



Setor de serviços e dinâmica econômica regional no Estado da Bahia

Rondinaldo Silva das Almas

ADVERTIMENT. La consulta d'aquesta tesi queda condicionada a l'acceptació de les següents condicions d'ús: La difusió d'aquesta tesi per mitjà del servei TDX (www.tdx.cat) i a través del Dipòsit Digital de la UB (diposit.ub.edu) ha estat autoritzada pels titulars dels drets de propietat intel·lectual únicament per a usos privats emmarcats en activitats d'investigació i docència. No s'autoritza la seva reproducció amb finalitats de lucre ni la seva difusió i posada a disposició des d'un lloc aliè al servei TDX ni al Dipòsit Digital de la UB. No s'autoritza la presentació del seu contingut en una finestra o marc aliè a TDX o al Dipòsit Digital de la UB (framing). Aquesta reserva de drets afecta tant al resum de presentació de la tesi com als seus continguts. En la utilització o cita de parts de la tesi és obligat indicar el nom de la persona autora.

ADVERTENCIA. La consulta de esta tesis queda condicionada a la aceptación de las siguientes condiciones de uso: La difusión de esta tesis por medio del servicio TDR (www.tdx.cat) y a través del Repositorio Digital de la UB (diposit.ub.edu) ha sido autorizada por los titulares de los derechos de propiedad intelectual únicamente para usos privados enmarcados en actividades de investigación y docencia. No se autoriza su reproducción con finalidades de lucro ni su difusión y puesta a disposición desde un sitio ajeno al servicio TDR o al Repositorio Digital de la UB. No se autoriza la presentación de su contenido en una ventana o marco ajeno a TDR o al Repositorio Digital de la UB (framing). Esta reserva de derechos afecta tanto al resumen de presentación de la tesis como a sus contenidos. En la utilización o cita de partes de la tesis es obligado indicar el nombre de la persona autora.

WARNING. On having consulted this thesis you're accepting the following use conditions: Spreading this thesis by the TDX (www.tdx.cat) service and by the UB Digital Repository (diposit.ub.edu) has been authorized by the titular of the intellectual property rights only for private uses placed in investigation and teaching activities. Reproduction with lucrative aims is not authorized nor its spreading and availability from a site foreign to the TDX service or to the UB Digital Repository. Introducing its content in a window or frame foreign to the TDX service or to the UB Digital Repository is not authorized (framing). Those rights affect to the presentation summary of the thesis as well as to its contents. In the using or citation of parts of the thesis it's obliged to indicate the name of the author.

UNIVERSIDADE DE BARCELONA
FACULDADE DE GEOGRAFIA E HISTÓRIA
PROGRAMA DE DOUTORADO EM GEOGRAFIA, PLANIFICAÇÃO
TERRITORIAL E GESTÃO AMBIENTAL

SETOR DE SERVIÇOS E DINÂMICA ECONÔMICA REGIONAL NO
ESTADO DA BAHIA

RONDINALDO SILVA DAS ALMAS

Diretor: Prof. Dr. Carles Carreras y Verdaguer

Barcelona

2014

RONDINALDO SILVA DAS ALMAS

**SETOR DE SERVIÇOS E DINÂMICA ECONÔMICA REGIONAL NO
ESTADO DA BAHIA**

Tese apresentada como exigência à obtenção do título de Doutor em Geografia, Planificação Territorial e Gestão Ambiental da Faculdade de Geografia e História da Universidade de Barcelona

Diretor de Tese: Professor Dr. Carles Carreras y Verdaguer

Barcelona

2014

A443s Almas, Rondinaldo Silva das.
Setor de serviços e dinâmica econômica regional do
Estado da Bahia / Rondinaldo Silva das Almas, 2014.
413f.: il.; col.
Orientador (a): Carles Carrera y Verdaguer.
Tese (Doutorado) – Universidade de Barcelona,
Faculdade de Geografia e História, Barcelona,
2014.
Referências: f. 379-393.
1. Economia regional – Setor de serviços-
Bahia (Estado). 2. Setor de serviços – Dinâmica
urbano-regional – Bahia. I. Carreras y Verdaguer,
Carles. II. Universidade de Barcelona, Faculdade de
Geografia e História. III.T.
CDD: 338.98142

TERMO DE APROVAÇÃO

RONDINALDO SILVA DAS ALMAS

SETOR DE SERVIÇOS E DINÂMICA ECONÔMICA REGIONAL NO ESTADO DA BAHIA

Tese aprovada como requisito parcial para obtenção do grau de Doutor em Geografia, Planificação Territorial e Gestão Ambiental da Faculdade de Geografia e História da Universidade de Barcelona pela seguinte comissão examinadora:

Para Elaine, Pedrinho e Aninha

AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar, e acima de tudo, a DEUS, o autor e consumidor da minha fé, que assim me instruiu: “Em tudo dai graças, pois essa é a vontade de Deus, em Cristo Jesus, para convosco”. Certamente, este é um grande motivo para agradecer a Ele.

A Elaine, Pedrinho e Aninha, minha esposa e filhos. Sem dúvida, vocês são e sempre serão uma inspiração para que eu busque superações como a conclusão desta etapa. Os momentos em que a minha atenção não pôde ser compartilhada com vocês doeram muito em mim, mas a vossa compreensão foi motivadora e animou-se a prosseguir até o final. Amo vocês!

Aos meus pais, que mesmo desprovidos de recursos financeiros, sempre presaram pela educação dos filhos. E eu sou fruto de sua aposta de que o esforço pela educação vale a pena.

Aos meus queridos irmãos, que sempre acreditaram no meu potencial.

A minha família em Cristo, pelas orações e fé de que eu conseguiria.

Aos colegas de trabalho da UESB, principalmente àqueles que lutaram junto comigo nesta jornada doutoral e aqueles que se empenharam na conquista de melhores condições para a conclusão deste trabalho, especialmente Ronan, Longuinhos, Marcos, Andréa, Vinícius e José Antônio.

A toda a turma de doutorandos, pelos momentos de apreensão, mas também de descontração.

Aos ilustres mestres da Universidade de Barcelona, por acreditarem que este momento chegaria, especialmente aos professores Luzón, Lola e Xavi Úbeda.

Ao amigo e colega, professor Fernando Perobelli, pelo seu desprendimento e empenho em ajudar-me no meu momento de maior necessidade na confecção desta tese. Os dias de pesquisa na Universidade Federal de Juiz de Fora foram “revigorantes” e “aliviadores”.

Ao amigo Daniel Silva, por atender prontamente as minhas solicitações de mapas.

A todos os meus professores, do ensino fundamental ao superior, pelo ensinamento de que a educação pode mudar o país. O meu carinho todo especial à “irmã” Tereza, a minha primeira grande motivadora.

Finalmente, mas não menos importante, ao professor Carles Carreras, pelo seu empenho e dedicação na orientação deste trabalho e ao professor Sergio Moreno, pelos momentos dedicados a sanar as minhas infinitas dúvidas.

A todos vocês, muito obrigado!

RESUMO

O objetivo deste trabalho foi verificar a dinâmica econômica proporcionada pelo setor de serviços no estado da Bahia com base na hierarquia dos municípios em termos das variáveis relacionadas a estas atividades e da concentração de população urbana. De maneira secundária, buscou identificar padrões espaciais no âmbito dos municípios e correlação entre as atividades de serviços e industriais, identificando, também, as atividades de serviços induzidas e indutoras do desenvolvimento, bem como a sua dinâmica em termos do crescimento e especialização nos municípios. Utilizou-se como bases teóricas principais a teoria dos lugares centrais, a teoria dos polos de crescimento e a teoria da base de exportação, além das teorias da dinâmica econômica urbana e as características peculiares dos setores de serviços para mostrar a conformação hierárquica e espacial dos municípios baianos quanto às variáveis em análise. Foram utilizados métodos de análise regional a fim de observar a especialização (e consequente perfil de exportação) e a polarização exercida pelos principais municípios do estado, especificamente o Quociente Locacional (QL) e Índice de Terciarização Ajustado (IT Ajust). Alternativamente, mas ao mesmo tempo em complemento e reforço aos resultados da utilização dos métodos anteriores, o trabalho usou a análise fatorial (AF), identificando correlações entre as variáveis que permitiram agrupá-las segundo a sua similaridade, quando se constatou complementaridade entre as atividades industriais e de serviços. Em consequência do uso deste método, foi construído um ranking dos municípios do estado em termos do seu potencial de desenvolvimento urbano/serviços que ratificou os resultados principais advindos no uso do QL e do IT Ajust, quais sejam, a estreita relação entre a dinâmica das atividades de serviços, a sua concentração (especialização), sua capacidade polarizadora e o uso de variáveis em conjunto que possibilitaram a criação do ranking mencionado, destacadamente aquelas relacionadas à dinâmica urbana e populacional. Ao ranquear os principais municípios, este trabalho também os utilizou como referência a fim de verificar o perfil dos subsetores de serviços quanto à sua dinâmica (ou tendência a esta) e estagnação (ou tendência a esta) bem como a configuração econômica e espacial dos municípios que apresentaram dinâmica nos subsetores induzidos e indutores do desenvolvimento, concluindo que os primeiros estão localizados, principalmente, nos municípios de maior potencial de desenvolvimento urbano/serviços. Para alcançar estes objetivos, foi utilizado o método diferencial-estrutural (*shift-share*). Assim, verificou-se que os municípios que apresentaram melhor posição no ranking concentram a maior parte dos serviços indutores do desenvolvimento, dotados de maior intensidade no uso de capital e tecnologias.

Palavras-chave: Setor de serviços. Polarização. Diferencial-Estrutural.

ABSTRACT

The objective of this study was to estimate the economic dynamics provided by the services sector in the state of Bahia. The study is based on the ranking of municipalities in terms of relating variables to these activities and the concentration of urban population. Secondly, the spatial patterns within the municipalities and correlation between the industrial and service activities were identified. The activities of induced and inducing development services as well as its dynamics in terms of growth and specialization in cities also were identified. The main theoretical bases used were the central place theory, the theory of growth poles and export base theory. Furthermore, the theories of urban economic dynamics and the unique characteristics of services sectors were used to show the hierarchical and spatial conformation of the municipalities in the State of Bahia, regarding the variables under consideration. Regional analysis methods were used to observe the specialization (and consequent export profile) and polarization exerted by the major cities of the state. The Locational Quotient (QL) and Tertiarization Adjusted Index were calculated (IT Adj). Alternatively and at the same time to support and strengthen the results from the above methods, the work used the factor analysis (FA) to identify correlations between variables that allowed grouping them according to their similarity, because of the complementarities among industrial and service activities sectors. As a result of using this method, we built a ranking of municipalities in the state of Bahia in terms of its potential for urban development/services that have ratified key results arising in the use of QL and IT Adj. Namely, the ranking reflects the close relationship between the dynamics of service activities, its concentration (specialization), their polarizing capacity and use of variables together that enabled the creation of the rank mentioned, notably those related to urban and population dynamics. To rank the major cities, this study also used them as a reference to check the profile of the service subsectors for their dynamic (or trend) and stagnation (or trend) as well as the economic and spatial configuration of the municipalities showed that the induced dynamic subsectors and are inducers to development. The conclusion was that the former are mainly located in the municipalities of greater potential for urban/services development. To achieve these goals, the shift-share method was used. Thus, it was found that municipalities that showed higher ranking concentrate most of inducing development services, with more intensity in the use of capital and technology.

Key-words: Services sector. Polarization. Shift-share.

RESUMEN

El objetivo de este trabajo fue verificar la dinámica económica proporcionada por el sector de servicios en el Estado de Bahía teniendo como base la jerarquía de los municipios en términos de las variables relacionadas a estas actividades y de la concentración de la población urbana. De forma secundaria, se buscó identificar padrones especiales en el ámbito de los municipios y correlación entre las actividades industriales y de servicios, identificando, también, las actividades de servicios inducidas e inductoras del desarrollo, así como su dinámica en términos de crecimiento y especialización en los municipios. Fueron usadas como bases teóricas principales la teoría de los lugares centrales, la teoría de los polos de crecimiento y la teoría de la base de exportación, además de las teorías de la dinámica económica urbana y las características peculiares de los sectores de servicios para mostrar la conformación jerárquica y espacial de los municipios bahianos en lo que se refiere a las variables de análisis. Fueron utilizados métodos de análisis regional con la finalidad de observar la especialización (y consecuentemente perfil de exportación) y la polarización ejercida por los principales municipios del estado, específicamente el “Quociente Locacional” (QL) – cociente de localización – e “Índice de Terciariação Ajustado (IT Ajust.)” – actividades de sectores terciários. Alternativamente, pero al mismo tiempo en complemento y refuerzo a los resultados de la utilización de los métodos anteriores, o trabajo fue usado el análisis factorial (AF), identificando correlaciones entre las variables que permitirían agruparlas según su similitud, cuando se constató el complemento entre las actividades industriales y de servicios. En consecuencia del uso de este método, fue construido un ranking de los municipios del estado en términos de su potencial de desarrollo urbano/servicios que rectificó los resultados principales provenientes del uso del QL y del IT Ajust, sean cuales sean, la estrecha relación entre la dinámica de las actividades de servicios, y su concentración (especialización), su capacidad polarizadora y el uso de variables en conjunto que posibilitaron la creación del ranking mencionado, destacadamente, aquellas relacionadas a la dinámica urbana y poblacional. Al hacer el ranking de los principales municipios, este trabajo también los utilizó como referencia con la finalidad de verificar el perfil de los subsectores de servicios como su dinámica (o tendencia a ésta) y el de estático (o tendencia a ésta) así como la configuración económica y espacial de los municipios que presentaron una dinámica en los subsectores inducidos e inductores del desenvolvimiento, concluyendo que los primeros están ubicados, principalmente en los municipios de mayor potencial de desarrollo urbano/servicios. Para alcanzar estos objetivos, fue utilizado el método diferencial-estructural (shift-share). Así, se verificó que los municipios que presentaron una mejor posición en el ranking concentran la mayor parte de los servicios inductores del desarrollo, dotados de mayor intensidad en el uso de capital y tecnologías.

Palabras-clave: Sector de servicios. Polarización. Diferencial-Estructural.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

QUADROS

Quadro 1	Forças que afetam a concentração espacial da atividade econômica.....	105
Quadro 2	Características dos dois circuitos da economia urbana dos países subdesenvolvidos	110
Quadro 3	Simplificação dos níveis de hierarquia urbana	128
Quadro 4	Mudanças econômicas e sociais nas atividades e na localização dos serviços	223
Quadro 5	Categoria e intervalos definidores das categorias do potencial de desenvolvimento urbano/serviços	310
Quadro 6	Localização dos principais municípios nas divisões regionais da Bahia	316
Quadro 7	Seções da CNAE 2.0 por setor de atividade econômica	336
Quadro 8	Subsetores de serviços	337
Quadro 9	Correspondência entre a Seção CNAE 2.0 e a adaptação às CNAE domiciliares dos Censos de 2000 e 2010	338
Quadro 10	Subsetores de serviços indutores e induzidos pelo desenvolvimento.....	339
Quadro 11	Sinais possíveis do efeito alocação	344
Quadro 12	Subsetores de serviços estagnados e dinâmicos – estado da Bahia – 2000-2010	349
Quadro 13	Subsetores de serviços estagnados e dinâmicos – estado da Bahia – 2000-2010	350

MAPAS

Mapa 1	Localização do estado da Bahia na divisão geopolítica do Brasil	236
Mapa 2	População dos municípios – estado da Bahia – 2010	239

Mapa 3	Municípios com população superior a 100 mil habitantes – estado da Bahia – 2010	241
Mapa 4	Mesorregiões e microrregiões – estado da Bahia	243
Mapa 5	Região de Influência Urbana da cidade de Salvador	244
Mapa 6	Regiões econômicas – estado da Bahia	245
Mapa 7	Territórios de identidade – estado da Bahia	246
Mapa 8	Região semi-árida – estado da Bahia	263
Mapa 9	Municípios com especialização ($QL > 1$) nos serviços – estado da Bahia – 2010	276
Mapa 10	Configuração espacial dos municípios da Bahia de acordo com o Índice de Terciarização Ajustado (IT Ajust) – 2010	282
Mapa 11	Municípios com maiores escores do IT Ajustado – estado da Bahia – 2010	284
Mapa 12	Municípios com percentual de diversificação do comércio superior a 0,96 (96%) – estado da Bahia – 2010	287
Mapa 13	Configuração espacial dos municípios da Bahia de acordo com as categorias de potencial de desenvolvimento urbano/serviços – 2010 ..	311
Mapa 14	Municípios com maior participação na população urbana do estado da Bahia – 2010	317
Mapa 15	Municípios com maiores QL dos serviços – estado da Bahia – 2010 ..	317
Mapa 16	Municípios com maiores IT Ajustados – estado da Bahia – 2010	318
Mapa 17	Municípios classificados com PMMA e PMA – estado da Bahia – 2010	318

FIGURAS

Figura 1	Principais Teorias em Economia Regional	53
Figura 2	Teorias clássicas da localização	54
Figura 3	Anéis de Von Thünen	56
Figura 4	Triângulo Locacional de Weber	58
Figura 5	Formação dos hexágonos de Christaller	60

Figura 6	Hierarquia urbana segundo Christaller	61
Figura 7	Lugares centrais e respectivas áreas de influência segundo Christaller	61
Figura 8	Cone de demanda de Lösch	63
Figura 9	Áreas de mercado	65
Figura 10	As regiões e os sistemas de redes	65
Figura 11	Teorias de desenvolvimento regional baseadas em fatores aglomerativos e polarizadores	72
Figura 12	Processo de causação circular e cumulativa	79
Figura 13	Processo cumulativo de crescimento	80
Figura 14	Síntese do papel dos serviços empresariais na economia	211
Figura 15	Relação entre os serviços e o crescimento econômico	215

GRÁFICOS

Gráfico 1	Evolução do emprego formal no Brasil de 1995 a 2011 (em milhões)	182
Gráfico 2	Participação dos setores no emprego formal no Brasil – 1995-2011 (em %)	183
Gráfico 3	Valor adicionado dos setores – países selecionados e conjunto de países – 2008 (em % do Produto Interno Bruto)	202
Gráfico 4	VAB a preços básicos segundo os setores – Brasil – 2000-2007 (em %)	203
Gráfico 5	Participação dos estados da Bahia, Minas Gerais, Rio de Janeiro, São Paulo e demais estados na população total – Brasil – 1980, 1991, 2000 e 2010 (em %)	236
Gráfico 6	Taxas de crescimento populacional do Brasil e estados da Bahia, Minas Gerais, Rio de Janeiro e São Paulo – 1980-1991, 1991-2000 e 2000-2010 (em %)	237
Gráfico 7	População residente em zonas urbanas nos estados e no Brasil – 2010 (em %)	238
Gráfico 8	Participação dos 10 municípios mais populosos e do município de Salvador na população total do estado da Bahia – 1980, 1991,	

	2000 e 2010 (em %)	240
Gráfico 9	Residentes nos municípios com população superior a 100 mil habitantes – estado da Bahia – 2010.....	241
Gráfico 10	Composição setorial do PIB – estado da Bahia – Períodos selecionados (em %)	256
Gráfico 11	Participação dos estados no PIB a preços correntes de mercado do Brasil – 2010	260
Gráfico 12	Participação dos principais estados no PIB a preços correntes de mercado do Brasil – 2000 e 2010	260
Gráfico 13	Participação das Regiões do Brasil no PIB nacional a preços correntes de mercado – 2000 e 2010	261
Gráfico 14	Taxas de crescimento dos setores de atividade por período – estado da Bahia -1975-2010 (em %)	265
Gráfico 15	Participação dos setores de atividade na população ocupada – estado da Bahia – 2000 e 2010 (em %)	266
Gráfico 16	Participação dos setores de atividade no pessoal ocupado, PIB e Rendimentos – estado da Bahia – 2010 (em %)	266
Gráfico 17	Renda média dos ocupados nos setores de atividades – estado da Bahia – 2010 (em R\$)	267
Gráfico 18	Escolaridade dos ocupados nos setores de atividade – estado da Bahia – 2010 (em %)	268
Gráfico 19	Escolaridade máxima dos ocupados nos setores de atividade – até ensino médio completo – estado da Bahia – 2010	269
Gráfico 20	Informalidade dos setores – estado da Bahia – 2010 (em %)	270
Gráfico 21	Renda média dos ocupados em subsetores selecionados – estado da Bahia – 2010 (em R\$)	271
Gráfico 22	Taxas de crescimento do número de ocupados de todos os setores e do setor de serviços no estado da Bahia e nos principais municípios – 2000-2010	330
Gráfico 23	Remuneração média dos ocupados nos setores de atividades e em todos os setores dos trabalhadores residentes nos 17 municípios mais importantes e nos demais municípios – estado da Bahia – 2010 (em R\$)	331
Gráfico 24	Participação do município de Salvador, dos 16 outros municípios de maior potencial de desenvolvimento urbano/serviços e dos	

	demais municípios em variáveis selecionadas no estado da Bahia – 2010 (em %)	333
Gráfico 25	Taxas de crescimento do número de ocupados em todos os setores, no setor de serviços e nos subsetores de serviços – estado da Bahia – 2000-2010 (em %)	349
Gráfico 26	Variação Líquida Total (VLT) dos empregos nos subsetores de serviços para o conjunto dos principais municípios – estado da Bahia – 2000-2010	352
Gráfico 27	Taxas de crescimento do número de ocupados em todos os setores, no setor de serviços e nos subsetores de serviços – estado da Bahia – 2000-2010 (em %)	358
Gráfico 28	Variação Líquida Total (VLT) dos empregos no setor de serviços dos principais municípios – estado da Bahia – 2000-2010	359
Gráfico 29	Participação do município de Salvador, dos 15 outros municípios de maior potencial de desenvolvimento urbano/serviços e dos demais municípios no total de ocupados nos subsetores de serviços do estado da Bahia – 2010 (em %)	360
Gráfico 30	Número de subsetores segundo as suas definições nos principais municípios – estado da Bahia – 2000-2010	361
Gráfico 31	Número de setores dinâmicos ou tendendo ao dinamismo e estagnados ou tendendo à estagnação nos principais municípios da Bahia – 2000-2010.....	362
Gráfico 32	Percentual de emprego em relação ao total dos municípios dinâmicos dos subsetores indutores do desenvolvimento nos principais municípios da Bahia e linha de tendência – 2000-2010 (em %).....	366
Gráfico 33	Percentual de emprego em relação ao total dos municípios dinâmicos dos subsetores induzidos do desenvolvimento nos principais municípios da Bahia e linha de tendência – 2000-2010 (em %)	367

LISTA DE TABELAS

Tabela 1	Taxas médias de crescimento dos setores de atividade por período – estado da Bahia – 1975-2010 (em %)	254
Tabela 2	Taxas acumuladas de crescimento dos setores de atividade por período – estado da Bahia – 1975-2010 (em %)	254
Tabela 3	Composição setorial do PIB – estado da Bahia – Períodos selecionados (em %)	255
Tabela 4	Ranking (Rk) dos municípios especializados em serviços (QL > 1) – estado da Bahia – 2010	275
Tabela 5	Municípios com maior IT Ajust e sua posição no Ranking (Rk) – estado da Bahia – 2010	283
Tabela 6	Ranking dos municípios com percentual de diversificação comercial superior a 0,96 (96%) – estado da Bahia – 2010 (em %)	286
Tabela 7	<i>Eigenvalue</i> , percentual de variância explicada e percentual acumulado de variância explicada	304
Tabela 8	Comunalidades das variáveis	305
Tabela 9	Indicadores de qualidade da Análise Fatorial.....	305
Tabela 10	Cargas fatoriais das variáveis	309
Tabela 11	Ranking dos municípios classificados nas categorias PMMA e PMA, escores fatoriais do fator 1 (F1), F1 interpolados, variância e F1 ponderados	312
Tabela 12	Ranking dos municípios quanto ao potencial de desenvolvimento urbano/serviços, População urbana, QL dos serviços e IT Ajustado – estado da Bahia – 2010	314
Tabela 13	Participação dos principais municípios na população total e população urbana do estado e participação da população urbana no total da população do município – estado da Bahia – 2010 (em %) ..	322
Tabela 14	Participação dos principais municípios quanto ao número de agências bancárias, veículos e leitos hospitalares – estado da Bahia – 2010 (em %)	324
Tabela 15	Participação dos principais municípios quanto à arrecadação de ISS, IPTU, ICMS e IPVA – estado da Bahia – 2010 (em %)	325
Tabela 16	Participação dos principais municípios quanto ao PIB, VAB Agropecuário, VAB Industrial e VAB dos Serviços – estado da	

	Bahia – 2010 (em %)	326
Tabela 17	Participação dos principais municípios quanto ao número de ocupados nos setores Agropecuário, Industrial e dos Serviços – estado da Bahia – 2010 (em %)	327
Tabela 18	Participação dos setores Agropecuário, Industrial e de Serviços no VAB total dos principais municípios – estado da Bahia – 2010 (em %)	328
Tabela 19	Participação dos setores Agropecuário, Industrial e de Serviços no total de trabalhadores ocupados dos principais municípios – estado da Bahia – 2010 (em %)	329
Tabela 20	Quocientes Locacionais (QL) dos principais municípios por setor de atividade – estado da Bahia – 2010	332
Tabela 21	Crescimento do emprego por subsetor de serviços, de todas as atividades de serviços e total de todos os setores na Bahia e nos principais municípios baianos - 2000-2010 (em %)	348
Tabela 22	Variação Líquida Total (VLT) do emprego dos serviços nos principais municípios da Bahia – 2000-2010	351
Tabela 23	Subsetores dinâmicos e percentual de emprego em relação ao total dos municípios dinâmicos – estado da Bahia – 2010	363
Tabela 24	Ranking dos municípios quanto ao potencial de desenvolvimento urbano/serviços, População urbana, QL dos serviços e IT Ajustado – estado da Bahia – 2010	376

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ACP	Análise de Componentes Principais
AF	Análise Fatorial
AFC	Análise Fatorial Comum
BIRD	Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento - Banco Mundial
CEPAL	Comissão Econômica para a América Latina
CIA	Centro Industrial de Aratu
CIS	Centro Industrial do Subaé
CNAE	Classificação Nacional de Atividade Econômica
COPEC	Complexo Petroquímico de Camaçari
DCE	Desvantagem Competitiva Especializada
DCNE	Desvantagem Competitiva Não Especializada
FMI	Fundo Monetário Internacional
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
ICMS	Imposto Sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços
IDH	Índice de Desenvolvimento Humano
INCRA	Instituto Nacional de Colonização Rural e Reforma Agrária
IPARDES	Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social
IPTU	Imposto Predial e Territorial Urbano
IPVA	Imposto sobre a Propriedade de Veículos Automotores
ISIC	International Standard Industrial Classification
ISS	Imposto Sobre Serviços
ISSQN	Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza
IT	Índice de Terciarização
IT Ajust	Índice de Terciarização Ajustado
KIBS	Knowledge Intensive Business Services
KMO	Teste Kaiser-Meyer-Olkin
MTE	Ministério do Trabalho e Emprego

OCDE	Organização para a Cooperação do Desenvolvimento Econômico
OIT	Organização Internacional do Trabalho
OMC	Organização Mundial do Comércio
ONU	Organização das Nações Unidas
P&D	Pesquisa e Desenvolvimento
PA	Potencial de desenvolvimento Alto
PB	Potencial de desenvolvimento Baixo
PIB	Produto Interno Bruto
PM	Potencial de desenvolvimento Médio
PMA	Potencial de desenvolvimento Muito Alto
PMB	Potencial de desenvolvimento Muito Baixo
PML	Produto Material Líquido
PMMA	Potencial de desenvolvimento MUITÍSSIMO Alto
PMMB	Potencial de desenvolvimento MUITÍSSIMO Baixo
PND	Plano Nacional de Desenvolvimento
PREALC	Programa Regional de Emprego para a América Latina e o Caribe
QL	Quociente Locacional
RAIS	Relação Anual de Informações Sociais
RCP	Reverse Product Cycle
Regic	Regiões de influência das cidades
RK	Ranking
RLAM	Refinaria Ladulfo Alves em Mataripe
RMS	Região Metropolitana de Salvador
SEI	Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia
Sidra	Sistema IBGE de Recuperação Automática
SIM	Sistema de Informações Municipais
SPSS	Statistical Package for Social Science
Sudene	Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste
TI	Tecnologia de Informação
TIC	Tecnologias de Informação e Comunicação

TLC	Teoria dos Lugares Centrais
VAB	Valor Adicionado Bruto
VCE	Vantagem Competitiva Especializada
VCNE	Vantagem Competitiva Não Especializada
VLT	Variação Líquida Total
VTI	Valor da Transformação Industrial

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	24
1.1 OBJETIVOS E HIPÓTESES	29
1.2 JUSTIFICATIVA	31
1.3 METODOLOGIA.....	32
1.4 ESTRUTURA DO ESTUDO	35
PARTE I - FUNDAMENTOS TEÓRICOS DA ECONOMIA REGIONAL E URBANA	38
2 ABORDAGENS TEÓRICAS DA ECONOMIA REGIONAL	39
2.1 CONCEITOS FUNDAMENTAIS	40
2.1.1 Espaço	40
2.1.2 Região	44
2.1.3 Território	47
2.1.4 Economia Espacial e Economia Regional e Urbana.....	48
2.2 TEORIAS DE LOCALIZAÇÃO DE ATIVIDADES ECONÔMICAS.....	51
2.2.1 Os anéis de von Thünen	52
2.2.2 Alfred Weber e a minimização dos custos	56
2.2.3 A teoria dos lugares centrais de Walter Christaller	59
2.2.4 As áreas de mercado de August Lösch	62
2.2.5 A síntese de Walter Isard	66
3. ABORDAGENS TEÓRICAS BASEADAS EM FATORES AGLOMERATIVOS E POLARIZADORES	68
3.1 OS POLOS DE CRESCIMENTO DE FRANÇOIS PERROUX.....	72
3.2 GUNNAR MYRDAL E O PROCESSO DE CAUSAÇÃO CIRCULAR CUMULATIVA	77
3.3 ALBERT HIRSCHMAN E A TRANSMISSÃO INTER-REGIONAL E INTERNACIONAL DO CRESCIMENTO ECONÔMICO.....	81
3.4 DOUGLASS NORTH E A TEORIA DA BASE DE EXPORTAÇÃO	84
3.5 CRÍTICAS, DIVERGÊNCIAS (E CONVERGÊNCIAS) ENTRE AS ABORDAGENS.....	89
4 A ECONOMIA URBANA	96

4.1 CENTRALIDADE E POLARIZAÇÃO	96
4.2 REDES, INFLUÊNCIA E CIRCUITOS URBANOS	106
4.3 A METRÓPOLE TERCIÁRIA.....	113
4.4 AS CITY REGIONS.....	119
4.5 AS CIDADES MÉDIAS	123
À GUIA DE CONCLUSÃO.....	134
PARTE II - FUNDAMENTOS TEÓRICOS DA ECONOMIA DOS SERVIÇOS....	136
5 ABORDAGENS TEÓRICAS DO SETOR DE SERVIÇOS.....	137
5.1 O SETOR DE SERVIÇOS NA HISTÓRIA DO PENSAMENTO ECONÔMICO.....	137
5.2 CONCEITUAÇÕES E CLASSIFICAÇÕES USUAIS	147
5.3 CARACTERÍSTICAS E FUNÇÕES ECONÔMICAS	159
6 FUNDAMENTOS DA DINÂMICA ECONÔMICA DO SETOR DE SERVIÇOS	170
6.1 EFEITO-RENDA, PRODUTIVIDADE E PÓS-INDUSTRIALISMO.....	170
6.2 EMPREGO, INFORMALIDADE E TERCEIRIZAÇÃO	181
6.3 INOVAÇÕES NAS ATIVIDADES DE SERVIÇOS	191
7 SETOR DE SERVIÇOS E DINÂMICA ECONÔMICA: DO GLOBAL AO REGIONAL	201
7.1 SERVIÇOS E DINÂMICA ECONÔMICA REGIONAL E URBANA	216
À GUIA DE CONCLUSÃO.....	232
PARTE III - SETOR DE SERVIÇOS E DINÂMICA ECONÔMICA NO ESTADO DA BAHIA	234
8 ESTADO DA BAHIA: CARACTERIZAÇÃO GEOGRÁFICA E ECONÔMICA	235
8.1 ASPECTOS GEOGRÁFICOS E DEMOGRÁFICOS	235
8.2 A ECONOMIA BAIANA.....	247
8.2.1 A evolução da economia baiana.....	247
8.2.2 A economia baiana no contexto nacional.....	259
9 ATIVIDADES DE SERVIÇOS NA BAHIA: ASPECTOS SETORIAIS, ESPECIALIZAÇÃO E POLARIZAÇÃO	264
9.1 ASPECTOS SETORIAIS DAS ATIVIDADES ECONÔMICAS DA BAHIA	264
9.2 ATIVIDADES DE SERVIÇOS E ESPECIALIZAÇÃO PRODUTIVA	272
9.3 ATIVIDADES DE SERVIÇOS E POLARIZAÇÃO ECONÔMICA	278
10 POTENCIAL DE DESENVOLVIMENTO URBANO/SERVIÇOS NA BAHIA	288

10.1 ASPECTOS METODOLÓGICOS	288
10.1.1 O método da Análise Fatorial	288
10.1.2 Notas sobre a aplicação da Análise Fatorial.....	292
10.1.2.1 Variáveis ligadas ao tamanho e à dinâmica urbana.....	294
10.1.2.2 Variáveis ligadas à dinâmica dos serviços.....	298
10.1.2.3 Variáveis ligadas à dinâmica industrial	300
10.1.2.4 Variáveis ligadas à dinâmica agropecuária.....	302
10.2 ANÁLISE DOS RESULTADOS	304
10.3 À GUIA DE CONCLUSÃO	312
11 A DINÂMICA DO SETOR DE SERVIÇOS NOS PRINCIPAIS MUNICÍPIOS DO ESTADO DA BAHIA	321
11.1 PERFIL SOCIOECONÔMICO DOS PRINCIPAIS MUNICÍPIOS.....	321
11.2 DINÂMICA DOS SUBSETORES DE SERVIÇOS NOS PRINCIPAIS MUNICÍPIOS DO ESTADO DA BAHIA	334
11.2.1 Base de dados e adequações metodológicas	335
11.2.2 O método diferencial-estrutural (<i>Shift-share</i>)	340
11.2.3 Resultados para os subsetores.....	346
11.2.3.1 Subsetores indutores do desenvolvimento.....	352
11.2.3.2 Subsetores induzidos pelo desenvolvimento	355
11.2.4 Resultados para os municípios.....	357
11.3 À GUIA DE CONCLUSÃO	367
12 CONCLUSÃO	370
BIBLIOGRAFIA.....	381
APÊNDICE A.....	396
APÊNDICE B.....	398
APÊNDICE C.....	408
APÊNDICE D.....	411

1 INTRODUÇÃO

Tem se tornado comum o argumento de que as atividades de serviços respondem por parcela significativa da atividade econômica e do emprego civil. O reconhecimento de que estas atividades desempenham papel cada vez mais importante no capitalismo contemporâneo fez surgir um conjunto de teorias que veem nos serviços não apenas uma condição necessária ao desenvolvimento econômico, mas a própria força motriz deste desenvolvimento. Os adeptos deste raciocínio contrapõem-se àqueles que atribuem aos serviços apenas um papel ‘complementar’ das atividades que produzem bens tangíveis (agropecuária e indústria). Antes mesmo destes, autores dos primórdios do pensamento econômico caracterizavam as atividades de serviços como estéreis e improdutivas.

Autores da corrente industrialista afirmavam que os serviços não seriam apenas atividades secundárias e subordinadas, mas também nocivas. De acordo com essa tese, o crescimento dos serviços traria efeitos perniciosos para todos os países, inclusive os desenvolvidos, uma vez que traria queda das taxas de produtividade, progressão mais lenta do padrão de vida e desaceleração do crescimento. Todos os serviços, principalmente os financeiros, seriam atividades parasitárias em que predominariam os empregos mal remunerados, e o seu crescimento, caracterizado pela disseminação de atividades de intermediação, responderia pelo crescimento dos custos dos bens reais, o que prejudicaria o desenvolvimento dos setores ‘produtivos’, ou seja, da indústria.

Parte destas críticas se deve às características peculiares dos serviços, principalmente a intangibilidade (imaterialidade), a inestocabilidade, a intransportabilidade, a dificuldade de mensuração e a necessidade de intensa interação entre produtor e consumidor. Esta última contribuiu para a disseminação da ideia de que as atividades de serviços sejam intensivas no uso de mão de obra, e isso, aliado à baixa exigência de tecnologia, impossibilitaria que apresentassem ganhos expressivos de produtividade. Soma-se a isso o fato de que, como defendem os autores industrialistas, as atividades de serviços são típicas absorvedoras de mão de obra expulsa do campo e excedente da indústria, motivo que as fazem ter grande participação entre os trabalhadores informais.

A grande heterogeneidade dos serviços, com diferenças profundas entre as atividades que os compõem, também dificulta a sua compreensão e análise, razão pela qual ainda não são estudados tão profundamente quanto as atividades agropecuária e industrial. Estes setores

são mais homogêneos, apresentando menores dificuldades para a sua identificação e compreensão da sua dinâmica, diferentemente das atividades de serviços, que compõem parcela significativa da divisão das atividades econômicas.

Algumas abordagens recentes buscaram superar os limites das visões tradicionais com base na constatação de que as atividades de serviços contribuem cada vez mais para o crescimento econômico e, sobretudo, para a criação de empregos, e isso não seria algo cíclico, mas uma tendência estrutural e de longo prazo. Aliado a isso, defendem que serviços e indústria interagem em medida crescente devido, em primeiro lugar, à exigência de produtos intangíveis pela produção industrial, e em segundo lugar, ao fato de o produto industrial estar cada vez mais envolvido com ‘pacotes de serviços’ (financiamento, assistência técnica etc.).

Os defensores da importância dos serviços argumentam que a ligação entre atividades manufatureiras e de serviços é tal que a evolução destes últimos tornou-se notória com o advento das mudanças tecnológicas observadas recentemente, trazendo impactos positivos para a produtividade da indústria e, em consequência, a necessidade de mão de obra especializada. Desta forma, as características de heterogeneidade e flexibilidade encontradas nos serviços proporcionaram o fornecimento de conhecimento especializado, item chave para a continuidade do progresso tecnológico.

Os benefícios advindos do crescimento dos serviços, na visão destes autores, foi condição básica para o desenvolvimento das economias capitalistas centrais na segunda metade do século XX, considerando que o aumento da produtividade na atividade manufatureira gerou um excedente que foi canalizado para os serviços, e isso tornou a produção industrial mais eficiente, já que permitiu melhor qualidade de consumo e vida à população.

Mais recentemente, uma das principais mudanças estruturais das economias capitalistas foi o aumento da participação dos serviços na geração de valor adicionado e na estrutura ocupacional em detrimento dos outros setores. No Brasil, o dinamismo dos serviços na estrutura ocupacional até 1995 ocorreu devido à absorção de trabalhadores que não encontraram oportunidade nos outros setores, processo ligado à aceleração da urbanização sem dinamismo suficiente do setor industrial para absorver os imigrantes das áreas rurais. Aumentou, como isso, a informalidade, apresentada como única alternativa de fonte de renda para os desempregados. No entanto, a situação se modificou a partir de 1995, quando houve aumentos de produtividade, especialmente pautados nos resultados do setor público.

A relação de bicausalidade entre os setores industrial e de serviços na região mais industrializada do Brasil, a Região Sudeste, evidenciou uma relação de interdependência no crescimento destes setores, quando ficou claro que as regiões de maior crescimento foram aquelas onde as economias eram mais diversificadas, com atividades industriais e de serviços mostrando-se dinâmicas. Assim, os serviços exerceram importante papel nas transformações econômicas pelas quais o país vem passando, com destaque para os serviços modernizados.

Alguns autores reconhecem que a dependência entre serviços e indústria seria de mão dupla, devendo-se considerar que a indústria fornece os insumos para os serviços, e estes podem transformar matéria-prima de diversas origens em produtos finais (inclusive exportáveis). Muitas economias exportam serviços de saúde e educação, serviços de engenharia e assistência técnica, serviços financeiros e seguros, transporte de passageiros e de carga, telecomunicações e informação, assistência jurídica, pesquisa e desenvolvimento, marketing, propaganda, publicidade etc.

É preciso reconhecer que a dinâmica econômica impulsionada pelos serviços tem características distintas entre países mais avançados e países em desenvolvimento. No entanto, ao tornar-se a maior fonte de geração de empregos da atualidade, os serviços ainda exercem papel fundamental em qualquer nível de desenvolvimento, tornando-se não apenas um resultado ou um produto final do desenvolvimento, mas um pré-requisito para este. As atividades de serviços ligadas às empresas se destacam, bem como as atividades financeiras, transportes, comunicações, ensino, saúde e pesquisa, que têm como características a incorporação de um alto nível de inovação tecnológica e de relação capital-trabalho, exigindo mão-de-obra qualificada e fornecendo, mais intensamente, serviços às empresas, embora também ao consumidor pessoal. Estes serviços são considerados indutores do desenvolvimento.

Diferentemente, os serviços induzidos pelo desenvolvimento caracterizam-se por possuir baixa relação capital-trabalho, baixa qualificação de mão-de-obra e nível tecnológico, além de incorporar os trabalhadores que não encontram inserção como trabalhadores formais, sendo dirigidos, principalmente, para o consumo pessoal, além de apresentar condições de precarização em relação às demais. São exemplos os serviços pessoais, serviços sem fins lucrativos e parte do comércio varejista.

Considerando as características de indução do desenvolvimento, muitos serviços aparecem como pré-condição para o desenvolvimento, ao invés de apenas o produto final deste desenvolvimento, e o seu uso adequado aparece como elemento central e impulsionador da economia rumo a um maior dinamismo. Porém, o dinamismo do setor de serviços dependeria de quais são os serviços que crescem. Se esta expansão for proporcionada por serviços intensivos em trabalho, poderá haver um impacto aquém ao esperado sobre o crescimento econômico, mesmo que haja maior vigor em termos de empregabilidade. Por outro lado, caso a dinâmica ocorra com base nos serviços intensivos em capital, poderia haver impacto positivo sobre o crescimento.

Os efeitos dinamizadores dos serviços também podem ser sentidos em nível regional. As primeiras abordagens teóricas da economia regional já afirmavam que os fatores capazes de gerar polarização não se restringiriam ao tipo de atividade industrial, mas a sua capacidade de evoluir, bem como a natureza das tecnologias incorporadas e a sua complexidade. Assim, enquanto as atividades de fabricação seriam suscetíveis quanto à sua capacidade de criar uma polarização real, outras atividades não industriais, como serviços especializados, investigação e gestão de empresas, poderiam promover polarizações duráveis.

Além da polarização, os fatores locacionais específicos das atividades de serviços poderiam gerar importantes estímulos para a exportação destas atividades. Essa base exportadora seria composta por atividades capazes de promover o crescimento das regiões que as abrigam, induzindo o aparecimento de polos de distribuição e cidades, que dariam suporte a atividades de processamento industrial e serviços associados ao produto exportável. O conceito de base econômica definiria as atividades básicas como aquelas que produzem bens e serviços para consumo não local, isto é, são atividades que vendem seus produtos para não residentes, sob a forma de exportação intermunicipal, inter-regional ou internacional.

Os conceitos de polarização econômica e de base de exportação guardariam uma relação de complementaridade, pois um polo é definido como uma base econômica sustentável capaz de irradiar efeitos positivos na renda da região, centralizando e concentrando atividades que dilatam a restrição externa regional, já que são diretamente exportadoras ou são atividades de serviços e infraestrutura que atendem a demanda da própria região, promovendo sua competitividade. Assim, a polarização e a exportação seriam complementares na medida em que integram as atividades da base em si e as atividades

residenciais com os requisitos de ‘insumos urbanos’ da base, especialmente os serviços e a força de trabalho do mercado regional constituído.

Apesar dos avanços proporcionados pelas teorias da base e da polarização, outra teoria que invocava os aspectos inerentes aos serviços e sua dimensão urbana assumiu papel relevante no escopo teórico regional. A teoria da centralidade urbana apresentava a importância dos serviços centrais para a dinâmica urbana, considerando o poder de atração ou de difusão dos centros urbanos. Por esta teoria, a velocidade do crescimento de um núcleo urbano dependerá do nível de demanda por serviços urbanos especializados sobre a área atendida pelos lugares centrais, que têm como função atuar como centro de serviços para o seu entorno imediato, fornecendo-lhe bens e serviços centrais que se caracterizariam pela sua diversificação, gerando uma hierarquia de centros urbanos semelhante aos bens e serviços que ofertam. Uma hierarquia de lugares centrais surgiria com base nas relações socioespaciais ancoradas no tamanho, nas funções e nas distâncias interurbanas, e o tamanho do entrono destas localidades cresceria na medida do fortalecimento da centralidade do lugar.

A centralidade urbana impulsionou a constatação de que os centros urbanos se desenvolvem, sobretudo, com base nas atividades do setor de serviços. A aglomeração ou centro urbano só pode ser entendido como uma confluência e superposição de áreas de mercado dotadas de diversificação e a acessibilidade a vários tipos de serviços ou ‘bens’. Por esse aspecto, o conceito de centro urbano pode ser definido como um ‘centro de serviços’ que passa a constituir as categorias que devem presidir a análise dos processos espaciais.

Nestes termos, a centralidade geraria polarização através da oferta de bens e serviços para suas regiões complementares e o crescimento da cidade-polo levaria a uma expansão mais do que proporcional na demanda de bens e serviços centrais. Haveria, também, crescimento da renda líquida recebida pelos habitantes da cidade empregados em seu fornecimento, contribuindo, assim, para o seu potencial enquanto mercado consumidor. Portanto, há áreas de mercado polarizadas pelo centro urbano de maior população e densidade na oferta de serviços, sendo o elo de troca em âmbito inter-regional estabelecido pela teoria da base exportadora e a centralidade dos serviços exerceria papel primordial quanto à capacidade de polarização.

Os maiores centros tendem a oferecer maior concentração e acessos à pesquisa e desenvolvimento nas empresas, nos institutos e nas universidades, ensejando difusão e intercâmbio de conhecimento. Também oferecem maior possibilidade de acesso ao conhecimento gerado em outros grandes centros urbanos através de viagens aéreas, internet e redes entre firmas em grandes empresas, implicando que estão bem posicionadas para o acesso ao desenvolvimento nessas outras áreas urbanas.

Os serviços sofisticados concentram-se nas regiões mais desenvolvidas, sendo possível observar uma relação direta entre urbanização e emprego nos setores de serviços modernos. Isto seria possibilitado pela oferta, nos centros urbanos, de toda a infraestrutura necessária ao desenvolvimento destas atividades, como as melhores condições de proximidade e acessibilidade e a existência de um ambiente de mercado competitivo que estimula o aumento da qualidade dos serviços ofertados.

As regiões que apresentam maior conteúdo técnico tenderão a apresentar um setor de serviços com maior grau de diversificação, com participações importantes de serviços técnico-informacionais complementares à produção, como pesquisa e desenvolvimento, serviços financeiros, serviços de planejamento e organização, administração, publicidade e propaganda e outros. Por esta ótica, os serviços de infraestrutura e reprodução urbana estariam ligados à reprodução e viabilização das atividades urbanas rotineiras realizadas no âmbito local, tais como o consumo final de mercadorias, atividades de reprodução da mão de obra etc., sendo um condicionante da fixação de populações e atividades numa dada região.

Todos estes aspectos incitaram que se verifique a dinâmica apresentada pelas atividades de serviços no estado da Bahia, fazendo surgir o seguinte problema de pesquisa: **Se o setor de serviços tem a sua dinâmica econômica proporcionada mais acentuadamente pelos centros urbanos, sendo o principal responsável pela promoção de efeitos polarizadores, quais os municípios que apresentam a maior capacidade de exercer função polarizadora no estado da Bahia?**

1.1 OBJETIVOS E HIPÓTESES

Considerando o questionamento acima, o objetivo geral deste trabalho é **verificar qual a configuração hierárquica dos municípios do estado da Bahia, com base em variáveis**

econômicas relacionadas diretamente ao setor de serviços, conforme apontará a literatura pesquisada.

