aeroportos; de saída, a extensão de pistas e a ampliação de áreas de manobra. Apenas alguns aeroportos *hub* capacitados à expansão poderão ser servidos por estas novas aeronaves.

A segunda mudança, diversamente, interessa e muito aos aeroportos regionais de menor escala. É possível que o ramo seja mais uma vez revolucionado, agora pela introdução de

Gráfico 2
 Brasil - Correlação entre taxas de crescimento do PIB
 e da demanda nacional e internacional de transporte aéreo (em %)



novos aviões de tamanho médio, com 40 a 100 lugares, produzidos pela brasileira Embraer e pela canadense Bombardier. Estes jatos de operação regional são rápidos, confortáveis, econômicos e capazes de um raio de ação significativo. Eles podem garantir o acesso com qualidade a cidades de porte médio e pequeno, incluindo ligações diretas ponto a ponto que dispensam as conexões nos *hubs*. A consequência pode vir a ser uma expansão mais vigorosa da movimentação nos aeroportos de metrópoles regionais e pólos urbanos secundários (ver Figura 1).

Uma outra consequência dos novos jatos de até 100 lugares é que sua maior autonomia de voo permite seu uso múltiplo, isto é, tanto em ligações curtas quanto em rotas de longa distância. Isso abre novas oportunidades de mercado para companhias menores, que operam com estratégias de baixo custo e que, usualmente, utilizam só um modelo de avião em suas frotas para reduzir várias despesas (manutenção, treinamento etc.). As *low-cost carriers* podem, assim, não só avançar sobre as ligações nacionais de maior distância, mas também disputar rotas internacionais (COMPANHIAS, 2004).⁵

No que diz respeito à infra-estrutura aeroportuária, deve-se destacar a introdução de novos sistemas de navegação, inclusive avançados sistemas de GPS, que podem assegurar o adensamento do fluxo de aviões, graças a uma maior eficiência no controle aéreo.

⁵ Este é mais um elemento a forçar a aproximação das grandes companhias do modo de operação das empresas que optaram por estratégias de baixo custo. As companhias tradicionais também têm cortado o serviço de bordo, vendido passagens pela Internet e abolido os bilhetes impressos. Na medida em que elas perdem suas vantagens monopolistas sobre rotas e aeroportos, são forçadas a prosseguir na direção de um novo modelo de negócios, desenhado até o momento por firmas como Southwest, AirTran e JetBlue nos Estados Unidos, e reproduzido, no Brasil, pela GOL.

Esta inovação permite significativa redução de custos nas operações das companhias aéreas, uma vez que reduz o tempo de voo desnecessário, e, ao mesmo tempo, responde a uma demanda colocada pelos problemas de congestionamento que decorrem do *boom* no transporte de passageiros e carga (YERGIN; VIETOR; EVANS, 2000).

Ainda no que diz respeito à inovação tecnológica em sentido estrito, é preciso considerar os avanços nos sistemas telemáticos de gestão de resultados (*yield management* ou *revenue management*), reserva e venda de passagens. Avanços nas tecnologias de informação e comunicação têm permitido o desenvolvimento de sistemas capazes de maximizar a eficiência na fixação de tarifas, gestão do *overbooking*, escolha de assentos, emissão de cartões de embarque e no fornecimento de serviços de reserva em hotéis e locação de veículos.

Note-se que a combinação de telemática e desregulamentação permite mudar radicalmente não apenas as operações de produção (e.g. *check-in* com emissão de bilhetes eletrônicos), mas também o marketing. Neste campo, quatro inovações se articulam diretamente com o aperfeiçoamento dos sistemas informatizados: (a) o acesso direto dos clientes às companhias aéreas via Internet, que permite o auto-serviço na reserva e na compra de passagens; (b) os programas de fidelização (milhagem) e de recuperação de serviço (no modelo do sistema *Caress* da British Airways); (c) a precificação baseada na discriminação de preços, e (d) o fortalecimento das parcerias entre empresas aéreas com base no compartilhamento de vôos (*code-sharing*) e integração de conexões.⁶

A formação de alianças estratégicas talvez tenha sido a mais importante das inovações organizacionais difundidas no setor de transporte aéreo na última década. Elas resultam diretamente da globalização e da desregulamentação. Pretendem o compartilhamento entre companhias de vôos, programas de fidelização e, com menor frequência, de atividades como treinamento, manutenção, abastecimento e compra de bens de capital. O objetivo, em princípio, não se resume apenas à redução de custos. Pretende-se também fornecer um serviço de qualidade superior a partir da racionalização das operações: melhor cobertura de mercado, transporte direto ou menos incômodo com troca de aeronaves.

O termo *aliança* é na realidade uma expressão *catch-all* para uma variedade de estratégias que as companhias aéreas têm adotado para construir sinergias e expandir seus serviços entre firmas dentro dos limites impostos pela regulação doméstica e internacional. Estas podem incluir cooperação em atividades como emissão de bilhetes e transporte de bagagem ou participação recíproca em programas de fidelização. Outras alianças envolvem uma integração muito mais aprofundada, incluindo vôos integrados, operações conjuntas em solo, marketing em conjunto e compartilhamento de aeronaves. [...] quatro alianças globais estão emergindo. Estes agrupamentos – Star Alliance, Oneworld, Wings e Skyteam – transportaram mais de 70% do tráfego internacional registrado em 1999 (YERGIN; VIETOR; EVANS, 2000).

A segunda inovação organizacional mais relevante no ramo é o uso sistemático da

⁶ A discriminação de preços que tem se difundido entre as companhias aéreas está baseada, como nota Guimarães (2003), na segmentação do mercado em duas categorias típicas de passageiros, que apresentam demandas com elasticidades-preço distintas: os *time-sensitive business travellers* e os *price-sensitive tourist travellers*. O uso da TI também permite a adoção da precificação dinâmica – leilões reversos – com microsegmentação entre os clientes *time-sensitive* de rotas muito movimentadas (no Brasil, por exemplo, a ponte-aérea entre Rio e São Paulo).

terceirização. A necessidade de focar em competências essenciais e empregar mais eficientemente os próprios recursos acelerou a difusão do *outsourcing* em várias áreas. Ao *leasing* tradicional de aeronaves, somaram-se, por exemplo, o fornecimento de refeições por empresas especializadas em *catering* e a subcontratação, entre outros, dos serviços de manutenção, treinamento e gestão de bancos de dados. Nos casos mais radicais (e.g. British Airways), as companhias aéreas tendem a se tornar empresas unicamente dedicadas ao marketing e a administração de vôos.

Mesmo em um mercado parcialmente fechado à concorrência estrangeira e ainda significativamente regulamentado como o brasileiro, a maior competição no setor e a aceleração do progresso técnico no ramo devem implicar aumento do número de passageiros. A redução de custos com redução de tarifas já levou a proporção de brasileiros com acesso ao avião a crescer, conforme deixa implícito o Gráfico 1. A queda dos preços reais dos bilhetes, com a multiplicação das promoções tarifárias, tende a abrir o mercado para consumidores com renda situada entre 10 e 20 salários mínimos. O retorno do crescimento econômico - como esperam os otimistas - reforçará esta tendência.

Tendências no transporte de carga

Comparado ao transporte rodoviário, ferroviário ou marítimo, o transporte aéreo de cargas continua operando com custos superiores, o que o mantém limitado a uma pequena fração da tonelagem total movimentada no planeta. Um quadro diferente se desenha, contudo, quando se examina a distribuição do valor transportado. Como se viu, de 30% a 40% do valor dos bens manufaturados comercializados internacionalmente é transportado por via aérea, o que inclui, particularmente, produtos eletrônicos, bens de luxo e encomendas expressas.

O tráfico de mercadorias e documentos tem sido, desde a Segunda Guerra Mundial, o segmento de maior dinamismo no transporte aéreo. Seu crescimento foi muito rápido desde meados dos anos 60 e se acelerou ainda mais a partir da difusão da entrega rápida de encomendas, "símbolo da especialização flexível e do just-in-time", e do aparecimento de aeronaves e empresas especializadas em carga (RODRIGUE, 2004). Desde o início da década de 70, o tráfico de carga aérea, medido em RTK, receita-tonelada-quilômetro, se expandiu ao ritmo de 7,1% ao ano, vale dizer, mais de duas vezes a velocidade de crescimento do PIB mundial (BOEING, 2003b).

O mercado global de carga aérea é composto por três segmentos: frete, que se subdivide em programado e charter, correio e frete expresso. O frete programado e a distribuição expressa, os segmentos mais dinâmicos, constituem somados a maior parcela do mercado total de carga. Espera-se que o correio cresça a taxa anual de 3% nas duas próximas décadas. O frete deve se expandir mais, cerca de 6,5%. O mercado internacional de carga expressa, por sua vez, cresceu à taxa extraordinária de 21% ao ano desde o começo da década de 90. Segundo a Boeing (2003b) e Hamoen (2004), este segmento representava

3,7% do mercado total de carga em 1991; passou para 11,8% em 2001 e deve ficar próximo dos 40% até 2015.

Esse crescimento acelerado pode ser explicado basicamente por três razões: (a) papel complementar da entrega rápida em relação ao comércio eletrônico via Internet; (b) dependência da nova indústria “pós-fordista” em relação à logística baseada no transporte aéreo, e (c) inovações tecnológicas e, principalmente, organizacionais no setor.

É verdade que a Internet e o e-mail têm causado uma certa redução da demanda nos segmentos de correio e carga expressa. Contudo, é difícil acreditar que a transmissão eletrônica de dados possa substituir radicalmente os serviços de transporte de papéis e encomendas, uma vez que documentos legais e bens tangíveis não podem ser transmitidos pela Internet.

Por outro lado, os atrativos do transporte aéreo de carga não estão apenas na velocidade e no tempo. A decisão de utilizá-lo depende também de outros *trade-offs* como, por exemplo, os que envolvem confiabilidade e risco de perda ou dano. Desse modo e como já se avançou, a Internet, longe de substituir a entrega expressa por via aérea, acaba sendo o principal fator a explicar sua rápida expansão (HAMOEN, 2004).