De maneira secundária, o estudo também objetivará **verificar a configuração espacial desta hierarquia**. Ainda como objetivo secundário, **será estudada a existência ou não de complementaridade entre os setores industrial e de serviços**, bem como **o grau de informalidade das atividades de serviços**, tida na literatura como o de maior proporção entre os setores de atividade.

De posse da hierarquia, que informará os municípios mais bem posicionados quanto às características inerentes ao setor de serviços, o estudo também **analisará a configuração subsetorial das atividades de serviços com o intuito de verificar subsetores dinâmicos ou estagnados**.

As seguintes hipóteses serão assumidas:

- a) Os municípios que apresentarem a maior concentração de população urbana – e, derivado disto, escala para uma maior diversificação e adensamento das atividades econômicas urbanas – apresentam uma melhor classificação na hierarquia dos municípios baianos, tendo maior capacidade de exercer papel de polarizadores. Conseqüentemente, a configuração espacial dos municípios de maior potencial de desenvolvimento das atividades de serviços obedecerá a sua concentração de população urbana;
- b) Os municípios que apresentarem maior especialização nos serviços são, também, aqueles de maior concentração de população urbana;
- c) Os maiores índices de informalidade entre os setores de atividades econômica no estado da Bahia são do setor de serviços.
- d) Os serviços indutores do desenvolvimento – intensivos em conhecimento e tecnologia – tendem a localizar-se e a se adensar nos municípios de melhor posição hierárquica;
- e) Com base na hierarquia dos municípios e no desenvolvimento e localização das atividades de serviços, há complementaridade entre estas e as atividades industriais;

1.2 JUSTIFICATIVA

Desde a década de 1950, o estado da Bahia teve surtos de crescimento econômico advindos de políticas públicas de atração de investimentos no setor industrial. A indústria de transformação, principalmente as indústrias química e petroquímica, impulsionou a economia baiana, primeiro com a implantação da Refinaria Landulfo Alves em Mataripe (RLAM), na década de 1950, passando pelo surgimento do Centro Industrial de Aratu (CIA), em Simões Filho, na década de 1960, e culminando com o surgimento do Complexo Petroquímico de Camaçari (COPEC), na década de 1970.

Com a consolidação destes investimentos, a atividade industrial passou a representar a maior parcela do Valor Agregado Bruto (VAB) do estado da Bahia, superando os setores de serviços e agropecuário. Este último passou a ter participação cada vez menor na composição setorial do VAB. No entanto, a partir da segunda metade da década de 1980, o setor de serviços reassume a dianteira em termos do valor da produção, consolidando-se nos anos 2000 como o maior gerador de riquezas no estado.

A despeito disto, os investimentos industriais anteriores concentraram a dinâmica do estado da Bahia em torno da Região Metropolitana de Salvador, situação que perdura até os dias atuais. Os municípios de Salvador (capital do estado), São Francisco do Conde (que abriga a RLAM) e Camaçari (onde se localiza o COPEC, e onde, mais recentemente, instalou-se uma fábrica de automóveis da Ford), concentram a maior parte da riqueza do estado.

O fato de o setor industrial ter gerado e consolidado a dinâmica econômica nos 50 últimos anos do século XX fez com que este fosse objeto de várias investigações. A atividade agropecuária, básica para a sobrevivência, também continua a despertar estudos no âmbito do estado, que é um dos maiores produtores e exportadores de soja, frutas e celulose do Brasil. Já as atividades de serviços, apesar de mostrarem grande vigor na economia baiana, têm sido preteridas nas investigações científicas feitas no estado devido, principalmente, às suas características peculiares discutidas no início desta introdução.

De fato, não consta nenhum estudo profundo sobre o desenvolvimento destas atividades na Bahia, muito menos análises do seu potencial polarizador e do surgimento de uma configuração hierárquica dos municípios oriunda da sua dinâmica. Mesmo em âmbito nacional, pouco se tem produzido de pesquisas científicas que tenham como foco as

atividades de serviços. Além disto, não há estudos que busquem verificar a complementaridade dos setores industrial e de serviços no estado da Bahia, nem foi feita nenhuma análise profunda dos determinantes da dinâmica subsetorial das atividades de serviços que tivesse como base as últimas pesquisas censitárias realizadas no Brasil. Estes fatos, em conjunto, motivaram a constituição do presente trabalho e este, dada a arguição acima, torna-se pioneiro.

Alternativamente, busca-se contribuir para a disseminação dos estudos em economia regional e urbana no estado. Esta área da pesquisa econômica, com o seu conjunto de métodos e técnicas, tem sido pouco utilizada nos estudos econômicos e sociais do estado, até mesmo entre os órgãos oficiais do governo. Assim, espera-se contribuir para que os estudos em economia regional e urbana sejam mais bem aceitos e utilizados na implementação de políticas públicas que visem a melhoria do bem estar da população baiana.

1.3 METODOLOGIA

As bases teóricas deste trabalho serão de duas naturezas. Em primeiro lugar, por se tratar de uma investigação baseada nos pressupostos da análise econômica regional e urbana, este trabalho lançará mão da teoria dos lugares centrais, protagonizada por Walter Christaller, da teoria dos polos de crescimento, elaborada por François Perroux, e da base de exportação, popularizada por Douglass North, bem como dos fundamentos da economia urbana.

Em segundo lugar, por se tratar de uma investigação da dinâmica econômica regional proporcionada pelo setor de serviços, as bases teóricas constituintes deste setor serão utilizadas, sobretudo aquelas que apresentam os aspectos da complementaridade entre os setores de atividade e as funções e características dos serviços.

O trabalho assumirá que as atividades de serviços nem são inexpressivas quanto aos ganhos de produtividade e capacidade de gerar dinamismo econômico, nem são o carro-chefe do desenvolvimento. Estas atividades, dotadas de grande heterogeneidade, serão capazes de irradiar dinamismo regional mais ou menos profundo de acordo com o tipo de serviços que a região possui. Deste modo, se a região for dotada de maior adensamento em serviços indutores do desenvolvimento, os seus resultados positivos podem ser mais

profundos e duradouros. Inversamente, os resultados serão superficiais e temporários se as atividades destacadas forem os serviços induzidos pelo desenvolvimento.

Com base nestes argumentos, o presente trabalho aliará as características mais marcantes das atividades de serviços com métodos de análise regional, vislumbrando o alcance dos objetivos propostos. Como estes objetivos estão fundamentados, principalmente, na verificação da capacidade de polarização, na especialização e na criação de uma hierarquia para os municípios do estado com base na dinâmica do setor de serviços, serão utilizados métodos quantitativos de análise regional amplamente encontrados na literatura.

Em primeiro lugar, a fim de detectar a presença de especialização produtiva nos serviços, e em consonância com uma das teorias assumidas – a base de exportação –, será utilizada a técnica do Quociente Locacional (QL), como indicador da concentração de atividades de serviços nos municípios baianos. Esta medida de especialização tem sido usada em combinação com outros elementos para se verificar a concentração relativa de uma atividade econômica. Ao se verificar a presença de especialização, o município ou região terá aquela atividade considerada como básica, ou seja, será uma atividade de exportação. Deve-se entender a atividade de exportação como aquela que, ao ser produzida, gera um excedente produtivo local passível de ser exportado. Neste sentido, a atividade é considerada básica por ser extremamente importante, do ponto de vista econômico, para a localidade produtora. Esta especialização só terá sido possível porque a região possui vantagens locacionais – em parte explicadas pelas teorias de localização de atividades econômicas – que a habilitaram para tal.

Aliado ao indicador de especialização (ou concentração), será utilizado um indicador da capacidade de polarização regional com base no setor de serviços. As características de intransportabilidade, imaterialidade e inestocabilidade credenciam estas atividades a exercer papel de polarizadoras econômicas, capacidade que é mensurada através do Índice de Terciarização Ajustado (IT Ajust). Este índice mede a capacidade de carregamento do conjunto das atividades econômicas de uma região pelos serviços ofertados especificamente por uma dada localidade – o polo. Os serviços seriam ‘bens centrais’, encontrados apenas no ‘lugar central de ordem superior’, na terminologia de Christaller, não sendo produzidos nas localidades de ‘ordem inferior’. Esta capacidade de carregamento seria medida pela capacidade da localidade em ofertar serviços necessários a atender à demanda do conjunto das atividades produtivas de toda a região.

Aliada à capacidade de carregamento, há também a capacidade de ‘transbordamento’ da oferta desses serviços para outras localidades, atraídas para o lugar central de ordem superior para o consumo de seus serviços. Se a capacidade de carregamento indica a capacidade da oferta de sustentar a demanda regional, a capacidade de transbordamento seria dada pela capacidade da oferta de serviços de atrair demanda no espaço. O índice de terciarização possibilitaria o estabelecimento de uma hierarquia funcional inter-regional com base na escala urbana dessas áreas, considerando a dupla capacidade (de carregamento e transbordamento) de seus serviços.

Alternativamente ao IT Ajust, este trabalho lançará mão da técnica análise fatorial (AF). A AF é uma técnica de interdependência em que um conjunto de variáveis são simultaneamente consideradas, e cada uma delas está relacionada com as demais. Busca-se estudar as inter-relações existentes entre elas, resumindo-as e encontrando um meio de condensar as informações contidas nas variáveis originais em um conjunto menor de variáveis estatísticas (fatores) com pequena perda de informação. A AF condensa os dados através da combinação entre as variáveis, explicando a relação entre elas. As altas correlações entre variáveis geram agrupamentos que configuram fatores explicativos da correlação em determinado grupo de variáveis, mas que sejam ortogonais, ou seja, sem correlação entre si. Em outras palavras, a AF agrupa num mesmo fator variáveis correlacionadas entre si, mas não correlacionadas com variáveis de outro grupo (fator).

O uso da AF permitirá verificar a correlação entre 35 variáveis ligadas à configuração urbana e aos três setores de atividades (agropecuária, indústria e serviços), identificando aspectos de complementaridade ou não entre elas. Além disto, criará condições para que se crie uma hierarquia do potencial de desenvolvimento dos serviços entre todos os municípios do estado da Bahia, que será confrontado com os resultados alcançados com a utilização das técnicas do QL e do IT Ajust. Após gerar estes três indicadores, será verificada a configuração espacial das atividades de serviços segundo os resultados alcançados, buscando encontrar padrões de similaridade.

A hierarquia gerada permitirá identificar os municípios de maior representatividade das atividades de serviços com base num conjunto de variáveis ligadas ao setor, que estarão correlacionadas entre si, mas não correlacionadas com variáveis ligadas a outros aspectos setoriais e produtivos. Com base nesta hierarquia, os principais municípios serão analisados em termos da sua estrutura subsetorial em serviços. Assim, serão verificadas a dinâmica ou estagnação para os dezoito subsectores de serviços nos municípios

selecionados. Para isto, será usada a análise diferencial-estrutural (*shift-share*), que permite identificar os componentes da dinâmica setorial e municipal nos serviços.

Este método tem sido amplamente utilizado como ferramenta de análise de projeções das economias regionais, visando descrever o crescimento econômico de uma região no tocante à sua estrutura produtiva. Trata-se de um método aplicado para fins descritivos que procura identificar os componentes do crescimento utilizando informações estatísticas simples (por exemplo, emprego, produção, valor adicionado etc.) em dois períodos de tempo. No caso deste trabalho, serão utilizados os anos de 2000 e 2010, quando houve os dois últimos censos demográficos no Brasil, que fornecerão a base de dados para os cálculos.

A propósito do corte temporal, este trabalho se fixará nos dados para o ano de 2010, principalmente porque este ano foi, como dito, o último ano de realização de um censo demográfico no Brasil, que fornece uma ampla base de dados. Essa base de dados do censo será a principal utilizada nos cálculos dos indicadores. Além destes dados, fornecidos pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), o trabalho contará com dados encontrados nas bases do Ipeadata (do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, vinculado ao Ministério do Planejamento do Brasil) e da Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia – SEI (vinculada à Secretaria de Planejamento do Governo da Bahia), além de outras fontes. Assim, a base de dados será de natureza secundária.

1.4 ESTRUTURA DO ESTUDO

Buscando alcançar os objetivos propostos neste trabalho, a tese está estruturada em dez capítulos, além desta introdução e da conclusão, e está dividida em três partes. A primeira parte trata os fundamentos teóricos da economia regional e urbana, apresentados em três capítulos. O capítulo 2 discute os principais conceitos economia regional e urbana, bem como discute as principais teorias de localização de atividades produtivas. Neste capítulo, atenção é dada aos conceitos norteadores desta tese, como região, economia urbana, economia regional e análise espacial. Além disto, nas seções seguintes, são apresentadas as bases teóricas dos lugares centrais e das áreas e mercado, consideradas essenciais para os propósitos desta tese.

O capítulo 3 enfoca o papel da concentração e da aglomeração de atividades econômicas para a dinâmica regional. Nele, são apresentadas as bases teóricas da polarização e da base de exportação, entre outros aspectos, que também apoiarão os procedimentos empíricos deste trabalho.

O capítulo 4 traz a essência teórica da economia urbana, acentuando a teoria dos lugares centrais e relacionando a característica de ‘urbanidade’ das atividades de serviços. Além disto, mostra a importância das aglomerações urbanas para o adensamento e diversificação destas atividades, destacando as cidades grandes e médias.

Fechando a parte I, têm-se as principais considerações observadas nos capítulos anteriores elencadas numa seção à parte que busca destacar os principais elementos destes capítulos que nortearão a pesquisa. Este procedimento é repetido ao final da parte II da tese.

Esta parte II, dividida em três capítulos, apresenta os fundamentos teóricos do setor de serviços. O capítulo 5 traz as primeiras considerações da história do pensamento econômico sobre os serviços, bem como as conceituações e classificações usuais e as características e funções econômicas dos serviços.

O capítulo 6 aborda os fundamentos da dinâmica econômica do setor de serviços, enfatizando as teorias que vislumbram o caráter improdutivo e nocivo destas atividades, bem como as vertentes pró-serviços. Além disto, traz aspectos sobre emprego, informalidade, terceirização e inovação no setor de serviços.

O capítulo 7, por sua vez, trata da dinâmica econômica em âmbito geral e regional proporcionada pelas atividades de serviços, destacando a crescente proeminência e peso destas atividades no capitalismo contemporâneo. Relaciona com o setor, também, as teorias de economia regional observadas na parte I desta tese, notadamente especialização, polarização e urbanização.

A parte III e final da tese é composta por quatro capítulos, e visa apresentar a dinâmica econômica desencadeada pelo setor de serviços no estado da Bahia. O capítulo 8 mostra o perfil geográfico, demográfico e econômico do estado, principalmente os acontecimentos dos últimos sessenta anos que culminaram com a concentração de atividades econômicas dentro e no entorno da Região Metropolitana de Salvador. Adicionalmente, aponta a representatividade da Bahia no cenário econômico nacional.

O capítulo 9 trabalha aspectos característicos dos três setores de atividade (agropecuária, indústria e serviços) a fim de identificar o papel de cada um deles na economia baiana.

Ademais, apresenta os métodos e resultados da especialização e polarização econômica com base no setor de serviços, com a utilização do método dos Quocientes Locacionais e do Índice de Terciarização Ajustado.

O capítulo 10 traz o método da análise fatorial, buscando identificar a hierarquia dos municípios baianos quanto à dinâmica do setor de serviços, com base em um conjunto de variáveis ligadas aos três setores (a fim de verificar complementaridades entre eles) e da urbanização. O final deste capítulo apresenta algumas considerações parciais sobre o uso do método da análise fatorial e o seu confronto com os resultados alcançados com os métodos utilizados no capítulo 9, evidenciando o aspecto espacial das atividades de serviços.

Por fim, com base na hierarquia encontrada no capítulo 10, o capítulo 11 apresenta o perfil econômico dos municípios selecionados em termos das variáveis mais relevantes utilizadas na análise fatorial, objetivando justificar a sua posição hierárquica, bem como ilustrar a existência ou ausência de complementaridade entre os setores. Também mostra o perfil dos subsetores de serviços destes municípios, destacando aqueles que são dinâmicos (ou tendem ao dinamismo) ou são estagnados (ou que tendem à estagnação). Esta análise também permitirá identificar a presença ou não de complementaridade entre os setores, bem como apresentar a conformação locacional das atividades de serviços indutoras e induzidas pelo desenvolvimento. A exemplo do capítulo anterior, este capítulo termina com considerações finais a respeito dos resultados apresentados pela análise diferencial-estrutural.

PARTE I

FUNDAMENTOS TEÓRICOS DA ECONOMIA REGIONAL E URBANA

2 ABORDAGENS TEÓRICAS DA ECONOMIA REGIONAL

O trabalho que ora se inicia baseia-se, sobretudo, nos pressupostos teóricos do que se convencionou chamar de Economia Regional. Para que se compreendam os propósitos e o lugar ocupado por este campo de estudo, é necessária uma apresentação conceitual que aponte as categorias básicas de análise desse ramo da economia.

A maior parte destes conceitos, segundo Ferreira (1989a) fixou-se na década de 1950. No entanto, ainda no século XIX, quando passaram a ocupar lugar de destaque no campo das ciências sociais, as ciências econômicas – cujas principais ideias eram defendidas pelos economistas da chamada Escola Clássica – tinham na temporalidade a sua característica peculiar. De acordo com Ferreira (1989a, p. 45), para os economistas clássicos, a “temporalidade mostrou ser muito mais básica do que a categoria espaço. Assim, a ênfase na temporalidade girava em torno do pressuposto da universalidade das leis econômicas clássicas”. Dito de outro modo, para a economia clássica, “a ‘História’ contaria mais que a ‘Geografia’”.

Autores como Wilhelm Roscher e A. Schäffle, da chamada Escola Histórica Alemã, empenharam-se em contestar a incondicionalidade das leis econômicas, quer no espaço, quer no tempo, elevando o condicionamento geográfico ao nível de importância do condicionamento histórico (FERREIRA, 1989a). Para estes autores, era preciso dirigir um olhar crítico às leis econômicas gerais, e suas aplicações precisavam se adaptar à realidade de cada país e aos momentos históricos pelos quais passavam.

Com base neste ponto de vista, os autores da Escola Histórica Alemã da segunda metade do século XIX buscaram listar os fatores locais característicos dos países, em cada momento histórico, para explicar as vantagens comparativas de cada país ou região na atração de atividades econômicas. Impulsionados por estas contribuições, autores germânicos lideravam, já no início do século XX, as teorias da economia espacial, que já tinha em Von Thünen a sua principal referência.

A Escola Histórica Alemã, então, surgiu como um descontentamento com os pressupostos do pensamento econômico inglês, dominante na Escola Clássica. Este posicionamento refletia a condição econômica, social e política da Alemanha do século XIX, com quadro econômico de subdesenvolvimento, e estrutura agrária arcaica.

De acordo com Ferreira (1989a, p. 46):

O aprofundamento da análise crítica das teorias econômicas gerais e daqueles que enfatizam as consequências das distâncias, do custo de transporte, da localização geográfica e da concentração e aglomeração das atividades no espaço geográfico, como as teorias econômicas espaciais e regionais, converge, na atualidade, para as questões estruturais e inerentes à organização capitalista de produção.

Como exemplos destas “questões estruturais”, o autor enumera, entre outras coisas, a concentração industrial, a concentração e aglomeração geográficas das atividades econômicas e as desigualdades na distribuição pessoal e regional da renda e da riqueza.

Para o entendimento dos processos de consolidação das atividades nas regiões, a Economia Espacial e a Economia Regional fornecem elementos decisivos. Para estas, a concentração do capital industrial e a aglomeração das atividades econômicas em poucas localizações geográficas distribuídas irregularmente seriam os principais problemas. Ainda por esta perspectiva, os problemas de desenvolvimento socioeconômico regional seriam também problemas de localização. Os conceitos a seguir fornecerão elementos básicos para a análise, avaliação e discussão das teorias e métodos da Economia Regional.

2.1 CONCEITOS FUNDAMENTAIS

2.1.1 Espaço

A concepção de espaço na análise econômica tem recebido tratamentos diversos. Em virtude disso, existem inúmeras soluções encontradas na busca por compatibilizar a valorização do espaço com os modelos que possuíam fundamentação a-espacial.

De acordo com Alves (2001), o espaço não pode ser introduzido na análise econômica apenas como mais uma dimensão (variável) adicional (o espaço unidimensional). Ao invés disso, precisa ser visto como uma realidade multidimensional, com consequências variadas sobre a origem e o desenvolvimento dos fenômenos econômicos (ALVES, 2001, p. 10):

A natureza não é homogênea; é diferenciada, na multiplicidade das suas paisagens e na diversidade de fenômenos e características físicas, que se desenvolvem nos seus diferentes espaços. Esta diferenciação cria especificidades, no Homem, nas

culturas e no modo como é feita a ocupação do espaço. Tem consequências importantes que não podem ser ignoradas pela análise.

Com base nesta interpretação, o autor define espaço, inicialmente, como o “suporte físico onde se desenvolve toda atividade econômica e esse espaço terá relevância econômica se os fenômenos e agentes econômicos tiverem comportamento diversificado nos diferentes pontos do espaço” (ALVES, 2001, p. 11-12). Em outras palavras, a não consideração do espaço na análise e política econômicas conduziria, necessariamente, à sua errada formulação.

Já Lopes (2001, p. 29) diz que “o espaço pode definir-se a partir de um conjunto de dados econômicos localizados, podendo as localizações ser dispersas, porque o que dá unidade ao espaço são as suas características e a natureza das relações de interdependência”. O autor argumenta que o espaço tem uma definição geográfica, histórica, econômica e social (LOPES, 2001, p. 24):

O espaço é assim um produto material, como se pode considerar que os homens o são; entre eles, espaço e homem, estabelecem-se relações sociais determinadas que os influenciam e dão ao espaço formas, funções e significado social que serão expressão concreta das resultantes históricas nas quais se desenvolve a sociedade.

Em complemento a este argumento, o autor diz não ser possível uma teoria do espaço que não integre uma teoria social geral, mesmo que seja implícita. Assim, a distribuição das atividades no espaço não surgiria do acaso, e a afirmação de que os processos sociais estruturantes do espaço urbano espelham as características de cada tipo e de cada período da organização social seria aplicável a todo o espaço (LOPES, 2001).

Sendo objeto de análise em múltiplas áreas do conhecimento (zoologia, biologia, geografia, antropologia, ciências do ambiente, sociologia, economia, engenharia, arquitetura etc.), cada uma destas procura características do espaço que melhor enquadram as suas perspectivas de análise. Centrando-se na análise econômica do espaço, Alves (2001) destaca o espaço natural, o espaço geográfico e o espaço econômico.

Por espaço natural deve-se entender o espaço quase mítico, ou seja, tal qual se apresentava antes de qualquer intervenção humana. Apropriam-se desta concepção os movimentos ecologistas e ambientalistas, que focam sua atuação sobre os desequilíbrios no espaço e no território. Nessa perspectiva, a falta de felicidade humana seria, somente, a consequência

da ação destruidora do homem sobre a natureza e o máximo bem-estar do homem estaria ligado ao equilíbrio entre a natureza e a sua ação sobre ela.

Considerando a permanente transformação da natureza, principalmente com base na ação humana, esta parece ser uma visão extremamente estática. Dito de outra forma, não existe o equilíbrio natural, a menos que seja considerado como abstração, pois todos os equilíbrios seriam construídos, de forma mais ou menos satisfatória, pela ação do homem. Sendo assim, seria inapropriado aceitar a ideia de espaço natural como objetivo e suporte de um equilíbrio natural.

Já no espaço geográfico, estão presentes o espaço natural e as transformações a que este está sujeito por ação do homem. Harmonizam-se a maneira de entender e observar o espaço (geografia física) e as interações deste com a ação humana (geografia humana). Seria um espaço de lugares, e como tal, mais valorizado pelos geógrafos.

Por fim, o espaço econômico seria um espaço de localizações. Por esta distinção, deve-se entender a implantação de atividades econômicas pela ação do homem, sendo o espaço considerado um fator produtivo ou objeto de consumo e investimento. Neste aspecto, a distância seria a variável usada com mais significância, e sua valorização acontece na medida em que constitui um fator estrito para a mobilidade de bens, serviços e pessoas. No entanto, Alves (2001) argumenta que a distância tem perdido, pouco a pouco, a sua importância relativa, pois a capacidade para se estabelecer relações entre atividades e agentes mostra relevância crescente. Por esta ótica, o espaço econômico tem sido cada vez menos um espaço de lugares e cada vez mais um espaço de relações.

Para Souza (1981, p. 9), ainda existiria a ideia de espaço matemático, que seria “o lugar abstrato das relações entre variáveis independentes, fora de qualquer representação geográfica”. Um exemplo citado pelo autor é a superfície de produção das firmas. Nestes termos, o espaço econômico corresponderia à aplicação do espaço matemático ao espaço geográfico, ou seja, o espaço das atividades econômicas e dos lugares geográficos.

Alves (2001) ainda caracteriza o termo território como o espaço construído – transformado pela ação do homem. Este ofereceria capacidades desiguais para promover iniciativas e atrair investimentos. Para superar esta desigualdade, segundo o autor, a única arma eficaz seria a mobilidade dos recursos materiais, dos recursos humanos, no acesso e domínio das tecnologias, e da informação. É com vistas nesta mobilidade que se teria que pensar a ocupação do território

Já de acordo com Lopes (2001), entre espaço econômico e espaço geográfico haveria relações primárias provenientes da localização dos objetos e das relações entre eles. Deste ponto de vista, o espaço econômico seria o produto cartesiano de dois conjuntos distintos: o das atividades econômicas e o dos lugares geográficos.

Para Perroux (1967), os espaços econômicos também têm origem na atividade humana, sendo o resultado das relações estabelecidas quando atuam no espaço geográfico em busca de sobrevivência e conforto. Assim, os espaços econômicos seriam espaços abstratos oriundos das relações de natureza econômica, como produção, consumo, tributação, investimento, exportação, importação e migração. O autor estabelece os conceitos de espaço de planejamento, espaço polarizado e espaço homogêneo.

O espaço de planejamento seria o espaço econômico como conteúdo de um plano, sendo o planejamento as ações ligadas ao estudo e previsão que serão usados na tomada de decisão. Por exemplo, os planos logísticos de atividades industriais de natureza privada que buscam o suprimento de insumos ou a distribuição de produtos necessitam da delimitação de uma zona de planejamento. Os planos de desenvolvimento regional seriam exemplos destas práticas baseadas na atuação do setor público.

O espaço polarizado constitui-se como um campo de forças, compreendendo forças de atração (centrípetas) e de repulsão (centrífugas), surgindo, principalmente, com base na concentração de população e de produção. No campo dos exemplos, os empreendimentos industriais exercem poderosas forças sobre o mercado de trabalho e sobre firmas com as quais se relacionam, além de também exercerem forças de repulsão sobre seus concorrentes.

Também, as aglomerações urbanas polarizam grande parte da área circunvizinha, atraindo população para oportunidades de emprego, lojas, supermercados e serviços. Entretanto, afastam as populações mais pobres que não possuem renda suficiente para adquirir ou alugar imóveis, dados os seus elevados preços, obrigando-os a morar na periferia.

A concepção de espaço polarizado traz a existência de um polo (ou nó). Assim, o espaço polarizado seria a área de influência de certo polo, havendo uma hierarquização decrescente entre os subespaços, conforme a Teoria dos Lugares Centrais lançada por Walter Christaller. Segundo esta, “o espaço origina-se dispondo lugares subordinados em torno de certo lugar central, o conjunto assim constituído é funcionalmente integrado, e as

funções que os diferentes lugares desempenham poder ser hierarquizadas a partir do lugar central” (CLEMENTE; HIGACHI, 2000, p. 15).

Finalmente, na análise de Perroux, o espaço homogêneo seria definido como invariante com respeito a algum aspecto econômico de interesse. Por exemplo, renda, preço, produção e tantos outros do campo econômico poderiam ser utilizados para delimitar o espaço homogêneo. Na delimitação de espaços homogêneos, segundo Clemente e Higachi (2000), a especificidade do critério da homogeneidade e a dimensão territorial ligam-se diretamente. Quanto mais específico for o critério, menor seria a dimensão territorial adotada, e quanto mais abrangente e complexo for o critério, maior seria esta dimensão.

2.1.2 Região

A ideia de região é frequentemente associada a certa uniformidade ou homogeneidade, mas não deve se confundir com o conceito de espaço. Segundo Lopes (2001, p. 29), a “região tem de ser definida de forma mais restrita, não resultando as restrições de fatores associados à dimensão, mas a razões de contiguidade: os elementos que a compõem têm de localizar-se necessariamente de forma contígua”.

Esta noção de contiguidade exerce domínio sobre a noção de região, levando à distinção entre espaço e região. Mas, para Lopes (2009, p. 35), continuam a existir “em relação a uma e a outra os problemas de escala, afetando naturalmente as características dos agregados a construir”. Assim, seria necessário o aprofundamento desta questão com base na análise de critérios para a divisão do todo em partes.

Regiões e nações desempenham papel extremamente importante nos quadros territoriais de análise. No entanto, as nações são herança de um processo histórico, enquanto as regiões não terão sempre uma existência evidente e objetiva, já que se integram para formarem nações. De acordo com Lopes (2009), isso ajuda a entender porque os economistas se dividem sobre o conceito de região: há aqueles que admitem ser o conceito de região observável por ser dotada de certa homogeneidade de comportamento e de alguma autossuficiência; há os que entendem que o espaço econômico deve ser visto como um *continuum*, sendo, por consequência, desnecessária a determinação de regiões econômicas; por fim, existem os que admitem que o conceito de região deve ser flexível, adaptando-se à natureza concreta dos problemas nela existentes.

Pelo exposto, percebe-se que não há um consenso sobre a ideia de região, e o seu conceito não tem sido utilizada com finalidades idênticas, e isso acontece, sobretudo, devido ao grande número de áreas do conhecimento científico que estão envolvidas na análise regional. Segundo Higgins (1969, p. 37-62, *apud* FERREIRA, 1989a), o fracasso na tentativa de encontrar uma definição universal e aceitável de região “reflete o simples fato de que nenhum conceito de região pode satisfazer, ao mesmo tempo, a geógrafos, cientistas políticos, economistas, antropólogos etc.”.

Ponsard (1958, *apud* FERREIRA, 1989a) afirma que todo conceito de espaço (e, por consequência, todo conceito de região) resulta de um processo de abstração, qualquer que seja a área de conhecimento de onde este processo se originou. Apesar disso, a importância do conceito de região, conforme aponta Breitbach (1988), pode ser verificada com base, por um lado, na necessidade de precisar adequadamente o objeto de trabalho, notadamente no tocante ao planejamento regional, e por outro, no papel dos conceitos no processo de desenvolvimento da ciência, na elaboração de teorias. Assim, Palacios (1983, *apud* BREITBACH, 1988), divide as contribuições ao estudo do conceito de região em dois grupos fundamentais: as formulações convencionais e as avançadas.

As formulações convencionais, de acordo com o autor, trabalham com base na abstração do sistema social que está na origem da formação regional. Formula leis de caráter universal, desconsiderando o condicionamento histórico do objeto de estudo. Estariam neste enfoque autores alemães – von Thünen, Lösch e Christaller –, da escola francesa – Perroux e Boudeville – e a teoria da base econômica de exportações. Estes teóricos que, segundo Palacios, abstraem a importância dos fatores sociais sobre a configuração espacial, fazem parte da chamada ciência regional, sistematizada por Walter Isard na década de 1950. Nas palavras de Palacios (1983, p. 59, *apud* BREITBACH, 1988), trata-se:

[...] de um corpo conceitual que pretende ser numa síntese teórica dos segmentos das distintas disciplinas que convergem nos estudos dos processos sociais que tem lugar em áreas específicas, de alguma maneira definidas como regiões. Teve sua origem no seio de uma corrente da mais pura tradição neoclássica, sendo seus autores predominantemente anglo-saxões. Tratando de elaborar um discurso puramente científico e neutro, os cientistas regionais dedicaram-se a desenvolver técnicas e modelos quantitativos e aplicá-los no que ocorre nas regiões, fazendo abstrações do contexto social onde se faz a análise, assim como o momento histórico, a atmosfera, da estrutura política e o grupo étnico de que se trate.

No entanto, Isard (1956, *apud* FERREIRA, 1989a) chama atenção para o fato de que a região poderia ser tanto um conceito abstrato quanto uma realidade concreta. Assim, para este autor, em certos enfoques, a região desaparece num passe de mágica e deixa como resíduo um conjunto contínuo de pontos no espaço. Isso teria alto grau de abstração, mas seria bastante promissor para o desenvolvimento do conceito de região.

Autores desta corrente, de acordo com Ferreira (1989a), dariam ênfase à descoberta de um conjunto “ótimo, imutável, o melhor conjunto possível para várias finalidades” de regiões, que seja relevante para todos os problemas espaciais e regionais. Assim como Perroux (1967) dividiu o espaço em homogêneo, polarizado e de planejamento, as regiões também poderiam ser classificadas em três tipos essenciais, aos quais podem ser convertidos outros tipos de regiões, que são regiões homogêneas, regiões polarizadas e regiões de planejamento.

Em oposição ao grupo considerado ‘das concepções convencionais’, o grupo ‘das concepções avançadas’ considera como ponto de partida de suas formulações a existência de um sistema social com determinantes históricos. O padrão de assentamento de um território estaria condicionado pelo tipo de relações sociais existentes no interior da comunidade humana que realiza esse assentamento. Estaria sob este enfoque autores como José Luis Coraggio, Alejandro Rofman, Alain Lipietz, dentre outros, assim como as dos historiadores mexicanos Moreno Toscano e Florescano.

Considerando as várias concepções sobre o conceito de região, as palavras de Souza (2009, p. 21) resumem o que se deve entender sobre este aspecto:

Em suma, a ideia de região leva, implicitamente, em conta a questão do conteúdo econômico de seus elementos constitutivos: nível de renda (pobreza versus riqueza), estrutura produtiva (base agrícola versus base industrial), estrutura urbana (meio urbano versus meio rural), modelos de transporte e dotação de recursos naturais. Esses elementos estão na base dos conceitos de acessibilidade, economias e deseconomias de aglomeração, entre outros.

Um cuidado conceitual que se deve ter, segundo Souza (1981), é a distinção entre região e nação. Para o autor, esta diferença faz sentido na medida em que regiões podem ser formadas, também, pela aglutinação de nações. Quando se toma a região como um espaço subnacional, ela seria mais aberta do que a nação, e por isso os fluxos de bens e fatores de produção seriam mais intensos no seu interior do que no caso nacional ou internacional. Isto porque existem barreiras (alfândegas, licenças de migração, diferenças de moedas,

hábitos de consumo etc.) nas fronteiras nacionais que não existem nos casos regionais, dificultando, portanto, esta mobilidade.

Ainda sobre a distinção proposta acima, Souza (1981, p. 12) argumenta que, no nível regional, “os planejadores não podem contar com os instrumentos político-econômicos que se encontram à disposição dos governos nacionais: instrumentos cambiais, monetários, fiscais, política de preços e gastos públicos em grande escala”. Desta forma, a maior centralização do poder na economia nacional levaria a menos opções de política regional para os governos regionais e locais.

Pelo exposto, o autor conclui que a distinção entre região e nação ganha espaço porque não é possível tratar a região como um sistema fechado. Ao invés disso, deve-se identificar as variáveis externas que influenciam no crescimento regional e os elementos capazes de causar desequilíbrios internos.

A economia espacial e a economia regional, na opinião de Ferreira (1989a) dão suporte ao entendimento dos processos de consolidação das atividades nas regiões. A concentração de atividades econômicas em poucas localizações geográficas distribuídas irregularmente seriam os principais problemas destes campos de análise, do mesmo modo como os problemas de desenvolvimento socioeconômico regional também são problemas de localização.

2.1.3 Território

De acordo com Haesbaert (2004, *apud* SOUZA, 2008), o termo território está ligado essencialmente a concepções históricas e sociais, uma vez que, segundo o autor, sociedade e espaço seriam dimensões gêmeas. Desta maneira, território não seria um conceito exclusivo da geografia, sendo também analisado por outras áreas do conhecimento, principalmente no campo das ciências sociais e das ciências humanas.

Das principais discussões a respeito da origem do significado do termo território, conforme atesta Souza (2008), aquela que tem sido mais bem aceita propõe que, etimologicamente, a palavra derive do latim, e seria resultante dos termos *terra* e *torium*, originando a palavra *territorium*, cujo significado seria “terra que pertence a alguém”.

Para Santos (2000a, p. 96), o território seria o “chão da população, isto é, sua identidade, o fato e o sentimento de pertencer àquilo que nos pertence. O território é a base do trabalho, da residência, das trocas materiais e espirituais e da vida, sobre os quais ele influi”. Para este autor, o termo território aparece como cenários onde os sentimentos de pertencimento e/ou identidade estão atrelados ao que as pessoas sentem em relação aos territórios em que vivem. Assim, o território seria o cenário de produção e reprodução do trabalho, das manipulações culturais, materiais e espirituais.

Seguindo o mesmo raciocínio, Silva *et al.* (2003, p. 118) afirmam que:

O território expressa, em determinado momento, um complexo e dinâmico conjunto de relações socioeconômicas, culturais e políticas, historicamente desenvolvidas e contextualmente espacializadas, incluindo a perspectiva ambiental. Em função das diferentes formas de combinação temporal e espacial das relações acima citadas, os territórios apresentam grande diversidade com fortes características identitárias e isto envolvendo diferentes escalas. Os territórios assim identificados tendem, potencialmente, a implementar laços de coesão e solidariedade.

Assim, o território “é uma produção social historicamente determinada que resulta de um processo de apropriação de uma determinada porção do globo terrestre” (SOUZA, 2008, p 26), e deve ser entendido através de um processo histórico e social resultante de relações estabelecidas entre o homem e a natureza.

2.1.4 Economia Espacial e Economia Regional e Urbana

A economia espacial se ocupa de analisar ‘o que’ está ‘onde’ e ‘por que’. Seu objetivo principal é estudar os tipos específicos de atividades econômicas, ou seja, questionar os problemas relativos à proximidade, concentração e dispersão das atividades e as semelhanças ou diferenças dos padrões de distribuição geográfica dessas atividades (FERRREIRA, 1989a). A análise espacial requer que se convençionem unidades básicas de observação adequadas: por exemplo, tomando-se um nível maior de agregação dos pontos do espaço geográfico-político-administrativo de um país, essas unidades constituiriam regiões ou áreas metropolitanas; já quando se toma com referência o nível microgeográfico, constituiriam zonas, áreas e locais específicos.

Segundo Friedman (1977, *apud* FERREIRA, 1989a), duas distinções essenciais são feitas na análise espacial: a análise regional e a análise locacional. A análise regional, que se preocupa com as aglomerações de atividades econômicas, sociais, políticas e administrativas, utiliza ferramentas macroeconômicas e métodos e modelos agregativos, como os estudos de emprego e renda e teorias de desenvolvimento. As regiões econômicas seriam as áreas geográficas que constituem o objeto de preocupação da análise regional, tomando-se em conta que as regiões não são isoladas umas das outras, influenciando-se reciprocamente. Assim, estudam-se os fluxos comerciais, financeiros, transferências de mão de obra, de capital e tecnológicas entre as regiões. Em consequência do que foi dito, toma-se a análise regional como aquela que trata das relações dentro das regiões e entre as regiões, investigando padrões locacionais ou a organização das estruturas espaciais.

De maneira complementar à economia espacial, a economia regional e urbana “engloba a análise dos problemas econômicos que se desenvolvem nos espaços, locais, urbanos, regionais, nacionais, internacional, bem como as dependências, ou interdependências que entre eles se estabelecem” (ALVES, 2001, p. 14). Assim, toda a economia seria espacial, pois sempre terá referência, explícita ou implícita, a certo espaço.

Já Souza (1981) diz que a economia regional compreenderia:

- a) A incorporação do elemento espaço na análise econômica;
- b) A análise de problemas localizados e que envolvem separação espacial, tais como: a estrutura dos parques industriais locais e regionais; os meios de comunicação entre dois ou mais centros urbanos; o problema do emprego rural e urbano; as finanças municipais e regionais; o aproveitamento racional dos recursos naturais locais; os impactos de investimentos em determinadas indústrias sobre o emprego, as demais atividades industriais, as finanças públicas, etc.

Isard (1956, *apud* SOUZA, 1981) expande o campo de entendimento da economia regional, enumerando cinco problemas que esta se preocupa em enfrentar:

- a) Identificar as indústrias a implantar com prioridade em cada região, para maximizar o crescimento regional e assegurar rentabilidade satisfatória para o empreendimento;
- b) Impactar positivamente a renda *per capita* e os níveis de emprego regionais;

- c) Proporcionar a integração interna do parque industrial regional, bem como sua diversificação;
- d) Proporcionar o planejamento nacional com base na agregação dos planejamentos regionais, com vistas a obter a alocação racional dos recursos escassos;
- e) Racionalizar a ocupação do espaço nacional, dividindo da melhor maneira possível os homens e as atividades econômicas.

Na visão de Dubey (1977, p. 26):

A Economia Regional é, portanto, o estudo, do ponto de vista econômico, da diferenciação e inter-relação de áreas num universo de recursos desigualmente distribuídos e imperfeitamente móveis, com ênfase especial na aplicação de planejamento dos investimentos de capital social para mitigar os problemas sociais criados por estas circunstâncias.

Por este ponto de vista, a economia regional analisa o fenômeno espacial dentro de um processo que busca a alocação eficiente de recursos que têm fins alternativos, ou seja, é uma abordagem estritamente econômica. Devido à sua postura economicista, esta definição é contestada por Perloff (1957, *apud* FERREIRA, 1989a), que sustenta que é impossível isolar a análise regional devido ao seu caráter interdisciplinar. Desta forma, o analista regional precisa estar atento às diversas áreas do conhecimento que podem contribuir numa tarefa de cooperação interdisciplinar de análise regional.

Deste modo, a economia regional não seria apenas uma disciplina que trata exclusivamente dos problemas locacionais ou da imobilidade dos fatores, pois trata igualmente da distribuição desigual dos recursos e de sua mobilidade. Souza (1981), a esse respeito, diz que mesmo havendo mobilidade perfeita dos recursos, haverá sempre economia regional, já que os problemas das desigualdades regionais e da má alocação dos recursos (desigualdade na repartição dos recursos naturais e humanos) persistirão.

Por fim, além da análise regional, no campo de atuação da análise espacial, a análise locacional está centrada na decisão de dos agentes econômicos (empresas, famílias e decisores governamentais das diversas esferas do governo) de ‘onde localizar-se’. O objetivo deste tipo de análise é buscar localizações alternativas em pontos distintos do espaço, com vistas à eficiência econômica da unidade em questão, sendo uma abordagem basicamente microeconômica. A próxima seção deste capítulo apresentará as principais contribuições desta área da economia espacial.

2.2 TEORIAS DE LOCALIZAÇÃO DE ATIVIDADES ECONÔMICAS

Dentro do estudo das questões regionais, outro tema que está ligado diretamente a geógrafos e economistas, além de outras áreas do conhecimento, é o estudo das alternativas de localização das atividades econômicas. As primeiras formulações teóricas relevantes datam do final do século XIX e tomaram corpo ao longo do século seguinte, sofrendo grande influência do modelo de produção fordista/taylorista.

A formulação teórica e o debate sobre as questões locacionais, segundo Spinola (2003), podem ser divididos em dois períodos. Dentro do primeiro, encerrado na década de 1960, havia duas correntes teóricas. A primeira considerava que os consumidores se concentravam em pontos discretos do espaço geográfico, sendo, por isso, considerada estática, pois não considerava a interdependência locacional. Contemplam esta corrente autores como Johann Heinrich Von Thünen, Walter Christaller e Alfred Weber. A segunda corrente considerava os consumidores dispersos em áreas de mercado de diferentes portes. Esta era considerada uma abordagem mais dinâmica, pois reconhecia a interdependência locacional, e dela fazem parte autores como August Lösch e Walter Isard. A maior parte dos trabalhos teóricos sobre o assunto definem os autores destas duas correntes como clássicos.

O segundo período, iniciado com a retomada da questão locacional a partir dos anos 1980, caracteriza-se pela consideração da revolução tecnológica que se iniciava e pela ruptura do paradigma fordista/taylorista, que marcaria o que Piore e Sabel chamariam de Especialização Flexível.

Já Monasterio e Cavalcante (2001, p. 45) dividem a produção teórica em economia regional em dois blocos, identificados abaixo:

- a) O conjunto de teorias clássicas da localização que evoluiu de forma mais ou menos contínua, da publicação de Von Thünen, em 1826, à publicação de Isard, em 1956;
- b) O conjunto de teorias de desenvolvimento regional com ênfase nos fatores de aglomeração, de inspiração marshalliana e keynesiana que floresceram a partir da década de 1950, cujas principais referências que enfatizaram de alguma forma o desenvolvimento de espaços subnacionais são os trabalhos de Perroux, em 1955; de Myrdal, em 1957; de Hirschman, em 1958; e de North, em 1959.

Segundo Monasterio e Cavalcante (2011), houve, entre as décadas de 1960 e 1980, pouco interesse por temas relacionados à economia regional. A partir da década de 1980, são retomados os estudos que voltam a abordar os conceitos de aglomeração e custos de transporte por meio de modelos matemáticos, no que ficou conhecido como nova geografia econômica, que incorporou também aspectos menos tangíveis, como instituições e capital social. É com base nestes trabalhos que a produção teórica em economia regional incorpora as contribuições de outras áreas do conhecimento, assumindo um caráter indisciplinar.

A Figura 1 apresenta um diagrama esquemático que detalha os dois blocos teóricos indicados acima, mais um terceiro, que acomoda a produção recente em economia regional. Neste diagrama, os autores são indicados com as bandeiras que identificam seus países de origem ou países em que atuaram profissionalmente. Esta seção do trabalho se dedicará a apresentar as principais teorias dos dois primeiros períodos, chamados de corrente das teorias da localização ou de teorias clássicas da localização. A parte subsequente (seção 2.3) será destinada à apresentação dos autores das chamadas economias de aglomeração.

As teorias clássicas da localização são definidas, aqui, como “um conjunto de trabalhos que evoluiu de forma mais ou menos sequenciada, de Von Thünen (1826) a Isard (1956)”, conforme apresenta a Figura 2 (MONASTERIO; CAVALCANTE, 2011, p. 47).

A literatura sobre economia regional também costuma chamar este conjunto de trabalhos de ‘teorias neoclássicas da localização, geometria germânica, ou eixo da teoria da localização’. Como predominam autores de origem alemã, usa-se, também, a expressão ‘escola alemã’.