Simultaneamente, o foco em competências essenciais, a especialização flexível, o *global sourcing* e a difusão do *just-in-time* mudam o modo de produção na indústria e nos serviços na direção de uma maior dependência em relação à entrega rápida. De um lado, como lembrou Assumpção (1997), “[...] as empresas relutam menos em pagar mais caro pelo transporte de uma peça ou produto com urgência, diante do imperativo de manter a qualidade de seus próprios serviços – o que inclui entregar nos prazos certos a seus clientes – ou dos custos muito maiores de uma eventual parada de linha por falta de componentes”. De outro, a entrega expressa se torna um canal de distribuição fundamental não apenas para o comércio eletrônico e o telemarketing, mas também para uma série de outros setores. Assim, as companhias aéreas de carga rápida não transportam apenas documentos, CDs, DVDs ou livros, mas também medicamentos, cosméticos, alimentos perecíveis, equipamentos, autopeças e máquinas. Em princípio, toda mercadoria de alto valor – com valor superior a US\$ 16 por quilo, precisa a Boeing (2003b) – e que exija velocidade, rigidez nos prazos de entrega, urgência ou segurança pode ser transportada de modo expresso.

O progresso técnico tem ocorrido no mercado de carga aérea primeiramente com a difusão de aviões especializados, cargueiros, de maior porte – a Boeing (idem) prevê um aumento da frota mundial de aeronaves especializadas em carga de 1.775 para 3.078 jatos no prazo de 20 anos. Esta ampliação da frota mundial de cargueiros tem sido acompanhada pela modernização dos terminais aeroportuários de carga aérea, inclusive com a adoção de sistemas informatizados de operação.

Mas existem inovações radicais neste setor também no campo organizacional. As companhias aéreas especializadas em carga apareceram como firmas independentes. Nos últi-

mos anos, elas têm se aliado a companhias de transporte de passageiros. Ao mesmo tempo, as companhias aéreas tradicionais estão ou se unindo a empresas de entrega expressa ou criando suas próprias subsidiárias no setor. Desse modo, as fronteiras entre as companhias aéreas de passageiros e as empresas especializadas em carga estão desaparecendo, pois ambos os tipos de firma percebem que as economias de escopo e escala derivadas de alianças ou da diversificação são indispensáveis para a sobrevivência.

Paralelamente, no próprio mercado de carga as fronteiras se esfumam. As definições de firmas de “entrega expressa” e “não expressa” tendem a desaparecer na medida em que as companhias aéreas tradicionais e mesmo as organizações estatais de correio expandem e diversificam sua oferta para fornecer “serviços integrados de logística”. Decorre daí o desenvolvimento de todo um novo ramo de operação intermodal, centrado em empresas especializadas na entrega rápida com base na combinação de aviões, caminhões, rádio-comunicação e computadores. Na vanguarda deste processo estão as empresas “integradoras”, que fornecem serviços intermodais de corretagem, *pick-up*, transporte e entrega de carga expressa, entre as quais se destacam a DHL (DHL Worldwide Express), Fedex (Federal Express Corporation), UPS (United Parcel Service) e TNT Express Worldwide (HAMOEN, 2004; BNDES, 2001b).

No Brasil, o mercado de logística centrada no transporte aéreo está dividido entre cerca de 60 empresas, com destaque para a Varig Log, subsidiária da Varig, que responde por cerca de 32% de todo volume de carga aérea internacional do país e por cerca de 65% do tráfego de carga doméstico. Como no resto do planeta, o transporte de carga é a atividade mais dinâmica da aviação comercial brasileira. Em função disso, os aeroportos nacionais têm investido em modernização dos terminais de carga, não somente para responder ao crescimento da demanda doméstica, mas também para acompanhar a abertura do país ao comércio exterior. Neste sentido, a Infraero tem procurado alfandegar uma quantidade maior de aeroportos e, em paralelo, integrar seus terminais de carga com a rede ferroviária e portuária brasileira (ver, por exemplo, CATHARINO, 1997; KOCHEN, 1997; FELTRIN ; MEIRA, 2003).

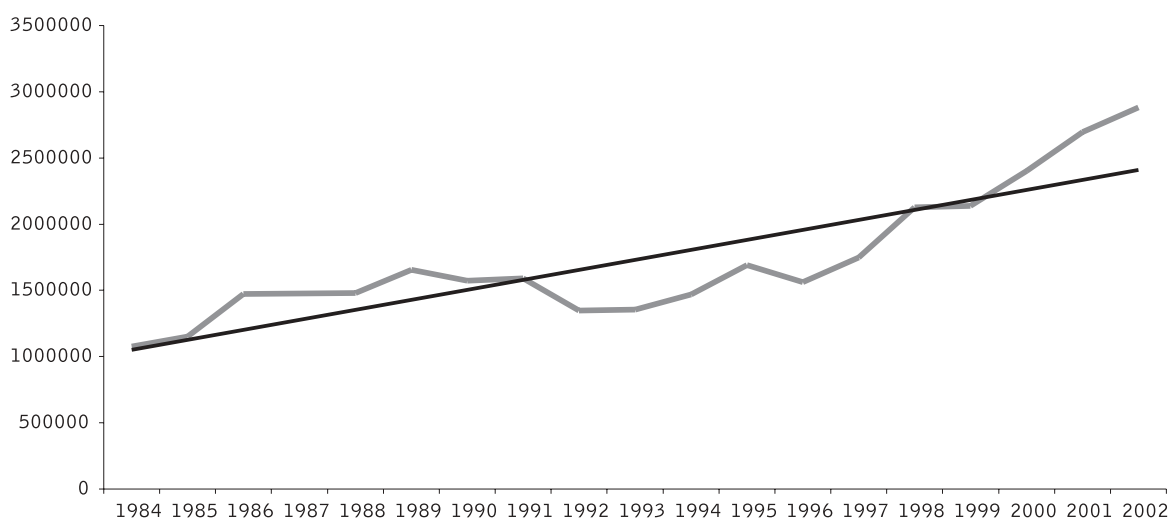
O NOVO AEROPORTO DE SALVADOR

A reforma e ampliação do Aeroporto Internacional de Salvador, iniciada em 1998, foi focada no transporte de passageiros: novo acesso viário, novas pistas de decolagem e pouso, ampliação do pátio de aeronaves e da pista de taxiamento, instalação de 11 pontes de embarque (*pier-fingers*), duplicação da estação terminal, que passou a ter 65 balcões de *check-in*, construção de um edifício-garagem com 1.400 vagas, bem como investimentos em novos sistemas de informação e transmissão de dados. Ainda que tenham sido feitos investimentos consideráveis nas áreas de carga, aviação geral e industrial (terminais, hangares e infra-estrutura), o principal objetivo da reforma foi, de fato, a expansão da capacidade de atendimento de viajantes e turistas. Segundo a Infraero, ela teria saltado dos anteriores 2,5 milhões para até 6 milhões por ano (CONDER apud ALBAN,

2002, p. 95 ; INFRAERO, [2003?]).

As estatísticas disponíveis parecem comprovar, a princípio, a vocação do aeroporto de Salvador para o papel de *gateway* turístico. O número de passageiros embarcados e desembarcados na capital da Bahia passou de 1.590.273 em 1991, para 2.881.406 em 2002, um crescimento de 81% em pouco mais de 10 anos (Gráfico 3). Tal expansão levou o aeroporto de Salvador a ser classificado nacionalmente em sexto lugar em movimentação de aeronaves e passageiros, respondendo por cerca de 30% do movimento por via aérea de pessoas no Nordeste (Tabela 1).

Gráfico 3
Movimento do Aeroporto de Salvador: total de passageiros embarcados e desembarcados 1984-2002



Fonte: Infraero

A maior parcela desses viajantes se deslocou por motivo de turismo ou visita a amigos e parentes, como revela recente pesquisa da Bahiatursa/Embratur (2002). Contudo, uma análise mais fina dos dados disponíveis revela também que o movimento desse aeroporto está longe de depender exclusivamente do turismo. A mesma pesquisa mostra que 42,8% dos passageiros que desembarcaram por via aérea em Salvador viajavam por razões de trabalho ou negócio. Somados aos 4,1% que estavam na cidade para participar de congressos ou convenções, o total de viajantes se deslocando a trabalho e/ou em *business tourism* chegava a 46,9% do total.

O novo caráter da articulação do aeroporto com a economia metropolitana de Salvador fica ainda mais evidente quando se observa, para o mesmo intervalo, a movimentação de carga aeroviária. Ela saltou de 14.096 para 26.704 toneladas, uma expansão de 89,4%. O movimento de correio, por sua vez, pulou de 10.368 toneladas, em 1991, para 20.519 em 2000 (ainda que a recessão tenha provocado uma queda mais que significativa no ano seguinte). Juntos, carga e correio, cresceram de um patamar (tendência) de 14 mil tone-

ladas/ano, em 1984, para 46.700 toneladas anuais no início da presente década, um aumento de 230% em pouco menos de 20 anos, conforme mostra o Gráfico 4. E é por esta razão que, no que se refere à carga aérea doméstica, o aeroporto de Salvador está em terceiro lugar nacionalmente, perdendo apenas para os aeródromos de Guarulhos e Manaus.

Para responder a esta demanda crescente, a reforma iniciada em 1998 ampliou o terminal de carga de 1 mil para 4,8 mil metros quadrados de área construída, com postos bancários e da Receita Federal, além de instalações dos Correios e das companhias aéreas cargueiras. Trata-se, na verdade, de um moderno “terminal inteligente”, implantado com novos equipamentos de informática e telecomunicações, cujo pátio de 85 mil m² está capacitado para receber, simultaneamente, até 10 aeronaves de médio e grande porte.

Portal de entrada para o Nordeste, o novo aeroporto da capital da Bahia tende a ter um papel estratégico de *hub* regional, concentrando e redistribuindo vôos domésticos e internacionais que servem as capitais e cidades de tamanho médio nordestinas (ver CARNEIRO, 2002). O Gráfico 5 parece confirmar este fato, pelo menos no que diz respeito às conexões domésticas, cuja quantidade cresceu significativamente a partir de 1997. Este papel de *hub* intermediário deve ser reforçado pela introdução de novas linhas ponto a ponto ligando metrópoles regionais e cidades de menor porte com base nos novos jatos de 70 a 100 lugares.

Os aeroportos afastados dos centros urbanos, como por exemplo o de Confins, na região metropolitana de Belo Horizonte, reduzem as externalidades negativas que perturbam a população residente em seus entornos – poluição sonora, congestionamentos etc. – mas podem ter um papel limitado na alavancagem da economia local, haja vista que implicam custos maiores de transporte intra e interurbano. O Aeroporto Internacional de Salvador pode vir a ter problemas de expansão no longo prazo, em função de sua localização urbana; por outro lado, sua posição é absolutamente privilegiada quando se pensa no desenvolvimento do *business tourism*, dos serviços superiores e da indústria de alta tecnologia em Salvador.

Uma evidência direta desse potencial é seu aeroshopping, quarto do país e primeiro do Nordeste, inaugurado em novembro de 2002 e totalmente inserido no novo contexto de varejo aeroportuário que se difunde internacionalmente. Ele já reúne 130 pontos comerciais, entre lojas, restaurantes e lanchonetes. Estão previstas áreas para academia de ginástica, cinemas e realização de eventos (seminários, convenções, workshops e feiras), o que inclui um auditório. A implantação de serviços de hotelaria executiva no próprio sítio, a interligação do aeroporto com a futura rede metroviária de Salvador e o desenvolvimento de seu setor industrial – para qual já foi reservada um espaço de 120 mil metros quadrados – consolidariam definitivamente o novo aeroporto como *centro de negócios*.

A Infraero (2003) estima que o aeroporto de Salvador responde hoje por mais de 16 mil empregos diretos e indiretos. Exagerado ou não, este número está certamente distante do significado futuro do transporte aéreo para a ocupação na cidade.

Gráfico 4
Aeroporto de Salvador: movimento total de carga aérea e correio (kg) - 1984-2002

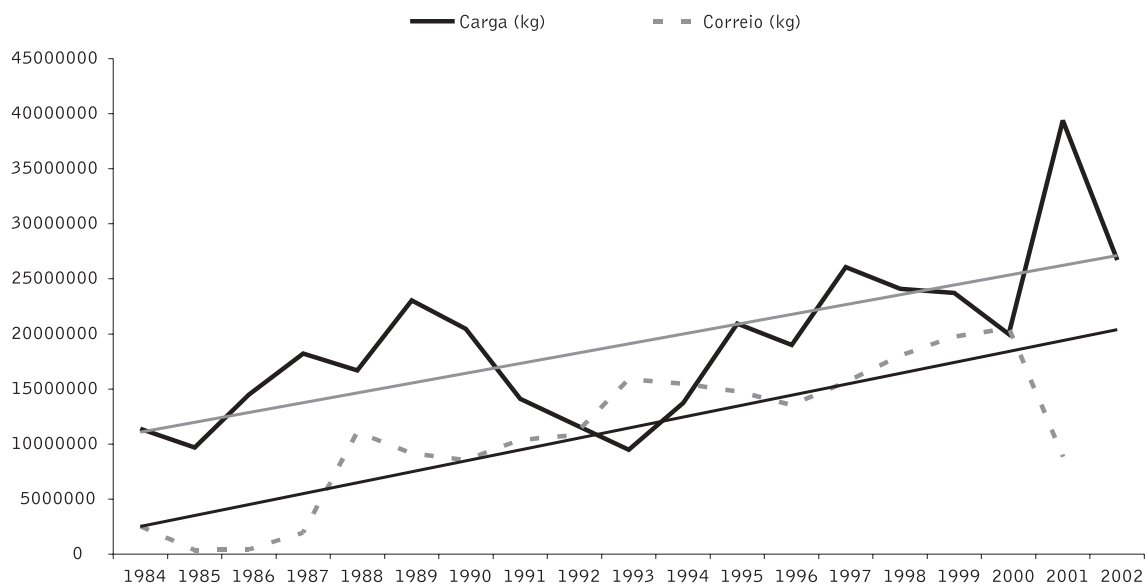
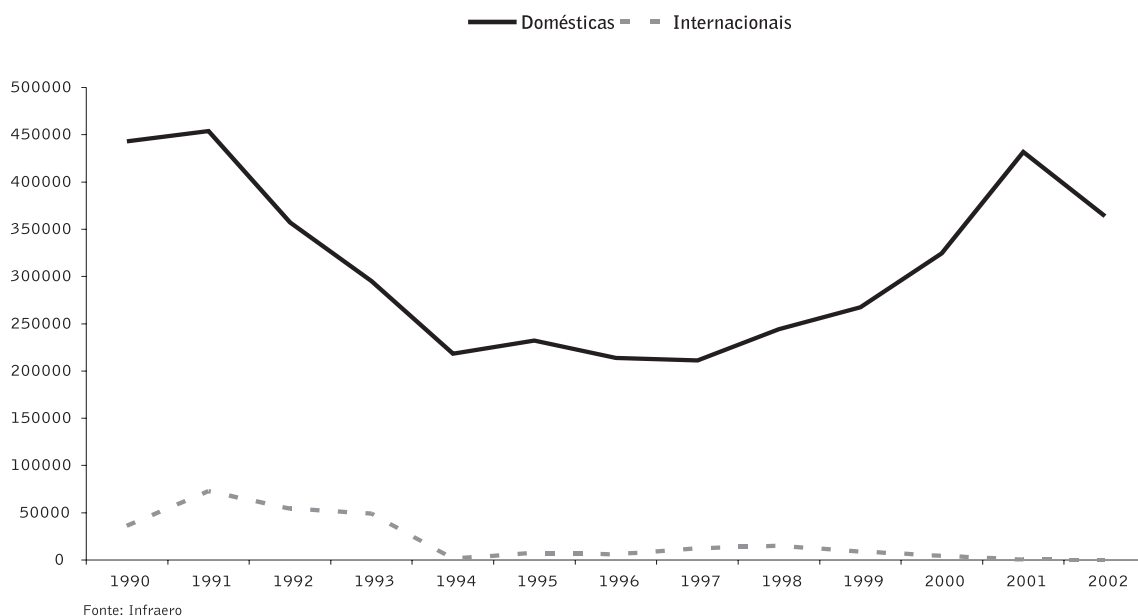


Gráfico 5
Aeroporto de Salvador - conexões domésticas e internacionais, 1990-2002



SALVADOR, DO PORTO AO AEROPORTO

Até meados do século passado, o porto, as ferrovias e a rede rodoviária eram os vetores de transporte determinantes para a dinâmica econômica das grandes cidades. No caso de

Salvador, destacou-se, desde suas origens, o papel de seu porto. É a partir do seu entorno, vale dizer, do comércio atacadista e das instituições financeiras que dele se desdobraram, que se organizou a vida econômica da cidade.

Mas os portos mudaram, os aeroportos surgiram e se desenvolveram, enquanto as cidades se redefiniram. Observar a realocação dos *business services* em Salvador, que hoje são muito mais que bancos e casas de comércio, da Cidade Baixa para o Iguatemi e Avenida Paralela, é acompanhar na geografia essa mudança: o gradual deslocamento do centro de gravidade econômico soteropolitano do porto para o aeroporto (Mapa 1).

O transporte de grãos sólidos e líquidos responde atualmente por cerca de 70% do transporte marítimo mundial de cargas, mas representa apenas 1/3 dos fretes pagos internacionalmente. Ao mesmo tempo, o transporte de carga geral (basicamente contêineres), que movimenta mercadorias com maior valor agregado, é remunerado com 2/3 dos gastos com fretes marítimos internacionais (VELASCO; LIMA, 1999).

A difusão do contêiner no transporte marítimo e intermodal, a partir dos anos 1980, permitiu grandes economias de escala e consideráveis ganhos em eficiência. O contêiner está na base da revolução organizacional do setor, que deu origem às novas grandes empresas armadoras de atuação global. Ele permitiu: (a) maior agilidade operacional com menor custo de transporte, sobretudo com o incremento das operações intermodais; (b) desenvolvimento de redes de logística globais com uso de telemática, que possibilitam a concentração do movimento em determinados portos de transbordo e o gerenciamento de cargas em tempo real; (c) aumento do tamanho dos navios para carga geral; (d) maior mecanização das operações portuárias; e (e) redução dos custos com a cobertura de danos sobre mercadorias transportadas (seguros).

Esta revolução pode ser percebida nas estatísticas do Porto de Salvador, que sempre foi especializado em carga geral e, mais recentemente, em contêineres. Em 1984, ele recebeu 1.164 navios e movimentou um total de 1.432 mil toneladas de carga; em 2002, abrigou 715 navios para 2.335 toneladas (Gráfico 6).