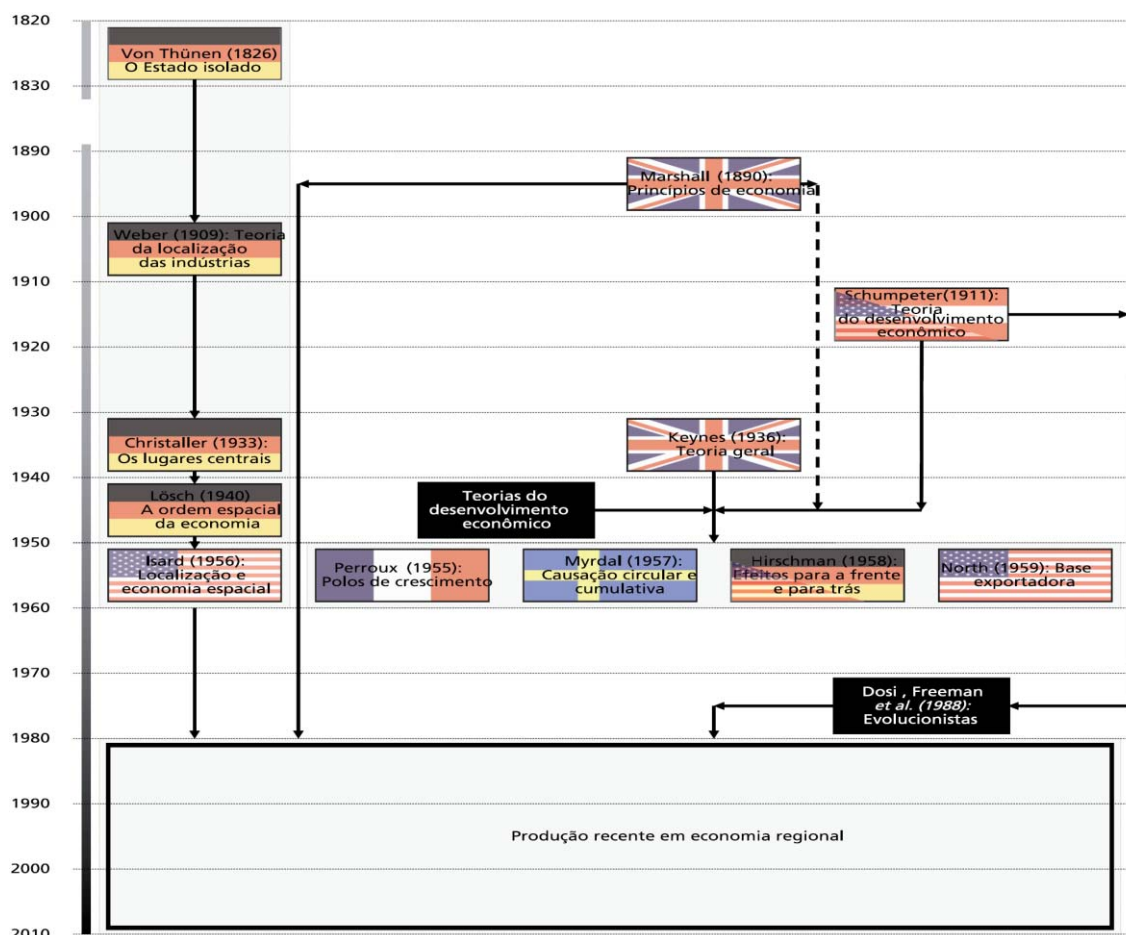
2.2.1 Os anéis de von Thünen

Muitos estudiosos consideram Johann Heinrich Von Thünen – 1783-1850 – o fundador da análise econômica espacial devido à sua contribuição pioneira no estudo sobre a formação e estruturação do espaço agrícola. Em seu principal trabalho, ‘O Estado isolado’¹, o autor

¹ O título completo do trabalho, publicado, em sua primeira parte, em 1826, é *O Estado isolado nas suas relações com a Agricultura e a Economia Nacional*, conforme consta em Albergaria et al. (2009).

procura explicar por que há variações de lugar entre os diversos tipos de cultura, numa agricultura de mercado.

Figura 1 – Principais Teorias em Economia Regional



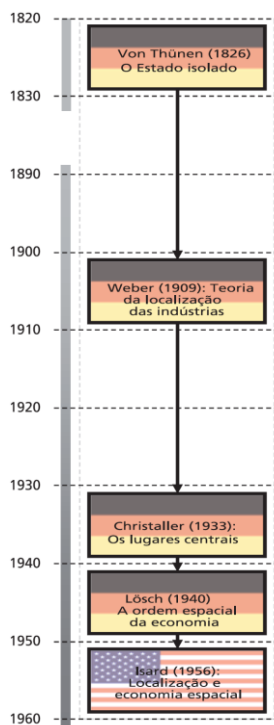
Fonte: Monasterio e Cavalcante (2011).

O modelo de Thünen parte da hipótese de uma região isolada do restante do mundo, apresentando, também, as seguintes características (ALBERGARIA *et al.*, 2009, p. 47):

- Existe uma grande cidade isolada no meio de uma planície;
- A planície é um espaço de produção agrícola homogêneo e igual em toda a sua extensão, possuindo exatamente a mesma fertilidade em todas as partes e isolada do mundo exterior por um deserto;
- O campo à volta da cidade fornece à cidade todos os produtos alimentares, recebendo desta os produtos manufaturados de que necessita;
- Os custos de transporte são uniformes e proporcionais ao peso e à distância;

- Cada produto agrícola tem um só preço de venda na cidade;
- O mercado permite a livre entrada de agricultores, sendo o lucro econômico nulo;
- Cultiva-se o produto que utilize o solo do modo mais vantajoso, isto é, aquele que proporciona a renda fundiária mais elevada.

Figura 2 – Teorias clássicas da localização



Fonte: Monasterio e Cavalcante (2011).

As questões que se seguem são: a) Com base nestas hipóteses, quais seriam os produtos cultivados neste Estado Isolado? e b) Qual será a influência da distância no comportamento dos agricultores na sua decisão de cultivar um ou outro produto agrícola?

Eis a resposta do autor (Thünen, 1966, p. 8, *apud* BRUE, 2005):

É óbvio que, próximo à cidade, serão cultivados produtos pesados ou volumosos em relação ao seu valor e, portanto, caros para transportar, que os distritos mais distantes são incapazes de fornecer. Aqui também encontraremos os produtos altamente perecíveis, que devem ser utilizados muito rapidamente. Com o distanciamento em relação à cidade, a terra será destinada cada vez mais a produtos baratos de serem transportados em relação ao valor.

Por esse motivo, vão se formar cinturões concêntricos razoavelmente diferenciados ao redor da cidade, cada um com seu próprio produto básico.

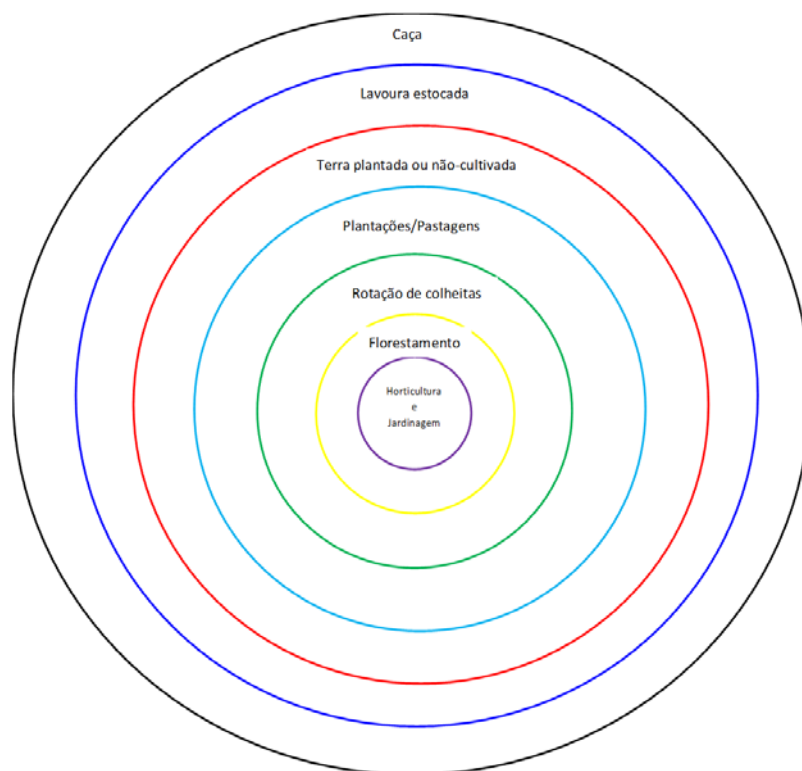
Em cada cinturão, o produto básico, e com ele todo o sistema agrícola, vai mudar; e nos vários cinturões encontraremos sistemas agrícolas completamente diferentes.

Thünen explicou que, quando se intensifica a produção agrícola nos cinturões (ou anéis), os rendimentos decrescentes levam a um aumento dos custos marginais, ou seja, dos custos por unidade adicional produzida. Por consequência, isso induz um aumento dos preços do mercado, tornando lucrativo o cultivo de novas áreas mais distantes do mercado. A conclusão é que os lucros dos produtores seriam função dos custos de transporte. Em outras palavras, quanto mais próximo do mercado, maior seria a lucratividade do produtor.

Observando-se a Figura 3, percebe-se vários anéis concêntricos, cada um dedicado a um tipo específico de uso agrícola, desenvolvendo-se ao redor da cidade central (no anel central). Quanto mais distante o anel estiver da cidade, menos intensa será a produção, menos perecível será o produto e maior será a possibilidade de a mercadoria suportar os custos com transportes.

Segundo Ferreira (1989b), um ponto crucial da análise de Thünen é o nível de agregação utilizado, que leva à distribuição de várias atividades competitivas em uma área geográfica. Por esta razão, segundo o autor, esse modelo, considerado de equilíbrio estático, está incluído entre os modelos parciais de análise de localização. Ainda, o modelo de Thünen focaliza a análise da firma individual, com vistas à determinação do processo de decisão econômica que leva a optar pela localização em um dado ponto. Assim, esse modelo não se aplica a atividades múltiplas e não considera a interdependência locacional das firmas.

Considerando os dias atuais, não se pode esperar que um modelo de uma economia isolada explique razoavelmente os padrões de utilização do solo. Uma das razões para se crer nisso é que o modelo ignora as economias de escala de produção (e de transporte), que seria a redução dos custos unitários de produção (ou de transporte) à medida que se intensifica esta produção (ou a demanda por transporte). Além disso, desde o seu lançamento, em 1826, várias transformações tecnológicas têm alterado significativamente a aplicabilidade do modelo. Por exemplo, os sistemas de conservação atuais permitem abastecer qualquer grande cidade com leite e legumes provenientes de muito longe (ALBERGARIA *et al.*, 2009).

Figura 3 – Anéis de Von Thünen

Fonte: Elaboração própria com base em Brue (2005).

2.2.2 Alfred Weber e a minimização dos custos

Procurando entender a lógica espacial oriunda da industrialização da Alemanha, Alfred Weber publicou, em 1909, o seu estudo ‘Teoria da localização das indústrias’. Neste trabalho, Weber relaciona três fatores essenciais que determinam a decisão locacional: o custo de transporte; o custo da mão-de-obra; e as forças de aglomeração e desaglomeração.

Na teoria weberiana, o objetivo das empresas é procurar a localização que lhes dá os mínimos custos salariais ou custos de transportes de matérias-primas e de produtos acabados. Como hipóteses, segundo Ferreira (1989b), Weber assume que são conhecidos a localização e o tamanho dos pontos de consumo, bem como a localização da mão-de-obra e das fontes de matérias-primas. Weber também considera que a oferta de mão-de-obra, nos locais onde ela é encontrada, limita-se a um dado preço. Assim, seriam cinco situações possíveis (SOUZA, 2009, p. 30-31):

- Custos salariais constantes: a localização ótima é a quantidade que minimiza os custos de transportes. Indústrias que perdem peso no processo produtivo tendem a se localizar junto à fonte da matéria-prima relevante;
- Custos salariais variáveis e custos de transportes sem diferença relevantes de um local para o outro: a empresa escolherá o local de menor custo salarial. Indústrias com alto custo de trabalho por unidade de produto tendem a localizar-se junto ao mercado de trabalho;
- Variáveis os custos salariais e os custos de transporte: o somatório de todos os custos indicará a localização de menor custo;
- Variáveis os custos salariais e os custos de transporte, com economias de aglomeração: tendências de localização no mercado consumidor relevante;
- Localização livre: as indústrias se instalam em qualquer lugar, por utilizarem matérias-primas e trabalhadores disponíveis em todas as partes ao mesmo custo e qualificação. A tendência é a localização no centro urbano principal. A proximidade dos consumidores e de fornecedores e o acesso à informação privilegiada acabam produzindo maiores lucros.

As alternativas, então, se resumem a: aglomeração das indústrias em determinados lugares, ou a dispersão no território. Algumas firmas instalam-se próximo à fonte de matéria-prima, outras buscam locais onde a mão-de-obra é abundante ou barata, e outras localizam-se em centros já congestionados com renda da terra elevada. Segundo Weber, as firmas que buscam centros específicos são influenciadas por fatores regionais de localização.

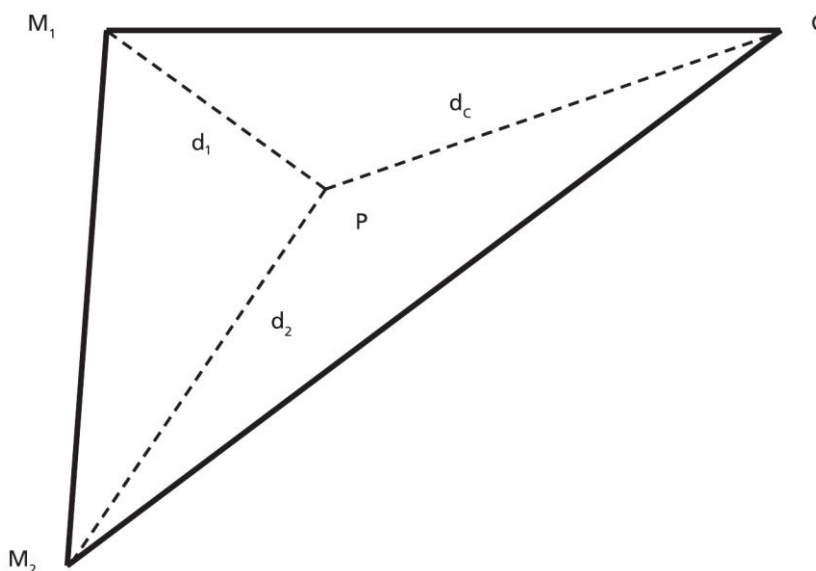
Admitindo-se a existência de mais de uma matéria-prima na composição do produto, tomando como caso particular duas, Weber cria um instrumento analítico conhecido como triângulo locacional (Figura 4). O autor assume, em um dos vértices, a localização do mercado de consumo, C . Nos outros dois vértices, as duas fontes de matérias-primas (M_1 e M_2). A localização da firma acontecerá em algum ponto interno do triângulo, onde os custos de transporte das matérias-primas e do produto terão nível mínimo.

De acordo com Richardson (1973), Weber foi o primeiro teórico da localização a tratar da aglomeração de maneira explícita, baseando-se no que foi denominado posteriormente de economias de localização, ou seja, economias de escala (custos unitários declinantes à medida que a produção aumenta) externas às firmas, mas internas à indústria.

Examinando as vantagens de aglomeração, Weber concluiu que os ganhos resultantes delas só seriam importantes quando os fatores decisivos (custos de transporte das matérias-primas e do produto) não fossem dominantes. Ademais, o conceito de economias de aglomeração usado por Weber estava restrito às economias de escala das indústrias, e isso retira poder de alcance da análise. No entanto, o autor conclui que seria vantajoso para duas ou mais firmas instalarem-se num mesmo lugar quando existissem ganhos que

compensassem os custos de transporte adicionais existentes devido ao afastamento do ponto ótimo de custos de transporte.

Figura 4 – Triângulo Locacional de Weber



Fonte: Monasterio e Cavalcante (2011).

Apesar de notável avanço teórico, existem vários fatores que limitam a aplicabilidade do quadro analítico utilizado por Weber. Na opinião de Albergaria *et al.* (2009, p. 62-63), um primeiro fator limitador está ligado à “exclusão do preço de mercado do produto transformado na determinação da localização ótima da empresa”. Outro ponto é a excessiva importância atribuída aos custos de transporte na determinação da localização. Para Albergaria *et al.* (2009), estes fatores limitadores podem ser reduzidos hoje quando se utilizam os denominados ‘custos logísticos totais’, que incluem todos os custos associados às atividades de transporte, sendo um conceito mais amplo de distância-transporte.

Já Souza (2009) aponta como limitação o fato de o modelo considerar, apenas, a empresa individual, desconsiderando a concorrência entre elas. Neste sentido, a entrada de novas firmas poderia, pelo crescimento da demanda por fatores de produção e matérias-primas, pressionar os salários, as taxas de juros e os preços em geral, inclusive as tarifas de transporte, e isso afetaria as localizações ótimas.

Spinola (2003) reforça as críticas, apontando que o modelo weberiano não dá caracterizações econômicas precisas, sendo um modelo estático e de equilíbrio parcial,

considerando um regime de mercado de concorrência perfeita, situação em que haveria um grande número de compradores e vendedores, de forma que nenhum deles, isoladamente, poderia afetar os preços. Mesmo assim, aponta o autor, a teoria da localização industrial de Weber influenciou bastante a formulação da política de industrialização do Estado da Bahia, principalmente na concepção dos distritos e complexos industriais instalados no Estado.

2.2.3 A teoria dos lugares centrais de Walter Christaller

Após a publicação de Weber, outros autores, como Walter Christaller e August Lösch, escreveram trabalhos que enfocavam a questão locacional com base na distribuição da população e dos serviços. O geógrafo alemão Walter Christaller – 1893-1969 –, com o trabalho ‘Lugares Centrais no Sul da Alemanha’, publicado em 1933, objetivou explicar a funcionalidade hierárquica existente entre centros urbanos de diferentes tamanhos através do comércio e da prestação de serviços entre eles e a área rural respectiva. Como hipótese central, o autor assume uma hierarquia dos lugares de acordo com uma rede de interdependência, na qual a centralização é uma tendência natural. De acordo com Spinola (2003), Christaller defendeu que, assim como havia leis determinantes das atividades econômicas, haveria leis especiais da geografia que determinariam a organização das cidades.

Os lugares, ou núcleos urbanos, conforme Clemente e Higachi (2000, p. 88),

[...] são vistos como fornecedores de bens e serviços, tanto para si mesmos, como para lugares de menor centralidade. A oferta de bens e serviços centrais, que não são encontrados em toda parte, empresta centralidade a alguns lugares. A organização do espaço realiza-se de acordo com o princípio da centralidade, do qual resulta uma hierarquia dos lugares.

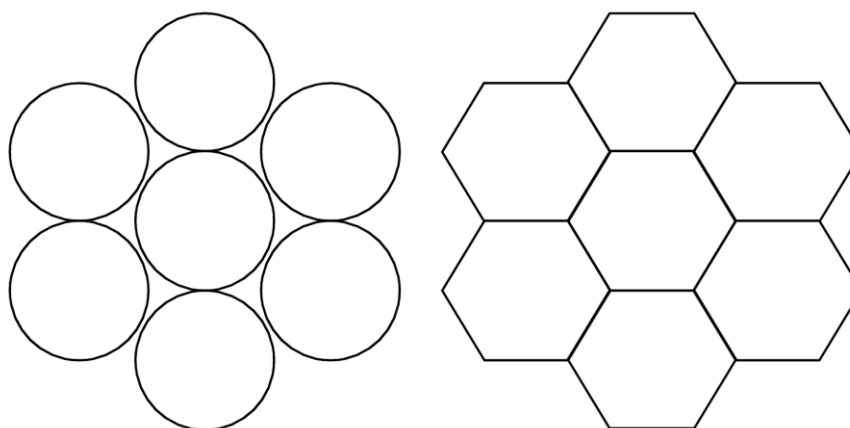
Então, Christaller parte do conceito de lugar central, função exercida pela cidade no abastecimento de bens e serviços à sua população e àquela da área rural próxima. A função principal da cidade seria tornar-se o centro de uma região. Cada centro estaria distribuído no território, cobrindo-o por completo, formando uma hierarquia de centros urbanos de acordo com o seu tamanho.

Considerando a acessibilidade dos consumidores aos diferentes mercados e o alcance máximo de um bem ou serviço, bem como a concorrência entre os fornecedores, os centros estariam organizados no território de tal forma que as suas áreas de influência formariam hexágonos regulares ao atenderem os consumidores (SOUZA, 2009). Para chegar a essa conclusão, Christaller determinou o formato das áreas de mercado que atendem a todos os consumidores, ao mesmo tempo em que a distância em relação às firmas é minimizada.

Do lado esquerdo da Figura 5, aparecem círculos com raio de 4 Km que seriam eficientes no tocante à redução da distância, mas existem áreas que ficam desatendidas (áreas não contempladas). Quando as empresas se aproximam entre si para atender a esses mercados, passam a existir fronteiras lineares entre as áreas. Christaller chega então a determinar uma estrutura elementar em triângulos equiláteros, que possuem vértices ocupados pelos lugares centrais, reagrupados posteriormente em hexágonos regulares (lado direito da Figura 5).

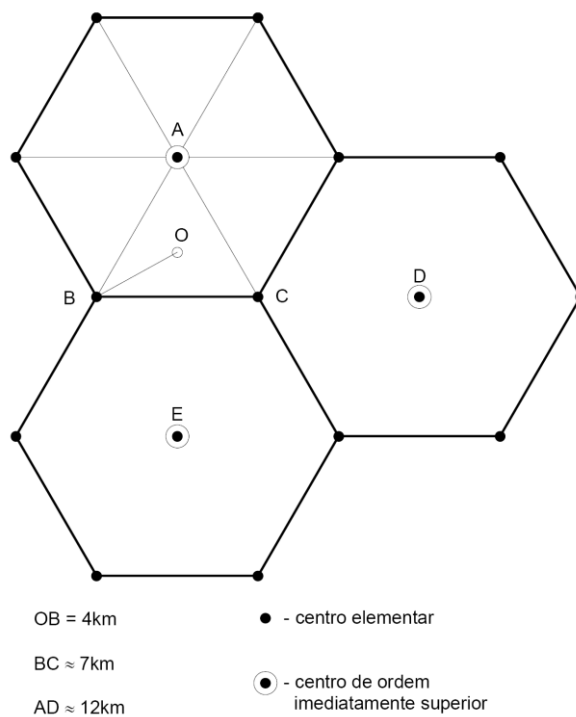
Já que a distância entre cada um dos vértices e o centro dos triângulos é a mesma do raio dos círculos, ou seja, de 4 km, o comprimento de cada lado do triângulo, isto é, a distância que separa dois lugares centrais elementares, será igual a 7 km, aproximadamente. Demonstra-se, desta forma, que os centros dos hexágonos correspondem a lugares de hierarquia mais elevada, e a distância entre eles é de, aproximadamente, 12 km. Por este raciocínio, chega-se a um sistema hierarquizado de lugares centrais, com distâncias entre si de 21, 36, 62 km, etc., conforme aparece nas Figuras 6 e 7 (RAMOS; MENDES, 2001).

Figura 5 – Formação dos hexágonos de Christaller



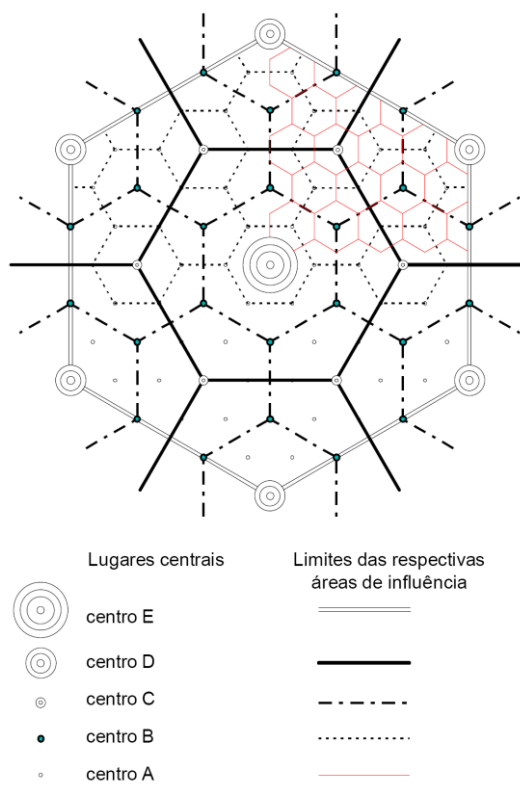
Fonte: Monasterio e Cavalcante (2011).

Figura 6 – Hierarquia urbana segundo Christaller



Fonte: Ramos e Mendes (2001).

Figura 7 – Lugares centrais e respectivas áreas de influência segundo Christaller



Fonte: Ramos e Mendes (2001).

Vários esforços foram feitos para se verificar empiricamente a análise de Christaller. De acordo com Ramos e Mendes (2001), as tentativas na Grã-Bretanha, Estados Unidos e Alemanha encontraram dificuldades quanto à escolha de critérios de classificação de produtos e serviços capazes de mostrar uma hierarquia das funções urbanas ou apresentar os elementos necessários para aferir a extensão das áreas de influência. Estes obstáculos dificultaram a determinação de uma hierarquia dimensional dos centros urbanos, levando alguns autores a fundamentar a hierarquia dos centros urbanos com base em relações mais rigorosas entre a sua ordem e a sua dimensão, ou ainda entre as suas funções e a sua dimensão.

Por se tratar de uma abordagem de grande relevância para os propósitos desta tese, a teoria dos lugares centrais, apresentada aqui apenas de maneira introdutória, será retomada no capítulo destinado ao estudo da economia urbana, bem como no capítulo em que se estudarão as características das atividades de serviços.

2.2.4 As áreas de mercado de August Lösch

Em 1940, August Lösch – 1906-1945 – buscou descrever o comportamento de uma firma ao produzir um produto industrial, a um determinado custo médio, alcançando o consumidor mais distante, até o limite em que os custos de transporte e de produção se iguallassem ao preço do produto. A contribuição de Lösch, segundo Clemente e Higachi (2000, p. 105), diferencia-se das demais, pois o autor “considera impossível explicar a localização de uma empresa, de uma indústria, ou de uma cidade, mas não apenas isso, também considera que essa explicação não tem valor”. Para Lösch, os economistas não têm por obrigação explicar a realidade, mas melhorá-la. Assim, para ele, determinar a melhor localização seria mais importante do que determinar a que é escolhida na prática.

A principal preocupação de Lösch foi elaborar um modelo de equilíbrio geral do espaço que possa ser usado como orientação básica para um planejamento eficiente, podendo ser usado pública e privadamente. Diferentemente dos teóricos anteriores, Lösch considera que as firmas devem buscar o máximo lucro possível, e não o mínimo custo. Por esta razão, introduz na sua análise variações espaciais de demanda, e para isso admite que as empresas adotam preços FOB (*free on board*), ou seja, os preços devem ser considerados a partir do

momento em que o produto sai da fábrica, adicionando a este o custo do transporte para formar o preço final.

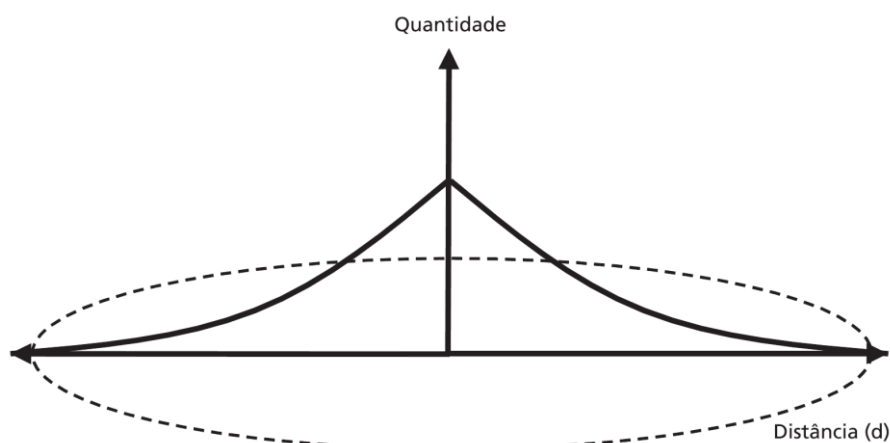
Por esta contribuição, cada produto possuiria um alcance máximo, determinado pelo custo de produção e pela tarifa de transporte. De acordo com Souza (2009,p. 40), isto faria com que a porta de uma fábrica *A* e a fronteira da área de mercado se unam, tornando mais barato o consumo do bem produzido por uma fábrica *B*, ao penetrar na sua área de mercado. Assim, “a interseção da área de mercado de *A* com a de *B* determinariam a escala máxima da produção do bem, a um dado preço. Baseado nisso, o mesmo preço de mercado para o produto determinará as quantidades produzidas e a margem de lucro de cada produtor”.

Para estas conclusões, as seguintes hipóteses foram assumidas por Lösch, segundo Albergaria *et al.* (2009):

- Ao longo de um mercado que funciona como um plano homogêneo, os consumidores se distribuem de forma equilibrada;
- Inexistência de variações na distribuição espacial das matérias-primas, do trabalho e do capital;
- São constantes as preferências dos consumidores, bem como idênticas as suas preferências;
- Não existe interdependência de localização entre as firmas;
- Proporcionalidade entre os custos de transporte e a distância a se percorrer;
- Consumidores e produtores conhecem perfeitamente o mercado e maximizam, respectivamente, utilidade e lucros;

Dadas estas hipóteses, Lösch construiu uma curva de demanda e, com base nela, através da rotação do eixo das ordenadas, obtém um cone de demanda que determina a área de mercado e a receita associada a um hipotético produtor, conforme aparece na Figura 8.

Figura 8 – Cone de demanda de Lösch



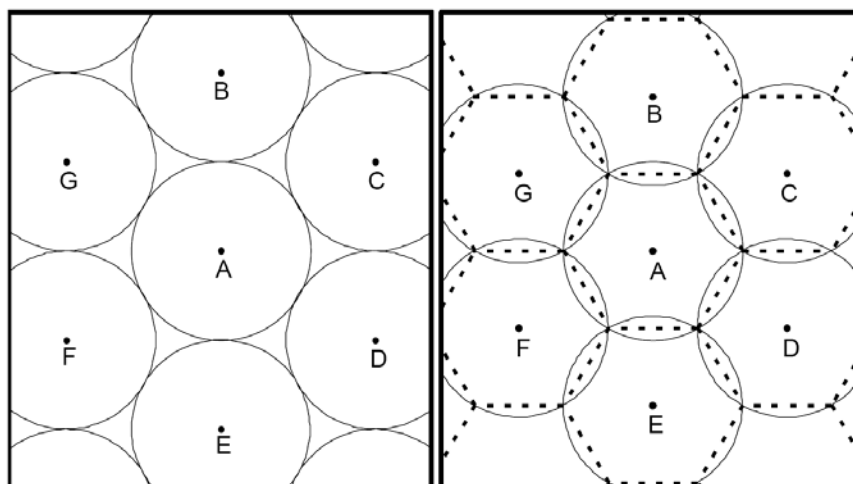
Fonte: Monasterio e Cavalcante (2011).

Esta área circular surgiria na presença de apenas um produtor. Com a entrada de outros produtores, o mercado se comprime até formar uma rede de hexágonos que cobre toda a área de consumo, e os produtores aparecem nos centros destes hexágonos. As firmas, segundo Souza (2009), tendem a se localizar onde houver maior aglomeração populacional, o que leva à superposição de áreas de mercado. Segue a tendência das firmas se localizarem no centro da gravidade de diversos povoados e cidades. Com isso, algumas áreas hexagonais comandarão outras áreas hexagonais menores, localizados em seu interior, o que leva à construção de áreas de mercado e centros urbanos, formando as regiões econômicas (Figuras 9 e 10).

A abordagem de Lösch é a representação de um sistema de equilíbrio geral das localizações, pois a interação das várias firmas em busca da localização ótima convergiria para uma situação de ótimo global, com a concorrência formando áreas de influência dos produtos e uma rede de mercados. Assim, esse equilíbrio é o resultado líquido de duas tendências (RICHARDSON, 1981, p. 112-113):

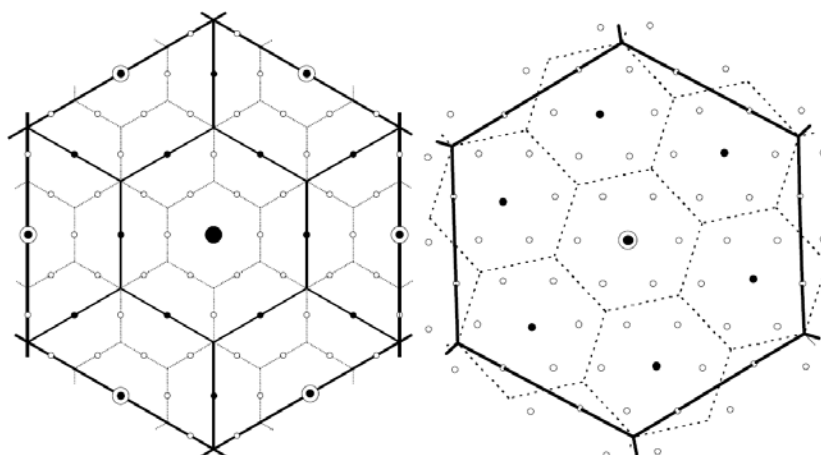
[...] em primeiro lugar, os produtores pretendem maximizar os lucros individuais e os consumidores tentam entrar no mercado de preços mais baratos; em segundo lugar, a luta competitiva entre os produtores quando as firmas de um mesmo ramo industrial se multiplicam o suficiente para competir espacialmente, no final das contas elimina os lucros extraordinários. Quando todos os lucros extraordinários desaparecem, o equilíbrio é atingido, a luta por espaço acaba e as localizações são determinadas.

Figura 9 – Áreas de mercado



Fonte: Ramos e Mendes (2001).

Figura 10 – As regiões e os sistemas de redes



Fonte: Ramos e Mendes (2001).

Considerando os pressupostos microeconômicos assumidos, pode-se concluir que a teoria de Lösch chega a uma hierarquia urbana semelhante à obtida por Christaller. No entanto, conforme Monasterio e Cavalcante (2011), na teoria de Lösch há uma maior diversidade de valores de proporcionalidade entre o número de centros de hierarquia distintas do que na obra de Christaller.

Embora, como um dos seus principais legados, a teoria de Lösch apresente análises inéditas em muitos aspectos, ela não ficou imune a críticas. As principais limitações estão relacionadas como as hipóteses assumidas. Por exemplo, no seu modelo, Lösch assumiu que “a produção, as vendas e os preços dos diferentes bens são considerados em isolamento uns dos outros, como se a economia espacial fosse um conjunto de vários setores independentes, e não um todo” (LOPES, 2001, p. 200).

Outra crítica, segundo Richardson (1981) é que a teoria não explica a grande tendência de empresas da mesma indústria a aglomerarem-se, devido à interdependência locacional e às economias de aglomeração. Já Albergaria *et al.* (2009) destacam que a teoria teria aplicabilidade praticamente impossível para as empresas multinacionais, que têm operações espalhadas por várias partes do globo terrestre e uma grande variedade de produtos confeccionados.

2.2.5 A síntese de Walter Isard

Em 1956, o norte-americano Walter Isard – 1912-2010 – publicou ‘Localização e Economia Espacial’, a primeira obra sobre teorias da localização em idioma diferente do alemão, num momento em que as traduções das obras alemãs ainda não existiam em inglês. Isard propôs um modelo de síntese geral ao integrar aspectos ligados à minimização dos custos e às áreas de mercado, considerando as variações espaciais da receita. De todos os fatores locacionais relacionados aos custos, Isard deu maior atenção aos custos de transportes, pois estes, segundo o autor, influenciavam na definição das regras de distribuição espacial da atividade econômica (FERREIRA; LEMOS, 2000).

Segundo Diniz (2009, p. 231), Isard contribuiu para o resgate da “tradição germânica das teorias da localização e adaptou-a ao pensamento econômico neoclássico, constituindo a chamada ‘ciência regional’, inclusive com a criação da Associação de Ciência Regional (Regional Science Association)”. Em conjunto com ‘Localização e Economia Espacial’, o livro ‘Métodos de análise regional e interregional’, publicado em 1960, forneceu um conjunto de técnicas de análise regional.

Uma destas técnicas inclui o chamado ‘modelo gravitacional’, que permite definir áreas de interação de um polo, semelhantemente à ideia de área de mercado. Este modelo considera o poder de atração que é influenciado diretamente pela intensidade das trocas e

inversamente pela distância geográfica, que tem reflexos econômicos no custo de transporte por unidade do produto transportado. Além desse modelo, Isard ainda apresenta algumas medidas de localização e concentração: Coeficiente de Localização, Coeficiente de Redistribuição, Curva de Localização, Coeficiente de Especialização e Coeficiente de Reestruturação.

A ênfase principal do trabalho de Isard está na produção, principalmente no fator transporte. Introduce o conceito de insumo de distância, que seria o movimento de um peso unitário sobre uma unidade de distância. O preço deste insumo de distância é a taxa de transporte, e, como tal, causa um efeito de escala e de substituição baseado na redução do seu preço.

Importantes contribuições também foram dadas aos estudos das aglomerações urbanas. Isard afirma que as economias de localização existentes na cidade permitem o acesso a mão-de-obra especializada e a um significativo mercado de compradores e vendedores. Também permitem ganhos com base numa maior utilização da infraestrutura urbana e de maior proximidade entre indústrias. No entanto, chama a atenção para as deseconomias provocadas pelo aumento do custo de vida e no custo dos salários oriundo do alto valor da renda fundiária urbana.

Ao sintetizar as teorias de localização e das regiões num equilíbrio espacial, Isard construiu esquemas combinados de localização, ordenando pontos de produção e as zonas de mercado, introduzindo os custos e as economias de escala e de aglomeração (COIMBRA; ROSA, 1999). No entanto, segundo Spinola (2003), o trabalho de Isard seria mais importante por sua significação do que pelo conteúdo, vez que o caráter generalista do seu enfoque, sobretudo sobre o fator transporte, é melhor definido do que deduzido.

3. ABORDAGENS TEÓRICAS BASEADAS EM FATORES AGLOMERATIVOS E POLARIZADORES

Conforme apontado no capítulo anterior, as teorias econômicas focadas nas questões regionais, até a década de 1940, restringiam-se à localização das atividades econômicas. Estas teorias estavam sustentadas nos modelos produzidos com base nas condições históricas de cada época, destacando-se aqueles formulados por von Thünen, Weber, Christaller e Lösch, e que foram sintetizados na chamada ‘Regional Science’, após a Segunda Guerra Mundial.

Em comum, estes autores apresentaram a importância dos custos de transporte para a escolha da localização ideal para as empresas, contrabalançada pelos custos de mão de obra e, apenas de maneira secundária, pelas economias de aglomeração. Para Amaral Filho (2001, p. 263), essas teorias “não conseguem apreender a complexidade dos processos concretos e dinâmicos da concentração das atividades econômicas sobre um determinado espaço”.

Além de os teóricos clássicos da localização manifestarem pouco interesse em estudar as externalidades decorrentes da aglomeração de atividades numa região, as suas teorias não lidavam bem com o dilema da dispersão espacial das atividades de produção ao admitir estruturas de mercado pulverizadas e não considerar a questão da estrutura de mercado e dos retornos crescentes (SANTOS, 2005).

Embora não se possa afirmar que as teorias clássicas da localização discutidas no capítulo anterior simplesmente desprezaram os fatores de aglomeração – veja-se, por exemplo, o trabalho de Weber –, somente a partir da década de 1950 é que surgem teorias de desenvolvimento regional focadas em algum tipo de mecanismo dinâmico de auto-reforço oriundo de externalidades associadas à aglomeração industrial. Essas novas teorias passaram a rivalizar com as primeiras, que privilegiavam as decisões locacionais do ponto de vista da empresa (AMARAL FILHO, 2001).

Obter um registro definitivo a respeito do autor que primeiro explicou a questão da aglomeração de atividades como um fator de localização de novas atividades é tarefa extremamente difícil. No entanto, parece haver certo consenso de que as ideias do economista inglês Alfred Marshall – 1842-1924 – tenham sido, dentre as pioneiras, as mais

significativas. Sobre isso, Krugman (1998, p. 49-50, *apud* MONASTERIO; CAVALCANTE, 2011) afirma que:

[...] a ideia de que a aglomeração de produtores numa localização em particular traz vantagens, e que estas vantagens, por sua vez, explicam a aglomeração, é antiga. Eu não sei quem primeiro a explicitou, mas o economista que mais fez por ela foi ninguém menos do que Alfred Marshall.

Em sua obra ‘Princípios de Economia’, publicada originalmente em 1890, Marshall apresenta os ‘distritos industriais’ na Grã-Bretanha. As aglomerações de Lancashire (indústria algodoeira) e Sheffield (cutelaria) foram utilizadas por ele como exemplos de bons resultados econômicos obtidos com base na concentração de atividades espacialmente localizadas. Esses bons resultados decorreriam da proximidade física das empresas, facilitando o surgimento de atividades subsidiárias responsáveis por fornecer à indústria principal instrumentos e matérias-primas, organizar o comércio e proporcionar economia de material. Além disso, de acordo com Marshall, uma indústria localizada obteria grande vantagem pelo fato de poder dispor de um mercado constante de mão de obra especializada.

Ou seja, a presença de um conjunto de empresas produtivas em determinado local resultaria em economias externas geradas pela interdependência tecnológica existente entre as atividades, que permitiriam a redução do custo de transporte de insumos, a formação de um mercado de trabalho especializado, a troca de ideias entre empresários e a melhoria da infraestrutura. O conceito de economias externas aparece aqui referindo-se a todos os ganhos obtidos por uma firma, independente de sua ação, devido à sua instalação junto a outras unidades produtivas (ALMAS, 2003).

Assim, Marshall dá atenção não apenas às economias de escala obtidas com o próprio esforço da firma, mas também às externalidades decorrentes das relações estabelecidas entre firmas próximas umas das outras. De acordo com este autor:

Muitas das economias na utilização de mão de obra e maquinaria especializada não dependem do tamanho das fábricas individuais. Algumas dependem do mesmo gênero de fábricas na vizinhança; enquanto outras, especialmente relacionadas com o adiantamento da ciência e o progresso das artes, dependem principalmente do volume global de produção em todo o mundo civilizado (MARSHALL, 1996, p. 315).

Portanto, os resultados obtidos pelas aglomerações de empresas, chamadas por Marshall de distritos industriais, seriam provenientes das economias externas, que seriam fundamentais para se entender as vantagens de eficiência que as empresas obtêm quando estão agrupadas. Estas vantagens não estariam “associadas apenas ao volume de produção, mas também aos ganhos de organização e desenvolvimento decorrentes da maior integração entre os agentes” (SANTOS, 2005, p. 19).

Considerando duas externalidades pecuniárias e uma externalidade de natureza tecnológica, Marshall identifica que os ganhos decorrentes da aglomeração acontecem devido:

- a) À possibilidade oferecida por um grande mercado local de viabilizar a existência de fornecedores de insumos com eficiência de escala;
- b) Às vantagens decorrentes de uma oferta abundante de mão de obra; e
- c) À troca de informações que ocorre quando empresas do mesmo setor situam-se próximas umas das outras.

Segundo Fochezatto (2010), essas externalidades estão ligadas à especialização, notadamente às economias de localização, pois quando uma empresa escolhe um local, é muito provável que ela permaneça lá por muito tempo, pois as vantagens em ficar tendem a aumentar. A explicação para isso é que há aumento da oferta de trabalho qualificado no seu entorno que impulsiona o mercado para os produtos e atrai novas empresas, que por sua vez criam interdependências tecnológicas e economias externas positivas.

A análise de Marshall foi desenvolvida no final do século XX. No entanto, apenas na década de 1950 é que o conceito de aglomeração começa a ser empregado sistematicamente na interpretação da dinâmica regional. Neste período, foram desenvolvidos conceitos e estratégias de desenvolvimento regional amplamente utilizados a partir da década de 1960 em várias partes do mundo, destacando-se os conceitos de ‘polo de crescimento’, de François Perroux; ‘causação circular cumulativa’, de Gunnar Myrdal; ‘efeitos para trás e para frente’, de Albert Hirschman; e a ‘teoria da base de exportação’, de Douglass North.

Os três primeiros autores incluíram os fatores dinâmicos da aglomeração na medida em que enfatizaram como fator de localização a ‘complementaridade’ entre firmas e setores, bem como a noção de economia de escala mínima da firma (AMARAL FILHO, 2001). Já

North parte do pressuposto de que o sucesso da base de exportação tem sido fator determinante da taxa de crescimento das regiões.

Apesar da importância das aglomerações para o desenvolvimento destas teorias, os seus respectivos autores não teriam sido influenciados diretamente, pelo menos do ponto de vista formal, pela obra de Alfred Marshall, mas pelas obras do economista inglês John Maynard Keynes e do austríaco Joseph Schumpeter, cujas contribuições teriam influências identificáveis nestes trabalhos, sobretudo no caso de Perroux (MONASTERIO; CAVALCANTE, 2011). Desta forma, enquanto a teoria da localização industrial baseava-se em um conjunto de modelos de cunho microeconômico, as chamadas ‘teorias do desenvolvimento regional’ tinham cunho macroeconômico, com forte inspiração keynesiana e schumpeteriana.

As contribuições keynesianas baseavam-se no livre funcionamento do mercado, característica geradora das desigualdades econômicas (divergência do crescimento), exigindo-se, portanto, intervenção estatal através de políticas compensatórias que promovessem a sustentabilidade da demanda, do emprego e do crescimento econômico. Estas ideias inspiraram o esforço por se planejar o desenvolvimento regional, cabendo ao Estado reduzir estas desigualdades através da implementação de políticas industriais que visassem a descentralização espacial e setorial das atividades econômicas. Isso ocorreria pela melhoria da infraestrutura e provimento de incentivos fiscais e financeiros, além de subsídios, tarifas e preços diferenciados para atrair empresas de fora da região (BASTOS, 2005).

Já a influência de Schumpeter foi verificada considerando-se a introdução da variável inovação tecnológica como elemento central na dinâmica econômica e no crescimento. Os trabalhos desenvolvidos por Perroux, por exemplo, nas décadas de 1940 e 1950, estabelecendo a noção de polo de crescimento ou desenvolvimento, explicam as razões do processo de concentração e o papel das empresas líderes, indústrias motrizes e chaves (capazes de gerar efeitos de encadeamento e integração) no processo de crescimento regional ou local. Em Myrdal e Hirschman, essa influência aparece na tentativa dos autores de explicar a natureza desigual do desenvolvimento econômico, demonstrando a tendência da desigualdade em se acentuar através dos processos de polarização (DINIZ, 2001).

As influências apresentadas acima explicam as setas contínuas que aparecem na Figura 1 (apresentada no capítulo 2) que ligam Schumpeter e Keynes e a seta pontilhada

relacionando Marshall às teorias chamadas de ‘teorias do desenvolvimento regional com ênfase nos fatores de aglomeração’ (MONASTERIO; CAVALCANTE, 2011). Os principais autores destas últimas teorias aparecem na Figura 11. As próximas seções apresentam com mais detalhes as suas principais contribuições para a compreensão do desenvolvimento regional.

Figura 11 – Teorias de desenvolvimento regional baseadas em fatores aglomerativos e polarizadores²



Fonte: Monasterio e Cavalcante (2011).

3.1 OS POLOS DE CRESCIMENTO DE FRANÇOIS PERROUX

O conceito de polos de crescimento, tal qual desenvolvido pelo autor francês François Perroux, parte do pressuposto de que “o crescimento não surge em todo lugar ao mesmo tempo; ele se manifesta em pontos ou polos de crescimento, com intensidades variáveis; ele se transmite através de diversos canais e com efeitos finais variáveis para o conjunto da economia” (PERROUX, 1977, p. 146). Os polos seriam, segundo Boudeville (1966, *apud* RICHARDSON, 1981), “um conjunto de indústrias em expansão localizado em uma área urbana e induzindo um desenvolvimento ulterior da atividade econômica através de sua zona de influência”.

A teoria tem como base o dinamismo das atividades industriais, denominadas indústrias motrizes e indústrias-chave, caracterizadas pela inovação e grandeza. Perroux considera indústrias motrizes as de crescimento rápido, modernas e dinâmicas, de grande capacidade de difusão dos efeitos da inovação e com um elevado grau de interdependência setorial, produzindo bens intermediários indispensáveis ao produto final de outras indústrias a jusante. Já as indústrias-chave destacam-se, dentre as indústrias motoras, pela sua

² As datas colocadas entre parênteses referem-se às datas das publicações originais das obras destes autores. No entanto, nesta tese, aparecem outras datas, referentes às publicações de edições brasileiras das mesmas obras.

capacidade de desencadear efeitos multiplicadores superiores à sua própria produção, utilizando alta taxa de insumos intermediários, proveniente de outras indústrias.

Os efeitos de dispersão que irradiariam de pontos espacialmente localizados (podendo ser empresas ou grupos empresariais, Ordenamento do Território e Desenvolvimento Regional, aglomerações populacionais etc.) impulsionariam o crescimento de outros pontos cujo dinamismo poderia até mesmo ultrapassar os efeitos de polarização, ou seja, os efeitos de dispersão seriam reabsorvidos pelo próprio ponto (MATOS, 2000).

De acordo com Spinola (2003), se por um lado, a indústria motriz tem sua expansão dependente das atividades dos produtores do bem final para onde escoarão seus insumos, por outro lado o dinamismo destes produtores é capitaneado pela indústria motriz, considerando a capacidade que ela tem de transmitir a eles ondas sucessivas de inovações. Além de contribuir para o crescimento da produção, essas atividades induziriam o seu ambiente através das relações estabelecidas com atividades secundárias e efeitos de encadeamento pelos quais as empresas seriam impulsionadas a inovarem, num processo de imitação, o que causaria importantes impulsos sobre o desenvolvimento local e regional.