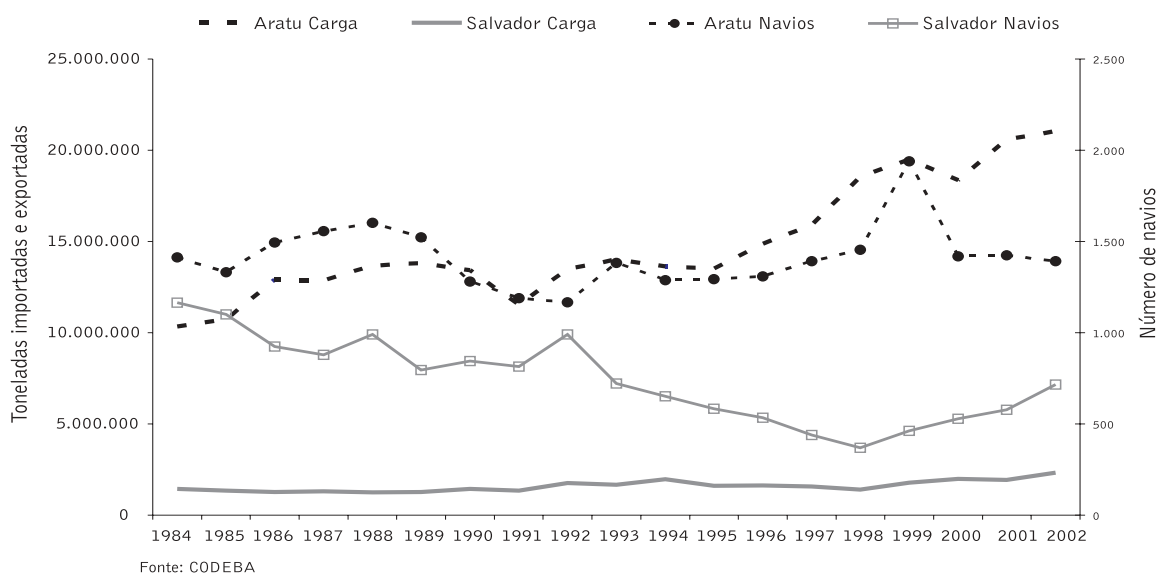
A revolução tecnológica do setor reduziu os preços dos fretes e encurtou a margem de lucro dos armadores; seguiu-se um intenso processo de concentração do capital, com alianças, consórcios e fusões. Paralelamente, o uso de maior quantidade de navios porta-contêineres de grande tamanho levou à redução do número de escalas, logo de portos utilizados nas rotas do comércio mundial. Estes se dividiram em dois grupos distintos: (a) portos concentradores do movimento de importação e exportação nas principais rotas, em expansão (*hubs*); (b) portos secundários, situados em rotas alimentadoras, com movimento declinante.

O corolário deste processo é o seguinte: o investimento em ampliação e modernização de instalações portuárias, mesmo quando significam redução dos custos operacionais, não garantem maior movimentação. Os portos são obrigados a absorver as novas tecnologias, sob pena de desaparecer, porque em tempos de contêineres e transporte intermodal, a

Figura 3
O novo centro de serviços em Salvador - 1996



Gráfico 6
Movimento de navios (nº) e mercadorias (ton) nos portos de Aratu e Salvador - 1984-2002



concorrência está ao lado. Os custos de operação no porto de Salvador já são dos mais baixos no país e tendem a ser similares aos dos portos mais modernos do mundo (ALBAN, 2002). Mas a dinâmica do transporte marítimo é determinada no exterior, pelas grandes empresas armadoras em busca de maximização de receita e eficácia.

Salvador está fora das grandes rotas, não será porto de concentração. Se um *hub* vier a se desenvolver no Nordeste, a escolha mais provável será Suape, em Pernambuco, que está bem mais capacitado para o papel (ALBAN, 2002).

Isso não significa, evidentemente, que o Porto de Salvador não continuará crescendo, sobretudo em valor movimentado. Como mostra o gráfico 6, a movimentação de carga em Salvador cresce lenta, mas continuamente. A quantidade de navios recebidos voltou a aumentar aceleradamente após um declínio entre 1992 e 1998. O que se quer dizer é que a situação geográfica e urbana do porto não favorece seu desenvolvimento como *hub* e impõe limites para sua futura expansão. Como explicou Faria (1999):

O estrangulamento do espaço portuário pelo crescimento das cidades, o aumento do porte das embarcações, cujo acesso se faz difícil nas regiões naturalmente protegidas, e, por sua vez, o surgimento de modernas técnicas para realização das operações portuárias, impondo-se a necessidade de espaço amplo, seja para a armazenagem de novos tipos de carga, seja para a evolução de equipamentos tecnologicamente avançados que atuam na faixa de movimentação, são [...] fatores que [...] representam grandes obstáculos para a continuidade da função operacional dos portos situados nos limites da área urbana.

Como também lembra Alban (2002), o debate sobre o futuro do porto de Salvador se cristalizou em duas posições básicas.

Existem, primeiramente, aqueles que defendem a idéia de expansão das instalações portuárias, incluindo um novo aterro de 100 mil m², a conexão com o modal ferroviário e a modernização de equipamentos, de modo a não somente ampliar a movimentação de comércio exterior, mas também incrementar o fluxo baseado na navegação de cabotagem (que está em franco crescimento no Brasil). Este grupo está organizado em torno de associações empresariais e, naturalmente, da administração do porto.

A segunda posição é daqueles que acreditam que Salvador já não comporta uma expansão significativa da sua atividade portuária, tendo em vista as externalidades negativas sobre o patrimônio turístico e cultural, os riscos ambientais e o impacto negativo sobre o trânsito já difícil da Cidade Baixa. Propõem a construção de um porto de carga geral na Baía de Aratu, que completaria a infra-estrutura já implantada para a Ford. Deste lado estão urbanistas, empresários ligados ao turismo e outros segmentos que defendem uma revitalização do Bairro do Comércio baseada na devolução à cidade de uma de suas áreas mais nobres, sob a forma de equipamentos de turismo, lazer, cultura e *shopping*. É a idéia a ser realizada com a redefinição do uso dos Armazéns 1 e 2 no chamado cais comercial, com o projeto Via Náutica e com a possível extensão da infra-estrutura de náutica de lazer e turismo costeiro para além do Centro Náutico já existente no local.

Este caminho não seria incompatível com a especialização do porto de Salvador na operação com cargas de maior densidade econômica e no transporte de passageiros de cruzeiros marítimos, nacionais e internacionais, enquanto em Aratu se concentrariam as operações com grãos líquidos e sólidos e uma parte crescente das operações de carga geral.⁷

O que é importante ressaltar é que o debate sobre o destino do porto da cidade não pode ser feito sem uma reflexão sobre os novos papéis de seu aeroporto.

Primeiro, porque como está cada vez mais claro, existe uma correlação positiva entre desenvolvimento das novas tecnologias de informação e telecomunicação e incremento do transporte aéreo. Como se lembrou, as TIC não substituem os contatos face a face; elas apenas os complementam. E se bens intangíveis podem ser transmitidos à distância, os novos bens tangíveis, produtos culturais ou de alta tecnologia, demandam transporte cada vez mais rápido.

Assim, o transporte aéreo é um elemento de importância crescente para economias que tendem a ser baseadas em conhecimento e assentadas na produção de serviços, tecnologia e cultura. Como se viu, cresce a importância das viagens de negócios e do *business tourism*. Empresas "pós-fordistas" organizadas em rede dependem de flexibilidade, *outsourcing* global e *just-in-time*, vale dizer, de uma logística centrada no uso de aviões. Além disso, o

⁷ No que diz respeito ao debate sobre o futuro do porto de Salvador é indispensável citar dois excelentes trabalhos recentemente publicados na revista *Bahia Análise & Dados*, v. 13, n. 2, set. 2003: VILLA, Paulo. A "Bahia" de Todos os Santos: a plataforma logística do eixo Leste-Oeste, e SANTANA, Lídia. Revitalização de áreas portuárias: referências para Salvador.

desenvolvimento de um comércio de mercadorias de alta densidade de valor (e.g. artigos da indústria microeletrônica, equipamentos para serviços de saúde ou produtos da indústria cultural) exige o transporte aéreo e, notadamente, os serviços de entrega expressa.

Na medida em que a economia se reorganiza em *clusters* de produção de serviços, conhecimento e cultura de base metropolitana, a infra-estrutura de transportes precisa garantir com eficiência o deslocamento rápido de pessoas e mercadorias entre as metrópoles e entre estas e suas zonas de influência. Ao lado de uma rede avançada de telecomunicações, esta é uma condição básica para a atração e manutenção de investimentos. Isso significa rodovias expressas, trens de grande velocidade e transporte a jato. Em uma economia de dimensões continentais, como a brasileira, onde o transporte por rodovia é precário e não existem TGVs, o papel da aviação é ainda mais relevante.

Dito de outro modo, que se discuta o caos sem esquecer que, no século XXI, a cidade e o valor que ela produz decolam da pista do seu aeroporto.

REFERÊNCIAS

- AIRBUS. *Global market forecast, 2003-2022*. Airbus, dez. 2003. Disponível em: www.airbus.com/pdf/media/gmf2003.pdf. Acessado em: 10 jan. 2004.
- ALBAN, Marcus. *Transportes e logística: os modais e os desafios da multimodalidade*. Salvador: FLEM, 2002, 124 p. (Cadernos FLEM, 4).
- ASSUMPÇÃO, Silvana. Apressados virtuosos – o mercado de entrega expressa de cargas se agita com a entrada das companhias aéreas brasileiras. *Carta Capital*, São Paulo, 10 dez. 1997, p. 50-1.
- ATAG - Air Transport Action Group. *The economic benefits of air transport*. Geneva: ATAG, Jan. 2000.
- BAHIATURSA/EMBRATUR. *Pesquisa de demanda turística 2002*. Salvador: Bahiatursa/Embratur, jan./mai./jul./nov. 2002.
- BAILEY, Elizabeth E. Contestability and the Design of Regulatory: an Antitrust Policy. *American Economic Review*, 71, p. 179-183, 1981a.
- _____. Prefácio, In: *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1982.
- _____. Airline Deregulation Confronting the Paradoxes. *Regulation*, v. 15, n. 3, Summer 1992. Disponível em: www.cato.org/pubs/regulation/regv15n3/reg15n3-bailey.html.
- BAILEY, E. E.; BAUMOL, W. J. Deregulation and the Theory of Contestable Markets. *Yale Journal of Regulation*, 1, p. 111-137, 1984.
- _____. PANZAR, J. C. The Contestability of Airline Markets during the Transition to Deregulation. *Law and Contemporary Problems*, 44, p. 125-145, 1981b.
- BAIN, Joe S. *Barriers to new competition: their character and consequences in manufacturing industries*. Cambridge (Mass.): Harvard University Press, 1956.
- BAUMOL, W. J. Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure. *American Economic Review*, 72, p. 1-15, 1982a.
- _____. WILLIG, R. D. Contestability: Developments since the Book. *Oxford Economic Papers*, 38,

Supplement, p. 9-36, 1986a.