Na análise de Perroux, o fator polarizante não seria o tipo de atividade industrial, mas a sua capacidade de evoluir, bem como a natureza das tecnologias incorporadas e a sua complexidade. Assim, enquanto as atividades de fabricação seriam suscetíveis quanto à sua capacidade de criar uma polarização real (ao contrário, por exemplo, das indústrias de transformação, como a de aço), outras atividades não industriais, como serviços especializados, investigação e gestão de empresas, poderiam promover polarizações duráveis (MATOS, 2000).

Recorrendo à análise schumpeteriana, haveria decisivo papel desempenhado pela inovação na dinâmica capitalista, destacando-se as ações dos empresários inovadores. As novas empresas e novos investimentos seriam muitas vezes induzidos pelo Estado, objetivando evitar a concentração no polo principal e estimular localizações alternativas (SILVA, 2008).

A teoria dos polos de crescimento (ou de desenvolvimento) sustenta que o crescimento se daria baseado numa empresa motora ou polo de crescimento, formado por um centro urbano desenvolvido. Segundo Matos (2000), a produtividade do interior deste centro urbano, bem como a produtividade de atividades secundárias formadas seriam o motor do seu desenvolvimento. Assim, nos polos e nos seus respectivos centros urbanos seriam

verificados efeitos de aglomeração – pela atração de atividades complementares – e de ligação – pela introdução de novas redes viárias.

O conceito de polo é formulado para explicar a dinâmica de um crescimento que seria, em essência, desequilibrado. Isto porque, para Perroux, o crescimento se realiza através do surgimento e do desaparecimento de sucessivos centros dinâmicos ao longo do tempo. Assim, Perroux estaria buscando fixar a ideia de que o crescimento econômico moderno é realizado, necessariamente, de forma desequilibrada. Por esta razão, o conceito de espaço utilizado por Perroux seria o espaço econômico, abstratamente considerado, e não o geográfico (SPINOLA, 2003).

Ao elaborar sua teoria, Perroux indica que ela está aberta ao conceito de complexo de indústria, que por sua vez introduz a análise de três elementos: a indústria-chave, já mencionada; o regime não concorrencial do complexo, que, segundo Lima e Simões (2009), é instável – já que se trata de uma combinação de forças oligopolísticas, que elevam a produtividade da indústria e realizam acumulação de capital superior àquela que resultaria de uma indústria sujeita a um regime maior de concorrência; e a existência de uma aglomeração territorial, num polo industrial complexo, geograficamente concentrado e em crescimento, onde são registrados efeitos de intensificação das atividades econômicas devido à proximidade e a concentração urbana: diversificação do consumo, necessidades coletivas de moradia, transportes e serviços públicos, rendas de localização, etc. Segundo o autor:

A aglomeração industrial-urbana suscita tipos de consumidores com padrões de consumo diversificados e progressivos, em comparação com os do meio rural. Necessidades coletivas (habitação, transportes, serviços públicos) emergem e se encadeiam. Rendas da terra vêm somar-se aos lucros dos negócios. No âmbito da produção, tipos de produtores (empresários, trabalhadores qualificados, quadros industriais) formam-se e mutuamente se influenciam, criam suas tradições e eventualmente participam do espírito coletivo (PERROUX, 1977, p. 154).

Paelinck (1977), discípulo de Perroux, argumenta que o conceito de polo de crescimento tem sido, com frequência, mal interpretado. Segundo este autor, confunde-se este conceito com o de indústria-chave, com o de indústria básica e com o de complexo industrial. Então, Paelinck, citando Perroux, descreve o polo como “um conjunto de unidades produtoras capazes de criar efeitos de encadeamento sobre outros conjuntos definidos no

espaço econômico e geográfico e como uma unidade motriz num determinado meio” (PERROUX, 1961, p. 301, *apud* PAELINCK, 1977).

Ainda em seus argumentos, Paelinck propõe, com base na definição funcional oriunda dos estudiosos da dinâmica econômica da região de Liège (na França), que um polo de crescimento seria:

[...] uma indústria que, pelos fluxos de produtos e rendas que pode gerar, condiciona a expansão e o crescimento de indústrias tecnicamente ligadas a ela (polarização técnica), determina a prosperidade do setor terciário por meio das rendas que gera (polarização das rendas), e produz um aumento da renda regional, graças à concentração de novas atividades numa zona determinada, mediante a perspectiva de poder dispor de certos fatores de produção existentes nessa zona (polarização psicológica e geográfica) (PAELINCK, 1977, p. b163)

Conforme aborda Spinola (2003), Perroux elabora sua teoria do crescimento (chamada por ele mesmo, posteriormente, de teoria do desenvolvimento) com base na ideia de interdependência industrial e no efeito de dominação exercido pela grande empresa capaz de inovar. O próprio Perroux diferencia os conceitos de polos de crescimento de polos de desenvolvimento. O polo de desenvolvimento seria a combinação de mudanças sociais e mentais de uma população que a tornam apta a fazer crescer, cumulativamente e de forma durável, seu produto real, global, ao passo que o polo de crescimento produziria apenas um aumento do produto global e, conseqüentemente, da renda per capita.

Destes argumentos, pode-se resumir a teoria dos polos de desenvolvimento com as seguintes palavras (MARTINS, 1981, *apud* SPINOLA, 2003, p. 40):

[...] da noção de polo num espaço econômico abstratamente considerado se passa à sua objetivação através do papel desempenhado pelas indústrias motrizes. Dos efeitos dinamizadores por estas irradiados, através das conexões interindustriais, se passa ao crescimento polarizado. Paralelamente, essa dinâmica atribuída ao crescimento econômico é transposta para o contexto do desenvolvimento econômico.

De todo modo, sendo o polo definido como um conjunto de indústrias interligadas e hierarquizadas e, simultaneamente, como um lugar de concentração dessas atividades produtivas, é um mecanismo indutor que explica a concentração espacial do crescimento. Assim, um polo de crescimento seria um grupo de indústrias inter-relacionadas através de suas ligações de insumo-produto, com base em uma indústria principal, aglomeradas

geograficamente. As inovações surgiriam com base na indústria principal, e seriam induzidas ao restante do grupo, que cresceria em ritmo mais forte do que as indústrias estranhas à aglomeração.

Bastos (2005) argumenta que os polos industriais complexos e aglomerados (polos de desenvolvimento) surgem quando uma unidade econômica motriz exerce efeitos de difusão sobre um conjunto de indústrias que está sob sua influência, favorecendo o surgimento de economias externas, tecnológicas e pecuniárias capazes de proporcionar a dinamização e o aparecimento de novas indústrias

Na análise de Perroux, haveria quatro formas diferentes de polarização através das quais as indústrias motrizes induziriam o desenvolvimento regional: técnica, econômica, psicológica e geográfica. Por polarização técnica, deve-se entender os efeitos de encadeamento entre a indústria motriz e outras empresas. A polarização econômica, por sua vez, aconteceria pela geração de emprego e renda provenientes da implantação da indústria motriz. A polarização psicológica seria verificada pelo clima de otimismo gerado pelo sucesso da indústria motriz. E, finalmente, a polarização geográfica diz respeito aos efeitos ocasionados nos sistemas urbanos proporcionados pela cidade-sede da indústria motriz; tais impactos seriam responsáveis pela redução dos custos de transporte e criação de economias externas e de aglomeração (PAELINCK, 1977; MONASTERIO; CAVALCANTE, 2011).

De acordo com Perroux, a grande maioria das indústrias propulsoras localizadas num polo de desenvolvimento encontra-se nas cidades, e com o passar do tempo, tendem a se concentrar cada vez mais em grandes cidades. Assim, o local onde ocorria a aglomeração se converteria num grande centro metropolitano.

As cidades, segundo o autor, seriam centros de crescimento, de atração e de difusão. Assumiriam o papel de centros de crescimento quando houvesse reação multiplicadora entre o investimento realizado nela e a renda, o emprego, o crescimento demográfico, progresso tecnológico etc. A cidade seria considerada centro de atração quando o crescimento gerado pelo investimento levasse a uma redução da população na região periférica (migração da população da região periférica para o centro). Finalmente, seria centro de difusão quando o investimento realizado repercutir positivamente na densidade demográfica da região periférica, elevando a renda per capita, o emprego etc., na região periférica, aumentando, como consequência, a densidade demográfica da população

(CIMA; AMORIM, 2007). Assim, a cidade pode ser, simultaneamente, um polo de desenvolvimento e um centro de atração, contanto que faça crescer o nível de renda *per capita* e o bem-estar *per capita* na região periférica.

Monasterio e Cavalcante (2011) salientam que as condições para a reconstituição de uma grande parte das políticas de desenvolvimento local implementadas em países desenvolvidos e em desenvolvimento a partir da década de 1950, sejam referenciadas diretamente ou não pelas ideias de Perroux, advém da constatação deste autor de que o crescimento das vendas da indústria motriz (e, conseqüentemente, da implantação dos polos de crescimento) pode ser possível com base em um estímulo do Estado sob forma de subvenção, quando as ações das indústrias motrizes se mostrarem hesitantes ou lentas.

Conforme consta em Miyoshi (1977, *apud* MONASTERIO; CAVALCANTE, 2011), ao menos 28 países implementaram ou discutiram estratégias de desenvolvimento regional com base nos polos de crescimento de Perroux. Como exemplos estão Estados Unidos, França, Itália, Rússia (ainda como União Soviética) e Brasil. No início dos anos 1970, havia muita confiança na análise de polos de desenvolvimento como estratégia de desenvolvimento regional operacional nos países desenvolvidos em desenvolvimento (RICHARDSON; RICHARDSON, 1975, *apud* MONASTERIO; CAVALCANTE, 2011).

No Brasil, as primeiras ações de implantação de polos começaram no final da década de 1950, quando, como estratégia de desenvolvimento industrial, seguindo o modelo latino americano de industrialização por substituição de importações, o país engajou na atração e implantação de gigantescos projetos de produção de automóveis. Posteriormente, como meio de amenizar os efeitos causados pelo primeiro choque do petróleo, em 1973, o país novamente volta-se para industrialização, desta vez descentralizada, promovendo a atração e entrada em operação de projetos ligados à energia, como polos petroquímicos.

3.2 GUNNAR MYRDAL E O PROCESSO DE CAUSAÇÃO CIRCULAR CUMULATIVA

Myrdal (1972) também contribuiu para o avanço das teorias regionais indicando as razões que fazem as economias regionais terem inclinação a divergir ao longo do tempo. Segundo ele, alguns mecanismos iniciados na trajetória de desenvolvimento de uma região seriam responsáveis por um processo designado por ele de causação circular e cumulativa,

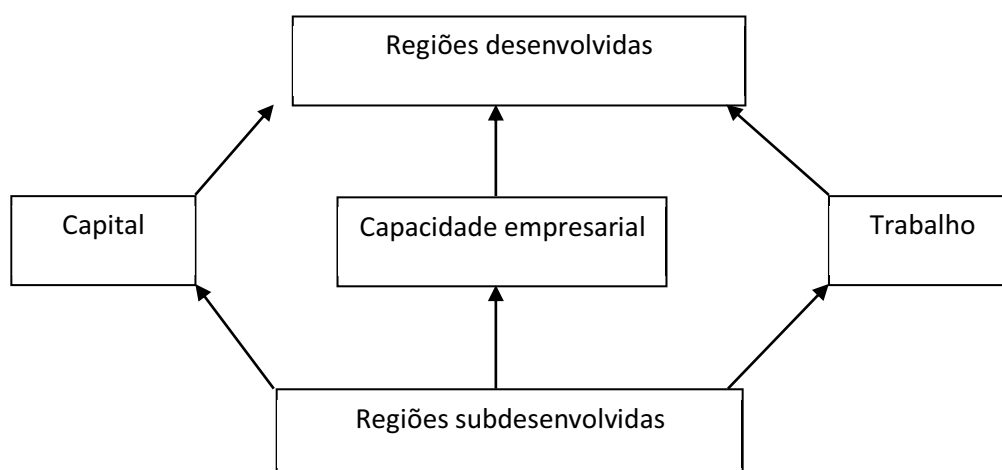
capazes de conduzir as regiões por caminhos opostos. De acordo com o autor, este processo seria válido em todos os campos das relações sociais, levando-o a concluir sobre o inevitável caminho da desigualdade causado pelas forças do mercado.

Tome-se, como exemplo, um surto de crescimento em determinada região, causada por um motivo fortuito. Segundo as conclusões de Myrdal, essa dinâmica inicial despertaria os recursos produtivos disponíveis na região, o que a faria atrair recursos produtivos de outras regiões, e isso acabaria por ampliar os negócios e o mercado local. Baseado nisso, com mais capital, trabalho e espírito empreendedor (os recursos produtivos), haveria o crescimento de novos empreendimentos que geraria mais e mais dinâmica – traduzida por mais lucro e poupança e outras rodadas de investimentos.

O mercado de trabalho, neste processo, seria impulsionado, na medida em que a região, com seu maior dinamismo, atrairia trabalhadores e empresários com maior espírito empreendedor e mais capazes. Inversamente, as regiões menos dinâmicas (muitas das quais, aquelas de onde estes trabalhadores e empresários partiram) tenderiam a reter os trabalhadores menos produtivos. E quanto ao capital, fluirá destas regiões menos competitivas em busca de aplicações mais rentáveis e seguras, encontradas na estrutura bancária mais robusta e atrativa da nova região dinâmica. Todo esse processo, segundo Myrdal, seria responsável por impulsionar e ampliar as desigualdades regionais, criando um sistema instável e desequilibrado. A Figura 12 ilustra estes acontecimentos

De acordo com Silva *et al.* (2009), Myrdal contraria os pressupostos neoclássicos de restauração de equilíbrio ameaçado por determinada distribuição espacial desigual. Haveria, segundo ele, efeitos perversos ocasionados pela livre mobilidade de recursos produtivos, demonstrando visão pessimista das dinâmicas do desenvolvimento, e assumindo que os modelos de desenvolvimento ortodoxos acarretariam efeitos de causalidade cumulativa, ou seja, gerariam desequilíbrios espaciais cumulativos. Em outras palavras, qualquer que fosse a área onde surgisse investimento, este se auto alimentaria através das economias externas e internas, “sempre à custa dos recursos da periferia ou com repercussões negativas sobre a sua performance socioeconômica” (SILVA *et al.*, 2009, p. 186).

Figura 12 – Processo de causação circular e cumulativa



Fonte: Elaboração própria com base em Silva *et al.* (2009).

Outra maneira de aprofundar as divergências seria a inclusão do setor público, pois, como apontam Monasterio e Cavalcante (2011), uma maior base de arrecadação nas regiões privilegiadas por investimentos legitimaria a cobrança de alíquotas mais baixas, tornando-as ainda mais atraentes. Ao contrário disso, as regiões subdesenvolvidas sofreriam pressão para aumentarem a taxa sobre sua base produtiva estagnada. Adicionalmente, na região dinâmica, os serviços públicos de educação e saúde seriam de melhor qualidade, e haveria uma trajetória de modernização cultural, o que, também, a tornaria mais atraente para mais investimentos, enquanto os valores culturais dominantes nas regiões pobres, pré-modernos, seriam mantidos intocados.

Com base nesta dinâmica, Myrdal aponta que haveria efeitos de retroação (*backwash effects*) como efeitos perversos que o desenvolvimento de uma região gera sobre as outras. Apesar do autor também reconhecer a existência de efeitos difusão (*spread effects*) – centrífugos, que seriam o alcance de efeitos de transbordamento da dinâmica econômica das regiões desenvolvidas para regiões atrasadas –, estes não seriam suficientes para restituir o equilíbrio do desenvolvimento regional, sendo capazes apenas de contrabalançar, em parte, as divergências.

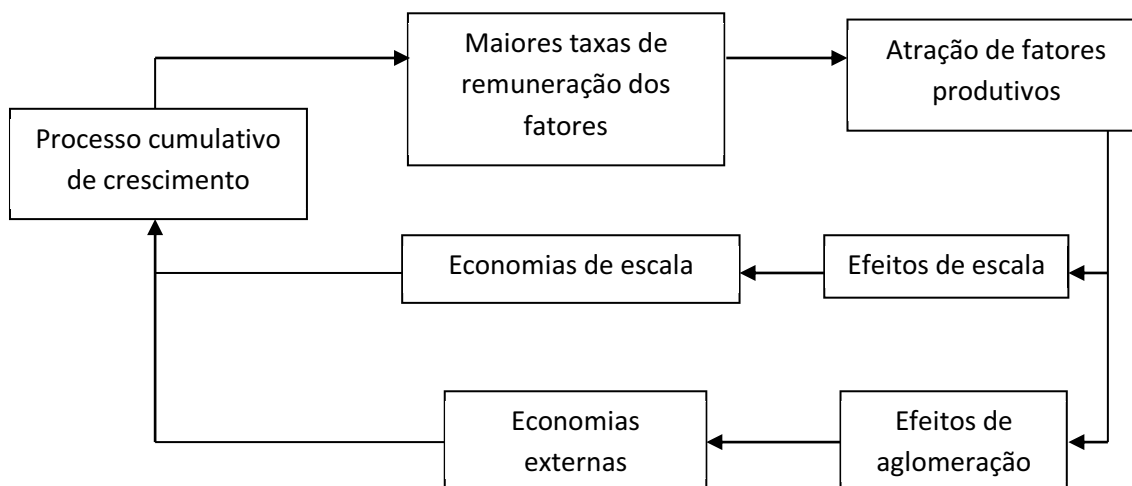
Segundo Silva *et al.* (2009, p. 188):

Não só esse processo acarreta uma visão prospectiva de cenários divergentes nos níveis de desenvolvimento inter-regionais, como esse benefício usufruído pelas regiões mais ricas resultaria, na acepção myrdaliana, de uma apropriação

cumulativa dos recursos gerados nas regiões polarizadas pelo dinamismo socioeconômico emanada de um centro dotado de maior atratividade e pagamento dos fatores produtivos (efeito de magnete).

Uma contribuição relevante de Myrdal no seu esforço por explicar os mecanismos de desenvolvimento regional foi o destaque dado a aspectos como a qualificação da mão de obra (designada por ele de ‘população obreira treinada nos vários ofícios’), a comunicação, a percepção do crescimento e efeitos sobre a vizinhança, bem como a capacidade empresarial – variáveis que só ganhariam destaque na produção teórica em economia regional muito mais tarde (MONASTERIO; CAVALCANTE, 2011).

Figura 13 – Processo cumulativo de crescimento



Fonte: Elaboração própria com base em Silva *et al.* (2009).

Ademais, foi um dos primeiros autores da ciência regional a tratar a dinâmica espacial ligada aos mecanismos de causalidade circular e cumulativa, argumentando que determinadas transformações econômicas regionais propiciam a criação de outras transformações que, por sua vez, direcionam o sistema na direção da primeira, alimentando-a.

Certo do perigo acarretado pelas disparidades regionais, Myrdal propõe, como mecanismo para redução destas, a política intervencionista estatal:

Se as forças do mercado não fossem controladas por uma política intervencionista, a produção industrial, o comércio, os bancos, os seguros, a navegação e, de fato, quase todas as atividades econômicas que, na economia em desenvolvimento, tendem a proporcionar remuneração bem maior do que média, e, além disso, outras atividades como a ciência, a arte, a literatura, a educação, e a cultura superior se concentrariam em determinadas localidades e regiões, deixando o resto do país de certo modo estagnado (MYRDAL, 1972, p. 81-82).

A intervenção pública se daria no intuito de proporcionar à localidade periférica infraestruturas, equipamento, empresas públicas de grande dimensão e serviços que dariam condições a ela de aumentar suas receitas fiscais, contribuindo também para a melhoria do ambiente empresarial, levando, assim, a efeitos cumulativos positivos.

3.3 ALBERT HIRSCHMAN E A TRANSMISSÃO INTER-REGIONAL E INTERNACIONAL DO CRESCIMENTO ECONÔMICO

Hirschman (1961), economista alemão radicado nos Estados Unidos, elaborou um estudo que objetivava apresentar o processo de transmissão do desenvolvimento econômico de uma região para outra. A exemplo de Myrdal, Hirschman concentrou-se no desenvolvimento desequilibrado, porém enxergando-o não como um entrave, mas como um requisito indispensável para alcançar resultados desejáveis.

Hirschman considerou que o desenvolvimento econômico não acontece simultaneamente em todos os lugares, tendendo a se concentrar no local em que foi iniciado, e isso, segundo ele, é imprescindível para a análise estratégica desse fenômeno³. Essas estratégias devem ser planejadas de maneira sequencial, já que há impactos diferentes nos estoques disponíveis, provocados pela utilização dos recursos, o que conduz à formação do capital em atividades diferentes, dependendo da capacidade de aprendizado da localidade.

Segundo Hirschman, uma sequência de desajustes proporcionaria à região o alcance do desenvolvimento econômico, e esses desequilíbrios seriam responsáveis pela potencialização dos recursos escassos das regiões periféricas. Valendo-se da análise de Perroux sobre polos de desenvolvimento, portanto, da concentração geográfica produtiva, Hirschman (1961, p. 276) argumenta que:

³ Daí o título do seu livro “Estratégia do desenvolvimento econômico”.

A necessidade de emergência de pontos de desenvolvimento ou polos de desenvolvimento, no curso do processo desenvolvimentista, indica que a desigualdade internacional e inter-regional do crescimento é condição concomitante e inevitável do próprio desenvolvimento. [...] Assim, no sentido geográfico, o desenvolvimento é necessariamente não equilibrado.

Conforme atestam Lima e Simões (2009), os desequilíbrios são fundamentais para a dinâmica do crescimento, já que os movimentos em direção à dinâmica econômica regional são proporcionados por desequilíbrios anteriores, criando um novo desequilíbrio, que por sua vez requer novo movimento, criado por investimento induzido. Neste contexto, as decisões de investimento tornam-se a principal questão da teoria sobre o desenvolvimento elaborada por Hirschman e principal objeto de política econômica. Como observam Lima e Simões (2009, p. 18):

Em cada um destes estágios uma indústria usufrui de economias externas criadas pela expansão anterior e ao mesmo tempo cria novas economias externas que serão exploradas por outras, dada a complementaridade existente entre as mesmas. A forma como um investimento leva a outro através da complementaridade e das economias externas é de inestimável ajuda para o desenvolvimento e deve ser utilizada no processo.

Apesar de identificar esta condição necessária ao desenvolvimento regional (o desequilíbrio), o autor reconhece que não há apenas efeitos positivos (*trickle down*) de uma região sobre as demais, apontando, também, efeitos negativos (*polarization*):

[...] embora o assentamento regional revele o desenvolvimento não equilibrado da maneira mais óbvia, talvez não o faça da melhor forma. Ao analisar o processo do desenvolvimento não-equilibrado, poderíamos sempre demonstrar que o progresso em um ponto determina pressões, tensões e compulsões no sentido do desenvolvimento em pontos subsequentes (HIRSCHMAN, 1961, p. 276).

No entanto, os efeitos positivos (por exemplo, a redução do desemprego da região pobre por meio de exportações) teriam força suficiente para superar os negativos (por exemplo, migração seletiva em direção à região dinâmica).

Talvez a contribuição mais importante da teoria de Hirschman sobre a questão regional tenha sido o uso dos conceitos de efeitos para frente (*forward linkages*) e para trás

(*backward linkages*)⁴. Evidentemente, os *linkage effects* só poderiam ser medidos considerando-se o grau de interdependência setorial. Por exemplo, os efeitos para frente apareceriam com base na oferta de insumos, tornando viáveis os setores da economia que estivessem situados a jusante. Através deles, a implantação de uma atividade (mestre) é capaz de induzir o aparecimento de outras, chamadas de satélites, que possuem:

- a) Grande vantagem locacional devido à proximidade da atividade mestre;
- b) O produto da atividade mestre como seu principal insumo, ou o insumo da atividade mestre como seu principal produto.

Assim, os efeitos propulsores seriam o resultado da oferta, pelas áreas centrais, de lucros, serviços e produtos, tais como novas infraestruturas rodoviárias, mais emprego, melhorias no sistema de ensino e formação, salários mais elevados, etc., capazes de viabilizar os setores localizados em áreas periféricas.

Os efeitos para trás, por sua vez, seriam a forma apresentada por Hirschman para mostrar as externalidades oriundas da implantação de atividades, que, ao impactarem positivamente a demanda de insumos no setor a montante, são capazes de viabilizar suas escalas mínimas de produção na região. Assim, esses efeitos seriam aqueles que, ao aumentarem a procura de lucros, adotando novas técnicas e produzindo novos bens, fazem crescer a demanda de recursos humanos, materiais, e econômicos, aumentando os seus preços, e atraindo-os para aquele local em particular.

Esta situação, como apontado anteriormente, poderá exercer efeitos negativos para o processo de desenvolvimento de outras regiões, já que haveria troca desigual e esgotamento de alguns recursos importantes para as demais regiões, o que contribuiria para acentuar os desequilíbrios entre as regiões do país (SILVA, 2008). Assim, segundo Hirschman (1961, p. 18), “o desenvolvimento econômico é embaraçado por uma série de círculos viciosos entrelaçados”, e para atingi-lo é necessário algum incentivo que fará com que haja mobilização do maior número possível de recursos escassos, como capital e capacidade empreendedora. Esses incentivos, conforme aponta Hirschman (1961, p. 23), seriam intervenções nas regiões menos favorecidas: “Essa condição [de menos favorecida] os força a criar o desenvolvimento por um processo menos espontâneo e mais refletido do que ocorreu nos países [ou regiões] onde o processo primeiramente se verificou”.

⁴ A literatura em língua portuguesa também traduz estes termos como *encadeamentos para frente* e *encadeamentos para trás*.

Assim, o Governo deve prover a infraestrutura social (serviços públicos, infraestrutura logística, legislação, etc.) – que permitirá o crescimento da atividade produtiva – e elaborar uma estratégia de desenvolvimento, induzida e indutora, determinando as áreas prioritárias para esse processo.

3.4 DOUGLASS NORTH E A TEORIA DA BASE DE EXPORTAÇÃO

North (1977a), apesar de não ter sido o pioneiro a discutir a teoria da base exportadora, tem esta fortemente associada a seu nome. Sua teoria da base de exportação, de acordo com Schwartzman (1977), busca explicar e apontar as mais fortes regiões candidatas ao crescimento e os fatores que determinam o ritmo desse crescimento. A teoria está dividida em duas partes principais:

- a) Que fatores levam uma região a exportar – assumem papel de destaque a estrutura da demanda nacional e internacional, a distribuição dos recursos naturais pelas regiões do país e os princípios da teoria da localização. A capacidade de integração destas regiões com o mercado externo depende de sua localização, quando comparada à de outras áreas quanto a insumos e mercados e a existência do recurso natural em quantidade e qualidade desejáveis.
- b) Análise de quais as regiões que, uma vez integradas ao mercado externo, estão aptas a tomar parte num processo de crescimento duradouro e autossustentado – neste caso, assumem papel de destaque a capacidade de difusão da base para outros setores da economia e a possibilidade da região manter uma fatia do mercado externo que seja, no mínimo, constante.

Sobre este último item reside uma ligação entre a teoria da base de exportação e a abordagem de Hirschman: a difusão da base será função das características tecnológicas do produto de exportação, que por sua vez determinará a força dos *linkage effects*. Já a manutenção dos mercados ou o domínio de novos será função das condições internas da região, principalmente de sua capacidade competitiva, que será baseada pela qualidade de seus recursos humanos e materiais ou a capacidade de atraí-los de outras regiões, bem como do nível tecnológico e da possibilidade de transportar-se o produto de exportação com custos razoavelmente baixos.

Além destas considerações iniciais, Schwartzman (1977) aponta que a teoria da base de exportação é desenvolvida paralelamente a outras duas abordagens. Primeiramente, a teoria da base econômica, que buscava determinar, com base em trabalhos de geógrafos e planejadores urbanos, a necessidade de novas residências, o crescimento populacional e outras projeções ao nível das cidades. O objetivo disso era encontrar relação entre a fonte de crescimento das cidades e as atividades básicas (de exportação), que alavancariam o crescimento das outras atividades, como aparece em Lane (1977).

A segunda abordagem é a teoria do desenvolvimento regional com base no produto primário, que atribui, também, papel central para as exportações, resumida em Watkins (1977). Elaborada por historiadores econômicos com vistas a dar suporte ao estudo do desenvolvimento das regiões do Canadá no século XIX, limitou-se, praticamente, às condições daquele país, não se constituindo, portanto, a um modelo formal e geral de desenvolvimento regional.

No entanto, o ponto de partida de North é a refutação da ideia de que o desenvolvimento regional ocorra em etapas (ou estágios) subsequentes, posição defendida por Hoover e Fisher (1977). North (1977a, p. 293-94) os resume:

1 – O primeiro estágio da história econômica da maioria das regiões é uma fase de economia de subsistência, auto-suficiente, na qual existe pouco investimento no comércio.

[...]

2 – À medida que ocorrem melhorias nos transportes, a região passa a desenvolver algum comércio e especialização local.

[...]

3 – Com o aumento do comércio inter-regional a região tende a se deslocar através de uma sucessão de culturas agrícolas, que vão da pecuária extensiva à produção de cereais, à fruticultura, à produção de laticínios e à horticultura.

4 – Por causa do crescimento da população e dos rendimentos decrescentes da agricultura e das outras indústrias extrativas, a região é forçada a se industrializar.

[...]

5 – Atinge-se o estágio final do desenvolvimento regional quando a região se especializa em atividades terciárias, produzindo para exportação.

North argumenta que esta sequência poderia ser aplicada à Europa, mas não aos Estados Unidos, seu país natal, e isso, segundo ele, seria explicado pelo fato do seu país ter passado por colonização característica de empreendimento capitalista. Para explicar este fenômeno, North discorre sobre a história do crescimento e do povoamento das regiões norte-

americanas, que foram determinados pela dinâmica do mercado mundial, resultando em algo diferente daquilo mostrado na teoria do desenvolvimento regional de então, pois não teria sido um aumento gradual dos mercados.

Assim, segundo ele, estes estágios não seriam capazes de fornecer indicações sobre as causas do crescimento das regiões, bem como de suas mudanças, sobretudo pela grande ênfase dada à necessidade de industrialização e aos obstáculos encontrados para desencadeá-la. Usou como exemplo algumas regiões norte-americanas, como o Pacífico Noroeste, que não apresentam nenhuma semelhança com a teoria do crescimento econômico regional baseado em estágios. Ao contrário, todo o desenvolvimento desta região baseou-se na sua capacidade de produzir artigos exportáveis (trigo, farinha e madeira). As outras atividades do setor secundário e do terciário atendiam as necessidades de consumo local. Então, todo o desenvolvimento da região dependeu desde o início de sua capacidade de produzir artigos exportáveis.

Estaria nisto a chave para o crescimento regional: a atividade de exportação baseada em fatores locais específicos. Essas atividades capazes de promover o crescimento das regiões que as abrigam são chamadas de base exportadora, podendo ser primárias, secundárias ou terciárias. Desta forma, a base de exportação induziria o aparecimento de polos de distribuição e cidades, que dariam suporte a atividades de processamento industrial e serviços associados ao produto exportável. Como coloca North (1977a, p. 298), “muitas regiões pioneiras dos Estados Unidos desenvolveram-se, a princípio, em torno de um ou dois produtos exportáveis e só diversificaram sua base de exportação depois que ocorreu a redução dos custos de transporte”.

Para North, o esgotamento do setor primário não seria o responsável pela diversificação setorial regional, mas sim o sucesso das atividades de base. Isso o leva a afirmar que a industrialização não dá garantias de que haverá continuidade do processo de desenvolvimento, já que ela seria o resultado do sucesso da base exportadora. Assim, a industrialização pesada não seria essencial para a continuidade do processo de desenvolvimento econômico e a dinâmica econômica regional poderia continuar baseada na exportação de produtos agrícolas. O sucesso destas exportações seria o responsável pelo surgimento de atividades secundárias e terciárias direcionadas para a região, como consequência das vantagens locais de indústrias voltadas para matérias-primas e do aumento da renda regional proveniente dos seus produtos de exportação – bens de consumo local, serviços para as atividades exportadoras, etc.

Poderia haver, entretanto, dificuldades no desenvolvimento de indústrias inadequadas para a região, conhecidas como ‘indústrias sem raízes’. Para North, considerar uma região como industrializada dependeria da constituição da sua base de exportação, exigindo que a produção industrial fosse formada, principalmente, por bens de consumo finais ou intermediários e não necessariamente por bens manufaturados sofisticados.

No entanto, conforme aponta o autor, a análise dos produtos primários acabou sendo o ponto de partida da compreensão do desenvolvimento econômico dos Estados Unidos. Na terminologia proposta por North, produtos primários seriam os principais artigos produzidos na região, e não se refere somente, como de costume, à indústria extrativa e agropecuária, pois o seu conceito de produtos de exportação inclui, também, produtos do setor secundário e terciário, razão pela qual o autor usa a expressão ‘produtos (ou serviços) de exportação’ para se referir aos itens individuais e a expressão ‘base de exportação’ para designar o conjunto dos produtos de exportação de uma região.

Em trabalho posterior, North (1977c) revê a sua análise, passando a questionar a exportação de produtos agrícolas como a forma desejável de se alcançar o desenvolvimento regional. Neste trabalho, ele argumenta que, se a atividade agrícola for baseada em grandes propriedades, haverá poucos efeitos positivos sobre a região. Isto porque a demanda concentrada levaria à produção de bens de subsistência para os mais pobres, ao mesmo tempo em que os mais ricos importariam bens de luxo. Assim, a produção industrial seria restrita e o crescimento regional seria estancado pelo surgimento de retornos decrescentes na atividade principal (MONASTERIO; CAVALCANTE, 2011).

Mas, sobre os argumentos do trabalho pioneiro de North, Richardson (1981, p. 326) aponta que “o crescimento de uma região depende do crescimento de suas indústrias de exportação, implicando, com isso, é claro, que a expansão da demanda externa à região é o elemento crítico determinante inicial do crescimento dentro da região”. Richardson, então, supõe que todas as atividades econômicas não votadas para a exportação seriam induzidas pela expansão ou declínio das indústrias de exportação.

Sumariamente, Lima e Simões (2009, p. 22) expõem que:

A base de exportação desempenhava assim papel fundamental na conformação da economia de uma região e em seus níveis de renda absoluta e per capita e, conseqüentemente, na determinação da quantidade de atividades locais, secundárias e terciárias, que se desenvolveriam, bem como sobre a dinâmica da indústria subsidiária, a distribuição da população, o padrão de urbanização, as

características da força de trabalho, as atitudes sociais e políticas e o crescimento dos centros nodais, de tal forma que seu crescimento estava intimamente vinculado ao sucesso de suas exportações.

Deste modo, o fator preponderante do crescimento das regiões seria o sucesso da sua base de exportações, e as razões de seu crescimento, declínio e mudanças seriam, conforme Lima e Simões (2009), alterações:

- a) Na demanda externa à região (devido a oscilações no nível de renda ou nas preferências dos consumidores);
- b) Nos custos dos fatores de produção (terra e trabalho);
- c) Na disponibilidade de recursos naturais e/ou matérias-primas;
- d) No sistema de transportes;
- e) Na tecnologia;
- f) Na ação governamental (benefícios sociais); e
- g) Na origem do capital (inicialmente é externo, mas à medida que a região se torna lucrativa uma parte passa a ser reinvestida em sua expansão).

Considerando a irregularidade dos fatores listados acima, bem como a evolução da renda e da população local, North sinaliza que o crescimento de uma região tende a ser desigual. Apesar disso, North espera que as regiões – entendidas como áreas que tenham como coesão unificadora, além das semelhanças físicas e geográficas, o seu desenvolvimento em torno de uma base de exportação comum – tenham as suas diferenças amenizadas com o seu amadurecimento no longo prazo, com base na maior diversificação e equalização da renda, e dispersão da produção: “Portanto, podemos esperar que as diferenças entre as regiões sejam menos marcantes, que a indústria secundária se torne mais igualizada e, certamente, em termos econômicos, que o regionalismo tenda a desaparecer” (NORTH, 1977a, p. 310)

Em resumo, quanto ao desenvolvimento regional, o conceito de base econômica definiria as atividades básicas como aquelas que produzem bens e serviços para consumo não local, isto é, são atividades que vendem seus produtos para não residentes, sob a forma de exportação intermunicipal, inter-regional ou internacional (SANTOS *et al.*, 2004, p. 58):

Esse conceito é extremamente útil para a compreensão de questões chave do desenvolvimento. [...] o crescimento econômico de uma região está associado a fontes de demanda primária que não restringem a capacidade de gasto dos residentes ou do governo regional. Assim, o conceito original de base econômica

definido como as atividades de exportação de uma região vai direto ao ponto, pois a principal fonte de demanda autônoma e que não restringe a capacidade de gasto da região são as exportações. Esse conceito traz implícito que as exportações são o que sustentam a renda de uma região. Base econômica está analogamente associada à ideia de sustentação da renda e do crescimento da mesma. A princípio, sem exportações a renda de uma região tenderia a cair continuamente até a pobreza absoluta.

Ainda segundo Santos *et al.* (2004), a base econômica poderia ser sustentável ou não sustentável. Esse último caso incluiria setores que crescem consumindo reservas de liquidez e capacidade de financiamento da região, não contribuindo, porém, para o aumento da competitividade da região ou de sua capacidade de atrair investimentos em setores de exportáveis ou em investimentos sem retorno. A base econômica sustentável, por outro lado, conjugaria setores:

- a) Exportadores;
- b) Que atraem investimentos exportáveis;
- c) Que atraem investimentos em infraestrutura;
- d) Que recebem investimentos em serviços anteriormente não existentes e que aumentam a competitividade da região ou sua capacidade de atração de novos investimentos; e
- e) Que recebem investimentos externos não retornáveis para a origem.

3.5 CRÍTICAS, DIVERGÊNCIAS (E CONVERGÊNCIAS) ENTRE AS ABORDAGENS

A respeito dos polos de crescimento, embora tenham subsidiado a formulação de políticas de desenvolvimento por muitas partes do mundo, mesmo na década de 1970 já havia severas críticas a essa estratégia. Uma delas foi proferida por Blaug (1977), que centra sua argumentação em dois pontos: o nível de generalização dos conceitos apresentados e o que Barbosa (1977) chama de ‘ausência de truísmo’, isto é, um conjunto de proposições não refutáveis. Soma-se a isso o fato de que muitas das aplicações dos polos resultaram em fracassos que, frequentemente, são associados a ‘catedrais no deserto’, expressão usada para se referir a obras grandiosas incapazes de revitalizar as regiões nas quais foram instaladas.

Nas considerações de Lima e Simões (2009), a economia de um país seria uma combinação de conjuntos relativamente ativos (indústrias motrizes, polos de indústria e de atividades geograficamente concentradas) e de conjuntos relativamente passivos (indústrias movidas, regiões dependentes dos polos geograficamente concentrados), sendo que os primeiros induzem fenômenos de crescimento nos segundos. Disto, seriam geradas duas análises do crescimento: a primeira seria a possibilidade de conflito entre espaços econômicos de grandes unidades econômicas e os espaços dos Estados Nacionais, organizados politicamente, já que estes dois espaços não são coincidentes; a segunda consequência é que a implementação de políticas nacionais ultrapassadas podem ocasionar desperdícios capazes de prejudicar o desenvolvimento.

No entanto, acrescentam os autores, uma série de desequilíbrios econômicos e sociais poderia surgir com a implantação de um polo de desenvolvimento, já que salários e rendimentos seriam distribuídos sem, necessariamente, aumentar a produção local de bens de consumo. Também, poderia haver transferência de mão de obra sem, contudo, conferir a esta um novo enquadramento social, além de haver concentração de investimento e inovação sem que haja, obrigatoriamente, alargamento das vantagens de outros locais nos quais o desenvolvimento poderia ser retardado.

A esse respeito, Perroux (1967, p. 194) diz:

O crescimento e o desenvolvimento dum conjunto de territórios e de populações não serão, por conseguinte, conseguidos senão através da organização consciente do meio de propagação dos efeitos do polo de desenvolvimento. São órgãos de interesse geral que transformam o crescimento numa indústria ou numa atividade em crescimento numa nação em vias de formação e os desenvolvimentos anárquicos em desenvolvimento ordenado.

Destas considerações, conclui-se que, objetivando alcançar o desenvolvimento econômico, seria necessária a existência de transformações de ordem mental e social em uma população, possibilitando o crescimento do produto real. Em outras palavras, segundo Lima e Simões (2009), seria necessário, para que se alcance o desenvolvimento, o despertar das multidões.

Apesar do conceito de polo de desenvolvimento ser diferente do conceito de base econômica – já que aquele se preocupa mais com a dinâmica do processo de desenvolvimento –, Santos *et al.* (2004, p. 59) veem uma relação de complementaridade entre os polos de desenvolvimento e a base de exportação, na medida em que os polos

seriam definidos como “uma base econômica sustentável que cresce ou gera renda na região, centralizando e concentrando [...] atividades que dilatam a restrição externa regional, por serem diretamente exportadoras ou por serem atividades de serviços e infraestrutura que atendem a demanda da própria região, promovendo sua competitividade”.

Assim, os polos seriam uma base econômica que, através do seu dinamismo superior, promove o crescimento da escala econômica, concentrando e centralizando as atividades de serviço e infraestrutura capazes de fortalecer a competitividade e a atratividade, o que gera desenvolvimento a toda a região. Os autores concluem afirmando que os polos geralmente surgem com base nos investimentos em setores exportadores, de gastos públicos cada vez maiores ou de um investimento em infraestrutura, e estas ações tornam a região um nó logístico, sendo também privilegiada em mão de obra especializada ou um centro que oferta serviços de alta escala comercial para uma região maior.

Muito embora tenha se constituído num significativo avanço nas teorias do desenvolvimento regional, alguns aspectos negativos podem ser observados na teoria dos polos. Um primeiro ponto, apontado por Matos (2000), é que não ficam claros, na teoria, as escolhas da localização e o processo de desenvolvimento regional. Ademais, torna-se forçoso conceber que, de uma grande empresa, dependa o desenvolvimento das regiões periféricas.

A despeito disto, é preciso reconhecer que Perroux sugere importantes questões como a própria problemática teórica da indústria-motriz, conforme aponta Lemos (1988), e suas relações com a questão espacial, juntamente com a sua ‘teoria geral da dominação’, associada aos polos, e sua relação com os estados nacionais.

A intervenção pública se daria no intuito de proporcionar à localidade periférica infraestruturas, equipamento, empresas públicas de grande dimensão e serviços que dariam condições a ela de aumentar suas receitas fiscais, contribuindo também para a melhoria do ambiente empresarial, levando, assim, a efeitos cumulativos positivos. Estas políticas, segundo Santos *et al.* (2004), poderiam ser de três tipos: política industrial regional, política nacional de distribuição regional de renda e política de investimento público em universalização de infraestrutura e serviços públicos

A respeito da causalção circular e cumulativa, Lemos (1988), argumenta que uma das principais limitações seria a intervenção pública. Myrdal, segundo esta visão, não

conseguiria identificar teoricamente os fatores capazes de reduzir ou acabar com a concentração regional, recorrendo, por exemplo, a fatores exógenos, no caso, a política intervencionista. Ademais, segundo Lemos (1988), Myrdal teria dificuldades em delimitar as possibilidades teóricas do crescimento de novos centros econômicos alternativos capazes de permitir uma desconcentração, ou ao menos, redução da concentração regional.

Hirschman e Myrdal trataram, em seus principais trabalhos, dos mesmos elementos para elaborar as suas teorias. Porém, como o próprio Hirschman coloca, haveria diferenças consideráveis entre as suas ideias e as de Myrdal, já que, para ele, os dois principais efeitos analisados pelos autores (efeitos dispersão e concentração, em Myrdal, e efeitos de polarização e de fluência, em Hirschman) seriam correspondentes, mas com diferenças consideráveis de ênfase e conclusões. Como coloca Hirschman (1961, p. 281):

A análise de Myrdal nos parece excessivamente lúgubre, depressiva. Em primeiro lugar, deixa de reconhecer que o aparecimento de polos de desenvolvimento e consequentemente de diferenças de desenvolvimento entre regiões e entre nações é inevitável, sendo uma condição de desenvolvimento adicional em qualquer parte. Em segundo, a sua preocupação com o processo de causa cumulativa impede-o de ver a emergência das forças potentes que promovem sempre um circuito, uma vez que o movimento da polarização Norte-Sul⁵, no âmbito de um país, prossiga por algum tempo. Finalmente, o quadro que pinta da transmissão internacional do desenvolvimento é, na nossa opinião, por demais sombrio, de vez que ele faz vistas largas a que os efeitos de polarização (represados) sejam muito mais fracos entre as nações que entre as regiões de um mesmo país.

Hirschman, no entanto, concorda com Myrdal sobre a importância das forças políticas na tentativa de redução das desigualdades regionais dentro do mesmo país, bem como a necessidade de que existam as mesmas forças no âmbito internacional para ajudar a reduzir estas disparidades entre países desenvolvidos e subdesenvolvidos.

A despeito disso, Lemos (1988) argumenta que a diferença básica entre os dois autores estaria no fato de que Hirschman ainda acreditaria nos efeitos de fluência como capazes de superar os efeitos de polarização. Assim, as divergências entre Hirschman e Myrdal, embora importantes, seriam muito mais de ênfase do que por diferenças teóricas significativas. Mesmo que Myrdal defenda mais a tendência à concentração, e Hirschman o efeito fluência, “a divergência entre ambos acaba ficando no plano meramente opinativo,

⁵ Hirschman usou o exemplo em que, num país, o Norte seria a região desenvolvida, e o Sul, a região atrasada.

onde prevalece a intuição num contexto perfeitamente teorizável” (LEMOS, 1988, p. 411-12).

Já Silva (2008) enxerga como grande contribuição de Myrdal e Hirschman o fato de terem sido os primeiros autores a citar fatores de natureza não econômica como explicativos dos processos de desenvolvimento e crescimento regional. Por exemplo, Myrdal enfoca a qualidade dos fatores de produção como essenciais no desenvolvimento, realçando a qualificação da mão de obra, a comunicação, a consciência de crescimento e vizinhança e o empreendedorismo. Esses fatores só ganhariam destaque na literatura do desenvolvimento regional muito mais tarde. Por outro lado, Hirschman destaca aspectos não pecuniários dos efeitos propulsores e regressivos, principalmente ao explicar a natureza antropológica do desenvolvimento, e também quando discute a contribuição de Joseph Schumpeter e a questão do empreendedor.

A respeito da teoria da base de exportação, as principais críticas feitas à teoria de North residem no fato de que este atribui importância excessiva ao papel das exportações para o desenvolvimento regional, sendo a mais conhecida encontrada em Tiebout (1977a), respondida por North (1977b) e rebatida pelo mesmo Tiebout (1977b). Este autor assevera que a importância das exportações para o desenvolvimento regional tende a decrescer à medida que a região cresce.

Lemos (1988) reconhece o mérito metodológico de North quanto à análise inicial das vinculações entre a teoria tradicional da localização e o crescimento regional. E discorda das críticas feitas por Tiebout, argumentando que a proposição de North, mesmo considerando suas limitações, seria nítida e objetivamente uma proposição de estudo da dinâmica regional, devendo ser analisada e criticada com tal. Ademais, sugere que a crítica de Tiebout não seria uma crítica a um texto ‘espacial’, considerando que este autor se afasta deste paradigma. Assim, na visão de Lemos (1988, p. 439), “pode-se considerar que, enquanto North (e sua teoria) pode incorrer, em princípio, em acertos e erros, Tiebout, pela sua crítica, está fundamentalmente errado ao pretender criticar um texto espacial com categorias não-espaciais”.

Apesar de não concordar com as críticas de Tiebout, Lemos (1988) considera alguns aspectos da teoria de North inadequados, como aquele apresentado em sua réplica (North, 1977b) à crítica do mesmo Tiebout, quando defende a sua teoria, que incorporaria uma análise de longo prazo, diferentemente do que argumentava seu oponente. Na visão de

Lemos (1988), as variáveis utilizadas na análise da renda são de uso limitado no estudo do crescimento a longo prazo.

De igual modo, Monasterio e Cavalcante (2011) observam que a superestimação dos efeitos das exportações regionais tende a fazer com que não se reconheça, devidamente, que as regiões importam insumos do resto do país (e até do mundo). Assim, baseadas na crença demasiada no poder da teoria da base, as importações regionais são vistas com maus olhos, e se esquece que estas têm papel fundamental no bem-estar dos moradores de uma região e no aumento ou manutenção da competitividade regional.