_____. PANZAR, J. C. ; WILLIG, R. D. *Contestable Mark Markets ets and the Theory of Industry Structure*. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1982b.

_____. PANZAR, J. C. ;WILLIG, R. D. On the Theory of Perfectly Contestable Markets, In: STIGLITZ, J. E. ;MATTHEWSON, G. F. (Ed.), *New Developments in the Analysis of Market Structure*. Cambridge, MA: MIT Press, p. 339-365, 1986b.

BNDES. Aspectos de competitividade do setor aéreo (Modal Aéreo II). *Informe Infra-estrutura*, n. 42, mar. 2001.

_____. Infra-estrutura Aeroportuária: fator de Competitividade Econômica (Modal Aéreo III). *Informe Infra-estrutura*, n. 46, ago. 2001b.

BOEING. (2003). Demand for air travel. *Current Market Outlook 2003*. Disponível em: www.boeing.com/commercial/cmo/pdf/CMO2003.pdf. Acessado em: 20 out. 2003.

BOEING. (2003b). *World air cargo forecast 2002-2003*. Disponível em: www.boeing.com/commercial/cargo/exec_summary.html. Acessado em: 20 out. /2003.

BORENSTEIN, S. The Evolution of U. S. Airline Competition. *Journal of Economic Perspectives*, 6, 2, p. 45-73, 1992.

BRUECKNER, Jan K. *Airline traffic and urban economic development*. Urbana-Champaign: University of Illinois, agosto de 2002. Disponível em: www.igpa.uiuc.edu/publications/pdf/airports5.pdf. Acessado em: nov. 2003.

CARNEIRO, Mariana. Aeroporto confirma liderança de Salvador. *Gazeta Mercantil*, São Paulo, Caderno Nordeste Bahia e Sergipe, 03 set. 2002, p. 1.

CATHARINO, Mauro. Estímulo aos transportes multimodais.: *Gazeta Mercantil*, São Paulo, Relatório Aeroportos, 23 out. 1997, p. 2.

CLARK, John. Competition policy and regulatory reform in Brazil – a progress report. OCDE, *Journal of Competition Law and Policy*, v. 3, n.2, p. 182-229, 2000.

COMPANHIAS aéreas colecionam problemas. *The Economist*, In: *Valor*, São Paulo, 06 abr. 2004, B-4.

DAC/IAC – Departamento de Aviação Civil/Instituto de Aviação Civil. *Fluxo de passageiros nas ligações aéreas nacionais – 2002*. Disponível em: www.dac.gov.br/publicacoes/fluxo.asp. Acesso em: 10 out. 2003.

DAVIDOVICI-NORA, Myriam. Contestabilité et Barrières à l'Entrée de l'Industrie Américaine du Transport Aérien, In: CHEVALIER, Jean-Marie (Org.), *L'économie industrielle des stratégies d'entreprises*. 2.ed. Paris: Montchrestien, 2000, p. 169-170.

EVANS, W. ;KESSIDES, I. Structure, conduct, and performance in the deregulated airline industry. *Southern Economic Journal*, n. 59, p. 450-467, 1993.

FARIA, Sérgio F. S. A revitalização de áreas portuárias em Salvador. *A Tarde*, Salvador, 30 abr. 1999, p. 1-3.

FELTRIN, Ariverson ;MEIRA, Roberto. Carga é o negócio que mais cresce na aviação comercial. *Gazeta Mercantil*, São Paulo, 29 dez. 2003, p. A-1 e A-10

FREIDHEIM JR., Cyrus F.; HANSSON, B. Thomas. Airports as engines of economic development. Booz, Allen & Hamilton, *Strategy & Business*, Third Quarter, 1999. Disponível em: www.strategy-business.com. Acesso em: jun. 2001.

GÖNENÇ, Rauf; NICOLETTI, Giuseppe. Le transport aérien de passagers: réglementation, structure de marché et performance. Paris: *Revue économique de l'OCDE*, n. 32, 2001/I, p. 203-254.

GUIMARÃES, Eduardo Augusto. *Nota sobre a regulação do mercado de transporte aéreo no Brasil*. Brasília: IPEA; SEAE (MF), 2003.

HAMOEN, F. A. M. *Combination carriers and a dedicated air cargo hub-and-spoke network*. TIACA – The International Air Cargo Association, 2003. Disponível em: www.tiaca.org/content/hamoen.asp. Acesso em: 20 jan. 2004.

KAHN, A. E. Surprises of Airline Deregulation. *American Economic Review*, v. 78, n. 2, p. 316-322, 1988.

KOCHEN, Silvia. Cargas requerem agilidade. São Paulo: *Gazeta Mercantil*, São Paulo, Relatório Aeroportos, 23 out. 1997, p. 2.

LEE, Darin. Concentration and Price Trends the U.S. Airline Industry: 1990-2000. *Journal of Air Transport Management*, 9, 2, p. 91-101, 2003a.

LEE, Darin. An Assessment of some recent criticisms of the U.S. Airline Industry. *Review of Network Economics*, v. 2, n.1, mar. 2003b, p. 1-9.

MAZZEO, Michael J. Competition and service quality in the U.S. airline industry. Illinois: Northwestern University, Kellogg Graduate School of Management, 2001. Disponível em: www.idei.asso.fr/Commun/Conferences/CSIO-IDEI/2001/Papiers/mazzeo.pdf. Acessado em: 22 out. 2003.

MONTEIRO, Tânia. Governo quer ampliar vôos regionais. São Paulo: *O Estado de São Paulo*, B-9, 05 mar. 2004.

MORRINSON, Steven e WINSTON, Clifford. *The evolution of the airline industry*. Washington, DC: Brookings Institution Press, 1995.

PORTUGAL. Ministério da Segurança Social e do Trabalho, Instituto para a Inovação na Formação. *O sector dos transportes em Portugal - Aéreo*. Lisboa: INOFOR, D.L. 2000. 71 p. (Estudos Sectoriais 9). Disponível em: http://193.137.98.84/estudos/sector_aereo. Acesso em: 10 ago. 2003.

ROBERTSON, John A. W. Airports and economic regeneration. *Journal of Air Transport Management*, v. 2, n. 2, p. 81-88, 1995.

RODRIGUE, Jean-Paul. *Air Transport*. In: Transport Geography on the Web, Hofstra University, Department of Economics & Geography, 1998-2004. Disponível em: <http://people.hofstra.edu/geotrans>. Acesso em: 04 fev. 2004.

SISCARO, Sérgio. Aeroporto industrial é opção para reduzir custos de exportadores. *Gazeta Mercantil*, São Paulo, 28, 29 e 30 jun. 2002, p. C-4.

SKAPINKER Michael. Decolar e pousar pode ser um bom negócio. Recife: *Financial Times/Gazeta Mercantil*, Caderno Regional/Nordeste, 03 dez. 1996, p. D-1.

VELASCO, Luciano Otávio M. de; LIMA, Eriksom Teixeira. As Novas empresas mundiais de navegação determinam a evolução dos portos. Rio de Janeiro: *Revista do BNDES*, v. 6, n. 11, p. 167-186. jun. 1999.

VILARDAGA, Vicente. Concorrência com o ônibus. Relatório *Gazeta Mercantil*, Dossiê Aviação Brasileira. *Gazeta Mercantil*, São Paulo, 20 jul. 1998, p. 01.

YERGIN, Daniel, VIETOR, Richard H. K.; EVANS, Peter C. *Fettered flight: globalization and the airline industry*. Cambridge, MA: Cambridge Energy Research Associates, nov. 2000. Disponível em: www.aviationglobalization.net/ Acesso em: 05 fev. 2004.

TURISMO DE NEGÓCIOS NA REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR - um segmento em expansão

Carlota Gottschall*

Paulo Henrique de Almeida**

As metrópoles regionais são centros de produção de serviços diversificados. Elas são pólos de poder político regional, abrigando organizações governamentais e centros de decisão de grandes e médias empresas. São centros de comércio nacional e internacional e de atividades de serviços de diversos tipos, tanto daquelas que produzem para o consumo pessoal, quanto daquelas que fornecem insumos intangíveis para empresas. São também pólos de educação superior e de produção de arte, cultura e entretenimento. Dessa forma, são ainda centros turísticos e, particularmente, de turismo de negócios – *business tourism*.

A EXPANSÃO DO TURISMO DE NEGÓCIOS

O turismo de negócios divide-se em duas categorias básicas: (1) a viagem individual por motivos profissionais; (2) os deslocamentos de grupos para encontros de diversos tipos. Estes últimos podem ser agrupados em reuniões empresariais e de membros de associações. Entre os motivos das reuniões empresariais estão, por exemplo, assembléias de acionistas, mobilizações de equipes de vendas, lançamentos de produtos, treinamentos de funcionários em grupo, feiras de negócios e as chamadas viagens coletivas de incentivo. Os encontros de associados ocorrem sob a forma de conferências, convenções, exposições, seminários, oficinas (*workshops*) e cursos de curta duração, envolvendo membros de organizações profissionais, culturais ou científicas (LAWSON, 1982).

O *business tourism* se diferencia de outros tipos de atividade turística porque implica tratar com consumidores mais exigentes, que têm demandas específicas. Exige profissionais especializados, instalações adequadas, espaços relativamente sofisticados a preços razoáveis, exercício rigoroso de controle da qualidade nos serviços ofertados por hotéis, restaurantes, transportes, empresas de locação de veículos e de entretenimento, entre

* Economista, Mestra em Comunicação e Cultura pela UFBA, Professora da UCSAL, técnica da SEI, carlota@sei.ba.gov.br

** Professor Adjunto da Faculdade de Ciências Econômicas da UFBA, Doutor em Economia pela Universidade de Paris X – Nanterre. phalm@ufba.br

outros. De fato, o volume da receita gerada pelo turismo de negócios é função não apenas do tamanho dos grupos atraídos, mas, também, da duração da estadia e da demanda total de serviços. Estes dois últimos fatores dependem diretamente da qualidade e do escopo dos serviços ofertados, inclusive dos serviços suplementares que prolongam a estada e garantem o chamado turismo secundário: de compras, gastronômico ou cultural (KOTLER; HAIDER; REIN, 1994, p. 227-8).

Por que o turismo de negócios tem se expandido e quais as principais tendências verificadas neste tipo de atividade turística?

O *business tourism* tem crescido, em primeiro lugar, pelas mesmas razões que explicam o desenvolvimento do turismo em geral: redução dos custos do transporte de passageiros, principalmente do aéreo, e incremento da propensão a viajar em razão da elevação da renda per capita e do nível cultural da população (LAWSON, 1982; DAVIDSON, 1993). Mas ele se expande também em função de quatro outras causas específicas.

Primeira: os movimentos de nacionalização e internacionalização de grandes empresas, que aumentam a necessidade de viagens de dirigentes e técnicos para a realização de reuniões e execução de tarefas diversas. Como fica cada vez mais evidente, o desenvolvimento das tecnologias de comunicação (telefones, fax ou correio eletrônico) não reduz a exigência de insubstituíveis contatos pessoais para discussão de projetos, assistência tecnológica, fechamento de negócios ou assinatura de contratos.

Segunda: a flexibilização do trabalho e a difusão do *outsourcing*. O uso crescente, por exemplo, do trabalho terceirizado e temporário, de consultores e especialistas, exige que estes profissionais trabalhem para vários empregadores, situados em cidades, estados ou países diferentes. A coordenação de redes terceirizadas de fornecimento e distribuição também exige mais viagens e estadias fora do local de sede das organizações *outsourced*.

Terceira: a expansão das atividades de governos e de organizações da sociedade civil, entre as quais, associações acadêmicas e científicas, sindicatos, cooperativas e ONGs dedicadas à proteção ambiental ou à assistência social. A associação de pessoas no interior de instituições governamentais ou civis e a articulação destas diferentes organizações exigem o intercâmbio de informações e idéias através de contatos pessoais. O progresso e a difusão do conhecimento tecnológico e científico impõem a mesma necessidade. Daí a multiplicação de congressos, simpósios, seminários e outros tipos de reunião.

Quarta: o incremento da oferta de infra-estrutura e de serviços necessários à realização de tais encontros. Na escala macro, aeroportos e trens de alta velocidade, rede hoteleira, centros de convenções e instituições de atração e gestão de eventos, cujos exemplos mais típicos são os *convention bureaux*. Na escala micro, auditórios, salas de reunião equipadas com iluminação, climatização e serviços audiovisuais, bem como pessoal de apoio – de recepcionistas a equipes de tradução simultânea.

Crescendo aceleradamente, o *business tourism* respondeu, na década passada, por cerca de 10% das viagens internacionais e por mais ou menos 25% do valor gerado pelas ativi-

dades turísticas no mundo (RIDDLE, 1999; OWEN, 1992). A diferença entre as duas proporções se explica pelo maior valor agregado pelo turismo de negócios e por sua menor vulnerabilidade em face de crises. Porque se situa em estratos superiores de renda, ou porque tem parte das despesas pagas por seu empregador, o turista de negócios tende a gastar mais durante a viagem a trabalho do que o turista que busca apenas entretenimento. O que reforça este fato: cerca de 2/3 dos *business tourists* associam a viagem de negócios a atividades de lazer (RIDDLE, 1999). Ao mesmo tempo, as empresas e organizações governamentais podem reduzir, mas não dispensar as viagens de seus funcionários; disso resulta uma menor sensibilidade desse tipo de turismo às flutuações da renda nacional.

Estudo do Sindicato Nacional das Empresas Aeroviárias (SNEA) indica que 71% das viagens aéreas realizadas no Brasil, entre 1980 e 1996, foram feitas por motivo de negócios, proporção que estaria acima da média mundial de 55% estimada pela *International Air Transport Association* (IATA) (*apud* BNDES, 2001). Dados da Embratur para o receptivo internacional (todos os tipos de transporte) confirmam a importância para o país desse tipo de turismo (Tabela 1). Entre 1998 e 2002, em média, os negócios, congressos e convenções justificaram 27,7% das viagens internacionais para o Brasil.

Tabela 1 Distribuição do turismo receptivo internacional no Brasil segundo os motivos de viagem do turista - 1998-2002 (%)						
Motivo da viagem	Ano					Média 98-02
	1998	1999	2000	2001	2002	
Negócios	22,7	18,0	23,4	24,3		
Congresso/convenção/ensino/pesquisa	4,0	3,2	6,0	7,0		
Subtotal	26,7	21,2	29,4	31,3	29,9	27,7
Turismo/visitas/saúde	71,8	77,6	69,6	66,3	67,6	70,6
Outros	1,6	1,2	1,0	2,2	2,5	1,7
Total	100,1	100,0	100,0	99,8	100,0	100,0

Fonte: Embratur, Perfil da demanda turística internacional para o Brasil - 2001 e 2002

Como seria de se esperar, a mesma pesquisa da Embratur revela um turista internacional de negócios com renda média individual maior que a do turista de lazer e que gasta, por dia, bem mais que este, apesar de permanecer no país por menos tempo (Tabela 2). O gasto maior diário compensa, em parte, a menor duração da estadia, sobretudo no caso do turista de negócios em sentido estrito, que viaja por outras razões que não a participação em congressos ou convenções e que despendia, em 2001, um total médio de US\$ 1.465 por viagem, enquanto o turista de lazer gastava US\$ 897.

Os dados relativos ao turismo interno brasileiro também ratificam a importância para o país do *business tourism*. Segundo o estudo realizado pelo convênio Embratur/Fipe em 2001, 23,9% das viagens realizadas no país tiveram motivos não relacionados ao lazer (Tabela 3). Destas, 54,8% (ou 13,1% do total) estavam associadas a motivos de negócios, incluindo-se aí a participação em feiras e congressos.

Tabela 2
Motivo de viagem, permanência, gasto médio e renda média do
turista internacional no Brasil - 2001

Motivo da viagem	Permanência média (dias)	Gasto médio per capita/dia (US\$)	Gasto médio total (US\$)	Renda média anual individual (US\$)
Negócios	10,7	137,6	1.465,0	51.709,3
Congresso/Convenções	8,1	123,0	996,3	46.403,6
Lazer	11,6	77,1	896,6	23.541,2
Visitas a familiares ou amigos	17,2	62,4	1.071,0	31.449,8
Média geral	12,2	81,2		34.726,7

Fonte: Embratur, Perfil da demanda turística internacional para o Brasil - 2001

Tabela 3
Distribuição do turismo interno no Brasil segundo os motivos de
viagem do turista por Região e Total - 2001 (%)

	Sul	Sudeste	Nordeste	Norte	Centro- oeste	Brasil
Tipo de viagem						
Lazer	79,6	84,4	64,6	52,5	77,2	76,1
Não Lazer	20,4	15,6	35,4	47,5	22,8	23,9
Razões das viagens de Não Lazer						
Negócios	35,2	47,0	42,5	43,3	58,4	45,0
Compras de negócio	2,5	1,8	5,7	2,1	-	2,6
Congresso ou Feiras	7,5	7,9	5,1	11,3	3,4	7,2
Subtotal negócios	45,2	56,7	53,3	56,7	61,8	54,8
Tratamento de saúde	32,2	11,8	20,9	14,6	6,3	16,2
Motivos religiosos	3,8	6,5	11,1	3,8	7,7	7,0
Motivo educação/cursos	5,5	3,8	5,7	6,1	8,0	4,9
Participação em competições esportivas	2,3	0,7	0,6	1,6	3,1	1,1
Outras	12,3	21,3	8,2	16,4	12,9	16,3
Total	101,3	100,8	99,8	99,2	99,8	100,3

Fonte: Embratur/FIPE - Estudo do Mercado Interno de Turismo, 2001

TURISMO DE NEGÓCIOS NA BAHIA – O SEGMENTO DE EVENTOS

São Paulo, principal centro de produção de serviços do Brasil, é naturalmente o mais importante pólo de *business tourism* do país e, mesmo, da América do Sul. Cidade global, que centraliza o principal fluxo de negócios e de informações do continente.

Segundo dados de pesquisa amostral assinada pelo SEBRAE e pelo Fórum Brasileiro dos Convention & Visitors Bureaux (FBC&VB), os 330 mil eventos realizados em todo o Brasil no ano de 2001 envolveram cerca de 80 milhões de participantes, que movimentaram R\$ 37 bilhões e empregaram 3 milhões de pessoas, entre ocupações fixas e temporá-

rias, diretas e indiretas. São Paulo é líder na promoção de reuniões desse tipo, favorecendo a posição privilegiada da região Sudeste, responsável pela realização de 52% dos eventos e atração de 37% dos participantes.

O São Paulo Convention & Visitors Bureau, por sua vez, declarou, no mesmo ano de 2001, que esta cidade abriga cerca de 74 mil eventos por ano, entre feiras, congressos, simpósios, convenções e conferências. Estes eventos e as viagens profissionais individuais atraem mais de 4 milhões de pessoas por ano, garantem ocupação para cerca de 436 mil trabalhadores e geram uma receita direta de R\$ 2,6 bilhões (ADTP, 2001).