No entanto, Lemos (2006) diz que o conceito de base de exportação regional, ao distinguir os bens de exportação dos bens de consumo residencial, apresenta-se como a especialização produtiva regional com vantagens comparativas que a torna exportável para outras regiões. A renda regional e seu crescimento seriam função da base exportadora e de seus crescimento, enquanto as atividades residenciais aumentariam em função do crescimento da renda regional. A área de mercado atingida pela produção da base ultrapassaria a centralidade urbana regional, dando-lhe vitalidade como força motora do crescimento do todo regional.

Em adição a isso, segundo o autor, o conceito de polarização econômica complementar o de base exportadora na constituição do conceito de região, já que este conceito suporia um nível de polarização do polo irradiador de demanda induzida no espaço. Sendo a polarização entendida como a dominação no espaço capaz de estabelecer encadeamentos de compras e vendas em um espaço geograficamente delimitado (através da indústria motriz e empresa motriz), haveria forte complementaridade produtiva via trocas intra regionais, o que possibilitaria a endogeneização dos efeitos de encadeamento no espaço localizado regional.

A relação entre os conceitos de polarização econômica e base de exportação estaria assim estabelecida:

Podemos articular esta ideia [de polarização] à da teoria da base, se supusermos que esta complementaridade integra as atividades da base em si e as atividades residenciais com os requisitos de ‘insumos urbanos’ da base, especialmente os serviços e a força de trabalho do mercado regional constituído. Os ‘vazamentos’ – ou seja, os efeitos não endogeneizados regionalmente – representam as trocas inter-regionais, que viabilizam as exportações da região e possibilitam suas importações de insumos complementares e, assim, permitem apropriar os benefícios da difusão inter-regional de conhecimento tecnológico (LEMOS, 2006, p. 179).

Desta forma, poderia se formar um ambiente regional constituído por aglomerações produtivas, que geram economias externas de escala através de interdependências setoriais e complementaridades produtivas da rede urbana regional. Esta rede urbana criaria um mecanismo de retroalimentação, ligando a sua base exportadora, o crescimento regional e as atividades residenciais.

4 A ECONOMIA URBANA

4.1 CENTRALIDADE E POLARIZAÇÃO

Diferentes áreas do conhecimento, como geografia, arquitetura, sociologia e economia têm se debruçado sobre a análise das áreas centrais. Buscam entender, por exemplo, a existência de lugares que apresentam diferentes níveis de concentração de pessoas, equipamentos e atividades.

Após os anos 1960 – caracterizados, no contexto sociopolítico mundial, pela contestação de teorias sociais ligadas à corrente hegemônica da modernização capitalista do pós-guerra –, os anos 1970 se iniciam com a crise do capitalismo, marcada pelo choque do petróleo, pela redução nos níveis de acumulação ligados ao fordismo e pela crise fiscal do Estado. A cidade da prosperidade, segundo Monte-Mór (2006) passa a ser vista como a cidade do capital. Com base neste contexto, surge um conjunto de estudos críticos sobre a cidade, capitaneados por Manuel Castells, David Harvey e Henri Lefèbvre.

Nesta década, Castells escrevia a respeito dos movimentos sociais urbanos que se multiplicavam, dedicando-se também à questão da politização do espaço de forma mais ampla, incorporando vários movimentos de cidadania articulados na questão da reprodução urbana e ambiental. Já Harvey se dedicava à questão da consciência urbana no período contemporâneo, mas buscando suas raízes no século XIX. Lefèbvre, por sua vez, abordou de maneira crítica a questão urbana sob óticas complementares, utilizando a transformação do rural ao urbano, o direito à cidade e a vida quotidiana no mundo moderno.

Ainda na década de 1930, Walter Christaller apontava a propriedade conferida a uma cidade para oferecer bens e serviços a uma população exterior. O conceito de centralidade extraído destas reflexões acabou se generalizando e foi adaptado ao espaço intra urbano, caracterizando um lugar de oferta de serviços capaz de polarizar uma clientela específica. Então, a centralidade passou a depender do poder de atração ou de difusão de um elemento – o centro urbano – ou de um equipamento polarizador, que, segundo Choay (1972, *apud* BARRETO, 2010), pode ser um centro comercial, cultural, financeiro e administrativo, e resulta da eficácia do polo central e da sua acessibilidade.

A ideia central da teoria de Christaller mostra que a velocidade do crescimento de um núcleo urbano vai depender do nível de demanda por serviços urbanos especializados sobre a área atendida pelos lugares centrais. Primordialmente, estes núcleos centrais têm com função atuar como centro de serviços para o seu entorno imediato, fornecendo-lhe bens e serviços centrais que se caracterizariam pela sua diversificação, gerando uma hierarquia de centros urbanos semelhante aos bens e serviços que ofertam.

Os conceitos mais importantes para o entendimento da teoria dos lugares centrais são o de “limite crítico” e o de “alcance”. O primeiro é definido com base no menor nível de demanda necessário para estimular a oferta do bem ou serviço, o que se observa nas economias de escala na prestação do serviço e nas economias urbanas de aglomeração. Já o conceito de alcance diz respeito à maior distância que se percorre para usufruir do bem ou serviço, e isto varia de acordo com a sua complexidade.

O que Christaller pretendia mostrar é que a rede inter e intra urbana, com uma hierarquia de lugares centrais, não acontece aleatoriamente, mas surge com base nas relações sócio-espaciais que se baseiam no tamanho, nas funções e nas distâncias interurbanas. A variação das áreas de influência de cada lugar central ocorre em proporção ao tamanho e hierarquia dos centros, sendo a periferia de centros pequenos incluída nas regiões complementares dos centros superiores. À medida que se fortalece a centralidade de um lugar, maior será o seu entorno, com maior complexidade de serviços oferecidos. O dinamismo da distribuição dos lugares centrais e de suas áreas de abrangência é demonstrado através dos investimentos e do desenvolvimento econômico e social, que alteram a distribuição da oferta de serviços, com a hierarquização determinada pela abrangência da área de influência dos lugares centrais.

Ribeiro e Santos (1998) indicam o elevado grau de abertura dos centros urbanos como importante faceta a ser discutida. Segundo Richardson (1981), a teoria da base de exportação seria uma das poucas explicações absolutamente econômicas do crescimento urbano, distinguindo o setor externo (básico) do setor doméstico (não básico) e conferindo ao primeiro o papel de motor do conjunto da economia urbana. Assim, a procura externa seria o fator preponderante do crescimento das cidades, já que a demanda de diferentes bens e serviços varia em proporções diferentes considerando a razão de modificações nos rendimentos, nos preços, nos hábitos de consumo etc. O resultado é que os efeitos esperados sobre os sistemas econômicos passam a ter intensidade variável. Em outras palavras, conforme apresentam Ribeiro e Santos (1998, p. 5):

[...] em contexto recessivo ou de expansão de mercados, a intensidade com que um centro urbano perceberá os efeitos de diferentes conjunturas económicas extra-regionais dependerá da sua estrutura económica. Adicionalmente, aparte a distinção sempre problemática entre sector básico e não-básico, entender-se-á que se sublinhe que a potencialidade de expansão económica de uma qualquer urbe não será indiferente à capacidade que o sector doméstico tenha de reter valor acrescentado e sustentar a dinâmica exportadora.

Os mesmos autores abordam a evolução urbana também condicionada à teoria dos setores, na medida em que a evolução económica se processa obedecendo a ‘trajetória por estádios’, que assume como etapa mais remota a especialização da agricultura e a formação de um sistema intra regional de transportes. Como consequência das facilidades de transporte e da troca de bens, surgirão localizações como lugares privilegiados de comércio e moradia, originando uma estrutura urbana. Na visão destes autores, a teoria dos setores possuiria a virtude de permitir entrever a tendência para a urbanização e o nascimento de uma estrutura urbana funcionalmente diferenciada.

Os centros urbanos são formados com base no processo de concentração urbana, e, conforme aponta Lemos (1988, p. 280-281), desenvolvem, sobretudo, atividades do setor de serviços:

Na realidade, é a cristalização dos serviços no espaço-tempo (sejam serviços de circulação ou de consumo) que definirá as áreas de mercado entendidas no sentido ‘loschiano’ do termo, isto é, constituindo o espaço localizado cuja propriedade, por definição, é a acessibilidade a determinado serviço. Nestes termos, a ‘área de mercado’ como perfeitamente idêntica à noção weberiana de ‘local de mercado’ e, portanto, o próprio urbano como local (ou área) de mercado. Em decorrência, a aglomeração ou centro urbano só pode ser entendido como uma confluência e superposição de áreas de mercado que permitam a diversificação e a acessibilidade a vários tipos de serviços ou ‘bens’. Neste sentido, e apenas neste, o conceito de centro urbano pode ser precipuamente definido como um ‘centro de serviços’ (de consumo e de circulação) que passam a constituir, assim, as categorias que devem presidir a análise dos processos espaciais.

O centro urbano envolveria todos os processos de compra e venda de mercadorias ou de serviços, destacando-se os serviços de consumo coletivo, sendo também o núcleo estruturante do espaço localizado através da formação de redes urbanas. Crocco *et al.* (2008, p. 9) compartilham desta opinião:

O surgimento e crescimento de densidades urbanas permitem o aparecimento de economias externas derivadas dessas aglomerações, reforçadas pelo desenvolvimento de uma série de atividades ligadas ao setor de serviços, direta e indiretamente complementares à atividade econômica principal da aglomeração.

Estes autores ainda apontam que o trabalho de Christaller – complementado pelo trabalho de Lösch – é, com frequência, interpretado como ‘modelo tipo shopping’, em alusão à orientação pelo mercado. Assim, bens e serviços são ofertados para consumidores e fornecedores de outros bens e serviços, distribuídos com base em um ponto concentrador, remetendo à figura de um ‘shopping center’ e suas vitrines que expõem diversos tipos de bens.

O sistema urbano se organizaria baseado na especificação de lugares centrais que oferecem maior número de bens, tanto de ordem maior (mais específicos, como serviços de câmbio) ou de ordem menor (bens simples, como pão), além de lugares que ocupam posição hierárquica inferior que não disponibilizam bens de ordem maior por estarem próximos a lugares que exercem influência sobre eles. De acordo com Crocco *et al.* (2008), o entendimento da relação entre urbanização e polarização/aglomeração parte desses princípios.

Castells (2009) argumenta que a centralidade deve apresentar elementos essenciais à sua existência: atividades econômicas, funções políticas e administrativas, prática social e representação coletiva. Estes elementos, segundo o autor, contribuem para o controle e a regulação do conjunto da estrutura da cidade. Além destes elementos, devem estar presentes, também, funções centrais – econômicas, políticas e ideológicas –, e para que estas funcionem harmoniosamente, pressupõe a conectividade dos espaços através de redes de transporte e de telecomunicações.

Esta visão é compartilhada e estendida por Monnet (2000, *apud* BARRETO, 2010), que identifica as categorias primordiais para que se defina e se reconheça a centralidade global numa cidade:

- a) Centralidade política – localização dos principais decisores políticos e respectivas administrações centrais;
- b) Centralidade econômica – localização das sedes decisoras das empresas, que obedecem a um esquema de concentração em volta da matriz;

- c) Centralidade comercial – processo de dispersão das “funções centrais” do centro em direção às periferias dos aglomerados urbanos;
- d) Centralidade da acessibilidade – as periferias urbanas apresentam vantagens em comparação ao centro tradicional se possuírem vias rápidas situadas entre as áreas densamente edificadas e as respectivas áreas de captação de utilizadores;
- e) Centralidade social – com base no cruzamento das práticas espacialmente definidas (associadas aos lugares mais frequentados) e as representações do espaço e caracterização dos espaços mais presentes no corpo das imagens e dos discursos socialmente mobilizados.

Chistaller e Lösch, por sua vez, entendem que as cidades são, em essência, prestadoras de serviços para as populações do seu entorno, sendo espacializadas com base em um padrão hierárquico que, de alguma forma, segue a hierarquia dos bens que ela tem para oferecer. Este argumento é complementado por Richardson (1975, *apud* PIFFER; ALVES, 2011), para quem a principal função da cidade é atuar como centro de serviços para o interior imediatamente próximo a ela. Estas cidades, segundo o autor, fornecem bens e serviços centrais, como comércio atacadista e varejista, serviços bancários, organizações de negócios, serviços profissionais e administrativos, além de facilidades de educação e diversão. Com isso, diversos ramos das atividades urbanas experimentariam um crescimento indutor e polarizador de toda a economia urbana e agrária.

Por sua vez, Harvey (1980, *apud* PIFFER; ALVES, 2011), considerando a cidade como parte de um processo geral de transformação da sociedade, enxerga-a mais que uma simples fornecedora de bens e serviços. Segundo ele, as cidades surgem para concentrar força de trabalho da qual se extrairá um excedente, e com o passar do tempo, suas formas e funções se transformam em função desse excedente. Assim, haveria a necessidade tanto de concentração do excedente em algum tipo de cidade, quanto de articulação de um espaço econômico que possibilite e facilite esta concentração. A cidade, com isso, torna-se também responsável pela absorção da força de trabalho rural que busca, nela, novas oportunidades de empregos na indústria e nos serviços.

Esta ideia chama a atenção de Singer (2002), para quem a cidade é o lugar que concentra o excedente alimentar e toda produção agrícola, pois nela se comercializa, transforma e redistribui estes excedentes para a região. O tamanho destas cidades é que determinaria as funções exercidas por cada uma, sendo o seu sistema de trocas desenvolvido com base na sua especialização, fator que configura uma rede urbana.

A teoria dos encadeamentos de Albert Hirschman, vista em capítulo anterior, pode ser aplicada à economia urbana, na medida em que a aglomeração das atividades urbanas exerce uma força centrífuga, relacionada com a venda e a compra de bens e serviços, com a propagação de inovação e com o progresso tecnológico. Assim, capitais e mão de obra se deslocariam para esses centros urbanos em busca de acúmulo de capital, emprego, riqueza e renda.

De igual modo, as obras de Myrdal e Perroux têm aplicabilidade na economia urbana. Este último apresenta as atividades da economia urbana e sua polarização, que são capazes de dinamizar a economia de uma região urbana com base em um campo aglomerativo. Perroux vê as cidades como centros de crescimento, de atração e de difusão. Serão centros de crescimento quando houver reação multiplicadora entre o investimento realizado na cidade e a renda, o emprego, o crescimento demográfico, o progresso tecnológico etc. Serão centros de atração quando a expansão oriunda do investimento levar a uma redução da população na região periférica. E serão consideradas centros de difusão se o investimento recebido aumentar a densidade demográfica na região periférica, baseando-se na elevação, nesta, da renda *per capita*, do emprego etc.

Já a alusão de Myrdal guarda semelhanças com o trabalho de Hirschman, pois mostra que a aglomeração urbana se verifica em centros de expansão, havendo um deslocamento de mão-de-obra e capitais para esses centros urbanos em busca de acúmulo de capital, emprego, renda e riqueza.

Pensamento semelhante apresenta Santos (2003), para quem a polarização acontece em base em serviços urbanos que a cidade oferece. Esta, ao oferecer serviços comerciais, bancários, políticos, de informações e demais serviços urbanos, seria beneficiada pelo processo de expulsão de mão de obra do campo em decorrência do aumento da produção e da acumulação de capital e conseqüente redução da oferta de trabalho no meio rural. Assim, a cidade torna-se atrativa para as economias agrícola e urbana que precisam dela para atender suas necessidades, já que somente elas oferecem atividades modernas e com alto grau de tecnologia. Além do simples aumento da população urbana em relação à população total, a urbanização envolve um conjunto de fatores que se formam com base em contextos históricos, econômicos, sociais e geográficos.

Lemos *et al.* (1999, p. 569) vão além, argumentando que o nível de terciarização de uma localidade seria o melhor indicador de sua capacidade de polarização:

A concentração das atividades residenciais, próprias do setor de serviços, é que irá diferenciar uma base exportadora de bens [...], de um lugar cujo mercado adquiriu o tamanho necessário ao desenvolvimento de algumas atividades terciárias não-ubíquas, em função dos requerimentos elevados de escala de aglomeração urbana. Ao adquirir um determinado porte, esse lugar de maior densidade urbana tende a se constituir em um 'centro de consumo coletivo', que tende a atrair um fluxo de pessoas se deslocando até ele em busca de atividades especializadas não exportáveis, dadas suas características de intransportabilidade. Esse fluxo de pessoas origina-se de lugares de menor densidade urbana, que constituem as áreas de influência ou entorno do 'lugar central'. Em função de sua estrutura produtiva (ou pela ausência de uma), estas áreas urbanas ou regiões são caracterizadas como bases exportadoras (agropecuária ou industriais), enclaves administrativos, ou, simplesmente 'vazios' econômicos.

Os autores utilizam o conceito de região *a la* Perroux, com sua natureza econômica e posição de força ou dominância, mostrando que a hierarquia urbana é replicada no espaço e entendida como um processo de dominação econômica entre regiões, resultando na existência de regiões polo e regiões dominadas.

Haddad (1989) e Richardson (1981) compartilham desta opinião. O primeiro afirma que o polo urbano torna-se uma aglomeração urbano-industrial dinâmica, com as atividades de serviços tornando-se cada vez mais importantes e alcançando níveis mais avançados de desenvolvimento. Já o segundo destaca que o crescimento de uma cidade depende de sua especialização em vários tipos de serviços urbanos, com o ritmo de crescimento dos lugares centrais determinado pela demanda desses serviços urbanos sobre a área atendida.

Singer (2002), por sua vez, diz que a introdução da industrialização seria o marco mais significativo de um centro urbano polarizado e urbanizado. Este autor defende que as cidades que apresentam centros comerciais mais densos atraem a industrialização mais intensa, atraindo também, como consequência, serviços mais especializados e população. Este processo de industrialização traria uma grande variedade de serviços e crescimento demográfico, proporcionando mais diversificação e especialização destes serviços.

A importância das atividades industriais nos centros urbanos também é destacada por Monte-Mór (2006, p. 79), que, no entanto, minimiza o papel dos serviços como fatores propulsores da dinâmica urbana nas grandes metrópoles:

A metrópole industrial pós-fordista apoia-se, antes de tudo, na premissa de que a manufatura ainda importa e, portanto, a indústria ainda comanda o intenso processo

de (re)organização do espaço (ou da economia geopolítica do espaço urbano). Não se trata, portanto, de metrópoles terciárias, como em parte sugere o discurso [...] da cidade global, centro terciário de comando e gestão de partes do espaço econômico mundial. A metrópole pós-fordista é também a 'metrópole flexível', com múltiplas interdependências locais imóveis articuladas a forças reestruturadoras locais e distantes.

Ablas (1982, *apud* COLLA *et al.*, 2007) aponta que não é a produção de bens que caracterizaria o lugar central, mas a especialização na oferta deles. Estes serviços centrais incluiriam serviços bancários, pequenos serviços, administração pública, oferta de serviços culturais e espirituais, universidades, serviços médicos etc. Este autor enumera quatro elementos que influenciariam na ordem hierárquica dos bens e serviços centrais:

- a) Distribuição da população – diretamente ligada à concentração, que permite o oferecimento de um maior número de bens e serviços, produzidos em grande quantidade e a preços mais baixos;
- b) Estrutura da população – determina a parcela da renda que será destinada ao consumo de determinado bem, considerando, inclusive, a idade da população e seu tipo de consumo;
- c) Distância econômica;
- d) Característica de consumo do bem central.

Juntamente com as economias de localização, as economias de urbanização, de acordo com Oliveira (2004), compõem um tipo de força centrípeta das atividades econômicas. Elas ocorrem se o custo de produção de uma empresa diminui quando está localizada próxima a uma área urbana. A diferença básica entre as duas é que as economias de urbanização geram benefícios para empresas em toda uma cidade e não a empresas de um determinado ramo de atividade, ocorrendo, porém, pelas mesmas razões que as economias de localização. No entanto, os trabalhos relacionados a economias de urbanização dão destaque ao papel da aglomeração urbana como agente desencadeador da transferência de conhecimento e difusão de tecnologias.

Este autor também enfatiza o setor de serviços como catalizador das economias de urbanização, pois se caracteriza pela sua imobilidade (ou intransportabilidade), pois devem ser prestados em um determinado local. Desta forma, o custo de transporte envolvido neste setor é o do consumidor até o ponto da prestação de serviços. A urbanização, além de reduzir este tipo de custo, garantiria, também, mercado consumidor e ganhos de escala.

Com base nestas observações, o autor relaciona esta dinâmica com o movimento de causalidade circular, já que há possibilidade dos consumidores reduzirem custos de transporte por encontrarem, em determinada área, várias lojas que lhes permitem fazer uma melhor escolha. A concentração aumentaria ainda mais, pois o maior fluxo de consumidores criaria um incentivo à instalação de mais lojas do ramo na região.

Oliveira (2004) ainda destaca que o setor de serviços pode atuar como uma externalidade positiva para os demais tipos de atividades com base na proximidade de uma série de serviços básicos, a exemplo dos serviços empresariais (bancos, seguros, imobiliárias, hotéis) e serviços públicos (rodovias, transporte coletivo, escolas, proteção contra incêndio). Estes podem influenciar diretamente na decisão de localização de outros tipos de atividades, tornando-se uma força centrípeta considerável.

O outro lado desta história seria a presença de forças centrífugas, relacionadas às externalidades negativas e à oferta fixa de fatores de produção, principalmente terra. A terra localizada próxima às aglomerações faz com que, devido ao seu caráter fixo, os seus preços tendam a crescer com o aumento da demanda por este fator. Os preços cresceriam até o ponto em que não compensam os benefícios de localizar-se próximo às aglomerações, começando a atuar como uma força centrífuga, pois as atividades buscarão regiões com terras de menor custo.

Ainda como resultado das aglomerações, as externalidades geram maiores salários nestas regiões. Rauch (1991, *apud* OLIVEIRA, 2004) mostrou que existem ganhos de produtividade em cidades com nível maior de capital humano e Ciccone e Hall (1995, *apud* OLIVEIRA, 2004) demonstraram que os trabalhadores são mais produtivos e ganham maiores salários em áreas mais densas. Adicionalmente, os salários maiores também seriam explicados pela presença e crescimento dos sindicatos, presentes em localidades com grande concentração de mão de obra. Os maiores salários seriam responsáveis pela dispersão das atividades para áreas em que a mão de obra tem um menor custo, atuando como força centrífuga. O Quadro 1 resume as forças centrípetas e centrífugas.

Apesar de marcante nos centros urbanos, as forças centrífugas, na opinião de Oliveira (2004) seriam superadas pelas forças centrípetas. As forças centrífugas, segundo o autor, estão presentes em estágios avançados de desenvolvimento, o que não é o caso da maioria das economias do mundo, notadamente de microrregiões e cidades. Assim, isto poderia ser

uma explicação para a concentração das atividades na maioria das economias subdesenvolvidas, principalmente quanto ao estudo das cidades.

Quadro 1 – Forças que afetam a concentração espacial da atividade econômica

Forças centrípetas	Forças centrífugas
Efeitos do tamanho do mercado	Imobilidade dos fatores
Grande mercado de trabalho	Renda fundiária
Economias externas puras (<i>spill-overs</i>)	Deseconomias externas puras

Fonte: Pereira e Lemos (2003).

Na análise de Pereira e Lemos (2003), ao longo do desenvolvimento urbano, observa-se o surgimento, auge e declínio das economias de urbanização, quando as economias líquidas (economias menos deseconomias) de urbanização crescem com base em determinado tamanho populacional crítico do centro urbano, chegando ao nível máximo em dado momento a partir do qual decrescem. O resultado do confronto entre as economias (forças centrípetas) e as deseconomias de aglomeração (forças centrífugas) dependerá de cada centro urbano individualmente, já que eles possuem características próprias. Este resultado, então, estará em função da maior ou menor importância destes fatores para a cidade.

Henderson (1997, *apud* PEREIRA; LEMOS, 2003) resume esta interação: a especialização das cidades significa que elas são de diferentes tamanhos, e o tamanho de equilíbrio do centro urbano depende do confronto entre o benefício das economias de aglomeração na produção e o custo das deseconomias de aglomeração, bem como do grau de economia de escala na produção em que ela se especializa. Assim, os produtos com maior grau de economia de escala implicarão, na média, em cidades maiores. As amenidades – como clima, qualidade do ar e do setor público, lazer, entre outras – também afetam o tamanho das cidades.

Alves (2009), no entanto, argumenta que a dimensão de um centro urbano não é garantia da produção e distribuição de bens e serviços qualificados. Segundo o autor:

[...] não é a dimensão de um centro urbano que vai, só por si, garantir que se produza e se distribua este ou aquele bem ou serviço qualificado, mas antes a capacidade que demonstrar para, com a dimensão que possui, ou com a que

conseguir ganhar, através do estabelecimento de parcerias com outros territórios e centros urbanos, para produzir bens e serviços que sejam apetecíveis (competitivos) para os que se localizam no seu espaço, contíguo, de influência e para os que se localizam nos espaços de influência não contíguos, que tiver sido capaz de conquistar (ALVES, 2009, p. 131-132).

Assim, a contiguidade deixaria de ser condição dimensional, já que mesmo os pequenos poderiam ser qualificados. Em outras palavras, o dinamismo e a capacidade de um centro urbano em crescer e se desenvolver não seria função da dimensão física imediata, mas da sua capacidade e qualidade dos relacionamentos estabelecidos com outros centros urbanos e territórios. Insere-se, com isso, o conceito de rede urbana.

4.2 REDES, INFLUÊNCIA E CIRCUITOS URBANOS

De acordo com Alves (2009), as redes urbanas são construídas entre aqueles centros capazes de escolher parceiros qualificados, a fim de produzirem em conjunto ou para estabelecer uma relação clientelar, e isso não dependeria da distância. As redes, então, não seriam constituídas entre aqueles que mantêm dependência ou interdependência baseada apenas na dimensão. De acordo com o autor, isso ajudaria a entender como cidades competitivas como Londres, Frankfurt ou Tóquio exercem funções altamente qualificadas e outras cidades de igual porte, como Cidade do México, Nova Délhi ou Cairo, não.

O autor ainda coloca que a natureza da hierarquia deixa de se caracterizar pela dimensão e pela funcionalidade, passando a sê-lo pela capacidade de estabelecer relações, ou seja, redes:

A hierarquia tradicional dos centros urbanos começa hoje a ser substituída por uma hierarquia de rede, com vários níveis. No primeiro podem situar-se as ‘cidades mundiais’ exercendo funções de âmbito mundial (financeiras, diplomáticas, de informação e de controlo); no segundo nível surgem as ‘cidades nacionais especializadas’ que procuram captar, a nível mundial, partes de mercado altamente especializadas e mantêm, entre si, relações de complementaridade; no último encontram-se as ‘cidades regionais especializadas’, que estabelecem entre si, também, relações de complementaridade, aspirando a ocupar partes de mercados supra-regionais, mas não necessariamente mundiais (ALVES, 2009, p. 132).

Diversas e importantes pesquisas a respeito da rede urbana e as regiões de influência das cidades têm surgido no Brasil. Os principais elementos considerados, segundo Fresca (2009), foram:

- a) Alterações no padrão de consumo;
- b) Arranjo espacial da rede de centros;
- c) Caráter temporário do seu funcionamento;
- d) Ausência de níveis intermediários de centros em uma rede de localidades centrais;
- e) Composição dos bens e serviços ofertados, dimensão da área de influência e volume da população servida pelos centros de mesmo nível hierárquico;
- f) Existência de dois circuitos na rede, o inferior e o superior.

O Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) elaborou importantes pesquisas baseadas nestes referenciais, como a Divisão do Brasil em regiões funcionais urbanas, em 1972, e três trabalhos intitulados Regiões de Influência das cidades (Regic), em 1987, 1993 e 2007. O trabalho de 1972 ajudou no entendimento da dinâmica da rede nacional e forneceu importantes elementos para o planejamento governamental, dando embasamento para a institucionalização das primeiras regiões metropolitanas no Brasil.

O primeiro trabalho visando mapear as regiões de influência das cidades, em 1987, apoiou-se na Teoria dos Lugares Centrais (TLC), considerando seis níveis de hierarquia (metrópole, centro submetropolitano, capital regional, centro sub-regional, centro de zona e centros locais – denominados de municípios subordinados), enfatizando, somente, a distribuição de bens e serviços.

O segundo Regic, de 1993, também se apoiou na TLC. Incorporou discussões sobre redes geográficas e a questão dos fluxos e das interações espaciais baseadas na maior diversidade de bens e serviços ofertados pelos núcleos urbanos – os de baixa, média e elevada complexidade – correlatos à ampliação da produção e consumo, buscando-se a compreensão dos fluxos. Oito níveis de centralidade foram estabelecidos:

- a) Máximo (metrópole);
- b) Muito forte (submetrópole);
- c) Forte (predominantemente de capital regional);
- d) Forte para médio (predominantemente centro sub-regional);
- e) Médio (tendendo a centro sub-regional);
- f) Médio para fraco (predominantemente de centro de zona);

- g) Fraco (tendendo a centro de zona);
- h) Muito fraco (municípios subordinados).

A última versão da Regic, de 2007, inovou ao incorporar novas interpretações e variáveis para melhor entender a rede urbana brasileira. Ampliou-se a organização em redes dos mais variados tipos – cujos nós são as cidades –, possibilitando a difusão de atividades e funções urbanas para os mais distintos núcleos urbanos facilitados pelas necessidades à sua instalação. Estes referenciais permitiram a compreensão de que o sistema urbano brasileiro, atualmente, se dá considerando-se localidades centrais com seus fluxos materiais e suas correspondentes áreas de influência e um sistema reticular. As cidades mantiveram relações horizontais, de complementaridade, definidas pela especialização produtiva, pela divisão funcional e pela oferta diferencial de serviços.

Visando identificar centros de gestão do território, este estudo utilizou variáveis que não estavam presentes nos estudos anteriores. Estes centros seriam as cidades que abrigam grande variedade de órgãos do Estado e sedes de empresas que tomam decisões que afetam, de algum modo, um dado espaço. Apresentam serviços capazes de dotar uma cidade de centralidade, como informações de ligações aéreas, de deslocamentos para internações hospitalares, das áreas de cobertura das emissoras de televisão, da oferta de ensino superior, da diversidade de atividades comerciais e de serviços, da oferta de serviços bancários, e da presença de domínios de internet.

A hierarquia dos centros urbanos estabelecida na Regic de 2007 estabeleceu:

- a) Metrôpoles subdivididas em grande metrópole nacional, metrópole nacional e metrópole;
- b) Capitais regionais subdivididas em A, B, e C;
- c) Centros subregionais subdivididos em A e B;
- d) Centros de zona subdivididos em A e B;
- e) Centros locais, envolvendo as 4.473 cidades restantes, com centralidade exercida predominantemente em seus limites municipais e população inferior a 10 mil habitantes.

Na visão de Fresca (2009), este estudo apontou avanços significativos na oferta de bens e serviços pelos núcleos urbanos, incorporando novos referenciais teóricos às análises e permitindo que os estudos sobre redes urbanas pudessem ser realizados de modo mais aprofundado. Apesar disso, a autora destaca que a rede urbana brasileira está em constante

processo de transformação, apresentando crescente criação e recriação com base na intensificação dos processos de produção, circulação e consumo.

Como já mencionado, os estudos do IBGE levaram em consideração, entre outros elementos, a existência de dois circuitos na rede, o inferior e o superior. Esta é uma clara alusão à influência do geógrafo Milton Santos, que reconhecia a existência dos dois circuitos da economia urbana e da sua interação dialética, representando um novo paradigma de análise da urbanização em países subdesenvolvidos. Em ‘O espaço dividido’, Santos (2008) apresenta os dois circuitos da economia urbana como uma contraposição às interpretações sobre o desenvolvimento e o atraso. De acordo com Oliveira (2008b), a força dos argumentos dessa teoria está na ênfase dada à análise espacial do processo de modernização tecnológica, que originaria e explicaria o funcionamento dos circuitos da economia urbana. Como aborda Santos (2008, p. 38-39):

A ideia central desse estudo é que a cidade dos países subdesenvolvidos não funciona como um aparelho maciço ou, dito de outro modo, como um bloco. Ao contrário, no interior do sistema urbano, em si mesmo dependente de outros sistemas de nível superior, pode-se reconhecer a existência de dois subsistemas, dois circuitos econômicos.

Estes circuitos seriam o superior e o inferior. O primeiro é caracterizado pela presença de bancos, comércio e indústria de exportação, indústria moderna, serviços modernos, atacadistas e transportadores – atividades essas capital-intensivas. O circuito inferior, por sua vez, constitui-se de formas de fabricação que não sejam intensivas em capital, bem como de serviços não modernos fornecidos a varejo e pelo comércio não moderno e de pequena dimensão – atividades intensivas em trabalho. O Quadro 2 resume estas características.

Segundo o autor, esta separação ocorreria devido à evolução da economia moderna e ao grande peso da população urbana com baixo nível de vida, que aumenta com a chegada de migrantes vindos do campo. Isso formaria, ao lado do circuito moderno, um circuito econômico não moderno, composto pela pequena produção manufatureira, em grande parte artesanal, o pequeno comércio e uma multiplicidade de serviços de toda espécie. Assim, a condição para a instalação de um circuito inferior seria a existência de uma massa de pessoas com baixa renda, concentrada nas cidades e constantemente ampliada pela chegada de novos migrantes. Enquanto o circuito superior seria uma consequência direta da

modernização tecnológica, o circuito inferior seria uma consequência indireta dela. Santos (2008) sinaliza que, com a concentração de pessoas de baixa renda nas cidades, haverá uma demanda por bens e serviços, como empregos, habitação e transporte, que o circuito moderno não será capaz de atender.

Quadro 2 – Características dos dois circuitos da economia urbana dos países subdesenvolvidos

Atributo	Circuito Superior	Circuito Inferior
Tecnologia	capital intensivo	trabalho intensivo
Organização	burocrática	Primitiva
Capitais	importantes	Reduzidos
Emprego	reduzido	Volumoso
Assalariado	dominante	não-obrigatório
Estoques	grande quantidade e/ou alta qualidade	pequena quantidade
Preços	fixos (em geral)	submetidos à discussão ente comprador e vendedor (<i>haggling</i>)
Crédito	bancário institucional	peçoal não-institucional
Margem de lucro	reduzida e por unidade, mas importante pelo volume de negócios (exceção produtos de luxo)	elevada por unidade, mas pequena em relação ao volume de negócios
Relações com a clientela	impessoais e/ou com papéis	diretas, personalizadas
Custos fixos	importantes	desprezíveis
Publicidade	necessária	nula
Reutilização dos bens	nula	frequente
<i>Overhead capital</i>	indispensável	dispensável
Ajuda governamental	importante	nula ou quase nula
Dependência direta do exterior	grande, atividade voltada para o exterior	reduzida ou nula

Fonte: Adaptado de Santos (2008).

A questão das redes aparece também neste autor quando argumenta que os dois circuitos da economia interferem nessas redes de localidades centrais, estruturando-a de modo que cada centro atue simultaneamente nos circuitos, exercendo influência sobre duas áreas. Para Oliveira (2008a), essa interferência acontece devido aos mecanismos básicos de estruturação da hierarquia urbana, com alcance espacial mínimo e máximo, na metrópole, na cidade intermediária e na cidade local. A cidade local atuaria através do circuito

inferior; a metrópole por meio do circuito superior; e as cidades intermediárias ocupariam posição de centralidade, pois ora um circuito, ora outro, tem maior importância.

Em outra obra, Santos (1989) teoriza sobre as redes de cidades, apresentando três elementos básicos que formariam a substância da organização em redes. Trata-se das massas, dos fluxos e do tempo. As primeiras seriam caracterizadas pela população, sua densidade e sua distribuição, bem como a produção, a distribuição e o valor. Os fluxos, por sua vez, contêm as massas, e expressam os fluxos populacionais, produções agrícolas, fluxos monetários, informações e ordens. Já o fator tempo considera também os fatores anteriores, incorporando disparidades temporais que, a depender da região, podem ser de infraestrutura agrícola, industrial, dos transportes e dos serviços.

Santos (1996) também questiona a hierarquia urbana baseada em fixos e fluxos, com o processamento destes últimos das cidades menores para as maiores. Segundo ele, as facilidades trazidas pelas novas tecnologias da informação permitiu a existência de múltiplas possibilidades de relacionamento de cidades de diferentes tamanhos, o que faz com que os núcleos urbanos não necessariamente estabeleçam fluxos que caracterizem uma hierarquia rígida.

Outra contribuição relevante para os estudos das redes urbanas brasileiras foi a de Corrêa (1989), que considera fatores como a divisão territorial do trabalho, as relações entre a rede urbana e os ciclos de exploração, e a forma especial desta exploração. A existência de rede urbana nos países subdesenvolvidos, para este autor, estaria condicionada à existência de três fatores. O primeiro seria a existência de uma economia de mercado cuja produção não seja feita local ou regionalmente, e seja negociada por outra economia de mercado. O segundo fator seria a presença de pontos fixos no território de realização das trocas, mesmo que periodicamente. Os dois primeiros fatores listados concentrariam outras atividades, como as de controle político-administrativo e ideológico, o que faz com que se transformem em núcleos de povoamento em que há diferentes atividades. Por fim, o último elemento seria certa articulação entre os núcleos referidos acima, que originaria e reforçaria as diferenças entre os núcleos urbanos. Neste caso, a diferenciação se daria, entre outras coisas, com relação ao volume e tipo de produtos comercializados e as atividades político-administrativas, traduzindo uma hierarquia entre núcleos urbanos e especializações funcionais.

Com base nestes pressupostos, o autor faz um paralelo entre as redes de localidades centrais dos países subdesenvolvidos e o esquema desenvolvido por Christaller, apresentando semelhanças entre eles. Estes dois esquemas seriam distintos, no entanto, em três aspectos, que podem coexistir numa mesma rede. O primeiro seria a presença de uma rede dendrítica de localidades centrais, que seria uma cidade nos moldes coloniais, com importância estratégica por concentrar as principais funções econômicas e políticas de sua hinterlândia, bem como um grande número de centros pequenos.

O segundo seriam os mercados periódicos, caracterizados por serem núcleos pequenos de povoamento transformados, periodicamente, em localidades centrais, e que, ao passar o período de movimento comercial mais acentuado, restabelecem sua condição de pacatos núcleos rurais, com as atividades primárias ocupando a maior parte da população. Finalmente, o terceiro aspecto seriam os próprios circuitos superior e inferior, nos moldes da elaboração de Milton Santos, constituindo uma bipolarização interligada, uma vez que possuem a mesma origem e os mesmos fatores desencadeadores.

Ainda no estudo das redes, Corrêa (1997) chama atenção para as suas dimensões organizacional, temporal e espacial, que estariam intercaladas. A primeira se refere às características internas dos elementos constitutivos das redes, que podem ser cidades ou empresas, abrangendo também agentes sociais, a origem da rede, a natureza dos fluxos, a função e o propósito da rede, sua existência, construção, formalização e organização (OLIVEIRA, 2008a).

A dimensão temporal, por seu turno, associa-se à duração da rede, bem como à intensidade do seu estabelecimento na história. De acordo com Oliveira (2008a), a temporalidade se liga à dimensão espacial e à organizacional, a qual não se concretiza sem a presença do espaço e do tempo. No Brasil, a industrialização, a melhoria no sistema de circulação e transportes, a modernização do campo e a agregação de novas áreas seriam exemplos de como estas dimensões seriam visualizadas.

Finalmente, Corrêa (1997) alerta para o que chama de ‘complexificação funcional’ dos centros urbanos, considerando as especializações funcionais, em termos tanto da indústria quanto dos serviços. O autor argumenta que cada centro se situa em, pelo menos, duas redes. Uma delas se constitui de lugares centrais, onde cada centro exerce uma função – como metrópole, capital regional, centro subregional, centro de zona, ou centro local –,

enquanto a outra, irregular e menos sistemática, apresenta centros que desempenham funções singulares e/ou complementares aos seus pares.

Oliveira (2008a, p. 105) conclui o raciocínio de Corrêa:

Diante disso, a rede urbana brasileira não pode ser mais tratada exclusivamente por interações do tipo rígida, descrita na teoria Christalleriana, mas deve incluir também interações de complementariedade no âmbito da rede urbana, visto que a complexidade da divisão territorial do trabalho leva a numerosas especializações funcionais, que definem diversos centros urbanos.

4.3 A METRÓPOLE TERCIÁRIA

O paradigma da metrópole terciária tem como ponto de partida a crise do fordismo, com fortes raízes no processo de globalização. Apresenta dois grandes grupos de argumentos interpretativos: o surgimento do modelo terciário em detrimento do industrial; e as cidades-globais. O fundamento comum entre os dois grupos – o processo de globalização –, baseava-se, sobretudo, em:

- a) Crescimento das firmas atuantes em escala global, do comércio e de finanças, fortemente calcadas em Tecnologia de informação (TI) e telecomunicações, gerenciamento, técnicas organizacionais e transferência de capitais;
- b) Crescimento das relações econômicas entre países desenvolvidos, em detrimento da integração entre estes e os países em desenvolvimento, tendo como expoente a intensificação dos fluxos de investimento entre Estados Unidos, Japão e países europeus;
- c) Tendência à aglomeração de atividades econômicas intensivas em pesquisa e desenvolvimento (P&D), engenharia e produção em malhas urbanas atrativas, bem como crescimento do *market-share* de alguns produtos e serviços concentrados em um número limitado de firmas, excluindo áreas periféricas da dinâmica acumulativa;
- d) Aumento da concorrência em escala global, sacrificando partes significativas da regulação nacional, com atuações significativas de organismos multilaterais como o

Fundo Monetário Internacional (FMI), Banco Mundial (BIRD) e Organização Mundial do Comércio (OMC).

Apesar de reconhecer a inconsistência conceitual e de conter um forte conteúdo ideológico, Lastres e Albagli (1999, p. 10-11) assim descrevem o processo de globalização:

Na percepção dominante, estaríamos caminhando para um mundo sem fronteiras com mercados (de capitais, informações, tecnologias, bens, serviços etc.) tornando-se efetivamente globalizados e para um sistema econômico mundial dominado por forças de “mercado incontroláveis”, sendo seus principais atores as grandes corporações transnacionais socialmente sem raízes e sem lealdade com qualquer Estado-Nação. Tais corporações estabelecer-se-iam em qualquer parte do planeta, exclusivamente em função de vantagens oferecidas pelos diferentes mercados. Assim, apregoa-se que a única forma de evitar tornar-se um perdedor – seja nação, empresa ou indivíduo – é ser o mais inserido, articulado e competitivo possível no cenário global.

Já Hall (1997, *apud* MATTEO, 2011) argumenta que o processo de globalização é caracterizado pela existência de grandes companhias multinacionais atuantes em pequeno número de cidades do mundo, realocizando suas atividades para regiões que apresentam custos de produção mais baixos, o que lhes confere maior eficiência produtiva. Ainda segundo este autor, este movimento provocou, entre as décadas de 1970 e 1980, uma crescente desindustrialização nas principais cidades dos países desenvolvidos, ao passo que surgem novos centros manufatureiros em países de industrialização recente, como Coreia, Taiwan, Cingapura, Malásia e China.

O resultado desse processo seria o crescimento da proeminência das atividades de serviços nas economias avançadas, notabilizado em termos do emprego e do produto interno bruto (PIB) destes países, sobretudo dos chamados serviços avançados, que lidam com a produção e a troca de informação. Esse fenômeno faria surgir um novo tipo de cidade, ao mesmo tempo conectada com outras cidades globais (sendo ela mesma globalizada); dependente economicamente das atividades de serviços avançados (portanto, terciarizada); que se utiliza da informação como matéria-prima (sendo ‘informacionalizada’); e com forte tendência à descentralização de empregos e residências em múltiplos centros (sendo policêntrica). Essas características abririam espaço para o surgimento de três conceitos: as cidades mundiais, o espaço de fluxo e as cidades globais.

As cidades mundiais, de acordo com Hall (2001, s/p) atuariam como⁶:

[...] centros de poder político, nacional e internacional e de organizações governamentais; centros de comércio nacional e internacional, atuando como entrepostos para seus países e às vezes para os países vizinhos também; centros bancários, de seguros e outros serviços financeiros; centros de atividade profissional avançada de todos os tipos, como medicina, direito, ensino superior, como também na aplicação de conhecimento científico e tecnológico; centros de coleta e difusão de informações através de publicações e meios de comunicação em massa; centros de consumo conspícuo, tanto de bens de luxo para a minoria como bens produzidos em massa para a grande população; centros de arte, cultura e entretenimento, e das suas atividades conexas.

Embora tenha enumerado estas características em 1966, Hall as repetiu numa publicação de 2001, acreditando que ainda seriam válidas, necessitando apenas de pequenas modificações devido à globalização e seus impactos sobre os sistemas urbanos, juntamente com o que ele chama de ‘informacionalização da economia’.

As cidades mundiais assumem relevante papel no desenvolvimento capitalista, funcionando como pontos de contato entre as várias economias nacionais. Suas características dependem de sua localização em diferentes países com graus de desenvolvimento diversos, tendo sua relevância, portanto, alterada em função do nível de inserção dessas economias nacionais na escala econômica mundial. Por fim, possuem capacidade de polarização e comando da economia mundial, controlando o fluxo de informações, conhecimento e investimento e modelando a dinâmica territorial em escala mundial.

Embora admita que as cidades mundiais sempre existiram, Hall argumenta que foi a globalização que possibilitou que elas incrementassem sua centralidade. Destacam-se, neste processo, elementos emblemáticos da globalização, como a informatização da economia e a proliferação de bens de produção para manejo de informação nas economias

⁶ Tradução livre. No original: [...] they were centres of political power, both national and international, and of the organizations related to government; centres of national and international trade, acting as entrepôts for their countries and sometimes for neighbouring countries also; hence, centres of banking, insurance and related financial services; centres of advanced professional activity of all kind, in medicine, in law, in the higher learning, and the application of scientific knowledge to technology; centres of information gathering and diffusion, through publishing and the mass media; centres of conspicuous consumption, both of luxury goods for the minority and mass-produced goods for the multitude; centres of arts, culture and entertainment, and of the ancillary activities that catered for them.

avançadas, fazendo com que a maioria da força de trabalho não lide mais com bens materiais.

O segundo conceito oriundo da globalização é o de ‘espaço de fluxos’, de Castells (1999). Este autor defende a ideia de que a sociedade atual foi erigida em torno de fluxos, sejam de capitais, de informação, de tecnologia, de interação organizacional, de imagens, sons e símbolos. Esses fluxos representariam os processos dominantes da vida econômica e política, tendo na tecnologia – principalmente de informação – papel de grande relevância.

Assim, o autor analisa a lógica espacial com base na interação entre tecnologia, sociedade e espaço, chamando-o de espaço de fluxos, constituído de um conjunto de serviços avançados, como finanças, seguros, imobiliários, projetos, *marketing*, inovação científica e tecnológica etc. Desta forma, o espaço local passa a permitir o acesso aos fluxos, originando um espaço em rede capaz de reestruturar a forma da cidade, a exemplo dos avanços proporcionados pelas estradas de ferro durante os primórdios da produção industrial.

A consequência do funcionamento da economia em rede é a modificação da paisagem urbana através da construção de grandes prédios em espaços que permitam satisfazer eficientemente as necessidades de comunicação de todos os elementos integrados na rede, tornando o espaço de fluxos um não-lugar, na medida em que são aleatórios e provisórios. Ao identificar este novo tipo de espaço econômico, Castells o indica como condição necessária para a entrada em uma rede de comunicação mundial. Por este ângulo, o espaço de fluxos se impõe ao espaço de lugares, estabelecendo novos nexos, gerando novos atores e novos poderes, e produzindo novas lógicas de organização social e econômica com base na articulação dos fragmentos dos espaços globalizados.

Por tudo isso, Castells aponta que a tendência é que a cidade, entendida de modo genérico, funcione como um espaço de fluxos de capital, informação, tecnologia, interação organizacional etc., ao disseminar conhecimento sob a vasta região/espaço. Nas suas palavras, o espaço de fluxos seria “a organização material das práticas sociais de tempo compartilhado que funcionam por meio de fluxos” (CASTELLS, 1999, p. 501).

Matteo (2011) afirma que esses fluxos necessitam de uma economia funcionando em rede, e nisso as cidades globais passam a assumir importante papel teórico. Segundo este autor, há uma aproximação, nestes termos, entre Castells e a principal autora das cidades globais, Saskia Sassen. Esta autora foi quem primeiro utilizou o termo ‘cidades globais’, referindo-

se aos pontos nodais que abrigam grandes fluxos financeiros que fazendo com que estas cidades exerçam controle global dos mercados financeiros secundários.