Se São Paulo e, secundariamente, o Rio de Janeiro e Belo Horizonte, são os grandes pólos do turismo de negócios do país, outras metrópoles brasileiras têm se iniciado no ramo, inclusive no Nordeste.¹

Os estados do Nordeste têm prática recente na captação profissional de eventos, mas podem ancorar suas iniciativas no diferencial de seus atrativos de lazer e cultura, elementos que particularizam a região no cenário nacional. Eles responderam, em 2001, segundo a mesma pesquisa realizada pelo SEBRAE, por 18% dos eventos realizados no Brasil. Resultado próximo ao alcançado pela região Sul (19%), cujos pólos ainda contam com maior profissionalização e melhores condições de serviços públicos e urbanos.

Na vanguarda das cidades nordestinas, a capital da Bahia é uma das metrópoles brasileiras que mais tem investido em promoção e equipamentos para o mercado de reuniões e negócios. Nos últimos anos, o aumento na oferta de instalações e locais propícios ao atendimento dessa demanda vem ampliando sua competitividade. O primeiro passo nesse sentido ocorreu durante a década de 1980, com a construção do Centro de Convenções da Bahia. A constituição do *Convention Bureau*, em 2000, foi outro marco importante. Visando a atração de encontros e reuniões de diversos tipos, esta instituição congrega organizações soteropolitanas privadas e públicas, entre as quais hotéis, pousadas, restaurantes, locadoras de veículos, shopping centers, agências de turismo, promotoras de eventos, empresas de tradução, veiculação de mídia, cerimonial e locação de equipamentos, bem como casas de *shows*, companhias aéreas e comércio em geral.

Ainda que o mercado de reuniões e negócios em Salvador continue se apoiando, principalmente, na oferta da rede hoteleira, a presença do Centro de Convenções da Bahia permitiu um salto de qualidade na atração de eventos. O Centro é um espaço público, como ocorre em outros países e estados, que se diferencia dos hotéis pela área disponível,

¹ A PAS, Pesquisa Anual de Serviços (IBGE), não apresenta dados por município ou por região metropolitana, mas as informações sobre a participação dos estados nos serviços de alojamento revelam algo sobre o peso de cada unidade da Federação no movimento turístico nacional. Em 2001, segundo a PAS, São Paulo e Rio de Janeiro concentravam, respectivamente, 24,2% e 20,3% da receita bruta deste setor. O terceiro estado mais importante era a Bahia, com 8,6% da receita bruta total, e, o quarto, Minas Gerais, com 7,7%. A concentração do faturamento com o *business tourism* é, certamente, ainda muito maior nos dois primeiros Estados, haja vista a mais que significativa participação de suas capitais na atividade econômica global e na infra-estrutura nacional para a realização de eventos. Por exemplo, das 170 feiras anuais de grande porte realizadas no país, cerca de 140 acontecem na cidade de São Paulo, ver ainda ADTP (2001).

apta, desde a reforma de 1993, a abrigar eventos de grande porte, como Feiras e Exposições. Ele garante a posição privilegiada de Salvador em relação à maioria das outras cidades nordestinas, que não dispõem desse tipo de equipamento. De fato, no Nordeste, apenas Recife oferece um espaço capaz de concorrer com a capital da Bahia (ver Tabela 4). A presença do Centro de Convenções e “a maior diversificação de infra-estrutura nos serviços urbanos e turísticos”, asseguram que, segundo Fernando Ferrero, Presidente do Convention Bureau da Bahia, nesta disputa Salvador seja favorecida: “a capacidade de atração de eventos pelas empresas de Salvador é três vezes superior a de outras praças do Nordeste”.²

Tabela 4
Centros de Convenções e Instalações Similares no Brasil - 2001

Instalação	Localização	Área de exposição/ pavilhão	Salas de reunião (máximo)	Área total	Capacidade de maior auditório	Estacionamento no local
Riocentro	Rio de Janeiro	69.859	16	6.344	2.578	5.000
Anhembi	São Paulo	60.776	4	7.786	3.368	10.000
Expo Center Norte	São Paulo	41.606	n/o	1.455	1.300	20.000
Curitiba Expo Trade Center	Curitiba	32.157	5	704	n/o	3.000
International Trade Mart	São Paulo	31.958	8	1.860	n/o	1.000
Centro de Convenções de Pernambuco	Recife	25.000	13	5.837	2.405	2.000
Centro de Convenções da Bahia	Salvador	21.035	17	3.583	2.000	1.300
Centro de Convenções de Foz do Iguaçu	Foz do Iguaçu	12.058	10	1.119	n/o	800
Centro de Convenções do Ceará	Fortaleza	8.433	12	3.058	1.000	463
Minascentro	Belo Horizonte	7.442	4	3.230	1.726	N/d
CentroSul	Florianópolis	7.200	14	2.770	n/o	1.000
Centro de Convenções de Natal	Natal	6.452	8	1.071	800	500
Centro de Convenções Ulysses Guimarães	Brasília	2.100	17	2.661	798	800

Fonte: Facility Floor Plans, Facility Management apud Price WaterhouseCoopers, Proposta para o Centro de Convenções de Fortaleza, mar. 2001
n/o: não ofertado; n/d: não disponível

A Tabela 5 explicita o impacto do Centro de Convenções no turismo de negócios de Salvador. Em 1991, antes da reforma que instalou seu Pavilhão de Feiras, o Centro recebeu 171 eventos (apenas 1 internacional) e um público estimado em 195,5 mil pessoas. Em 2000, atraiu 230 eventos (7 internacionais), com um público de 760 mil pessoas, o que significa um crescimento de quase 290%. A renda injetada por estes eventos na economia local teria saltado, segundo cálculos da Bahiatursa (Secretaria Estadual de Cultura e Turismo), de US\$ 14,3 milhões para US\$ 92,6 milhões.

Outros Centros de Convenções foram implantados no Estado mais recentemente: em Porto Seguro, o Centro Cultural e de Eventos do Descobrimento e, em Ilhéus, o Centro de Convenções Luís Eduardo Magalhães. Ambas as cidades contam também com *convention bureaux*. Como resultado desses investimentos, da expansão das instalações hoteleiras e

² Entrevista concedida em maio de 2003.

da crescente demanda, a Bahia abrigou, em 2001, 13 mil eventos, que envolveram 1,38 milhão de pessoas. A capital, localidade mais procurada e que oferece melhor infra-estrutura urbana, acolheu 8.648 eventos, que movimentaram a receita de R\$ 230 milhões, gerada a partir de 17 mil postos de trabalho (SEBRAE; FBC; VB, 2002).

Tabela 5
Desempenho do Centro de Convenções de Salvador - ocupação e renda gerada: 1991 e 2000

Tipo de evento	1991			2000 (1)			Variação (%)	
	Evento	Público	Público (%)	Evento	Público	Público (%)	Evento	Público
Internacional	1	300	0,15	7	58.787	7,74	600,0	19.495,70
Nacional	11	16.228	8,30	27	69.598	9,16	145,5	328,90
Regional	10	4.624	2,36	8	8.768	1,15	(20,0)	89,60
Local	149	174.387	89,18	188	622.852	81,95	26,2	257,20
Total	171	195.539	100,00	230	760.005	100,00	34,5	288,70
Congressistas (2)		12.629			82.292			548,40
Renda estimada (US\$1.000) (3)	14.279			92.579			548,4	

Fonte: Bahiatursa/SCT. O Desempenho do turismo baiano - 1991/2000

(1) Inclui o movimento do Pavilhão de Feiras

(2) Estimado em 60% do público de eventos não locais

(3) Estimado com base num dispêndio médio diário por congressistas de US\$225 e num tempo médio de permanência de 5 dias

Entre os eventos que ocorrem em Salvador, com uma média de 115 participantes, se evidenciam: reuniões (21%), eventos culturais (18%), congressos (17%) e convenções (15%). Os espaços mais procurados são hotéis do tipo flat (50%), que possuem diárias mais econômicas, favorecidos pela classificação para pagamento de menor tributo; além deles, hotéis de lazer (25%); teatros ou auditórios (14%); centro de convenções (8%) e pavilhão de exposições (3%) (*idem*).

Na capital, como acontece em outras localidades do Estado, a iniciativa privada responde pela maior demanda dos eventos realizados (51%), seguida, em menor proporção, por entidades civis (17%) e instituições públicas (17%). Tais eventos são, em sua maioria, de âmbito estadual. Os eventos nacionais (23%) e os internacionais (cerca de 10%) ainda não são muito freqüentes, sobretudo aqueles de grande porte (*idem*). Os dados relativos à ocupação do Centro de Convenções da Bahia também confirmam a predominância da demanda estadual. Em 2000, os baianos responderam por cerca de 90% do público que compareceu a esse espaço (*idem*).

Os eventos de público estritamente estadual ou local, ainda que movimentem as contas das empresas diretamente envolvidas com a sua realização, produzem um impacto limitado na economia metropolitana, posto que criam menor demanda suplementar para importantes segmentos do mercado de turismo de negócios, como hotelaria, transportes, teatros, casas de shows, comércio, agências de viagem e locadoras de veículos, entre outros. A captação de eventos de médio e grande porte, nacionais e internacionais, deve ser uma meta a ser perseguida.

Para ampliar a captação de *business tourists* e diversificar a pauta de eventos de Salvador é necessário que os agentes envolvidos acompanhem as grandes tendências do turismo de negócios internacional.