Exemplos de cidades globais citadas por Sassen (1998) seriam Nova Iorque, Tóquio e Londres, que aparecem como centros de comando e controle dos blocos econômicos nos quais estão inseridas. Estas três grandes cidades articulariam fragmentos de espaços nacionais e regionais através de uma vasta e também global rede de cidades, deslocando-as das economias nacionais ou de um caráter internacional. Desta forma, as cidades globais seriam “centros de comando dessa economia globalizada (e fragmentada), que constituem também os principais centros de inovação na produção e consumo de novos produtos, articulando-se entre si em um processo mais cooperativo do que competitivo” (MONTE-MÓR, 2006, p. 78).

Assim, Sassen apresenta as cidades globais como praças financeiras e centros produtores de serviços avançados em telecomunicações e gerenciamento de operações econômicas globais. Para tanto, desfrutam de uma sofisticada rede de infraestrutura, com transportes de alta velocidade que requereram altos custos de implantação e atualização, o que lhes confere o poder de serem ‘cidades monopolistas’, no sentido de que estes elementos funcionam como ‘barreiras à entrada’ de outras cidades.

Na opinião da autora, ao invés de promover a dispersão, a globalização intensificou as transações econômicas nas cidades globais, bem como a inter-relação entre elas, sendo a década de 1980 um marco neste processo de desenvolvimento das cidades. Neste período, houve consolidação das relações comerciais e financeiras entre os países do eixo Ocidente-Oriente (notadamente, envolvendo os Estados Unidos, Europa e Japão), com os países chamados ‘Tigres Asiáticos’ (localizados no sudeste da Ásia), quando estes transformaram-se em espaço transnacional da produção. Estes países eram o destino de somas expressivas de investimento direto estrangeiro, com base na realocação de fábricas, o que, posteriormente, os tornou centros financeiros secundários (com relação às cidades globais), com o gerenciamento das operações econômicas – ou seja, as matrizes destas empresas – concentradas nas cidades globais. Desta forma, as cidades globais funcionariam como centros de serviços financeiros especializados e mercados multinacionais fornecedores de serviços especializados para empresas e governos.

Matteo (2011, p. 97) descreve as cidades globais como estratégicas baseando-se no seu funcionamento em rede – telemática, funções estratégicas, firmas e mercados –,

configurando-se, com isso, o que ele chama de “nova geografia da centralidade, que é a dos espaços nos quais certa ação política pode ter lugar, via poder dos prefeitos, transferindo o poder político do nível nacional para o local”. Esta noção poderia gerar uma competição entre várias cidades, tese refutada por Hall (2001), que argumenta que nem todas as cidades estão aptas a entrar nesta disputa. Com base nisto, este autor separa as cidades em três grupos hierárquicos: cidades globais, cidades subglobais (localizadas, principalmente, na Europa) e cidades regionais.

As já definidas cidades globais abrigariam negócios ligados aos serviços informacionais especializados, serviços financeiros, de mídia, educacionais e de saúde e turismo. Tais cidades teriam perdido participação, em termos de emprego, nos setores manufatureiros e outros setores tradicionais nos anos 1970 e 1980, de um lado, e ganhado em serviços financeiros especializados em negócios, de outro, a exemplo de Nova Iorque, Londres e Paris.

Em seguida viriam as principais capitais de países europeus (cidades subglobais) – Amsterdã, Bruxelas, Copenhague, Estocolmo, Oslo, Berlim, Viena, Praga, Budapeste, Varsóvia, Roma, Madri, Lisboa e Dublin –, acrescidas de outras importantes cidades comerciais ou culturais europeias – Barcelona, Milão, Zurique, Gênova e Frankfurt. Entre elas, o fator comum seria a população de suas áreas metropolitanas, que teriam entre 1 e 4 milhões de habitantes.

Segundo Matteo (2011), as cidades globais sofreriam competição destas cidades subglobais apenas em alguns setores, como sede governamental (Roma, Bruxelas e Genebra), sistema bancário (Amsterdã e Zurique), ou *design* (Milão). Assim como entre as cidades europeias, as cidades dos Estados Unidos também competiriam com Nova Iorque em termos de sede governamental (Washington), setor financeiro (São Francisco e Chicago) e cultura e lazer (Los Angeles).

Já as cidades regionais seriam aquelas que servem, comumente, como centros administrativos e de serviços de alto nível para regiões urbanas e rurais. Exemplos europeus seriam as principais capitais das províncias, como Manchester e Birmingham, na Inglaterra; Lyon e Marselha, na França; Hannover e Stuttgart, na Alemanha; Florença e Nápoles, na Itália; e Sevilha e Valência, na Espanha. Nos Estados Unidos, centros regionais como Boston, Atlanta e Seattle não competiriam, nacional e internacionalmente,

em pé de igualdade com Nova Iorque, mas ainda possuem alguns nichos de mercado que apresentam significativa inserção global.

Moura (2009, p. 58) resume o entendimento sobre as cidades globais, afirmando que estas seriam:

Vetores da globalização, irradiadoras do progresso tecnológico, [...] consideradas meios de “inovações” que funcionam como centros de decisão de grandes empresas, sobretudo matrizes das empresas transnacionais, algumas também como sede de poder governamental, concentrando perícia e conhecimento em serviços necessários à implementação e ao gerenciamento das operações econômicas globais, independentemente do tamanho de sua população. Nelas, a dispersão da produção, beneficiada pela tecnologia, e sua internacionalização, desvinculando os negócios e os serviços da produção, contribuem para o crescimento de nós de serviços centralizados para o gerenciamento e para a regulação do novo espaço econômico. Espaço no qual o peso da atividade econômica deslocou-se de lugares baseados na produção para poucos centros financeiros e de serviços – as cidades globais –, que atraem serviços altamente especializados.

A diferença básica entre cidade mundial e cidade global, segundo Taylor (1997 *apud* EGLER, 2011), seria a importância da concentração dos serviços especializados nas cidades globais, o que intensificaria os fluxos intangíveis entre os mega-centros da economia mundial.

4.4 AS CITY REGIONS

Elaborada com base em trabalhos de pesquisadores ligados à Universidade da Califórnia, como Scott, Storper, Agnew e Soja, que definem as cidades-região como o “locus privilegiado da nova ordem econômica mundial”, o foco aqui é a redução dos custos de transação⁷ (MATTEO, 2011, p. 89). Seguindo parcialmente os fundamentos teóricos elaborados pelos autores das ‘cidades mundiais’ e das ‘cidades globais’, o conceito de cidades-região (*city-regions*) abrange desde grandes áreas metropolitanas centradas em grandes cidades, como Londres, Tóquio, Cidade do México e São Paulo, até redes urbanas

⁷ Diferentemente dos custos de produção, os custos de transação referem-se aos custos de coleta de informações, confecção de contratos e negociações típicos das empresas que realizam terceirização ou subcontratação. São custos de recorrer ao mercado ao invés de adotar a hierarquia interna, ou seja, são custos que as empresas não teriam se não recorressem ao mercado em busca de algum suprimento.

(como a da região da Terceira Itália), que têm em comum a característica de atuarem como nós espaciais cujas atividades são fundamentais para a economia global.

Magalhães (2008, p. 9) define uma cidade-região como “a forma urbana do processo de metropolização em seu estágio contemporâneo, que apresenta continuidades e rupturas com os processos anteriores – como aqueles que deram origem às próprias metrópoles em contextos históricos anteriores”. Este autor ressalta que a cidade-região aparece como um espaço conurbado que une metrópoles que, há algum tempo, eram facilmente delimitáveis, sendo que várias regiões passam a ser espaços inteiramente urbanizados, originando uma nova entidade socioespacial. A cidade-região uniria os entornos metropolitanos, para onde se deslocariam as indústrias que procuram custos mais baixos, porém dentro ainda da zona de influência da metrópole prestadora de serviços que lhe dá suporte.

Magalhães ainda coloca que a cidade-região começa a ganhar forma quando o processo de urbanização dos entornos metropolitanos se intensifica, passando a ter suas lógicas ligadas ao tecido metropolitano de tal maneira que há aumento dos fluxos do núcleo metropolitano para o seu entorno e vice-versa. As atividades econômicas principais continuam em grande medida localizados nos principais núcleos, e os serviços passam a se inserir na esfera produtiva, encontrando-se altamente interligados com as atividades industriais.

Baseando-se no trabalho de Ascher para o contexto da Alemanha, Moura (2009, p. 59) descreve cidades-regiões como:

[...] a extensão das áreas de moradia e de funcionamento econômico das grandes cidades sobre as periferias mais distantes, onde as superfícies maiores e menos caras estavam disponíveis. Torna similares os conceitos de cidades-regiões e regiões metropolitanas, como conjuntos regionais “integrados”, formando o que os americanos chamam de *daily urban system*.

Na visão de Arrais (2008), o debate sobre as cidades-regiões surge com base em dois pontos principais. Em primeiro lugar, a fragilização das estruturas locais e regionais ocasionada pela abertura ao mercado global, coincidindo com mudanças na base produtiva, e impactando diretamente a oferta de emprego. Em segundo lugar, baseado na ideia de reestruturação, aos atores locais-regionais caberia a união de forças no intuito de superar os problemas, sendo que, neste sentido, o termo regional seria uma forma de mostrar que os problemas da reestruturação atingem mais que uma cidade.

Assim, a cidade-região corresponderia a um nó espacial articulado em âmbito global através de arranjos de governança (ou formas de articulação de poder), exercendo a função de plataforma territorial, onde empresas disputam mercados globais (MOURA, 2012). Quando ligada à ideia de cidade-global, passa a representar estruturas industriais concentradas, principalmente intensivas em tecnologia, passando o seu significado a se estender a termos econômicos, políticos e territoriais. Seriam aglomerações urbanas com pelo menos 1 milhão de habitantes, aptas a se conectarem com os fluxos econômicos mundializados, possuindo, para isso, requisitos necessários à sua transformação em plataformas competitivas e atores políticos decisivos na disputa pelos mercados globais.

Moura (2012) afirma que a combinação entre fortes pressões quanto à metropolização (ou aglomeração de atividades econômicas) e o acirramento da concorrência em âmbito global fez surgir um novo tipo de dinâmica de desenvolvimento ou crescimento econômico, e caberia às cidades-região o papel de atores decisivos influentes no mundo globalizado. A autora diferencia as cidades-região do conceito clássico de cidade, que seria mais restrito quanto ao entendimento da interdependência cada vez maior entre as redes de atividades econômicas organizadas em configurações territoriais ampliadas.

Apesar de compartilhar algumas características das cidades globais, as cidades-região se diferenciariam daquelas, principalmente por dois pontos:

- a) As cidades-região possuem grande diversidade de configurações, podendo ser grandes ou até uma rede de pequenas e médias cidades;
- b) Tomando como ponto de partida os novos paradigmas tecnológicos, os custos de transação nos grandes centros são aumentados, crescendo também os efeitos de informação e flexibilidade, o que incentiva graus crescentes de criatividade e inovação. Assim, uma gama de grandes cidades-regiões constituiria uma das principais redes estruturais da nova economia global, havendo ligações entre as regiões através de redes flexíveis de firmas que cooperam e competem em um crescente e extenso mercado.

A própria Sassen (2007, *apud* MOURA, 2009) também enumera algumas diferenças:

- a) Trabalhar em escala regional permite um corte transversal nas atividades econômicas de um país, o que não ocorre com a escala da cidade. Assim, com a possibilidade de incluir setores tradicionais, pode-se apontar uma consequência benigna da globalização, enquanto a cidade global enfatiza os componentes

estratégicos da economia global, deixando evidentes as formas extremas de poder e de desigualdade. Além disso, o conceito de cidade global destaca a economia em rede e a polarização espacial e econômica;

- b) Tanto as cidades-região quanto as cidades globais apresentam dificuldades quanto aos limites da escala territorial, mas esta última enfoca as dinâmicas centrais mais do que a unidade da cidade, permitindo, com isso, abordar o núcleo destas dinâmicas e sua difusão institucional e espacial;
- c) Equivocadamente, a competência e a competitividade são exaltadas nas cidades-regiões, já que, embora importantes em termos das relações com os mercados nacionais, estes não são elementos suficientes para um sistema global, que é baseado em elementos que ultrapassam este escopo;
- d) As cidades globais capturariam a maior intensidade das transações em outros domínios, proporcionadas pelas dinâmicas de redes transfronteiriças entre elas. Já a escala regional não ajudaria no reconhecimento da existência de tais redes de uma região para outra.

No caso do Brasil, Lencioni (2003, *apud* MOURA, 2012) adota o conceito de cidade-região para o caso da (macro)metrópole paulista. Esta autora defende a impossibilidade de delimitação da cidade-região, pois esta se constituiria num espaço de fluxos através da conexão com várias redes, guardando relação, em termos de extensão, com os transportes, viabilizadores dos deslocamentos cotidianos capazes de dar sentido ao conjunto e à unidade. Apoiada – como os demais autores desta corrente – em argumentos pós-fordistas, diferencia a cidade-região do conceito de região metropolitana, que estaria relacionada ao processo de industrialização e urbanização caracterizados no século XX, sem, no entanto, eliminar o componente industrial como indutor deste processo.

Moura (2012, p. 17), a respeito de São Paulo como cidade-região, conclui que:

[...] a cidade-região, dotada de serviços modernos, logística, infraestrutura de transportes, complementaridade produtiva, capacidade de inovação e a melhor infraestrutura de ciência e tecnologia do país, além de um mercado de trabalho profissional especializado, gera efeitos positivos sobre as decisões locais, pois cria externalidades econômicas e socioculturais, reunindo condições de atrair os maiores investimentos em atividades de elevada intensidade de conhecimento, e de exercer forte polarização sobre a economia nacional e internacional.

Generalizando estas observações, Matteo (2011, p. 90) afirma que os autores proponentes deste paradigma, além de defenderem que estas cidades não foram desestruturadas pela globalização, argumentam que:

[...] as *city-regions* tornam-se cada vez mais centrais na vida moderna, reativando sua significância como base de todas as formas de atividade produtiva, sejam estas manufatura ou serviços, ou setores de alta ou baixa tecnologia. Elas emergiram nos últimos anos, como um novo e importante tipo de fenômeno geográfico e institucional no atual estágio da economia mundial.

Assim, considerando o deslocamento das decisões políticas para um nível supranacional, por um lado, e para níveis locais ou regionais, por outro, as *city-regions* ganhariam importância na organização política e econômica regional.

4.5 AS CIDADES MÉDIAS

As cidades médias são objeto sistemático de estudo desde o trabalho de Pierre George, que abordava a geografia das cidades médias e a existência de uma densa rede de cidades pequenas e médias na França, com populações entre 10 mil e 100 mil habitantes. Na década de 1960, autores como Michel Rochefort e Jean Haunter estudaram a hierarquia urbana daquele país, dando papel de destaque para essas cidades no equilíbrio da rede urbana. Ainda na década de 1960, Rochefort definiu a hierarquia e a funcionalidade da rede urbana da região francesa da Alsácia em três níveis – grandes cidades, cidades médias e organismos urbanos elementares –, utilizando como critérios os limites demográficos, a organização interna das cidades e suas relações externas (AMORIM FILHO, 2007).

A França ainda foi palco, na década de 1970, de políticas de planejamento territorial voltadas às cidades médias, marcando a multiplicação de pesquisas acadêmicas e aplicadas. Nesta mesma década, Michael (1977, p. 642, *apud* AMORIM FILHO, 2007) aponta uma das principais características das cidades médias francesas, tal como concebidas na literatura de então:

A noção de cidade média repousa, primeiramente, e não importa o que se diga, em um critério: o efetivo da população. Desde logo, a discussão, inevitável, e

entretanto vã, trata frequentemente, dos limites extremos que devem ser dados a esta classe de cidades. De acordo com os autores, a categoria cidades médias começa a partir de 20.000, 30.000, ou 50.000 habitantes. Ela acaba a 100.000 ou 200.000 habitantes.

Após citar o tratamento numérico desta categoria de cidades, o autor critica esta posição fundamentada no tamanho demográfico, mostrando que este critério pode sofrer modificações consideráveis mesmo em um só país:

A posição de uma cidade na hierarquia urbana e, por consequência, seu pertencimento a tal ou qual categoria estatística variam com a época. Uma cidade não nasce média. Ela não permanece média *ad aeternam* (MICHAEL, 1977, p. 642, *apud* AMORIM FILHO, 2007).

Além do demasiado destaque ao critério demográfico, o autor ainda critica a relativização do espaço geográfico no tratamento das cidades médias, já que os níveis populacionais constituintes destas cidades deveriam pertencer às categorias intermediárias no conjunto total das cidades da região à qual pertencem, ou seja, estas cidades devem ter um porte médio principalmente na sua própria região. Ainda afirma que as cidades médias não são dotadas de funcionalidade peculiar, pois a maioria delas possui grande heterogeneidade funcional.

Apesar de possuir conceito ambíguo, na visão de Michael, as cidades médias são dotadas de alguns elementos importantes, em se tratando da percepção popular, ou seja, “a cidade média é apresentada como a última chance de se promover um novo urbanismo, e de ser [o urbanismo] bem sucedido naquilo que fracassou na grande cidade” (MICHAEL, 1977, p. 659, *apud* AMORIM FILHO, 2007).

Michael (1977, p. 659 e 666, *apud* AMORIM FILHO, 2007) continua:

[...] a grande cidade faz medo. A cidade média, por seu turno, é humana. Esta frequência parece estar ligada principalmente às dimensões da cidade, à escala do espaço construído;

[...] a principal qualidade das cidades médias: a qualidade de vida. [...] A cidade média seria aquela onde se pode, ainda, andar a pé; aquela onde se pode, de toda parte, chegar facilmente ao centro;

[...] a cidade média é celebrada como a única apta a guardar a boa medida entre o antigo e o novo, a manter o justo equilíbrio entre a tradição e o modernismo, a dosar, em proporção equitável, o conformismo e a inovação.

O papel das cidades médias no plano social é destacado por Michael, que diferencia as ações neste âmbito das ações no plano econômico:

Convém distinguir, de maneira clara, o papel das cidades médias na organização espacial da vida social e do papel dessas cidades na organização espacial da vida econômica. [...] No plano social, a cidade média se insere, incontestavelmente, em uma área geográfica de dimensões limitadas, sobre a qual se exerce uma atração e à qual ela oferece seus comércios e dispensa seus serviços. [...] Ela corresponde a relações frequentes e locais. Ela é sentida e vivida pelos habitantes. No plano econômico, ao contrário, a cidade média se destaca, cada vez mais, de sua vizinhança geográfica. [...] a cidade média, reforçada pelas municipalidades periurbanas, doravante dela indissociáveis, nada mais é do que um elo, entre outros, de um sistema de cidades (MICHAEL, 1977, p. 680-681, *apud* AMORIM FILHO, 2007).

De maneira conclusiva, conforme aponta Amorim Filho (2007), Michael mostra que as cidades médias atuam como intermediárias entre as cidades maiores e o mundo extra-regional, por um lado, e entre os espaços regionais de suas relações mais imediatas e intensas, por outro.

Amorim Filho (2007) também aponta, para o caso brasileiro, o que seria um conjunto de critérios que caracterizariam as cidades médias:

- a) Deve ser capaz de interagir constantemente e com razoável intensidade e qualidade com o espaço regional e com as aglomerações urbanas hierarquicamente superiores;
- b) Deve estabelecer relações dinâmicas com o espaço rural micro-regional que a envolve;
- c) Só poderá ser considerada uma cidade média aquela que apresentar certa autonomia de criação de, ao menos, uma parcela de seus equipamentos de relações externas;
- d) O sistema de redes na qual se insere precisa ser intenso e com certa conectividade que permitam as interações com o referido espaço microrregional e com os níveis hierárquicos superiores;
- e) A morfologia interna da cidade deve ser constituída de:

- Um centro relativamente complexo, que apresente considerável número de equipamentos que servem um espaço capaz de ultrapassar os limites locais;
 - Um número variável de subcentros, que mostre forma, funções e espaço de relações que variam de cidade para cidade, mas que, por outro lado, atendam a maioria das necessidades de populações locais;
 - Uma periferia capaz de evoluir com *saltos*, como descontinuidades espaciais repentinas, ao invés de com expansão lenta e homogênea de toda a “coroa periférica” do tecido urbano;
- f) Não se deve desprezar que questões como tamanho, estrutura interna e relações externas podem sofrer alterações a depender da região, já que estes elementos são dependentes do nível de desenvolvimento, da posição geográfica e das condições histórico-sociais de cada uma destas regiões;
- g) Não se deve confundir a noção de cidade média com a de um “centro de polarização regional ou microrregional”, pois nem sempre isto ocorreria. Ademais, nem sempre as relações da cidade média com o ambiente em que está inserida são de dominação, podendo ser, inclusive, de estímulo, de dinamização e, em certos casos, de dependência.

Apesar das características listadas acima, França *et al.* (2009), por sua vez, apontam que há grande dificuldade para se conceituar cidades médias, argumentando, inclusive, que não se pode precisar se se trata de uma terminologia, definição ou classificação.

A fim de aprofundar as análises teórico-metodológicas, alguns estudiosos usam critérios quantitativos e qualitativos. Além do critério estabelecido por Michael, Amorim Filho e Serra (2001) apontam como cidades médias o conjunto de municípios com população urbana entre 50 mil e 500 mil habitantes, critério também adotado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Já a Organização das Nações Unidas (ONU) enquadra como cidade média aquelas com população entre 100 mil e 1 milhão de habitantes, variando conforme a região, o país e o período histórico considerado (PEREIRA, 2007).

Pereira (1977, *apud* PEREIRA, 2002) indica uma tipologia para as cidades médias baseada na identificação de aspectos relevantes e evidentes:

- a) Cidades médias metropolitanas – que fazem parte de uma área metropolitana por lei;

- b) Cidades médias capitais de estados – com funções administrativas públicas;
- c) Cidades médias em eixos de transporte – com presença marcante de infraestrutura;
- d) Cidades médias de fronteiras agrícolas – ligadas à expansão agrícola para novas áreas do país.

Pereira e Lemos (2003), por sua vez, estabelecem as cidades médias como aquelas que apresentam economias de aglomeração, mas ainda não incorrem em deseconomias de aglomeração típicas dos grandes centros urbanos. Esta definição precisa considerar fatores que se efetivam em benefícios sociais para os habitantes da localidade e os custos impostos, além de incluir características culturais e sociais intrínsecas a cada cidade, o que implicaria em alta subjetividade. Assim, estes autores adotam um critério híbrido, utilizando três características principais:

- a) População urbana entre 100 mil e 500 mil habitantes;
- b) Inclusão nos critérios 3 e 4 de Pereira (1977) citados acima, pois segundo os autores, as cidades médias têm seu crescimento relacionado diretamente ao surgimento de deseconomias de aglomeração nas metrópoles e o aparecimento de economias de aglomeração nestas cidades de porte médio;
- c) São sedes de meso-pólos, segundo a regionalização do Centro de Planejamento Regional (Cedeplar), para fins de comparação com outras pesquisas semelhantes.

Os autores explicam que não incluíram as cidades médias metropolitanas devido ao fato de que o crescimento destas cidades estaria ligado ao fenômeno do surgimento de deseconomias na área central, mas não necessariamente associado a economias de aglomeração locais. A não inclusão das cidades de porte médio capitais de estados da federação, por sua vez, ocorreu devido ao fato de estas possuírem aspectos político-administrativos na explicação de seu crescimento, já que desfrutam de maior influência do setor público sobre a decisão locacional das atividades econômicas.

Além da terminologia ‘cidades médias’, Sanfeliu e Torné (2004, *apud* BRANCO, 2006) propõem a utilização do termo ‘intermédias/intermediárias’ para esta categoria de cidade, considerando que, assim, amplia-se o seu significado, realçando seu papel de articulação e criando e tecendo redes. Estes autores veem no uso deste termo a possibilidade de introduzir e valorizar aspectos mais dinâmicos e estratégicos capazes de abrir novas possibilidades de inserção nas escalas regionais, nacionais e internacionais, além de

incorporar o conceito de sistema urbano mais aberto, dinâmico e interativo, conforme aparece no Quadro 3.

Quadro 3 – Simplificação dos níveis de hierarquia urbana

Anos 1950-1960		Tendência atual	
Funções urbanas	Hierarquia urbana	Funções urbanas	Hierarquia urbana
Superiores	Metrópole mundial / Metrópole nacional	Superiores	Metrópole mundial
Médias-superiores	Metrópole regional	Superiores / Intermediárias	Metrópole nacional / Rede urbana (regional nacional)
Médias	Cidades grandes	Intermediárias	Rede urbana (regional nacional)
Médias-inferiores	Cidade média	Intermediárias	Rede urbana (regional nacional)
Inferiores	Cidade pequena / Centro rural	Intermediárias / Inferiores	Rede urbana (regional nacional) / Território urbanizado inter-reticular

Fonte: Sanfeliu e Torné (2004, *apud* BRANCO, 2006).

Baseando-se em uma reflexão conceitual e teórica, Sahr (2001) discute a necessidade de se diferenciar o corte de tamanho na identificação destas cidades em diferentes padrões de desenvolvimento. Segundo esta autora, o patamar mínimo para a classificação das cidades médias nos países em desenvolvimento é de 100 mil habitantes. Criticando a simples transposição para a América Latina de valores europeus, a autora alerta que é preciso abandonar um valor limiar único para países que apresentam regiões de povoamento antigo e recente.

Araújo *et al.* (2011) observam que o porte demográfico, sem dúvida, é um aspecto que não pode ser dispensado no estudo das cidades médias, mas também é importante apontar o seu papel na rede urbana. Assim, segundo estes autores, é necessário que não se considere, isoladamente, o tamanho demográfico na construção do objeto de estudo cidade média, mas que se insira, também, uma combinação particular de critérios, como funções urbanas, organização do espaço intraurbano, indicadores de qualidade de vida e de infraestrutura, relações externas, comando regional e o papel de intermediação.

Os autores ainda salientam a importância das cidades médias na propagação de efeitos positivos na redução da pobreza, da violência, dos problemas ambientais e outros presentes nos grandes aglomerados. Adicionalmente, apontam a possibilidade de se tornarem centros de serviços e equipamentos regionais, atuando na interação das escalas social, econômica e cultural.

A proposta de Branco (2007, p. 95) para as características definidoras das cidades médias é a combinação de duas formas de abordagem:

[...] a primeira, considerando o tamanho demográfico, compõe um quadro de cidades pequenas, médias e grandes, cujas faixas de tamanho dependem do sistema de povoamento do universo de análise e do recorte temporal utilizado. A segunda linha de abordagem para identificação das cidades médias utiliza a estruturação da rede urbana, com base no papel que cada nó desempenha como centro de distribuição de bens e prestação de serviços, como na teoria das localidades centrais. Neste caso, o universo de cidades médias corresponderia à gama de centros regionais, com posição hierárquica entre as metrópoles e os centros locais.

Segundo este autor, pode-se recorrer ao tamanho populacional quando não se tem informações específicas disponíveis, já que este critério permitiria apreender o papel que o centro urbano exerce na rede urbana e sua dinâmica. No entanto, ressalta:

[...] como esse tamanho reflete também o sistema de povoamento do território onde se insere o centro urbano, num país de dimensões continentais como o Brasil, com características regionais tão diversas, não é recomendável utilizar uma única faixa de tamanho populacional para definição de cidade média, pois isto pode levar a incluir, na mesma categoria, centros com diferentes papéis na rede urbana. A abordagem usando informações sobre a centralidade torna o estudo mais robusto, porém depende, sobretudo, de informações atualizadas sobre fluxos, nem sempre disponíveis com dados secundários (BRANCO, 2007, p. 95).

Para minimizar este problema, o autor propõe, além do tamanho populacional, a adoção de critérios que revelam a existência de fluxos, como a centralidade político-administrativa e a presença de equipamentos considerados indispensáveis para a existência de alguns destes fluxos. Desta forma, foram considerados (BRANCO, 2006, 2007):

- a) O tamanho populacional – considerado na investigação, mas não como elemento definidor, principalmente porque, em termos geográficos, a localização relativa tem grande peso nas questões de tamanho;

- b) O tamanho econômico – indicativo da dinâmica econômica do centro, responsável pela existência de infraestrutura necessária ao poder de atração locacional e o papel de intermediação característico deste tipo de centro urbano;
- c) O grau de urbanização – traduzido como as funções de articulação com o sistema urbano, de centro de atividades produtivas e de prestação de serviços;
- d) A centralidade administrativa – nestas cidades apoia-se o poder de articulação entre os diferentes níveis de centros urbanos, sua atuação como centro de oferta de bens e serviços para sua área de influência, e como nó de diferentes tipos de rede;
- e) A qualidade de vida – considera a oferta de infraestrutura urbana, segurança, facilidade de deslocamento, entre outros. Constitui-se num fator de atração locacional para indivíduos e também para a instalação de unidades de produção de grandes empresas.

Apesar de enumerar estes critérios, Branco (2006) reconhece a dificuldade de se obter essas informações, principalmente as de cunho qualitativo que atendam aos mesmos parâmetros dos indicadores quantitativos. Além disso, há grande dificuldade de se incorporar a diversidade, característica básica das cidades médias.

Pereira (2002), tomando como base a obra de Christaller, reconhece as cidades médias como lugares centrais dotados de número de bens e serviços inferior aos ofertados pelas grandes cidades – que ofertam todos os bens e serviços não ubíquos produzidos na economia –, porém em número superior às cidades pequenas – que ofertariam bens e serviços tidos como ‘essenciais/imediatos’. Além disso, as cidades médias devem possuir força de trabalho compatível com sua função de centro de uma região. Assim, constituem um conjunto de centros urbanos com atividades próprias, apresentando, simultaneamente, influência sobre as cidades pequenas e complementaridade às metrópoles. O autor ainda indica a presença de economias externas mais acentuadas do que as cidades pequenas, podendo apresentar, em alguns casos, igualdade com as grandes sem incorrer em significativas deseconomias externas.

Oliveira (2008a, p. 107) contribui com o debate ao afirmar que:

[...] a cidade média não é mais apenas um intermédio entre os centros menores e maiores do que ela, mas um centro de atração de mão-de-obra qualificada, reduto de uma classe média, altos índices de qualidade de vida, espaço de lazer, ‘lócus’ de novos investimentos industriais e de serviços; revela-se como um reflexo da

produção e das atividades desenvolvidas regionalmente, visível na rede em que estiver inserida.

Esta autora ainda destaca o papel das cidades médias como o *locus* do trabalho intelectual, o lugar onde se obtêm informações necessárias às atividades econômicas, pois necessitam, cada vez mais, de trabalhos qualificados, ao passo que as cidades maiores, devido à sua própria composição orgânica, continuam acolhendo populações pobres e desamparadas.

Outro diferencial das cidades médias, desta vez com relação às pequenas, é que, nelas, encontram-se condições materiais necessárias (infraestrutura básica e mercado potencial) para a localização das atividades econômicas de maior escala produtiva, como as atividades industriais. Em relação às grandes cidades, possuem um nível de concentração produtiva que, no entanto, não gere deseconomias de aglomeração semelhantes aos níveis existentes nas grandes concentrações urbanas. Dito de outra forma, as cidades médias são centros urbanos que não apresentam as desvantagens das metrópoles – como o crescimento da renda fundiária – nem as desvantagens das pequenas cidades, que não possuem economias externas marshallianas.

De acordo com Bastos e Marioni (2011), as cidades médias têm se tornado uma alternativa de localização às grandes metrópoles, já que, crescentemente, têm mostrado capacidade para ofertarem bens e serviços materiais e imateriais, assim como infraestrutura produtiva e complexidade na divisão do trabalho. Tem crescido sua importância econômica devido, sobretudo, à reversão da polarização observada nos países desenvolvidos.

Segundo as autoras, nestes países tem havido intensos fluxos migratórios que se deslocaram para as cidades médias provenientes das regiões metropolitanas, que chegaram ao limite de ganhos de aglomeração e apresentam deseconomias de escala, em decorrência do aumento dos custos privados e sociais associados ligados à poluição, grande concentração demográfica, esgotamento da infraestrutura produtiva e de serviços ligados à saúde dos moradores, aumento dos preços dos aluguéis, dentre outros.

Bastos e Marioni (2011) ainda apontam os seguintes diferenciais das cidades médias com relação aos grandes centros:

- a) Existência de melhores infraestruturas, tanto básica quanto urbana;
- b) Facilidade de obtenção de produtos industrializados diversos e crédito mais abundante;

- c) Grande mercado consumidor, abundância de serviços e mão-de-obra especializada;
- d) Menores índices de criminalidade;
- e) Redução no tempo de deslocamento para atividades, tais como o trabalho;
- f) Maior oferta de áreas verdes e menores índices de poluição;
- g) Menores preços de aluguéis;
- h) Maiores oportunidades de acesso à informação e melhores recursos educacionais.

As autoras concluem que:

[...] as cidades médias são vistas como ‘diques’ para o fluxo migratório, e se tornam uma alternativa de localização em detrimento da concentração nos centros metropolitanos. Além disso, têm o papel de polarizadoras dos fluxos populacionais vindos de pequenos centros urbanos, pois não são tão pequenas, a ponto de limitar o crescimento econômico e intelectual dos habitantes e nem tão grandes, a ponto de onerar a vida dos mesmos (BASTOS; MARIONI, 2011, p. 4).

Oliveira Júnior (2008) destaca a importância das cidades médias como centros de serviços e equipamentos (mais ou menos básicos), servindo tanto aos habitantes do mesmo núcleo urbano como àqueles residentes em sua área de influência. São, portanto, centros de serviços capazes de interagir em grandes áreas territoriais, com alcance mais ou menos imediato, desenvolvendo funções de distribuição e intermediação, sendo dotada, para isso, de uma série de infraestruturas coletivas, estacando-se a comunicação e o transporte.

Sposito (2006) apresenta o processo de concentração e centralização econômica e a melhoria e diversificação dos sistemas de transporte e telecomunicações como principais processos contemporâneos que redefinem os papéis das cidades médias. A emergência de meios técnicos e informacionais seria constitutiva da vertente de processos característicos da concentração e centralização econômica, com base nas novas estratégias e lógicas de atuação das empresas de diferentes portes. A autora aponta que estes processos requerem e proporcionam (des)concentração espacial e/ou centralização espacial dos capitais, implicando novas estratégias empresariais. Um exemplo disso seria a desconcentração espacial de diferentes ramos produtivos das metrópoles em direção às cidades médias.

De maneira complementar, a outra vertente aponta as transformações intensificadas na década de 1980 que culminaram com a inegável melhoria e diversificação dos sistemas de transportes e comunicações que, por sua vez, implicaram na diminuição dos custos com circulação, tanto de mercadorias e de informações como de pessoas. Como consequência,

há impactos nos preços finais que influenciam uma maior mobilidade territorial de equipamentos relacionados ao consumo, e não apenas à produção.

Sposito (2006), no entanto, aponta a exigência de certa densidade de consumidores para que estas localidades interessem aos capitais que se desconcentram, e as cidades médias aparecem como privilegiados espaços para o direcionamento destes investimentos. Com base neles, estas cidades se fortalecem quanto à oferta de funções, bens e serviços aos moradores da sua ‘hinterlândia’ e de áreas rurais ou urbanas mais ou menos distantes. Reforça-se, assim, o papel das cidades médias como espaços de consumo locais e regionais, fortalecendo o seu papel de centralidade e intermediação destas.

Esta autora ainda aborda as transformações do período atual quanto à modernização da agropecuária, ocorrendo o que ela chama de “dupla relação espaço-temporal”. Como esclarecem Cima e Amorim (2007, p. 217):

[...] ao mesmo tempo em que o setor exige relações espaciais marcadas pela contigüidade e sob domínio de uma cidade média, por outro lado exige também relações de sobreposição e articulação com outras escalas espaciais não definidas pela contigüidade, resultantes sobretudo das modernas formas de comunicação.

Pereira (2002, p. 23), quanto à atração da força de trabalho e o papel dos setores econômicos nas cidades médias, aborda que:

[...] as cidades médias surgem como uma excelente alternativa locacional para a indústria, dado seu potencial específico de oferta de força de trabalho, economias externas de escala e mercado consumidor, além de pouco atrativas para a localização de serviços sofisticados e/ou muito especializados, competindo pelas atividades econômicas com os demais centros, principalmente as metrópoles, pelo saldo líquido entre economias e deseconomias externas.

Em posição divergente da deste autor quanto ao papel do setor de serviços nas cidades médias, Garcia e Nogueira (2008) acrescentam que estas têm apresentado grande capacidade de gerar empregos, absorvendo grande parte da força de trabalho, o que evoca o seu papel na atração de imigrantes. Segundo estes autores, um forte indicador da sua especialização econômica e funcional é a diversificação e a concentração de atividades terciárias (comércio e serviços), fato que não impede que também possuam um forte setor industrial que se insira na economia local.

À GUIA DE CONCLUSÃO

Os conceitos e aspectos teóricos discutidos nesta parte I apontam importantes elementos que guiarão os estudos empíricos apresentados na parte final desta tese. Em primeiro lugar, este trabalho está sendo construído com base nos fundamentos da economia regional e urbana que, como tal, destaca elementos da espacialidade das atividades econômicas. De fato, uma análise econômica regional e urbana desprovida de elementos espaciais torna-se imprecisa quanto às suas conclusões. Assim, a espacialidade das atividades econômicas, vale dizer, a sua configuração espacial, será elemento-chave da análise.

Em segundo lugar, e ligado ao primeiro aspecto, os elementos definidores da localização destas atividades também assumirão papel relevante. Sobre este ponto, as teorias de localização de atividades econômicas buscaram explicar os determinantes locacionais destas atividades, guiando-se por variáveis econômicas e pela dinâmica proporcionada pelas aglomerações urbanas. Os aspectos tratados por Christaller e Lösch, sobretudo, serão primordiais na análise proposta por esta tese, na medida em que lidam com ‘centralidade’ e hierarquia, elementos que serão tratados empiricamente. Porém, diferentemente, das teorias propostas por estes autores, não serão trabalhados aspectos ligados à ‘geometria’ dos lugares, mas a essência de centralidade e aglomerações.

Estas últimas serão tomadas como a terceira proposta teórica assumida por esta tese, juntamente com a capacidade de polarização dos lugares centrais. Considerando o conceito de polarização proposto por Perroux, será verificado, com base na aglomeração de atividades de serviços – seja pelo número de pessoas ocupadas, seja pela diversidade e densidades destas atividades – de que maneira os lugares centrais polarizam o seu entorno, bem como a hierarquia oriunda desta polarização. No entanto, diferentemente da análise de Perroux, os elementos definidores da polarização serão estritamente econômicos, não tratando, portanto, aspectos sociais e psicológicos presentes na abordagem deste autor.

Em quarto lugar – e, obviamente, em adição às propostas teóricas destacadas anteriormente – será utilizada a teoria da base de exportação, popularizada e disseminada por Douglass North, que visa apresentar que os componentes de especialização são, também, definidores da capacidade das regiões de crescerem e se tornarem dinâmicas. Neste aspecto, a especialização em serviços – entendida como a densidade da aglomeração destas atividades em termos do número de pessoas ocupadas nas regiões estudadas – será

visualizada por medidas quantitativas que apontam a sua concentração relativamente ao estado da Bahia.

Por fim, a centralidade regional será tratada como uma consequência da dinâmica urbana das regiões, com as características que lhe são peculiares. Nestes termos, as atividades de serviços, por serem tipicamente urbanas, assumirão destaque. Desta forma, aliando elementos da economia regional e urbana e da economia espacial – a saber, aspectos locacionais, especialização produtiva e polarização econômica –, as teorias expostas acima servirão de base para a compreensão da dinâmica econômica regional proporcionada pelas atividades de serviço. A parte II deste trabalho apresentará as características definidoras destas atividades, bem como o seu perfil e potencial na determinação da dinâmica econômica das regiões.

PARTE II
FUNDAMENTOS TEÓRICOS DA ECONOMIA DOS SERVIÇOS

5 ABORDAGENS TEÓRICAS DO SETOR DE SERVIÇOS

5.1 O SETOR DE SERVIÇOS NA HISTÓRIA DO PENSAMENTO ECONÔMICO

As primeiras formulações teóricas sobre os serviços na ciência econômica discutiam o caráter produtivo ou improdutivo destas atividades, bem como a maneira usada para mensurá-las. A direção destes debates era dada por algumas características inerentes a essas atividades, como a simultaneidade entre fornecimento do serviço e o consumo (espaços de tempo coincidentes e perecibilidade) e o fato do serviço se exaurir no momento de sua execução, ou seja, a impossibilidade de estocagem. Essas discussões teóricas foram orientadas também, e, sobretudo, pela definição de ‘valor’ na ciência econômica, com base em três abordagens (NAPOLEONI, 1977, *apud* KON, 2004):

- a) Anterior às obras marxistas – o valor seria característica da economia mercantil ou de troca, possuindo um caráter permanente de produção de mercadorias;
- b) Marxista – o valor também é característica fundamental da economia mercantil, mas determinada historicamente, sendo, portanto, fadado à morte (como a própria economia capitalista, segundo esta análise);
- c) Posterior a Marx e não-marxista – o valor se enquadraria como uma “atividade econômica geral”, direcionando a vida econômica.

Dentro das correntes de pensamento econômico anteriores a Marx, o primeiro grupo de teóricos, conhecidos como ‘mercantilistas’, identificavam a riqueza com o acúmulo de metais preciosos, justificando que o ouro e a prata eram bens quase imperecíveis, sendo, portanto, estocáveis. Para esta corrente, a riqueza advinha do acúmulo de saldos positivos na balança comercial (exportações *versus* importações), sendo este saldo materializado na forma de maiores reservas de metais nobres. Disto deriva a sua conclusão a respeito das atividades de serviços: apenas as atividades destinadas à exportação poderiam ser consideradas produtivas.

De acordo com Silva *et al.* (2006), a produtividade é definida como a razão entre o produto e os insumos, sendo utilizada na literatura como uma medida indicativa de uma gama de atributos necessários à riqueza e ao bem-estar da economia. Estes autores salientem que, a

depende de como esta produtividade é calculada, pode ser um indicativo da evolução tanto da tecnologia quanto dos padrões de vida.

Os ‘fisiocratas’ – economistas que sucederam os mercantilistas, capitaneados pelo francês François Quesnay – divulgavam a ideia de que o trabalho agrícola era o único a gerar riqueza, sendo a agricultura, a pecuária e a mineração as únicas atividades realmente produtivas. Para Quesnay (1996), as demais atividades (inclusive os serviços) eram ‘estéreis’, pois não criavam algo novo.

Segundo Almeida (1997), há pelo menos duas explicações para este ponto de vista. A primeira é que, no final do século XVIII, as ciências naturais não tinham capacidade de explicar o fenômeno da reprodução de plantas e animais. Então, os fisiocratas tinham inclinação a enxergar, principalmente na agricultura, certa ‘geração espontânea’ de matéria, ou seja, do ponto de vista econômico, novo valor. Segundo eles, os demais setores da economia, inclusive a manufatura, apenas davam nova forma à matéria gerada de maneira milagrosa pelo solo. A segunda explicação, considerada por Almeida (1997, p. 6) a mais importante, é que “a teoria fisiocrata servia como uma luva para os que tentavam justificar a hegemonia social e política da nobreza fundiária francesa, ameaçada na época pelos interesses da burguesia mercantil e manufatureira em ascensão”.

Para alguns adeptos da corrente econômica ‘clássica’, surgida com base na obra ‘A Riqueza das Nações’, de Adam Smith – 1723-1790 –, nem todo trabalho seria produtivo, pois somente algumas atividades criariam valor e riqueza. Segundo estes teóricos, diferente do que pregavam os fisiocratas, o trabalho humano é a única causa ativa capaz de criar valor, ou seja, o homem é vivo e a natureza é morta; só o trabalho humano criaria valores, sendo a natureza passiva. Por exemplo, para Smith (1996) seria produtivo todo trabalho que paga a si mesmo e ainda gera um lucro, enquanto seria improdutivo toda atividade que implica apenas uma despesa sem retorno. A tese dissocia produtividade e materialidade, abrindo, portanto, a perspectiva do reconhecimento do caráter produtivo dos serviços ou, ao menos, dos serviços produzidos em bases capitalistas.

Os serviços seriam improdutivos por não se fixarem em nenhum objeto permanente ou mercadoria vendável. Profissionais como eclesiásticos, advogados, médicos, homens de letras, atores, palhaços, músicos e cantores de ópera não seriam produtivos por serem pagos pela parte da produção anual destinada a constituir renda (da terra ou lucro), enquanto as atividades produtivas eram financiadas pela parte destinada a repor o capital.

Smith, com isso, negava toda forma de excedente gerado pela maioria das atividades de serviços, embora chamasse atenção para a importância indireta do comércio sobre a riqueza, que encorajava o crescimento da produção agrícola e manufatureira e proporcionava um mercado gerador de excedentes para estas atividades.

Ainda na corrente clássica, outros economistas defendiam a posição de que todo trabalho é produtivo, e isso independe da sua (in)tangibilidade. Say – 1767-1832 –, por exemplo, afirmava que a utilidade é que determina o valor:

A essa faculdade que possuem certas coisas de poderem satisfazer as diferentes necessidades humanas, permitam-me chama-la de utilidade [...] A produção não é em absoluto uma criação de matéria, mas uma criação de utilidades. A produção não se mede, de maneira alguma, pelo comprimento, volume ou peso do produto, mas pela utilidade que lhe foi dada (SAY, 1983, p. 68).

Portanto, segundo este argumento, todo trabalho que produz utilidades é produtivo. Assim, “seja qual for a operação a que o trabalho se aplica, ele é produtivo, pois concorre para a criação de um produto” (SAY, 1983, p. 91). Esta posição é compartilhada pelo economista escocês John Ramsey MacCulloch – 1789-1864.

A respeito da importância, para o comércio, de atividades como transportes, seguros, instituições financeiras e armazenagem, Say (1983, p. 106) coloca:

Ora, todos esses serviços são verdadeiramente produtivos, visto que, sem eles, é impossível para o consumidor fruir o produto e que, se supomos que a concorrência os reduziu à sua taxa mais baixa, nenhum outro meio pode tornar mais barata a sua fruição.

Já Malthus – 1766-1834 –, considerando a riqueza como a soma de coisas tangíveis e intangíveis, dizia que todo trabalho que incrementa riqueza deve ser considerado como produtivo. Para Malthus (1996), apenas a capacidade produtiva de objetos materiais não seria suficiente para assegurar uma quantidade correspondente de riqueza, mas a distribuição dessa produção e sua adequação às necessidades dos consumidores aumentaria o valor de troca das mercadorias. Segundo Kon (2004), essa capacidade de distribuição se realizaria por intermédio do comércio e dos transportes, havendo, portanto, um aumento do valor de troca de alguns produtos em decorrência do surgimento de boas estradas na

Inglaterra de Malthus. A posição deste autor é menos radical, pois propõe a substituição da relação improdutivo/produtivo por trabalho mais/menos produtivo:

Se não restringirmos a riqueza a objetos tangíveis e materiais, podemos considerar todo trabalho produtivo, mas produtivo em diferentes graus: e a única alteração que seria preciso fazer no trabalho de Adam Smith – no interesse desse modo de ver a questão – seria a substituição dos termos produtivo e improdutivo por mais produtivo ou menos produtivo (MALTHUS, 1996, p. 34).

Nestes termos, de acordo com Malthus, tanto o comércio quanto o transporte agregariam valor às mercadorias. Como exemplo, o autor cita o aumento do valor de troca em alguns produtos devido à presença de estradas de qualidade e canais na Inglaterra.

David Ricardo – 1772-1823 – estabelece uma diferenciação entre produto (ou valor criado) e riqueza, considerando o primeiro como um processo ou fluxo, enquanto o segundo seria excedente acumulado na forma física ou material. Com base nisto, Ricardo (1982) conclui que, se todo trabalho é produtivo, apenas aquele que apresenta resultados tangíveis incrementaria riqueza a um país. Sobre a contribuição das atividades comerciais, Ricardo discorda de Malthus, afirmando que o comércio apenas transferiria para o consumo as rendas obtidas, ocasionando também perda de poupança para o consumidor, não acrescentando, em termos globais, valor à riqueza.

Recuperando o argumento de Say de que as artes, as ciências ou a educação também compõem as ‘forças produtivas’, o economista alemão Friedrich List – 1789-1846 – avança ao afirmar que os produtores de bens imateriais devem ser considerados ainda mais produtivos do que aqueles que produzem bens tangíveis. Segundo este autor, a explicação para isso é que os primeiros são capazes de dinamizar no futuro a produção presente:

Certamente, são produtivos os que criam porcos e preparam pílulas, mas os educadores de crianças e adultos, os artistas, os músicos, os médicos, os juizes, os administradores são produtivos em grau mais elevado. Os primeiros produzem valores de troca, ao passo que os outros produzem forças produtivas; alguns deles, capacitando as gerações futuras a se tornar produtivas (LIST, 1983, p. 103).

O autor conclui sugerindo que “a nação deve sacrificar e deixar de lado um pouco da prosperidade material para adquirir cultura, habilidade profissional e forças de produção” (LIST, 1983, p. 105).

Ainda na corrente clássica, o pensamento de John Stuart Mill – 1806-1873 – marca um retrocesso quanto à análise da produtividade dos serviços. Mill (1996) compartilha da opinião de Smith de que os serviços são improdutivos, argumentando que o trabalho só é produtivo se produz riqueza, e esta, como defendia Ricardo, é apenas riqueza material. O autor reconhece que todo trabalho produz utilidades, que são divididas em três tipos: as fixas e incorporadas em objetos externos aos homens; as fixas e incorporadas em seres humanos – por exemplo, o trabalho de médicos e professores; e as que não são fixas e nem são incorporadas em nenhum objeto, sendo consumidas imediatamente, sem deixar vestígio em objetos ou pessoas.

A esse respeito, Almeida (1997) diz que há serviços – como o transporte e o comércio – que se encaixam na primeira categoria, sendo, portanto, produtivos em sentido estrito, contribuindo para o incremento da riqueza nacional. Mas estes casos seriam exceções, pois a maioria dos serviços, segundo a visão de Mill, pode ser útil, mas não torna a sociedade mais rica em termos materiais. O trabalho do ator seria um exemplo, pois seria efêmero e, do ponto de vista do espectador, apenas uma despesa.

É preciso destacar, no entanto, que Mill aponta que certos serviços são, pelo menos, produtivos indiretamente, pois contribuem para o crescimento da produtividade na produção de bens tangíveis, como o trabalho do instrutor de operários ou de agentes responsáveis pela segurança do trabalho nas fábricas. Além disso, os serviços considerados improdutivos apenas no interior de uma sociedade podem ser lucrativos quando são ofertados em sociedades distintas. Este seria o caso, segundo os exemplos do próprio Mill, dos cantores de ópera da Itália, dos dançarinos da França e das governantas da Alemanha, pois constituiriam uma fonte de riqueza para o seu país de origem quando retornassem para ele após terem trabalhado no exterior.

Partindo para a ótica de Karl Marx – 1818-1883 –, não seria a materialidade do produto que definiria o caráter produtivo ou não de certas atividades. Segundo Marx (1996), isso acontece porque a relação de compra e venda não é uma relação entre objetos e coisas, e sim uma relação social. O trabalho seria produtivo se ele contribui para a formação de um excedente na economia, baseando-se em relações capitalistas de produção. Assim, o autor propõe dois pontos: em primeiro lugar, a materialidade do resultado do trabalho não está relacionada com o caráter produtivo ou improdutivo de uma atividade; em segundo lugar, no capitalismo, a produção não se restringe a mercadorias, já que o que importa é a produção de ‘mais-valia’. A conclusão é que, no capitalismo, será produtivo todo trabalho

que produza mais-valia, ou seja, todo trabalho comprado com capital, que reproduz seu valor e ainda gera um retorno para o empregador.

Marx expõe, claramente, que todo trabalho assalariado que é contratado por empresas ou empresários com objetivo de obter lucros é produtivo, sendo isto independente do fato de se tratar de trabalho agrícola, industrial, comercial ou no teatro:

Um ator, inclusive um ‘clown’, pode ser, portanto, um trabalhador produtivo se trabalha ao serviço de um capitalista, de um patrão, e entrega a este uma quantidade maior em trabalho do que recebe dele em forma de salário. Ao contrário, o alfaiate que trabalha a domicílio por dias, para reparar as calças do capitalista, não cria mais que um valor de uso e não é, portanto, mais que um trabalhador improdutivo. O trabalho do ator se troca por capital, o do alfaiate por renda. O primeiro cria mais-valia; o segundo não faz mais que consumir renda (MARX, 1974, p. 137, *apud* ALMEIDA, 1997).

Fica claro, por esta abordagem, que seria a capacidade de geração de lucros que define se uma atividade é ou não produtiva, seja ela uma atividade de produção de bens ou uma atividade de serviço (MEIRELLES, 2006a). Marx, então, considera duas situações: em primeiro lugar, sob a ótica da produção independente do capital, seriam improdutivos os alfaiates autônomos, camponeses que produzem para subsistência etc.; em segundo lugar, toda atividade realizada fora da formação econômica capitalista seria improdutiva, como a produção das sociedades indígenas, por exemplo.

No entanto, o autor acrescenta uma terceira possibilidade, que na opinião de Almeida (1997) configura-se como um deslize teórico: a consideração, como improdutivo, do trabalho mobilizado para atividades necessárias sob a formação capitalista, mas dispensáveis em outra sociedade – como a justiça civil, segurança pública e forças armadas (numa sociedade ideal) e comércio e atividades financeiras em sentido estrito. Com isso, Marx busca separar as atividades produtoras de mais-valia (portanto, produtivas) daquelas que absorvem mais-valia (improdutivas, embora necessárias).

Alguns sucessores de Marx, como Vladimir I. Lênin – 1870-1924 –, identificaram o crescimento dos serviços como o ‘parasitismo e a decomposição do capitalismo’. Exemplo da influência desta ideia foi a metodologia de cálculo do Produto Interno Bruto (PIB) da União Soviética e de outros países socialistas, durante muito tempo, na forma de PML (Produto ‘Material’ Líquido). Estas e outras posições marcam certo distanciamento dos marxistas com relação a Marx, desembocando em formas mais explícitas de rompimento.

Por exemplo, Paul Baran – 1910-1964 – e Paul Sweezy – 1910-2004 – propõem que a emergência do setor de serviços tem como origem a impossibilidade do capitalismo maduro para absorver o grande excedente econômico causado pelo crescimento da produtividade. Lênin, assumindo posição semelhante, aponta que o setor de serviços era reflexo da ‘putrefação’ do sistema capitalista (ALMEIDA, 1997).

Mesmo alguns economistas marxistas não alinhados com a ideologia soviética romperam com a posição de Marx. Mandel (1982, p. 282), por exemplo, lança algumas indagações sobre o caráter produtivo dos serviços, e que são respondidas por ele mesmo:

O capital investido no setor de serviços é ou não produtivo? O trabalho executado pelos trabalhadores assalariados nesse setor é produtivo ou improdutivo? Enquanto o investimento de capital em serviços tinha caráter marginal, a resposta a essas questões tinha importância apenas secundária. [...] Entretanto, como o setor de serviços do capitalismo tardio se expande tanto que absorve uma parte considerável do capital social agregado, uma definição correta dos limites exatos do capital produtivo assume a maior importância. A fórmula ‘no capitalismo, trabalho produtivo é trabalho que cria mais-valia’ é inadequada para essa definição. Embora em si mesma seja correta, ainda assim é tautologia. Não responde às questões dos limites do trabalho produtivo, apenas a apresenta de outra forma. Essa dificuldade existe nos escritos do próprio Marx, nos quais há certa discrepância entre as ‘Teorias da mais-valia’ e o volume 2 de ‘O capital’.

Mais adiante, o autor conclui:

Não há nenhuma razão plausível para que a troca de serviços pessoais por rendimentos, à medida que não leva à produção de mercadorias, deva tornar-se subitamente produtiva apenas porque é organizada como atividade capitalista e executada por trabalho assalariado (MANDEL, 1982, p. 283).

Almeida (1997, p. 12) posiciona-se criticamente quanto à distinção feita pelos autores marxistas entre trabalho produtivo e improdutivo e a subestimação da importância da expansão dos serviços:

Na perspectiva marxista da luta de classes, a distinção destas é fundamental. O proletariado deveria revolucionar a sociedade e a vanguarda do processo revolucionário caberia ao operariado industrial. Este projeto é impraticável numa sociedade onde a indústria declina, tanto em termos de geração de emprego, quanto em termos de participação no produto. Como o Partido Comunista poderia se definir como o partido da ‘classe operária’, num mundo onde os trabalhadores de

macação tendiam a se tornar trabalhadores de camisa social e gravata, empregados em escritório? Daí a preocupação com a distinção produtivo e improdutivo. Daí a crítica da ‘hipertrofia do terciário’. Daí, é lógico, a denúncia da ‘Economia burguesa’, supostamente interessada em mascarar a natureza hiperindustrial e conflituosa do capitalismo.

No campo não-marxista, os economistas utilitaristas ou neoclássicos reafirmaram explicitamente o caráter produtivo dos serviços. Vivendo em sociedades já industrializadas e urbanizadas em que se verificava não apenas o desenvolvimento da produção empresarial de serviços, mas também o crescimento da força de trabalho *white-collar*, Marshall – 1842-1924 –, por exemplo, dizia que o progresso econômico implicaria a criação de novas necessidades e, assim, incremento da produção de serviços. Marshall (1982) reconhecia a proeminência das atividades financeiras, das comunicações e transportes, que funcionavam não só como auxiliares da produção, mas como geradoras de produtos. Concebendo o valor do ponto de vista da satisfação das necessidades humanas – ou seja, baseando-se no valor de uso –, esses economistas incluem os serviços como componentes fundamentais do sistema econômico, pois, assim como os bens materiais, os serviços respondem por uma parte significativa dessas necessidades. Nas palavras do autor:

Diz-se, às vezes, que os comerciantes não produzem; que enquanto o marceneiro faz a mobília, o negociante de móveis vende apenas o produto já elaborado. Mas não há fundamento científico para tal distinção. Ambos produzem utilidades, e nenhum deles pode fazer mais: o negociante de móveis movimenta e dá novo destino à matéria, a fim de dar-lhe maior serventia do que antes e o carpinteiro não faz mais nada. O marinheiro ou o ferroviário que transportam o carvão fora da mina, produzem-no tanto como o mineiro que o retira da galeria; o peixeiro ajuda a transferir o peixe de onde é relativamente de pouca utilidade para onde possa ter maior emprego, e o pescador nada mais faz (MARSHALL, 1982, p. 73).

Marshall, ainda, talvez como uma forma de responder os questionamentos de Mill, mostra o extremismo da associação entre materialidade e produtividade:

A tentativa de traçar uma linha dura e inflexível de distinção onde não há descontinuidade na natureza tem, às vezes, feito muito mal, mas talvez nunca tivesse levado a resultados mais artificiosos do que nas rígidas definições que têm sido dadas ao termo produtivo. Algumas delas, por exemplo, levam à conclusão de que um cantor numa ópera é improdutivo, mas o impressor dos bilhetes de ingresso na ópera é produtivo (MARSHALL, 1982, p. 76).

Mais recentemente, Keynes – 1883-1946 – argumentava que toda atividade que implica em remuneração é útil e produtiva. Principal responsável pelo desenvolvimento de técnicas para a Contabilidade Nacional (chamada hoje de Social), com destaque para os métodos de mensuração do Produto Interno Bruto, Keynes (1996) chamou atenção para a necessidade do estabelecimento de conceitos comuns quanto às variáveis a mensurar. Assim, discutiu-se não só a ideia de definição de produto, como também os aspectos referentes à mensuração, considerando-se as atividades de serviços como um produto passível de mensuração (KON, 2004).

Já o economista austríaco Joseph Schumpeter – 1883-1950 – afirmou que qualquer serviço resultante do trabalho é produto, sendo a produção o resultado de uma combinação de forças produtivas, forças essas que poderiam ser materiais (equipamentos, matérias-primas) ou imateriais (serviços). Schumpeter (1988) lembra que só existe produção se houver consumo, sendo que a produção industrial ou agrícola incorpora os serviços necessários à produção e ao consumo dos bens confeccionados na indústria e na agricultura. Há traços nítidos na obra de Schumpeter sobre a complementaridade das atividades de serviços em todo o processo produtivo agrícola ou manufatureiro, confirmando que só haveria produção quando existe consumo.

Este autor afirma que o trabalho não é um produto, mas um modo de se obter produto, concluindo que todo serviço que resulta do trabalho é considerado produto. Para explicar melhor, Schumpeter classifica os bens de acordo com o ato final do consumo, indicando como de primeira ordem os mais próximos do consumo. O pão é exemplificado nesta categoria quando se combina ao trabalho (serviço) do entregador. Os serviços do trabalho e da terra ocupariam posto mais alto na hierarquia das ordens, mostrando a importância das atividades de serviços como elemento primordial para o consumo, que é o objetivo central da produção econômica.

A partir dos anos 1930 há um descolamento da discussão sobre o caráter produtivo ou improdutivo dos serviços para as características próprias do setor. Passa-se, a partir daí, a investigar as especificidades da produção ‘terciária’ e as razões do seu desenvolvimento. Muitos autores, desde então, têm dedicado seus estudos rumo à conclusão de que uma nova sociedade se desenvolve no seio da atual sociedade industrial (ALMEIDA, 1997).

Com base na característica da simultaneidade presente nos serviços, ou seja, “pelo fato de essas etapas [fornecimento do serviço e consumo] estarem contidas em espaços de tempo

coincidentes”, têm surgido inúmeras definições e classificações para essa atividade no decorrer do tempo (KON, 2004, p. 23). Fischer (1935) introduziu o termo ‘terciário’ para designar as atividades que não se encaixavam nos tradicionais setores agrícola e industrial. Dando continuidade a uma metodologia usada na Austrália e Nova Zelândia, que chamava de ‘primário’ e ‘secundário’ as atividades agropecuárias e manufatureiras, respectivamente, o autor percebeu que havia um terceiro grupo de atividades econômicas além dos tradicionalmente analisados pelos economistas.

Riddle (1986, *apud* KON, 2004, p. 26) enxerga os serviços com outros olhos, já que, para ela, “enquanto as atividades extrativas (agricultura, pesca, caça, extração vegetal, mineração ou extração mineral) são essenciais para a sobrevivência física, as atividades de serviços são essenciais para o bem-estar social”. Neste contexto, mudando o enfoque da sobrevivência individual para a interdependência econômica, a autora diz que as indústrias de serviços formariam o setor primário; as extrativas, o secundário; e a manufatura formaria o terciário.

Ainda no contexto da industrialização, Clark (1940) atribui aos serviços um caráter ‘residual’, por ver essas atividades como uma ‘sobra’, configurando-as como outro segmento além da agricultura e da indústria, tal como descrevia Fischer. Essa terminologia de Clark tem sido usada até os dias atuais, no âmbito microeconômico, como um método que mensura o produto de tais atividades como o que resta após o cômputo da mineração, da agricultura e da manufatura. Entretanto, o termo resíduo não parece adequado, pois se entende que um resíduo é uma parte pouco significativa de um todo, o que não se aplica ao setor de serviços, já que este representa a maior parte da composição setorial das economias desenvolvidas e em desenvolvimento, como se verá adiante.

Esses autores – pós-industrialistas –, acrescidos de Bell (1973), têm como ponto de partida a ‘Lei de Engel’, segundo a qual os bens e serviços poderiam ser divididos em inferiores e superiores. No caso dos primeiros, o consumo tende a não acompanhar proporcionalmente os aumentos da renda real. Quanto aos segundos, o consumo cresce mais que proporcionalmente ao aumento da renda. O consumo de serviços – nesta concepção, bens superiores – tenderia a aumentar mais que proporcionalmente em relação ao incremento da renda *per capita* nacional. Assim, segundo estes autores, a agricultura e a indústria tenderiam a perder peso relativo na formação do produto social (ALMEIDA, 1997). Caminharíamos, assim, de uma sociedade industrial para uma sociedade produtora de serviços, fundada não na produção material, mas na produção do imaterial.

Para além do pós-industrialismo, autores como Theodore Schultz – 1902-1998 – Gary Becker (nascido em 1930) recuperam as contribuições de Say e List ao discutirem a natureza do capital humano. A ideia é de que a economia não seria mais centrada na produção de serviços em geral, mas na produção de conhecimento e informação. Almeida (1997, p. 15) amplia esta discussão ao afirmar que:

[...] o capital humano se acumularia com os investimentos em educação, formação profissional, pesquisa e saúde, que beneficiariam uma população. Se se reconhece a produtividade dos serviços, o processo de transição da atual sociedade industrial para uma sociedade fundada na produção de serviços e, finalmente, o peso crescente do conhecimento e da informação num produto social que se desmaterializa, as estratégias de desenvolvimento atuais devem ser repensadas.

5.2 CONCEITUAÇÕES E CLASSIFICAÇÕES USUAIS

Duas óticas são normalmente usadas para definir as atividades de serviços. Conforme aponta Kon (2004, p. 25), em primeiro lugar, haveria o “conjunto de unidades de produção [...] cuja atividade principal é oferecer um serviço e corresponde à noção estatística de ramo ou setor de produção”. Numa segunda situação, e em contraposição à primeira, haveria a análise das ocupações de serviços, encontradas nos demais ramos de atividades da economia.

Partindo dessas considerações, Kon (2004, p. 25) define os serviços como “atividades econômicas que produzem utilidades relativas a tempo, lugar, forma e benefícios psicológicos”. A autora exemplifica o serviço prestado por uma empregada doméstica, serviço esse que, ao ser prestado, acaba por economizar tempo de quem a contrata. Existem, também, as lojas de departamento, que agregam num mesmo local uma gama de bens que serão, por isso mesmo, mais facilmente encontrados pelo consumidor. Há ainda o exemplo de uma peça teatral, que oferece os benefícios psicológicos de entretenimento (satisfação). Ademais, se certos serviços desempenham funções de comunicação e informação, acabam por estabelecer relações entre bens e indivíduos, acarretando, assim, economias externas às ações destes. Por fim, a autora indica que os serviços “tanto facilitam a produção e distribuição de bens quanto atendem a necessidades da vida pessoal dos indivíduos” (KON, 2004, p. 25).

A mesma autora assevera que as definições mais recentes de serviços estariam associadas a quatro linhas principais:

- a) Indústria de serviços – como aquela que produz serviços no lugar de bens, podendo ser usados como exemplos os transportes, o comércio e os seguros;
- b) Serviços são bens de consumo ou intermediários intangíveis que, normalmente, são intensivos em trabalho, e produção e consumo são concomitantes;
- c) Serviços são a parcela do Produto Nacional Bruto (PNB) que mensura o produto de itens intangíveis;
- d) Em alguns casos, os serviços são tidos como bens intangíveis, e o fato de serem consumidos, na maioria das vezes, no momento de sua produção, seria uma de suas características.

Riddle (1986, *apud* KON, 2004) discorda de alguns dos elementos listados acima, afirmando que as principais características normalmente atribuídas aos serviços, como (in)tangibilidade, intensividade em trabalho, simultaneidade de produção e consumo e perecibilidade, são relevantes para todas as atividades econômicas, exceção feita à intangibilidade. No entanto, alguns serviços poderiam, na visão da autora, ser semiduráveis (manutenção, serviços profissionais) ou duráveis (pesquisa, educação, governo) e não perecíveis. Com base nesta ótica, Riddle enumera os principais elementos levados em consideração para uma definição de serviços:

- a) A natureza do produto da produção, acarretando modificação na relação de uma unidade econômica com o consentimento prévio da pessoa ou unidade econômica anterior;
- b) Os insumos específicos utilizados (tipos característicos de relação entre produtor e consumidor – como insumos de produção);
- c) O objetivo alcançado pelo processo de produção (com respeito a tempo, lugar e forma de utilidade);

Dados os elementos acima, a autora define serviços como:

[...] atividades econômicas que proporcionam tempo, lugar e forma de utilidade que acarretam uma mudança no recipiente. Os serviços são produzidos por: a) produtor agindo para o recipiente; b) recipiente fornecendo parte do trabalho; e/ou

c) recipiente e produtor criando o serviço em interação (RIDDLE, 1986, p. 12, *apud* KON, 2004).

Gershuny e Miles (1983) estabelecem uma abordagem sobre o conceito de funções de serviços, ampliando o campo de atuação dos serviços quando observam que uma mesma função pode ser desempenhada por diferentes produtos. Como exemplo, há a função de comunicação, que pode ser exercida pelos produtos representados por cartas, telex, fax e mais recentemente, internet. Sendo assim, uma função-serviço pode ser realizada pelo próprio usuário do serviço ou por outra unidade econômica, a exemplo da substituição de serviços de lavanderias por máquinas domésticas e também do transporte público pelo particular.

Os mesmos autores também argumentam que, a fim de entender as bases históricas e futuras de desenvolvimento do setor de serviços, seria importante a compreensão de uma perspectiva mais ampla de análise, que incluiria não apenas as características de produção e consumo, mas também a organização e a estrutura de produção dos serviços. Assim, os serviços possuiriam as seguintes características e atributos específicos (GERSHUNY; MILES, 1983):

a) Quanto ao processo de Produção:

- Pesados investimentos em prédios e construções: necessidade de espaço físico para a integração produtor-usuário;
- Alguns são intensivos em mão-de-obra especializada e altamente qualificada, outros não;
- A organização do processo de trabalho é sempre dificultosa porque é difícil controlar e administrar o processo nos mínimos detalhes.

b) Quanto ao produto:

- Intangível e intensivo em informação;
- Inestocável e de difícil transporte. Processo e produto são praticamente indistinguíveis;
- Quase sempre customizado, atendendo especificidades do mercado consumidor.

c) Quanto ao consumo:

- A produção e o consumo são instantâneos no tempo e no espaço;

- A produção depende de especificações do consumidor quanto ao *design* e ao próprio processo de produção.
- d) Quanto ao mercado:
- A organização do mercado varia desde serviços públicos administrados pelo governo até serviços privados operados em pequena escala por empresas familiares;
 - Via de regra, há dispositivos e mecanismos institucionais de regulação do mercado, com o objetivo de proteger o consumidor e orientá-lo nas suas decisões de consumo, tendo em vista a dificuldade de demonstração dos produtos antecipadamente.

Hill (1977) define serviço como uma mudança nas condições de uma unidade econômica produzida pela atividade de outra unidade, ao passo que um bem seria um objeto físico apropriável e transferível entre unidades econômicas. O processo de produzir um serviço seria a atividade que afeta a pessoa ou os bens, enquanto o produto seria a mudança na condição de pessoa ou do bem afetado. O autor acaba por romper com a visão convencional de que serviço é um produto intangível, um bem imaterial. Partindo das características de simultaneidade e interatividade dos serviços, afirma que os bens intangíveis (*softwares* e filmes, por exemplo) não seriam serviços, porque, a despeito da presença de informação, seria possível armazenar o conteúdo gerado e comercializá-lo, separando, portanto, a produção do consumo.

De acordo com Meirelles (2006a), Hill utiliza a concepção teórica de que as atividades de serviço seriam, essencialmente, ‘realização de trabalho’ — independentemente das características formais do processo produtivo ou do produto resultante deste processo. Com base nisto, tem-se três postulados:

- a) Os serviços correspondem a trabalho na sua acepção ampla e fundamental, e são levados a cabo através do trabalho humano e do trabalho mecânico (máquinas e equipamentos);
- b) Serviço é trabalho em processo, ou seja, serviço é trabalho na concepção dinâmica do termo, trabalho em ação;
- c) Todos os serviços seriam realização de trabalho, mas a recíproca não seria verdadeira, pois nem toda realização de trabalho é serviço, não existindo, portanto, uma relação biunívoca entre serviço e trabalho.

Através dos postulados acima, pode-se chegar a algumas conclusões. Em primeiro lugar, é possível classificar como atividades de serviço não só aquelas intensivas em recursos humanos como também as capital-intensivas, como é o caso de algumas atividades de infraestrutura econômica. Há, por exemplo, novos dispositivos de realização de trabalho que se combinam ao trabalho humano ou o substituem.

É possível, também, diferenciar serviço e produto, pois enquanto o primeiro é trabalho em processo, o segundo é o resultado deste processo, ou seja, é um trabalho acumulado, um trabalho objetivado. Assim, o bem ao qual os serviços estão relacionados pode ser tangível ou intangível, um bem físico ou uma informação, já que a realização de trabalho é que fundamenta uma atividade como o serviço.

Meirelles (2006a) se aprofunda ainda mais, distinguindo serviço e produto ao qual está associado, bem como dos ativos e dos insumos utilizados no processo produtivo. Em suas palavras, “o serviço só se caracteriza enquanto tal na medida em que há realização de trabalho, independente dos insumos utilizados, se tangíveis ou intangíveis, e dos meios de trabalho utilizados, se humanos ou mecânicos” (MEIRELLES, 2006a, p. 131).

Com base nos postulados acima, ainda se pode afirmar que há serviço em potencial em todas as etapas dos processos econômicos em que se realiza trabalho. No entanto, a realização deste potencial estará condicionada ao fato de que o processo de trabalho em questão seja uma atividade econômica autônoma, estruturada com base em um arranjo contratual (formal ou informal), que tem na prestação de trabalho o propósito de sua existência. Por estas considerações, pode-se compreender, como coloca Meirelles (2006a, p. 134), que:

[a] questão fundamental na análise conceitual dos serviços consiste em compreender que serviço é fundamentalmente diferente de um bem ou de um produto. Serviço é trabalho em processo, e não o resultado da ação do trabalho; por esta razão elementar, não se produz um serviço, e sim se presta um serviço.

A proposta conceitual apresentada por Meirelles (2006b) diferencia-se tanto da abordagem pós-industrialista – baseada nos trabalhos de Clark e Bell – quanto da visão industrialista – evidenciada pelos trabalhos inspirados em Smith e Marx. Segundo a autora, os teóricos de perspectiva industrialista estão fortemente inspirados na lógica material e industrial do processo de valorização do capital em que os serviços são desprovidos de relevância

econômica. Isso se daria porque seriam intangíveis e, portanto, incapazes de se reproduzir e acumular riqueza ou porque não estão relacionados diretamente ao processo de valorização do capital industrial.

Por sua vez, os autores da corrente pós-industrialista, de acordo com Meirelles (2006b, p. 19) propõem a adoção de uma perspectiva teórica e analítica fundamentalmente diferente da aplicada na economia industrial. Isso seria evidenciado por três situações:

- a) O automatismo, a subordinação e as relações de conflito da economia industrial cedem lugar a relações personalizadas, baseadas no diálogo e no acordo;
- b) Por estar baseada no conhecimento e na informação, a lógica de definição do valor de um serviço é a da qualidade e não a da quantidade; ou seja, não segue a lógica de avaliação e quantificação em bases materiais. Não é possível avaliar quantitativamente a indivisibilidade intrínseca do conhecimento;
- c) Através da agregação e difusão de conhecimento, os serviços desempenham um papel complementar em todo processo produtivo. Neste sentido, os critérios de definição da produtividade e da eficiência dos serviços também são distintos. O desempenho de um serviço precisa ser avaliado, principalmente a partir do seu papel complementar na agregação de valor aos bens e produtos aos quais está relacionado; ou seja, a partir das externalidades geradas.

Na opinião de Meirelles (2006b), existem limitações tanto na visão industrialista como na pós-industrialista, principalmente porque estariam presas aos condicionantes essencialmente intangíveis do processo produtivo, em que os serviços se distinguem pelo uso intensivo da informação e do conhecimento. As relações ao longo das cadeias produtivas seriam vitais no processo de inovação e difusão tecnológica e, nesse aspecto, os setores não funcionam de forma independente. É com base neste aspecto, inclusive, que Kon (2003) argumenta que as atividades terciárias tanto podem ser ‘induzidas’ quanto ‘indutoras do desenvolvimento econômico’⁸. Assim, o setor de serviços nem é ‘estagnante’, como definido por Baumol (1967), nem é o ‘baluarte’ do progresso técnico, como querem alguns autores pós-industrialistas.

Tomando estas considerações, Meirelles (2006b, p. 20), defende que “serviço é única e exclusivamente trabalho, mais especificamente trabalho em processo”. Segundo a autora, o serviço pode estar baseado tanto em processos intensivos em recursos humanos (trabalho humano) como em processos intensivos em capital (trabalho mecânico). Assim, pode-se

⁸ O capítulo 7 trará mais detalhes a respeito desta discussão.

entender a evolução deste setor na economia moderna, já que o conteúdo de trabalho mecânico presente nos processos econômicos tende a se acentuar na medida do avanço tecnológico.

Sendo trabalho em processo, o serviço é trabalho ‘vivo’, e não um trabalho ‘morto’, acumulado e objetivado num produto. Assim, pode-se diferenciar serviço não só do produto ao qual está associado como também dos ativos e dos insumos utilizados no processo produtivo, dado que em última instância todos estes são trabalhos acumulados, realizados em outros processos produtivos. Em outras palavras:

[...] serviço só se caracteriza enquanto tal na medida em que há realização de trabalho, independente dos insumos utilizados, se tangíveis ou intangíveis, e dos meios de trabalho utilizados, se humanos ou mecânicos. Por isso mesmo, não se pode considerar serviço como um produto intangível, baseado em conhecimento puro, com alto conteúdo de expertise como querem os autores de viés pós-industrialista, pois o conhecimento é apenas um insumo utilizado no processo (MEIRELLES, 2006b, p. 21).

Marshall (1988) destaca que alguns serviços são fornecidos diretamente aos consumidores, tendo, no entanto, dependência de produtos industriais e da infraestrutura para sua criação e entrega. Já os serviços às empresas (atividades financeiras, legais e de administração geral, planejamento e outros), apresentam, por vezes, formato idêntico, e fornecem produtos intermediários a produtores primários, manufatureiros e outros serviços, vitais para a eficiência de tais atividades no mercado final. O autor apresenta, em linhas gerais, a seguinte classificação para os serviços às empresas:

- a) Serviços de processamento de informações – pesquisa e desenvolvimento de produto/processo; marketing, vendas, publicidade, pesquisa de mercado, fotografia e mídia; engenharia e desenho arquitetônico; serviços de computação, consultoria de gerenciamento, administração; planejamento financeiro, contabilidade, gerenciamento de investimentos, auditoria; instituições bancárias e financeiras; seguros; legais; treinamento e educação do pessoal e relações industriais; compras; serviços de escritórios; agentes de administração da propriedade e de imóveis;
- b) Serviços relacionados a bens – distribuição e armazenagem de bens, atacadistas, eliminação de resíduos, administração de transportes; instalação, manutenção e reparação de equipamentos (incluindo veículos), redes de comunicações e utilidades públicas; manutenção de edifícios e da infraestrutura;

- c) Serviços de apoio ao pessoal – serviços de saúde; limpeza, domésticos, segurança e seguros; acomodação e transporte pessoal.

Walker (1985) também dá sua contribuição nesta abordagem, distinguindo bens e serviços com base na forma de trabalho e no seu produto. Para este autor, um bem é objeto material produzido pelo trabalho humano e um trabalho em serviços não toma a forma de um produto material. Assim, os serviços não seriam reproduzíveis por outros trabalhadores, envolvendo uma transação única entre produtor e consumidor. Baseando-se nesta abordagem, de cunho marxista, Walker apresenta a seguinte tipologia para as funções de serviços:

- a) Serviços envolvidos na produção de bens – serviços envolvidos na produção de bens que têm um produto material. Tais serviços incluem trabalhadores envolvidos na produção de bens, isto é, trabalhadores fora da linha de produção na indústria manufatureira, bem como os fornecedores de serviços às empresas, por exemplo, de administração, de atividades pré-produção com pesquisa, planejamento, consultoria etc. e de pós-produção, como de reparação e manutenção. Exemplos desta definição ampla da produção de bens são relatórios legais ou de consultoria, como também de pesquisa científica, nos quais o produto é materializado em forma de papel; cinema; hotéis; estabelecimentos de *fast food*, que são também formas de consumo de bens;
- b) Serviços envolvidos na circulação de bens – transferência de bens, trabalho, dinheiro e informação, como serviços financeiros, de transportes, comunicações, telecomunicações, distribuição atacadista, comércio varejista e serviços relacionados à propriedade;
- c) Serviços de trabalho – processos de trabalho completos que não produzem um produto físico. Incluem várias formas de serviços de aconselhamento, cujo produto é intangível, como médicos, legais e outras formas de aconselhamento profissional; incluem também funcionários de vendas, envolvidos em estabelecimentos varejistas, em apresentações de teatro e concertos, em serviços domésticos e em ensino;
- d) Serviços do Estado – atividades do governo central e local.

Quanto às tipologias de classificação de serviços, a maior parte das estatísticas dos países utiliza a classificação da *International Standard Industrial Classification* (ISIC), formulada por um grupo de especialistas reunidos pela Organização das Nações Unidas (ONU) para

esse fim. Essa classificação categoriza os serviços em distributivos, sem fins lucrativos, às empresas e ao consumidor (ONU, 1968, *apud* KON, 2004):

- a) Serviços distributivos – incluem a distribuição física de bens (comércio atacadista e varejista), a distribuição de pessoas e cargas (transportes) e a distribuição de informação (comunicações);
- b) Serviços sem fins lucrativos – constituem serviços da Administração Pública e outras organizações como sindicatos, templos religiosos, instituições assistenciais e clubes;
- c) Serviços às empresas – constituídos por serviços intermediários para os demais setores, nos quais se incluem as atividades financeiras, serviços de assessoria legal, contábil, de informática e outras, e corretagem de imóveis;
- d) Serviços ao consumidor – consistem uma gama ampla de serviços sociais e pessoais oferecidos a um indivíduo, na maior parte para ressaltar a qualidade de vida, como os serviços de saúde, ensino, restaurantes, serviços de lazer e outros pessoais e familiares.

No Brasil, o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) classifica os serviços em: prestados às famílias; prestados às empresas; de informação; transportes, serviços auxiliares e correios; atividades imobiliárias e aluguel de veículos, máquinas e equipamentos; e outros serviços. A literatura ainda aponta alguns sistemas de classificações alternativos dos setores de atividade com base nos conceitos tradicionais de serviços (KON, 1999):

- a) Classificações com base na produção

Fischer-Clark (1935/1940)

- Primário (agricultura e mineração);
- Secundário (manufatura);
- Terciário (resíduo).

Sabolo (1975)

- Primário (agricultura, criação de gado e pesca);
- Não-primário:
 - i) Alto uso de capital e qualificações (transporte, mineração e manufatura);
 - ii) Baixo uso de capital e qualificações (comércio);

iii) Alto uso de qualificações, baixo uso de capital (financeiros).

Fuchs (1968)

- Agricultura;
- Indústria (mineração, manufatura, transportes, utilidades);
- Serviços (comércio, empresariais, governo).

b) Classificação baseada na função (setor de serviços)

Foot e Hatt (1953)

- Terciário (restaurantes, hotéis, reparação e manutenção, lavanderia);
- Quaternário (transportes, comunicações, comércio, financeiros);
- Quinário (saúde, educação, recreação).

ONU (1968)

- Comércio, alojamento e alimentação;
- Transportes e comunicações;
- Atividades financeiras, bens imóveis e serviços às empresas;
- Serviços comunitários, sociais e pessoais.

Katouzian (1970)

- Serviços complementares (financeiros, transportes, comércio);
- Serviços novos (saúde, educação, entretenimento);
- Serviços antigos (domésticos).

Browning e Singleman (1975)

- Serviços distributivos (transportes, comunicações, comércio);
- Serviços às empresas (financeiros, profissionais);
- Serviços sociais (saúde, educação, defesa);
- Serviços pessoais (domésticos, hotéis, restaurantes, lazer);

Departamento de Comércio dos Estados Unidos (1984)

- Transportes, comunicações, utilidades públicas;
- Comércio varejista e atacadista;
- Financeiros, seguros e imobiliários;
- Serviços pessoais e às empresas.

c) Classificação baseada no consumo (setor de serviços)

Singer (1981)

- Serviços às empresas;
- De consumo coletivo;
- De consumo individual.

Nestas tipologias, os sistemas de Fischer-Clark e Fucks são as mais conhecidas e utilizadas mundialmente. A maioria dos dados estatísticos disponíveis mundialmente obedece à primeira destas classificações, não sendo fornecidas de maneira suficientemente desagregada ao ponto de permitir uma subdivisão mais detalhada. Conforme indica Kon (1999, p. 75), “a importância de definir e classificar os serviços não está em distingui-los dos bens, mas em verificar quais funções econômicas desempenham, que podem não ser semelhantes às desempenhadas pelos bens”.

Uma das tipologias apresentadas acima também é muito usada no Brasil. Trata-se da proposta de Browning e Singleman (1975, *apud* KON, 1999), utilizada no Brasil por Kon (1999), Andrade (1994) e Alonso (2007), entre outros, classificando os serviços em quatro categorias com base no tipo de demanda:

- a) Serviços Produtivos – têm no setor industrial o seu maior demandante, significando que as decisões de investimentos do setor industrial compõem os determinantes principais destes serviços. No entanto, os consumidores em geral, indivíduos e famílias também exercem demanda por estes serviços;
- b) Serviços Distributivos – a exemplo dos serviços produtivos, também têm sua demanda mais relevante no setor produtivo. O que os distingue é o fato de os serviços distributivos não participarem da produção de mercadorias, sendo apenas auxiliares do processo produtivo. Também têm parte de sua demanda gerada por famílias e indivíduos;
- c) Serviços Sociais – possuem duas características principais: o seu consumo é coletivo e, em algumas situações, são comercializáveis, com sua demanda proveniente dos indivíduos e famílias;
- d) Serviços Pessoais – caracterizam-se por serem demandados, sobretudo, por consumidores finais.

Combinando a classificação acima com as categorias da Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) utilizadas pela Relação Anual de Informações Sociais

(RAIS) do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) do Brasil, Alonso (2007) distingue as seguintes atividades de serviços:

- a) Serviços Produtivos – Serviços Financeiros e de Seguros; Serviços Profissionais e de Negócios e Serviços Imobiliários;
- b) Serviços Distributivos – Comércio Varejista; Comércio Atacadista; Serviços de Transporte e Serviços de Comunicações;
- c) Serviços Sociais – Serviços Públicos (Administração Direta); Serviços de Saúde; Serviços de Educação e Serviços Sociais Diversos;
- d) Serviços Pessoais – Hotéis, Bares e Restaurantes; Recreação e Diversão; Serviços Domésticos; Serviços de Reparos; Barbearia e Beleza; Lavanderia e Limpeza; e Serviços Pessoais Diversos.

Uma proposta de tipologia alternativa foi feita por Meirelles (2006a), tomando como base a concepção de que o trabalho realizado nos serviços não é diferente do trabalho realizado nas demais atividades produtivas, e considerando que serviço é apenas trabalho ‘automatizado’. Nesta perspectiva, o trabalho pode estar associado ao uso de recursos humanos (mais ou menos qualificados) e a máquinas e equipamentos, já que a forma de trabalho não seria característica de uma atividade de serviços, mas sim o próprio processo de realização de trabalho. Considerando isto, a classificação dos serviços seria bastante ampla, e todas as etapas de realização de trabalho nos processos econômicos em geral teriam serviços possíveis de ser identificados. Três níveis seriam distinguíveis com base no processo econômico no qual o serviço se insere:

- a) Processo de trabalho puro – ‘Serviço puro’ (realização de um trabalho único e exclusivo, tendo como resultado do processo de trabalho o próprio trabalho, não havendo necessidade de um produto resultante). Exemplos: serviços domésticos; serviços de entretenimento e lazer; serviços de consultoria; serviços de assistência técnica; serviços de pesquisa e desenvolvimento de produtos; serviços de saúde e educação; serviços governamentais de defesa e segurança.
- b) Processo de transformação – ‘Serviço de transformação’ (realização de trabalho necessário à transformação de insumos e matérias-primas em novos produtos). Exemplos: serviços de alimentação; serviços decorrentes da terceirização de etapas do processo de transformação.
- c) Processo de troca e circulação: ‘Serviço de troca e circulação’ (realização de trabalho de troca e circulação, tanto de pessoas como de bens – tangíveis e

intangíveis –, moeda etc.). Exemplos: serviços bancários; serviços comerciais; serviços de armazenamento e transporte; serviços de comunicação; serviços de distribuição de energia elétrica, água etc.

Em defesa do método utilizado para apresentar esta tipologia, Meirelles (2006a, p. 132) argumenta:

É importante notar que essa classificação dos serviços é apenas um recurso analítico para a compreensão das várias formas possíveis de ocorrência de tais atividades no sistema econômico, pois todo e qualquer serviço é única e exclusivamente realização de trabalho em processo. Ao adotar essa definição, estabelece-se aqui uma visão ampla e geral da natureza e função econômica dos serviços no contexto econômico e social, independentemente de suas manifestações morfológicas ou tópicas. Na prática, ‘é possível separar contratualmente as várias etapas de realização de trabalho’, haja visto [sic] o movimento de terceirização ocorrido maciçamente nas indústrias nos últimos tempos.

Apesar desta gama de tipologias adotadas na literatura, é preciso considerar que o termo serviço deve ser entendido de maneira diversa, com base no contexto de análise, e as tipologias apresentam diversidades básicas que permanecem gerando controvérsias encontradas mais recentemente na literatura que aborda o tema. Conforme aponta Kon (2004), é comum encontrar autores – a exemplo de Meirelles (2006a), citada acima – que definem os empregos na produção de serviços como um tipo de trabalho encontrado em todos os setores econômicos. Toma com exemplo os serviços de processamento de informações, os administrativos, os de limpeza e manutenção. A autora conclui que “o total dos trabalhadores em serviços incluiria uma parte do emprego nos setores primário e secundário e seria superior ao volume de trabalhadores do setor terciário, isto é, nas empresas produtoras de serviços, nas denominadas indústrias de serviços” (KON, 2004, p. 32).

5.3 CARACTERÍSTICAS E FUNÇÕES ECONÔMICAS

O fluxo, a variedade e o uso intensivo de recursos humanos são três características que distinguem os serviços das demais atividades econômicas. O fluxo incorporaria as propriedades de simultaneidade e continuidade do processo de prestação do serviço. Nesse

sentido, o processo de prestação do serviço só é disparado quando há a solicitação do usuário, ou seja, a “produção só acontece a partir do momento em que o serviço é demandado e se encerra assim que a demanda é atendida” (MEIRELLES, 2006a, p. 133). Resultariam desta simultaneidade outras duas propriedades: inestocabilidade (impossibilidade de se armazenar) e a incomensurabilidade (sendo inestocável e intangível, o seu resultado é de difícil mensuração).

A variabilidade se refere à gama de técnicas produtivas e às diferenças no tamanho e na margem de lucro das empresas que prestam serviços. Quanto ao uso intensivo de recursos humanos, a autora diz que, a despeito da crescente incorporação do progresso tecnológico, os recursos humanos representam o principal fator produtivo na prestação de um serviço, já que esta é interativa e, portanto, a natureza relacional da atividade depende essencialmente de recursos humanos para realizar a interface com os usuários. Assim, diz-se que os serviços são intensivos em informação.

O termo serviço, a partir do contexto em que é tratado, é bastante diverso, e as tipologias, por consequência, também têm sido motivo de polêmicas encontradas na literatura mais recente sobre o tema. Assim, muitos autores têm argumentado que a importância de se definir e classificar os serviços não reside na distinção entre estes e os bens, mas na verificação das funções econômicas desempenhadas por eles, que podem ser semelhantes às desempenhadas pelos bens. Kon (2004) exemplifica que se uma empresa fornece refeições preparadas para trabalhadores de outras empresas, pode-se indagar se é uma compra de um bem na indústria alimentícia (comida preparada), ou aquisição de serviços de preparação e distribuição dos alimentos.

Em outros casos, é difícil saber se uma firma se constitui exclusivamente em uma produtora de bens ou incorpora uma indústria de serviços, e em qual ramo de produção deve ser considerada. Por exemplo, a utilização de um aparelho de televisão (bem industrial) está associada à disponibilidade dos serviços de transmissão de programas.

Devido à relativa lentidão na reformulação de conceitos e tipologias de atividades econômicas frente à velocidade da reestruturação produtiva observada na atualidade, muitos autores têm destacado a necessidade de exames mais profundos na revisão e atualização destes conceitos, principalmente na tentativa de adequação das definições e classificações sobre as atividades de serviços. Frente a essas mudanças, uma tentativa de classificação das novas funções de serviços foi feita por Kon (2004), que listou estas

atividades como intermediárias – se servirem para acentuar a oferta de riqueza por outros produtores de bens e serviços – e finais – se ajudarem os consumidores finais a adquirir a utilidade dos bens ou serviços comprados. Mas a mesma autora afirma que as atividades de serviços são essencialmente complementares a outros produtos, pois “a utilidade que transferem a esses produtos não poderia existir sem tais serviços; todavia os produtos de serviços podem ser complementares ou substitutos para outros bens e serviços” (KON, 2004, p. 37).

A maior parte de literatura disponível mostra que algumas discussões que visam separar atividades manufatureiras e serviços não fazem sentido, haja vista que em certos setores industriais, principalmente aqueles que utilizam de maneira intensiva a alta tecnologia, o trabalho de pesquisa e desenvolvimento de produtos é fundamental, e o que se tem visto na atualidade é uma transferência cada vez maior de serviços por meio da terceirização. Essa literatura permite também observar as principais características das atividades de serviços⁹:

- a) Materialidade: os serviços são criadores de produtos intangíveis (já que são consumidos no ato da produção e não podem ser estocados);
- b) Efemeridade: existência passageira, fugaz.
- c) Interação consumidor-produtor: existe um alto contato entre consumidor e produtor (fisicamente ou com constante comunicação remota) e em geral o consumidor participa no processo de produção do serviço (aulas de ginástica, restaurantes). Assim, não obrigatoriamente, as atividades seguem um padrão rígido estabelecido, pois em grande parte das vezes se amoldam à demanda momentânea do consumidor. Porém, em casos como a maior parte dos serviços públicos, estão disponíveis o tempo todo, mesmo quando não são diretamente utilizados.
- d) Intensidade do trabalho: a qualificação ou habilidade do produtor é vendida diretamente ao consumidor, e os serviços nem sempre podem ser produzidos em massa. Assim, as empresas de serviços são comumente ditas trabalho-intensivas.
- e) Localização: outra característica normalmente estabelecida nas definições de serviços é que as instalações dessas atividades são localizadas de forma descentralizada e próximas ao consumidor, resultando na proliferação de pequenas

⁹ Com base em Zeithalm, Parasuraman e Berry (1998), Marshall e Wood (1995), Hauknes (1996) e Illeris (1996), *apud* Kon (2004, p. 49).

empresas de serviços ou grandes empresas com unidades de produção descentralizadas geograficamente, dispersas pelos mercados consumidores.

- f) Eficiência: as medidas de eficiência dos serviços são subjetivas, e o controle de qualidade envolve o consumidor e está embutido no processo de produção, pois a maioria das vezes o serviço não pode ser controlado e rejeitado pelo produtor antes de ser efetuado. Portanto, as opções de preços são amplas e costumam fugir ao controle rígido ou a padrões teoricamente estabelecidos.
- g) Estocagem: incapacidade de serem estocados, mantidos ou trocados.

Embora a literatura aponte a predominância destas características, Kon (2008) aponta algumas exceções. Por exemplo, quanto à materialidade, em alguns casos, como o de uma peça de teatro, os efeitos do serviço podem ser desfrutados pelo consumidor por muito tempo após sua produção. Quanto à efemeridade, poderia existir a possibilidade de armazenagem. E quanto à estocagem, a utilização da informática tem suscitado que este conceito seja revisto.

Kon (2008) ainda menciona a questão da intensidade do trabalho que tem se modificado à medida que alguns gêneros de serviços passam a assumir processos baseados fortemente em equipamentos e com baixa intensidade de trabalho, muito embora admita que os serviços tendam a requerer alta proporção de capital fixo no processo produtivo. Como consequência disso, alguns autores separam as atividades de serviços em serviços que são intensivos em capital (baseados em equipamentos) e serviços intensivos em trabalho (baseados em mão-de-obra).

Os serviços intensivos em capital seriam, por exemplo, aqueles automatizados em vendas através de máquinas (alimentos, refrigerantes, cigarros, passagens de metrô, lavagem de automóveis etc.); serviços que possuem equipamentos monitorados por operadores que não tenham qualificação tão elevada (cinema, táxi, entre outros); e os equipamentos cujo manuseio requer pessoal altamente qualificado (computadores, linhas aéreas etc.).