○ QUE FAZER: TENDÊNCIAS INTERNACIONAIS DO TURISMO DE NEGÓCIOS

Como em outros segmentos da atividade turística, a principal tendência verificada internacionalmente no *business tourism* é a segmentação crescente da demanda. Nesse processo, e de acordo com especialistas como Davidson, Riddle e Lawson, já mencionados neste texto, devem ser destacadas as seguintes mudanças:

- Incremento da participação das mulheres no turismo de negócios; elas já respondem por cerca de 20% desse tipo de viagens. Este fato impõe novo desenho para instalações hoteleiras (e.g. olhos mágicos nos quartos para maior segurança, mais espaço para bagagens) e novos serviços suplementares, como, por exemplo, salões de beleza abertos por mais tempo e excursões ou atividades culturais seguras e voltadas particularmente para o público feminino.
- Aumento da proporção de turistas de negócios que viajam acompanhados de suas famílias. Isso abre a possibilidade de novas ofertas para crianças e cônjuges que praticam o turismo de lazer enquanto esposas ou maridos participam de reuniões profissionais.
- Transformação de *resorts* focados no turismo de lazer em *conference resorts*, isto é, em unidades capazes de abrigar também o turismo de eventos.
- Nessa mesma direção, incremento do turismo de aventura associado ao *business tourism* coletivo de gerentes e executivos.
- Investimento em instalações de suporte não apenas em centros de convenções, mas também em hotéis e pousadas: auditórios e salas de reunião com isolamento acústico, iluminação, climatização, equipamentos de audiovisual, acesso à internet, fax, etc. A miniaturização e a portabilidade crescentes dos equipamentos eletrônicos pessoais (*laptops*, agendas, impressoras) exigem também modificações nos quartos e apartamentos da rede hoteleira (pontos de rede, dupla voltagem).
- Obtenção de maiores taxas de utilização das instalações de suporte com seu uso alternativo para a realização de banquetes, casamentos, recepções, shows de moda, exposições de arte, feiras de antiguidade, leilões, demonstrações de produtos e outras atividades.
- Desenvolvimento de programas específicos de fidelização e customização de serviços por parte de companhias aéreas e redes de hotéis, com promoções destinadas aos turistas de negócios que viajam mais freqüentemente.
- Crescimento de companhias operadoras e agências de viagens especializadas no segmento, que têm, inclusive, implantado escritórios de serviços no interior das principais organizações demandantes (*agency-in-plant*). Esta tendência reflete o fato de que gran-

des companhias que demandam turismo de negócio têm em viagens e serviços associados a estas um item mais que significativo de seus custos. Isso leva à necessidade de racionalizar gastos, inclusive fazendo uso de especialistas internos (*in-company travel management*) ou externos (*travel management services*) – ver Davidson, (1993, p. 170).

- Flexibilização dos horários de *check-in* e *check-out* em hotéis, de modo a prolongar a permanência do *business touriste*, por consequência, estimular sua prática de turismo secundário.
- Desenvolvimento do *airport business tourism*, com a implantação de hotelaria para estadias de curtíssima duração (*day rest rooms*), centros de negócios com acesso à internet, academias de ginástica e shopping centers nos próprios aeroportos. Esse tipo de oferta é importante para atrair reuniões de trabalho que não se estendem por mais que um dia; as instalações nos próprios aeroportos permitem que os profissionais envolvidos não percam tempo e dinheiro com deslocamentos urbanos desnecessários. A exploração desse nicho aumenta o faturamento da estrutura aeroportuária e reforça o papel de *hub* do próprio aeroporto em questão.

O QUE FAZER: OUTRAS VANTAGENS COMPARATIVAS DO TURISMO DE NEGÓCIOS NA RMS

Ainda segundo Fernando Ferrero, e considerando-se os padrões internacionais, a capacidade da rede hoteleira soteropolitana em atender o mercado de negócios é garantida, principalmente em se tratando de estabelecimentos sofisticados, que incluem hotéis ligados às redes internacionais. Esta rede assegura oferta de excelentes padrões em serviços de informática, teleconferência, suporte a estrangeiros e informações sobre atividades turísticas. Os hotéis que possuem classificação de cinco estrelas na cidade (Fiesta Bahia, Pestana, Othon Palace e Tropical) contam, individualmente, com centros de convenções capazes de abrigar até 1.000 pessoas por evento. De maneira geral, existem 25 mil leitos disponíveis em Salvador – desde albergues até hotéis requintados – capazes de atender às necessidades dos visitantes de diversos estratos de renda e estilos.

No Brasil, o período de alta estação para o mercado de negócios e reuniões ocorre entre os meses de agosto e dezembro. De maneira geral, os eventos acontecem nos dias úteis. No entanto, em cidades litorâneas como Salvador a incidência de reuniões na proximidade dos finais de semana é maior. Essas características do mercado nacional abrem excelentes oportunidades para a atração de eventos e exploração, na RMS, do turismo secundário derivado do *business tourism*. De fato, como já se realçou, as tendências internacionais apontam, por exemplo, para a maior presença de familiares acompanhantes ou para a expansão do turismo de aventura associado ao de negócios. É óbvio, contudo, que o aproveitamento dessas oportunidades exige o necessário investimento em promoção junto aos pólos emissores e às grandes organizações demandantes.

Em Salvador, os dois acontecimentos anuais de maior porte continuam sendo a Expo Rural (feira agropecuária) e o Festival de Verão (shows de música pop com bandas naci-

onais). Estes e outros eventos já tradicionais, como o Festival Percpan (música) e o Arrai-al da Capital (festa junina), têm grande importância, especialmente pela capacidade de gerar emprego e renda em diversos segmentos da economia local. Mas acompanhando também as tendências à maior segmentação do turismo mundial, desenvolve-se na RMS o turismo esportivo. Nos últimos dois anos, após a instalação do complexo hoteleiro de Costa do Sauípe, no Litoral Norte, e da expansão da infra-estrutura náutica em Salvador, inclusive novas marinas, os eventos esportivos vêm assumindo maior expressão, multiplicando-se, por exemplo, as regatas internacionais atraídas e os torneios de tênis. Trata-se de uma série crescente de eventos culturais e esportivos que não têm a ver diretamente com o turismo de negócios, mas que asseguram a melhor utilização de instalações e equipamentos, maximizando o retorno de investimentos que garantem também a sustentabilidade do *business tourism*.

Outros aspectos importantes para se medir a competitividade de uma cidade são a qualidade na prestação de serviços gerais e o tratamento do patrimônio histórico-cultural. No primeiro caso, Salvador, assim como as demais capitais nordestinas, deixa a desejar. É baixo o nível médio de instrução da população empregada e quase ausente o treinamento para os “facilitadores” que atendem os visitantes: motorista de táxi e ônibus, garçons, guardas de trânsito, atendentes do comércio e recepcionistas de hotéis. Quanto ao segundo item, é preciso sublinhar que continua limitado o escopo dos atrativos de entretenimento e cultura, o que inclui a subutilização evidente dos recursos do patrimônio histórico, artístico e cultural.

Investimentos na infra-estrutura turística da cidade, que devem ir da modernização de seus museus à difusão da língua inglesa entre os profissionais do turismo receptivo, podem contribuir para otimizar os fatores que marcam as singularidades regionais, ainda pautadas, sobretudo, na paisagem e na riqueza e diversidade da cultura popular. Ações desse tipo reforçam a capacidade de atrair a demanda cada vez mais cruzada dos turistas de negócio e lazer.

Um último fator decisivo a lembrar é a necessidade de definir e difundir a imagem da cidade que, numa sociedade informacional, é influenciada ou recriada não apenas pelo marketing, mas principalmente pela arte e pelas mídias - cinema, televisão, teatro ou música. Nesse aspecto, Salvador é uma cidade privilegiada. Sempre cantada em prosa e verso, diversas vezes serviu de cenário para a criação literária, cinematográfica e televisiva, além de inspirar incontáveis peças musicais em tempos diversos. Tome-se, por exemplo, o conceito de “terra da felicidade”, concebido por Dorival Caymmi, ao compor “Na Baixa do Sapateiro”, em 1948, que até hoje é utilizado pelo marketing publicitário. No imaginário nacional e internacional a identidade de Salvador está relacionada a esta história étnica e cultural. Mais recentemente, a força da nova música baiana ao cruzar fronteiras, inicialmente pelo reconhecimento de alguns artistas em platéias seletas, e, posteriormente, atingindo o grande público com o sucesso das novas gerações, ajudou a promover a representação simbólica da capital da Bahia. Este apoio da música ao turismo, inclusive

de negócios, deve ser buscado também em outras áreas, com o permanente incentivo à produção e exportação da cultura da cidade.

REFERÊNCIAS

AGÊNCIA DE DESENVOLVIMENTO TIETÊ PARANÁ. *São Paulo, pólo do turismo de negócios da América Latina*. São Paulo, 15/10/2001. Disponível em: www.adtp.org.br/index.asp. Acesso em: 16 jul. 2003.

BNDES. Infra-estrutura aeroportuária: fator de competitividade econômica (modal aéreo III). *Informe Infra-Estrutura*. Área de projetos de infra-estrutura, Rio de Janeiro, n. 46, ago. 2001.

DAVIDSON, Rob. European business tourism – changes and prospects. *Tourism Management*, jun. 1993, p. 167-172.

LAWSON, Fred. R. Trends in business tourism management. *Tourism Management*, p. 298-302, dez. 1982.

KOTLER, Philip; HAIDER, Donald H.; REIN, Irving. *Marketing Público: como atrair investimentos, empresas e turismo para cidades, regiões, estados e países*. São Paulo: Makron Books, 1994.

ÓRGÃO OFICIAL DO TURISMO. *O Desempenho do turismo baiano – 1991/2000*. Indicadores básicos do turismo baiano. *Informativo Gerencial*. Série E. Salvador: Bahiatursa, n. 1, jun. 2001. (fotocopiado).

OWEN, Charles. Changing trends in business tourism. *Tourism Management*, p. 224-226, jun. 1992.

RIDDLE, Dorothy. Business Tourism – Niches for Developing Countries. *ITC - International Trade Forum*, mar. 1999.

SEBRAE./FBC&VB (Fórum Brasileiro dos Convention & Visitors Bureaux). I Dimensionamento Econômico da Indústria de Eventos no Brasil. *Revista dos Eventos*, São Paulo, 2002.