Por outro lado, os serviços que utilizam intensivamente mão-de-obra e baixa utilização de capital seriam os que demandam mão-de-obra pouco qualificada (zeladores, serviços de limpeza, carregadores etc.); serviços que necessitam de trabalho qualificado (reparação de eletrodomésticos e outros equipamentos, encanadores etc.); e serviços profissionais (advogados, contadores, economistas, médicos etc.).

Com relação à materialidade, Gadrey (2000, *apud* VARGAS, 2009) reforça a ideia anterior. Utilizando o serviço de transporte como exemplo, o autor afirma que, considerando a materialidade como a possibilidade de se observar os resultados, o transporte de mercadorias teria resultados completamente observáveis e quantificáveis, sendo assim passíveis de serem submetidos a parâmetros bem próximos da produção industrial. Vargas (2009), por sua vez, utilizando como exemplos serviços públicos como educação, saúde e saneamento básico, diz que estes permitem questionar, com base no seu legado, o caráter precívil dos seus resultados.

Com base nestas constatações, esse autor considera necessária a introdução de outra matriz teórica que apresente uma definição sociotécnica das atividades de serviços e que tenha condição de incorporar a sua heterogeneidade e complexidade. Na sua percepção, a definição de serviços proposta por Gadrey procura articular elementos que representam outras situações de serviços e que expressam a variedade de formas em que um serviço pode ser demandado. Essa definição, segundo Vargas, permite afirmar que existe produção econômica de serviços quando uma das seguintes situações se verifica:

Quando uma organização A, que possui ou controla uma capacidade técnica e humana (nesse caso fala-se também de competências), vende (ou propõe gratuitamente, quando se trata de serviços não comerciais) para um agente econômico B o direito de uso dessa capacidade e dessas competências por um período de tempo determinado, para produzir consequências úteis no próprio agente B, ou nos bens C que ele possui ou pelos quais é responsável. Em certos casos, esse uso assume a forma de uma intervenção solicitada por B sobre um suporte C, de ou controlado por B. Nesse caso reencontramos o triângulo do serviço. Em outros casos o serviço se resume à utilização temporária, por B, de uma capacidade técnica possuída por A e colocada à disposição de B por A (exemplo: a locação). Em um terceiro grupo de casos, o serviço é uma 'representação humana' (acompanhada de seu suporte técnico) que A organiza e à qual B assiste (GADREY, 2001, p. 33-34, *apud* VARGAS, 2009).

Pode ser aplicada, ainda, na seguinte situação:

Quando uma família ou um consumidor final (neste grau de abstração, esses conceitos são idênticos) empregam um assalariado para cuidar de seus bens ou de si mesmo ou eventualmente de pessoas (crianças, pais, etc.) diante das quais o empregado exerce uma função delegada de responsabilidade (GADREY, 2001, p 34-35, *apud* VARGAS, 2009).

Assim, Vargas (2009) afirma que, com exceção deste último caso, que descreve a prestação de serviços pessoais, pode-se diferenciar a produção de serviços utilizando duas dimensões: o tipo de capacidade dominante na prestação de serviço e a forma como o cliente/usuário recorre ao serviço. Conforme este autor, as especificações da produção de serviços são entendidas com base no seu resultado (o produto do serviço), aspectos técnicos (as operações de serviços) e relacionais (a relação de serviço). Desta forma, baseando-se em Gadrey, o autor defende que a diferenciação entre as atividades de serviços é mais facilmente compreendida considerando a combinação destas dimensões, o que culmina nas seguintes lógicas de serviços (GADREY, 2001, p. 34, *apud* VARGAS, 2009):

- a) Lógica de apoio ou intervenção solicitada: ‘... assume a forma de uma intervenção solicitada por B sobre um suporte C, de ou controlado por B’;
- b) Lógica da oferta de competência técnica: ‘... o serviço se resume à utilização temporária, por B, de uma capacidade técnica possuída por A e colocada à disposição de B por A’;
- c) Lógica da performance, representação humana ou exibição viva: ‘... o serviço é uma ‘representação’ humana (acompanhada de seu suporte técnico) que A organiza e a qual B assiste’.

Com base nestas diferentes lógicas, a realização da prestação do serviço aconteceria obedecendo uma sequência de ações ou operações processadas em relação a um suporte. Assim, todas as atividades de serviços, independentemente do tipo de capacidade considerada ou da forma de acionamento do serviço, podem ser fragmentadas em operações classificadas de acordo com o suporte sobre o qual o serviço acontece (VARGAS, 2009).

Baseando-se em Gadrey (2001) e Gallouj (1999), Vargas (2009, s/p) afirma que estas operações seriam de quatro tipos:

- a) Operações materiais, as quais se referem às ações realizadas sobre um suporte que é um objeto tangível;
- b) Operações informacionais, que dizem respeito ao tratamento e transporte de informações codificadas;
- c) Operações metodológicas, situações em que as ações implementadas estão relacionadas a um problema colocado pelo cliente/usuário que requer o uso de um determinado procedimento metodológico para sua resolução;
- d) Operações relacionais, quando o suporte do serviço é o próprio cliente/usuário.

Toda esta discussão converge para uma definição de serviços que é resumida por Oliveira e Vargas (2010, p. 4) da seguinte maneira:

Portanto, produzir um serviço é organizar uma solução para um problema. É identificar capacidades e competências à disposição de um cliente e organizar uma solução, que pode ser dada com diferentes graus de precisão. Caso seja requerida precisão, a solução pode tomar a forma de uma gama de serviços ou fórmulas que são altamente codificados ou padronizados. Nesse caso, tem-se ‘quase-produtos’ que podem ser comercializados como ‘soluções em busca de problemas’.

Quanto à localização das atividades de serviços, Albergaria *et al.* (2009) defendem que a natureza específica dos serviços sugere que se localizem em lugares centrais que garantam volumes mínimos de procura. Um lugar só seria apelativo para a empresa se estiver associado a um mínimo de mercado capaz de viabilizar os investimentos realizados e a uma população que a ele possa aceder. Assim, os princípios propostos por Christaller estariam implícitos nesta análise.

Nesse sentido, os serviços às empresas merecem um destaque. De acordo com Albergaria *et al.* (2009), são constituídos por serviços avançados e serviços banais. Os primeiros incluiriam atividades complexas e intensivas em conhecimento, como os serviços de engenharia relacionados com as novas tecnologias de informação, comunicação e automação, serviços de gestão de recursos humanos, consultoria estratégica e serviços jurídicos especializados. Os serviços banais seriam aqueles que envolvem uma prestação material: vigilância, limpeza, reprodução de documentos, restauração e transportes e outros.

Delgado (2009) argumenta que as tendências da localização das atividades de serviços às empresas apontam para dois sentidos: de um lado, há intensa concentração destas atividades em áreas urbanas que constituem o topo da hierarquia urbana nacional, e esse fenômeno é verificado em todos os países; e de outro lado, alguns sinais parecem apontar para uma relativa desconcentração espacial de algumas destas atividades. De acordo com esta autora, o primeiro ponto tem sido interpretado num quadro que combina a tendência para a substituição de departamentos internos por fornecedores externos de serviços e as ligações estabelecidas localmente entre utilizadores e fornecedores externos de serviços.

Albergaria *et al.* (2009) completam este raciocínio ao afirmar que a localização destas empresas está firmada em duas preocupações. A primeira, como os serviços em geral, relaciona-se com a existência de um volume de procura mínimo que viabilize a sua oferta, fato que faz supor que as empresas devem manter uma ligação estreita com seus clientes que, na maior parte dos casos, são sedes sociais, divisões funcionais, regionais ou de produtos de empresas de dimensão considerável. A segunda preocupação busca aproximar a empresa da oferta de mão-de-obra qualificada, encontrada mais abundantemente e em melhor qualidade nos centros urbanos, e das infraestruturas de transporte e comunicação.

Os autores reconhecem, no entanto, que esta tendência de concentração não é mais dominante nos dias atuais, sendo a dinâmica descentralizadora o resultado de um grande número de variáveis, das quais se destacam (ALBERGARIA, 2009, p. 78-79):

- a) Os elevados custos dos imóveis para escritórios;
- b) Os problemas derivados do congestionamento urbano, degradação social e outras disfuncionalidades das zonas centrais;
- c) A fragmentação das instalações da empresa, pela incapacidade de manter todos os serviços no mesmo local;
- d) As vantagens das novas tecnologias de informação e comunicação, que eliminam as barreiras da distância física;
- e) As intervenções públicas de desconcentração das atividades econômicas e de expansão habitacional;
- f) O crescimento metropolitano;
- g) A acessibilidade a novas zonas periféricas;
- h) A segmentação do mercado de trabalho e a desconcentração da população.

A (re)localização dos serviços para áreas urbanas de menor dimensão e/ou regiões periféricas parecem corresponder aos efeitos conjugados de fatores de várias naturezas, como aponta Delgado (2009, p. 416-417):

- a) Acompanhamento da procura, já que muitas atividades industriais se deslocaram para os subúrbios das grandes aglomerações urbanas ou para regiões periféricas sem tradição industrial anterior;
- b) Crescimento das necessidades de serviços, mesmo nas pequenas e médias empresas, em consequência dos fatores anteriormente indicados, mas também sob a influência pública;
- c) Difusão do uso de determinados serviços, em consequência da inovação registrada no campo da informática;
- d) Estratégias de redução dos custos por parte das grandes empresas de serviços que deslocaram para as regiões periféricas algumas das suas atividades não intensivas em contatos face a face e menos sensíveis a economias de aglomeração;

- e) Aumento da taxa de urbanização de serviços por parte das empresas industriais e de serviços e também uma maior tendência para privilegiar a compra de serviços sobre o desenvolvimento interno de funções. Esta estratégia, inicialmente confinada às empresas, tem vindo a ser adotada também pelo setor público administrativo, quer se trate da administração central ou das administrações locais.

Parte desta argumentação é respaldada por Kon (2008), ao criticar a visão tradicional da localização dos serviços em geral. A autora diz que a introdução de meios de comunicação avançados e da informática na distribuição de serviços possibilita, hoje, que haja contato entre o produtor e o consumidor que estejam separados por longas distâncias. É assim, por exemplo, no comércio, em que a escolha e o pedido da mercadoria são feitos através de catálogo impresso ou via computador, sendo a entrega feita através de transporte de carga. Na mesma situação estariam os serviços bancários feitos a longa distância através de computador, bem como o comércio, ensino e outras assessorias efetuadas via internet.

As visões tradicionais ainda apresentam as seguintes principais propriedades econômicas dos serviços¹⁰:

- a) Quanto à Produção: *footloose* (sem localização definida); produção artesanal; intensividade em trabalho; interminência; relacionamento intensivo e co-espacial com o usuário; economias de escala limitadas; insumos materiais intermediários altamente ou pouco presentes; incorporação em outra produção; fracos incentivos aparentes para mudanças;
- b) Quanto ao produto: imaterial/intangível; estado ‘social/informacional’ dos produtos, pessoas envolvidas e informação cambiantes; valoração através de insumos de trabalho; não-estocável; não-excluível; não rivais; personalizado; qualidade do produto dependente da qualidade do consumidor; intensivo em informação;
- c) Quanto ao consumo: confiança na relação usuário-produtor; produzido para consumo em um espaço de tempo definido; produzido para consumo em um lugar definido; utilidade específica para o consumidor; satisfaz as necessidades psicológicas; integrado ao produtor;

¹⁰ Com base em Miles (1993), Sundbo (1994) e Hauknes (1996), *apud* Kon (2004, 2008).

- d) Quanto ao mercado: serviços com valor de uso, porém não com valor de troca; integração produtor-usuário torna as fases de produção, distribuição e consumo indistinguíveis; distribuição em redes fechadas; não-transportável; não-exportável; difícil apropriação; não revendáveis; custo marginal de produção negligível, sem preço usual de mercado; preço como compensação direta dos insumos de trabalho; não-transferência de direitos de propriedade; problemas para demonstração e marketing; regulação pública e profissional.

Seguindo o mesmo raciocínio desenvolvido quanto às características das atividades de serviços, Kon (2004) argumenta que algumas destas condições não são mais aplicáveis aos serviços na atualidade ou aplicáveis apenas a certos serviços. Como exemplo, cita a não-exportabilidade e valoração pelo insumo trabalho. Além disso, argumenta que não há aplicabilidade uniforme das características mencionadas quando se trata de serviços públicos e privados, dada a natureza específica dos serviços públicos e os objetivos diversos de lucro ou de função social dos serviços privados.

Almeida (2000) reconhece a importância dos serviços no comércio exterior como parte indispensável para a importação e exportação de bens, uma vez que, se não houver transporte, armazenagem, financiamento e outros insumos, não haveria comércio exterior. Considerando esse papel fundamental, o autor indaga se é possível admitir que os serviços possam ser objetos de comércio, ou seja, se podem ser exportáveis.

Apesar das várias interpretações sobre as características dos serviços, parece haver consenso de que os serviços sejam atividades preponderantemente urbanas. A despeito das discussões travadas em torno da importância dos serviços para o desenvolvimento econômico, existe a ideia da associação da urbanização acelerada ao crescimento das atividades deste setor. Este processo seria característico da transição de um sistema econômico de baixa produtividade *per capita* para outro de produtividade elevada. Para Kon (2004), o êxodo rural seria causa e efeito da realocação do excedente de capital acumulado nas atividades agropecuárias em outras atividades mais rentáveis, que seria outro fator do desenvolvimento.

A relação entre urbanização e o setor de serviços é tal que induziu Lemos (1988) a afirmar que o processo de urbanização se confunde com o processo de centralização e concentração de serviços, sendo reflexo da dinâmica capitalista de reprodução no espaço. A industrialização, segundo este autor, necessitava da formação de um complexo de

serviços capazes de fornecer insumos básicos à reprodução da força de trabalho, ao mesmo tempo em que sua formação concentrada fornecia para a indústria, em termos de mercado. Parte deste argumento é sustentado por uma das características dos serviços – a intransportabilidade –, que leva, necessariamente, à sua concentração nas cidades.

Diniz e Matos (2006) afirmam que urbanização é mais do que o resultado da migração rural, implicando a formação de redes urbanas polarizadas fortemente por grandes cidades ao redor das quais se formam áreas metropolitanas em que predominam complexos de serviços. Assim, os centros metropolitanos são formados por um conjunto de serviços de controle ao redor dos quais se formam outros serviços que atendem às necessidades da população. Os serviços seriam mais concentrados à medida que possuam uma restrição espacial, difícil transportabilidade, localizando-se próximo a seus mercados e intensivos quanto ao uso do solo (ocupam menos espaço).

Seria incompleta a relação analítica entre serviços e urbanização sem uma referência a Walter Christaller, que propõe uma rede hierarquizada de cidades, observando as escalas de oferta de serviços (tal qual apresentado no capítulo 4). Nestes moldes, os centros ofertantes mais abrangentes espacialmente atenderiam à demanda de outras regiões, que, por seu turno, ofertariam para outras menores, formando assim uma rede de relações econômicas de forma espacialmente hierarquizada em função da tecnologia própria à oferta de serviços, sobretudo os que Christaller denominou de ‘serviços superiores’.

6 FUNDAMENTOS DA DINÂMICA ECONÔMICA DO SETOR DE SERVIÇOS

6.1 EFEITO-RENDA, PRODUTIVIDADE E PÓS-INDUSTRIALISMO

Considerando a série de transformações pelas quais passa o capitalismo contemporâneo, o setor de serviços tem assumido papel importante, seja na geração de produto, seja em relação à estrutura ocupacional. Esse processo suscitou importantes considerações sobre o papel desse setor e sua participação no produto e no emprego, bem como em sua funcionalidade diante da nova dinâmica da economia, fatos que engendraram uma gama de correntes teóricas que buscam explicar o fenômeno.

A abordagem do ‘efeito-renda’ segue a hipótese de que os serviços seriam bens (intangíveis) superiores, ou seja, a sua demanda tenderia a crescer em proporção superior à do aumento da renda, apresentando, também, elasticidade-renda da demanda¹¹ superior à dos bens primários e secundários. Segundo Clark (1940), as atividades terciárias teriam forte elasticidade da demanda por seus produtos, sendo suscetíveis a se desenvolver mais rapidamente que as outras por razões técnicas ou devido a mudanças das preferências. Por esta ótica, quando os países atingissem um nível mais elevado de renda, os serviços se desenvolveriam mais rapidamente, ocupando um espaço maior no sistema econômico em termos de emprego e renda.

Os fundamentos desta abordagem estão na chamada ‘Lei de Engel’, que relaciona a procura por bens e serviços com a renda dos consumidores. Essa lei faz alusão a uma divisão entre bens primários e secundários, revelando uma separação em termos de funções-serviços atendidas. Por exemplo, a função alimentação no consumo final estaria a cargo dos bens primários, enquanto outras funções-serviço, como vestuário e moradia, estariam relacionadas aos bens secundários. A relação desses bens com os serviços estaria no fato de que algumas das funções-serviço poderiam ser atendidas tanto por bens quanto por serviços, como no caso das funções de transportes, tarefas domésticas e lazer.

¹¹ A elasticidade é um coeficiente que relaciona variações percentuais de duas grandezas. No caso da elasticidade-renda da demanda, o coeficiente é dado pela relação entre a variação percentual da quantidade demanda de um bem ou serviço (ou conjunto de bens ou serviços) e a variação percentual da renda do consumidor. Se este coeficiente for superior à unidade, o bem ou serviço em questão responde, em termos de demanda, mais que proporcionalmente à variação da renda, sendo, portanto, considerado um bem ou serviço ‘superior’.

Deve-se notar, também, que existem complementaridades entre bens e serviços, como no caso da difusão de bens duráveis de consumo, na rede de comercialização e de assistência técnica. Esse fato contradiz a tese de que bens e serviços seriam substitutos face à existência de uma correlação entre renda real e consumo conspícuo.

As primeiras considerações críticas sobre os serviços como bens superiores estão nos trabalhos empíricos de Fuchs (1968). Este autor apresenta dados para os Estados Unidos entre os anos de 1929 e 1963 que demonstram que a elasticidade-renda dos serviços era pouco superior à elasticidade-renda dos demais produtos.

A Lei de Engel enfatiza que a grande correlação existente entre a renda per capita e os serviços seria circunscrita à categoria de ‘novos serviços’ (não no sentido temporal), exemplificados pela educação e entretenimento. Ou seja, esses serviços revelariam um caráter de consumo de massa impulsionado pelo aumento da renda per capita e do tempo de lazer, acarretando em mudanças de peso em sua distribuição pela população. Para Fuchs (1968), comércio, transporte e serviços financeiros relacionados à industrialização, tidos como serviços complementares, cresceriam acompanhando o crescimento dos mercados, o grau de urbanização e a divisão social do trabalho. Já os serviços antigos – aqueles desenvolvidos em fases anteriores à industrialização – tenderiam a ter menos peso e contribuição à economia, como os serviços domésticos (substituídos por bens ou por novos serviços).

O desfecho dessa discussão é que a participação dos serviços na geração de empregos ou sobre o desenvolvimento econômico seria resultado de três fatores: a industrialização – responsável pela redução da demanda por serviços antigos; os serviços complementares – que se expandem com o crescimento industrial acelerado e posteriormente crescem a taxas decrescentes; e a renda *per capita* – que aumenta a demanda por serviços novos.

A teoria baseada na Lei de Engel refere-se, basicamente, à dinâmica das atividades de serviços ancorada nas condições de demanda. Diferentemente, as teorias da ‘defasagem de produtividade’ se inserem no contexto da análise da oferta e já estão presentes na literatura desde os anos 1950. O argumento é que o crescimento da produtividade dos serviços seria inferior ao da produção manufatureira ou à da média das economias (KUZNETS, 1983), ou de que o crescimento do emprego no setor de serviços é explicado pela falta de produtividade (SHELP, 1981, *apud* KON, 2003).

Em estudo empírico, Kuznets (1983) comparou a participação dos serviços no produto e no emprego em países selecionados em uma longa série histórica. O resultado foi que não se verificou qualquer padrão de comportamento relacionado, mas houve uma correlação entre serviços e emprego em função, principalmente, do fato de que o setor não apresenta produtividade do trabalho ascendente. Já Fuchs (1968) enfatiza que o crescimento mais rápido do emprego no setor de serviços acontece devido à defasagem de produtividade.

Baumol (1967) também aborda a defasagem de produtividade dos serviços. Segundo o autor, há forças inerentes à estrutura tecnológica de uma série de serviços — como do governo municipal, educação, artes de performance, restaurantes e atividades de lazer — que conduzem ao crescimento progressivo e acumulativo dos custos reais advindos do seu fornecimento. Em razão disso, os esforços para compensar estes aumentos de custo podem ser temporariamente bem-sucedidos, porém no longo prazo seriam apenas paliativos que não poderiam ter qualquer efeito significativo sobre as tendências subjacentes.

O argumento de que há um crescimento do consumo dos serviços é questionado por autores que usam estatísticas que apontam a queda da demanda dos produtos deste setor pelos consumidores das famílias como proporção dos gastos totais nas últimas décadas, sobretudo em países em desenvolvimento (GERSHUNY, 1990). A explicação seria o surgimento do fenômeno da *cost disease* (doença de custos), um processo sócio-técnico que se baseia no crescimento da produtividade do trabalho no setor manufatureiro. Para estes autores, este crescimento levaria à elevação dos salários neste setor, o que ocorreria como recompensa pelo valor agregado excedente gerado; a pressão por igualação dos salários da economia, numa ação de barganha coletiva, atingiria o setor de serviços através do argumento da equidade. O resultado é que os custos do fornecimento de serviços cresceriam, e isto aconteceria a despeito do crescimento de sua produtividade ser mais lenta que na manufatura. Então, ao ser repassado para o consumidor na forma de preços mais elevados, o aumento dos custos dos serviços seria responsável pelo encarecimento proporcional e pela diminuição da demanda por produtos do setor, que seriam substituídos pelo ‘autosserviço’, desde que esta possibilidade exista.

O pessimismo dos autores adeptos da ‘doença de custos’ é refutado por aqueles que defendem as vantagens relativas e os benefícios da economia dos serviços. Segundo Kon (2003), na visão dos ‘pessimistas’, os serviços seriam responsáveis por maior resistência às mudanças cíclicas da economia que podem ocasionar fases críticas de desenvolvimento,

dado que estas atividades não demandam investimentos consideráveis em ativos fixos ou em estoques, investimentos estes que poderiam, de fato, deprimir os preços e causar perdas durante recessões econômicas.

A defasagem de produtividade estaria relacionada a três fatores, na visão de Gershuny e Miles (1983):

- a) Força de trabalho pouco qualificada aliado à baixa intensidade de capital no setor;
- b) Formas mais amplas de produção em função da pequena concentração econômica do setor e predominância (proporção acima da média) de pequenas empresas e trabalhadores por conta própria;
- c) As características naturais do produto do serviço e dos seus componentes, em termos de relações humanas, ou suas características em termos de processamento da informação.

As estatísticas em âmbito internacional – como no caso dos Estados Unidos, Japão e França, entre as décadas de 1970 e 1990 – apontam a confirmação da hipótese da doença de custos para economias desenvolvidas. As pesquisas mostraram, além de um baixo crescimento da produtividade dos serviços, um crescimento em níveis bastante inferiores ao dos demais setores e haveria duas razões para isso: a primeira seria a alta relação trabalho/capital, apontando a intensidade do uso do fator trabalho; e a segunda seria o próprio crescimento dos preços das atividades terciárias (KON, 2004).

Para o caso brasileiro, estudos apontam a situação inversa, ou seja, não se confirmou a hipótese da doença de custos. Em trabalho realizado por Melo *et al.* (1998), os indicadores desenvolvidos para mensurar a produtividade aparente para o ano de 1990 mostraram que o setor de serviços apresenta valor agregado por trabalhador superior à da agricultura. Entretanto, nas subcategorias do setor, a pesquisa verificou que o comércio e outros serviços apresentaram menores índices com relação às instituições financeiras e comunicações, estes últimos com indicadores superiores, inclusive, à atividade industrial. Estas evidências mostram que o setor de serviços tem um comportamento diferenciado em economias desenvolvidas e em desenvolvimento. O próprio Baumol (1985) irá reformular suas teorias apontando a informática e as telecomunicações como partes dinâmicas do setor de serviços, e que por isso não sofreriam a doença de custos.

Ainda sobre o Brasil, em trabalho mais recente, Kon (2003) apresenta as taxas anuais de crescimento da *proxy* de produtividade em uma série histórica que se inicia nos anos 1950.

Usando a relação valor adicionado/trabalhador como representativa da produtividade, a conclusão foi que, à exceção da década de 1970, as taxas são consideravelmente inferiores às dos demais setores, sendo inclusive negativas para as décadas de 1980 e 1990.

O debate sobre a perda de bem-estar social ocasionada pela medida do crescimento dos serviços em relação às manufaturas – ocorrendo uma troca de atividades progressistas (manufaturas) por estagnadas (serviços) – estaria obsoleto na visão de Kon (2008). Para ela, o dinamismo nas estruturas e na operacionalização das funções de serviços e no inter-relacionamento com outros setores, na atualidade, não estão de acordo com estas ideias:

Ao contrário, a observação da realidade através de pesquisas de vários autores mostra que no contexto da heterogeneidade das atividades de serviços, uma parte considerável são altamente inovativas, como nas atividades manufatureiras. Os serviços profissionais caracterizados como intensos geradores de informação ou conhecimento, desde que a repercussão de sua ação sobre o valor agregado e sobre os preços, enquanto provedores de informação como insumo produtivo, é de difícil avaliação. Portanto, a asserção tradicionalmente aceita de baixa produtividade e estagnação produtiva como característica geral dos serviços ou da anteriormente citada ‘doença de custos’ preconizada por Baumol, deve ser questionada na atualidade (KON, 2008, p. 7).

A autora conclui que as atividades de serviços de informação levam crescimento da produtividade do trabalho e do capital ao setor de serviços devido à diminuição de custos e diferenciação do produto, e isso acontece como parte das pressões competitivas que instigam as inovações de processos produtivos e organizacionais.

Apesar deste ponto de vista, Kon reconhece que o conceito de produtividade é difícil de ser operacionalizado no setor de serviços (e também em algumas manufaturas), principalmente naqueles que apresentam rápidas mudanças qualitativas e com alto grau de operacionalização, ou mesmo com uma acentuada integração produtor-usuário. Parte disto se deve à dificuldade de mensuração em termos físicos, ligada à diversidade de aspectos qualitativos que um mesmo serviço pode oferecer, tanto em termos de comparação num ponto do tempo (*cross section*) como ao longo do tempo.

Tendo como ponto de partida os trabalhos de Bell (1973), as atividades terciárias ganharam o status de setor ‘pós-industrial’, termo utilizado para se referir à sociedade em que o setor de serviços é dominante. A ideia é que as indústrias de serviços não haviam se desenvolvido antes da ocorrência da industrialização ou do desenvolvimento manufatureiro. Assim, segundo Fisher (1935) e Clark (1940), a sociedade capitalista teria

se organizado em etapas no processo de desenvolvimento, começando pelo setor agrícola, passando pela indústria e culminando com a dinâmica do setor terciário como etapa mais avançada do desenvolvimento. A ‘sociedade do consumo em massa’ levaria, inevitavelmente, ao crescimento do consumo de serviços finais através da já citada Lei de Engel. Em outras palavras, em etapas avançadas de desenvolvimento econômico, em que a renda é crescente, a demanda por serviços finais seria maior que a de bens manufaturados. Por outro lado, segundo Diniz e Matos (2006, p. 62):

[...] o aumento da participação do setor terciário na ocupação seria reflexo do ‘gap’ de produtividade entre a indústria e o setor de serviços, que, combinado ao crescimento relativo de demanda por esses serviços, levaria a uma transferência de mão-de-obra de outros setores para o mesmo.

O argumento de Bell está baseado no processo de desenvolvimento econômico e nas mudanças no emprego setorial na Europa Ocidental no século XX. Segundo a observação deste autor, as economias desta região partiram de sociedades agrárias até sociedades baseadas na indústria, com os serviços tornando-se importantes apenas posteriormente.

A discussão sobre a evolução dos serviços dá conta de que o seu crescimento estaria relacionado, por um lado, a fatores intrínsecos ao seu desenvolvimento (sobretudo a demanda por serviços da economia, responsável pelo reinvestimento, no próprio setor, do excedente operacional gerado), e por outro lado, ao comportamento de fatores externos. Segundo Kon (1992), estes fatores externos seriam:

- a) Volume e velocidade de liberação da mão-de-obra das atividades rurais da região e de outras regiões, que se dirigem às áreas urbanas;
- b) Nível de habilitação da mão de obra rural que se dirige à zona urbana;
- c) Evolução quantitativa e qualitativa das atividades do setor secundário, que requerem a ampliação e a modernização de serviços complementares;
- d) Capacidade do setor secundário do país de absorver esta mão de obra rural liberada;
- e) Geração de um excedente operacional de outros setores econômicos que deve ser realocado para as atividades de serviços;
- f) Existência de uma infraestrutura econômica concentrada em uma região, que oferece economias externas para a localização de novas atividades econômicas.

Na visão de Kon (2003), o respaldo para estes fatores exógenos estaria no fato do setor de serviços absorver mão de obra advinda de outros setores, seja ela qualificada ou não, e na possibilidade dos serviços expandirem as atividades informais em momentos de perda de dinamismo econômico.

As primeiras ideias teóricas sobre a sociedade pós-industrial como resultado do desenvolvimento surgiram por volta das décadas de 1960 e 1970. Este período coincide com as primeiras tentativas de mudanças no paradigma de processo produtivo do 'taylorismo' para processos mais flexíveis, com base nos quais se intensificaria o progresso tecnológico e as mudanças organizacionais que teriam efeitos sobre a divisão, organização e qualificação do trabalho, do produto e do consumo. Assim, os serviços passariam a ter um peso maior na indução do desenvolvimento. Segundo Kon (2004), as primeiras premissas da teoria do pós-industrialismo estipulavam que:

- a) A geração de conhecimentos é a fonte da produtividade e do crescimento e se estende por todos os domínios da atividade econômica, por meio do processo de informação;
- b) A ênfase da atividade econômica mudaria da produção de bens para o fornecimento de serviços. A eliminação do emprego agrícola seria seguida pelo declínio irreversível dos trabalhos manufatureiros, em benefício das ocupações em serviços, que constituiriam a maior proporção do emprego. À medida que houvesse avanço econômico dos países, o emprego e a produção seriam cada vez mais focados nos serviços, sendo os demais setores complementares;
- c) A nova economia aumentaria a relevância das ocupações com alto conteúdo de informação e conhecimento. As ocupações administrativas, de profissionais liberais e técnicas cresceriam mais rapidamente do que outras categorias ocupacionais e constituiriam o núcleo da nova estrutura social.

As mudanças advindas da sociedade pós-industrial não são sempre bem recebidas por estudiosos que ainda defendem que a indústria seria o motor do crescimento. Para estes autores, os empregos nos serviços não gerariam o mesmo grau de desenvolvimento econômico que as manufaturas, pois seriam menos produtivos e implicariam em menores rendimentos. Segundo Kon (2004), um dos pontos de defesa desta abordagem são estudos feitos nos Estados Unidos a partir da década de 1970 que apontam que os empregos em serviços no setor privado pagam apenas 90% da média dos empregos nas manufaturas.

Outra constatação é que o setor industrial recebe por volta de 96% dos investimentos em pesquisa e desenvolvimento da economia. Também, no ano de 1988, estatísticas mostram que cada emprego no setor manufatureiro criava outros três empregos no setor de serviços.

Outra crítica é que a corrente pós-industrialista não daria conta das verdadeiras mudanças que estavam ocorrendo na sociedade. Para estes autores, não haveria um novo paradigma produtivo, centrado no setor de serviços, mas sim um processo de reestruturação da produção industrial, no qual o setor de serviços passa a ter grande importância na estrutura produtiva. Nas palavras de Andrade (1994, p. 10):

O ponto central da crítica aos pós-industrialistas refere-se à atual impossibilidade de compreender o crescimento do terciário desconectado das transformações industriais promovidas pela incorporação de novas tecnologias. O ritmo e a própria criação de novas atividades terciárias estão determinados pela capacidade de modernização dos setores produtores de bens, em particular na indústria de transformação, através da incorporação e difusão de novas tecnologias. Nesse sentido perde a importância a hipótese de que os serviços cresceram atrelados ao consumo final.

A tese, então, é a de que o setor dinâmico das atividades terciárias, responsável pelo crescimento de sua participação no produto – os serviços produtivos –, é aquele ligado à demanda industrial. Cohen e Zysman (1987, *apud* DINIZ; MATOS, 2006), por exemplo, defendem que, no capitalismo contemporâneo, não existe uma substituição setorial de indústria por serviços enquanto polo dinâmico, mas sim uma reestruturação do setor industrial. Assim, as atividades terciárias passam a ter uma importante relação de complementaridade, expressa pelo crescimento de atividades como serviços financeiros e de consultoria, dentre outros.

Autores como Castells (1989, *apud* MELO *et al.*, 1998), apontam, inclusive, a inexistência de um setor de serviços. Ao invés disso, o que há, na visão do autor, é uma série de atividades que aumentam a diversidade ou especialização com a evolução da sociedade, e especialmente os serviços pessoais e sociais teriam a função de absorver o excedente de mão de obra gerado pelo aumento de produtividade na agricultura e na indústria.

Diniz e Matos (2006) apresentam outra visão importante para a compreensão da expansão do setor de serviços observada entre as décadas de 1960 e 1970 para países latino-americanos, tidos como de industrialização tardia. Segundo os autores, a ‘escola

cepalina'¹² atribui o alargamento da participação das atividades terciárias à sua característica de absorvedoras de mão de obra desqualificada, proveniente do êxodo rural e do elevado crescimento demográfico, e isso seria fruto de um processo de industrialização tardia.

Na opinião de Diniz e Matos, os serviços ainda nos dias de hoje possuem componentes de atraso que estariam relacionados a atividades de baixa produtividade e uma funcionalidade relacionada à questão de absorção de mão de obra. Como exemplos, os autores citam a existência de trabalhadores excluídos do mercado de trabalho formal que encontram 'abrigo' nos serviços, executando atividades de baixa qualificação e, conseqüentemente, de baixos rendimentos. Assim, os serviços desempenhariam a função de 'esponja', dada a sua propensão a acomodar a mão de obra excedente, excluída do circuito organizado da economia.

Com base nesta análise, Diniz e Matos (2006) apontam a necessidade de se diferenciar dois movimentos possíveis sobre a expansão dos serviços, válidas principalmente para países não desenvolvidos:

- a) Aquele ligado ao circuito organizado da economia e conectado à dinâmica produtiva;
- b) Outro ligado à precarização do mercado de trabalho, com inchamento dos serviços atrasados de menor produtividade e menores rendimentos, caracterizando o setor como 'dual'.

Sobre este último aspecto, Andrade (1994, p. 13) coloca:

Por um lado, um setor de serviços 'atrasados', que apresenta uma dinâmica própria e teve sua origem no processo de urbanização e desenvolvimento desses países, mas que vem exercendo um papel de funcionalidade importante como absorvedor de mão-de-obra. [...] Por outro lado, um setor de serviços 'modernos' integrados com a indústria de transformação, que tem sua dinâmica atrelada à dinâmica do segmento hegemônico e vem, recentemente adquirindo um papel relevante no processo produtivo, vis-à-vis a reestruturação produtiva que vem ocorrendo principalmente a partir dos anos 80.

¹² Referente ao conjunto de profissionais das mais diversas áreas, como economistas, antropólogos, estatísticos e sociólogos constituintes da Comissão Econômica para a América Latina (CEPAL).

Assim, para Andrade (1994), o primeiro segmento estaria inserido no processo de modernização e reestruturação da indústria, e por isso se beneficiaria do transbordamento tecnológico da mesma, que apresenta níveis de produtividade maiores que a média dos serviços em geral. O segundo segmento seria aquele que acomodaria a mão de obra excluída dos segmentos organizados da economia.

É de Gershuny (1990), no entanto, a autoria das críticas mais conhecidas sobre o advento da sociedade pós-industrial. Ele parte da definição dos serviços, mostrando que estes possuem natureza dual, pois podem se referir à natureza do produto ou às características do trabalho. Sobre o primeiro aspecto, o autor parte do conceito de um bem que possui característica de materialidade e subsiste após sua produção e consumo; diferentemente, um serviço é imaterial e acaba no momento de sua aquisição ou consumo. Usando o exemplo do autor: para executar a lavagem de uma roupa, alguém pode se satisfazer com um bem ou serviço, a exemplo do uso de uma máquina de lavar ou contratando os serviços de uma lavadeira. Com respeito ao segundo aspecto, o trabalho em serviços é definido pelo autor como emprego em uma indústria cujo produto final é um produto não material.

Após estas considerações, Gershuny tenta desmistificar a visão de que a economia dos serviços se baseia no fato de que as novas ‘necessidades pós-industriais’ demandam uma gama de novos serviços que conduziriam ao aumento do emprego no setor, fortalecendo a tese da era pós-industrial. Com base em observações que se iniciam na década de 1950, Gershuny mostra que essas necessidades, que antes eram satisfeitas por serviços, vêm sendo substituídas por bens. Ademais, o aumento dos postos de trabalho nos serviços não significaria redução do consumo de bens industriais. Assim, seria possível dizer que o nível de consumo de serviços não explica adequadamente o nível de empregos terciários.

Gershuny ainda salienta que, nos anos 1970, novas relações de trabalho surgiram na sociedade pós-industrial:

- a) A produção final ocorreria cada vez mais em casa, enquanto o trabalho fora de casa seria dedicado à produção intermediária de bens;
- b) O emprego fora de casa seria crescentemente relacionado ao planejamento e programação da produção.

Apesar destas considerações, o autor se posiciona contrário à tese de que uma economia de serviços se desenvolveria automaticamente à medida que ocorra desenvolvimento da

sociedade. Não obstante as evidências apontadas pelo autor, o seu discurso, conforme saliente Kon (2007), não foi capaz de mudar o pensamento convencional na época.

Na mesma direção de Gershuny caminhou Riddle (1986, *apud* KON, 2004), para quem a terminologia ‘pós-industrial’ era inadequada. Segundo a autora, em alguns países, como Canadá e Estados Unidos, a dinâmica do trabalho foi paralela entre indústria e serviços; em outros países, como Japão e Cingapura, o trabalho dirigiu-se para os serviços antes de para a indústria. Ainda segundo Riddle, a terminologia empregada por Bell implicaria que os serviços não seriam indústrias e que a vitalidade e o crescimento do setor são dependentes do dinamismo das atividades manufatureiras.

A experiência de alguns países mostrou que os serviços desempenharam um papel vital antes do desenvolvimento industrial, como no caso da Inglaterra, Holanda e Portugal. Além disso, o desenvolvimento industrial só teria ocorrido devido às transformações verificadas em certas indústrias de serviços, a exemplo do mercado de capitais, transportes e comunicações.

Trabalhos desenvolvidos por Baily e Maillat (1991, *apud* KON, 2004) em sistemas produtivos modernos de áreas metropolitanas do Canadá, Dinamarca, França e Suíça também apontaram que os sistemas produtivos não evoluem em direção a um sistema pós-industrial. A conclusão foi que, embora setores como circulação, distribuição e regulação tenham aumentado consideravelmente, as atividades manufatureiras ainda despontavam como motoras do crescimento econômico em antigas regiões industriais. Assim, não houve mudança para uma sociedade de serviços, mas para uma sociedade pós-manufatureira nas regiões estudadas, enquanto as regiões metropolitanas caminham para uma sociedade de informação e consumo.

Em trabalho recente em que examina o caso brasileiro, Silva (2009) estudou o desenvolvimento das atividades terciárias à luz da recente reestruturação econômica e aponta que este setor teve participação importante, pois permitiu maior dinâmica e agilidade econômica, destacando os serviços reestruturados e/ou ‘modernizados’. Uma das hipóteses do trabalho era que as transformações advindas do reordenamento da economia brasileira nas últimas décadas levariam à ‘desindustrialização’ e concentração do PIB e das ocupações nas macrorregiões e nos estados mais desenvolvidos (notadamente os que apresentavam as maiores estruturas industriais). Entretanto, a pesquisa revelou que não havia elementos suficientes para afirmar que o terciário passou a ditar a dinâmica do

desenvolvimento econômico. A pesquisa ainda apontou que houve um maior crescimento de ocupação exatamente nos serviços distributivos e produtivos, fortemente influenciados pelas atividades produtivas industriais e agroindustriais.

Melo *et al* (1998) fazem uma ressalva quanto à participação dos serviços na geração de emprego, pois, segundo eles, este não seria, por si só, um bom indicador de desenvolvimento alcançado pelo país. O argumento é que a maior parte dos países em desenvolvimento apresenta um setor de serviços inchado em função de elementos estruturais, sobressaindo-se as atividades de baixa produtividade que não exigem por não exigir mão-de-obra qualificada. Com isso, seria necessária a análise não só da participação do setor, mas também da sua composição estrutural.

6.2 EMPREGO, INFORMALIDADE E TERCEIRIZAÇÃO

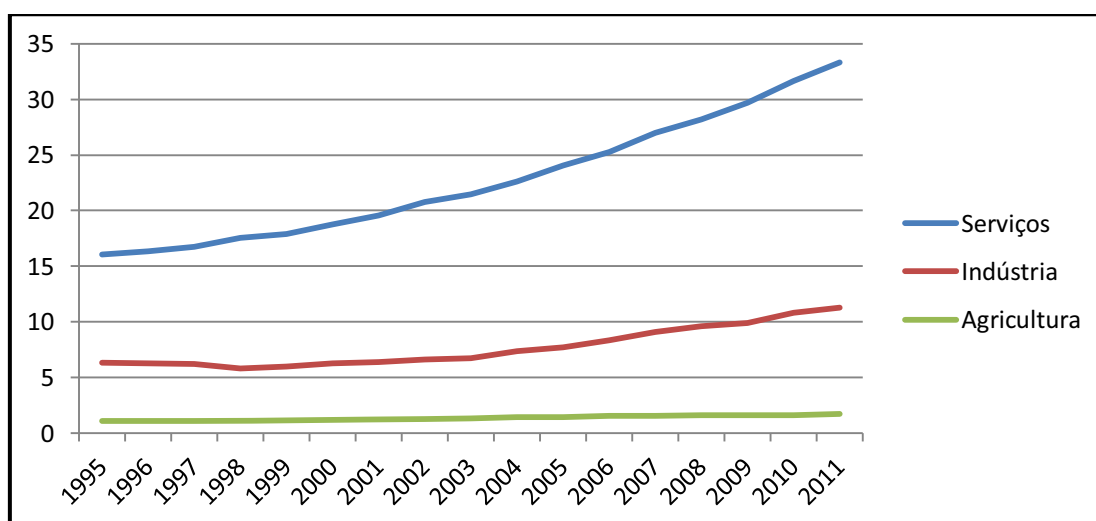
Tem se tornado comum o argumento de que os serviços respondem por parcela significativa da atividade econômica e do emprego civil, inclusive em países desenvolvidos, como naqueles que compõem a OCDE. Isso suscita a questão do ‘por que’ a ocupação nos serviços tem crescido. De acordo com Almeida (2000, p. 71), existem várias explicações para o crescimento do peso socioeconômico dos serviços e estas explicações seriam mais complementares que excludentes:

- a) 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;
- b) Mercantilização de parte da antiga produção doméstica destinada ao autoconsumo, sobretudo em razão da entrada maciça das mulheres no mercado de trabalho, com expansão de creches, restauração, *fast-food* etc.;
- c) Mudança no perfil da demanda agregada em razão do aumento da renda *per capita*, com queda relativa do peso de bens *inferiores* (produtos agrícolas e industriais tradicionais) e aumento da importância de bens *superiores* (produtos de alta tecnologia e serviços);
- d) 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, por exemplo, parte do crescimento dos serviços empresariais (consultoria, assessoria jurídica etc.) e financeiros (seguros, mercados de opções etc.);

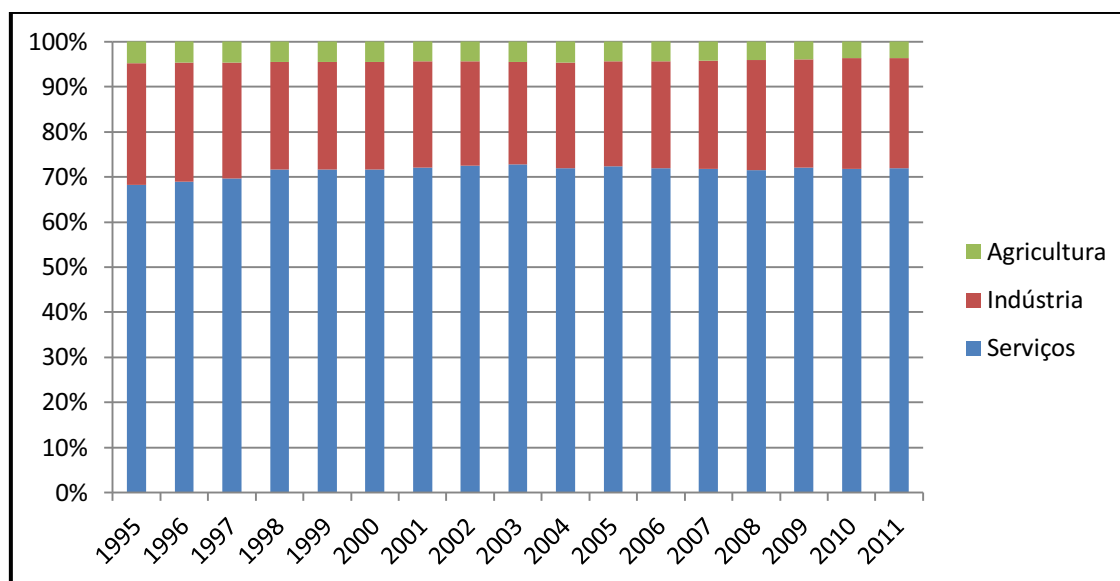
- e) Reestruturação de empresas, com economia de custos e enfoque em competências essenciais, implicando terceirização de serviços anteriormente internalizados. Isso se torna possível graças às novas tecnologias, que permitem a redução dos custos de transação, a melhoria da qualidade nos serviços produzidos por terceiros e a eliminação da restrição da proximidade entre prestadores de serviços e consumidores (pessoas físicas ou instituições);
- f) Uso crescente de insumos intangíveis tanto na produção e distribuição de bens industriais quanto na própria produção de serviços: P&D, desenho industrial, marketing, logística etc;
- g) Incremento do tempo livre e do tempo destinado ao lazer, o que permite a expansão da indústria de entretenimento e de atividades como o turismo;
- h) Envelhecimento relativo e absoluto da população, com forte aumento da demanda por serviços de saúde, assistência domiciliar, turismo e outros.

Os Gráficos 1 e 2 apontam a evolução do emprego formal no Brasil durante o período 1995-2011. Os dados revelam um crescimento visível dos postos de trabalho neste setor, com participação relativa no emprego total superior a 70% em quase todo o período. Considerando o início desta série histórica (o ano de 1995) e o final (o ano de 2011), nota-se uma redução da participação relativa tanto das atividades agropecuárias quanto industriais, ao mesmo tempo em que a participação dos serviços se acentua, passando de 68,2% para 71,9%. A agropecuária passa de 4,8% para 3,7% e a indústria de 27% para 24,4%.

Gráfico 1 – Evolução do emprego formal no Brasil de 1995 a 2011 (em milhões)



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Ministério do Trabalho (BRASIL, 2012).

Gráfico 2 – Participação dos setores no emprego formal no Brasil – 1995-2011 (em %)

Fonte: Elaboração própria com base em dados do Ministério do Trabalho (BRASIL, 2012).

Partindo da premissa de que a infraestrutura de serviços, basicamente em transportes, armazenagem e comunicações, é absolutamente necessária à decolagem econômica, Almeida (2000, p. 72), enfatiza que “os serviços não são apenas uma condição necessária ao desenvolvimento econômico, mas [...] podem se tornar a própria força motriz do desenvolvimento”. Assim, o autor lista três papéis relevantes para os serviços: suporte para as atividades empresariais, atratores de investimentos e motores ou locomotivas da dinâmica econômica regional.

Da definição de serviços proposta por Meirelles (2006b) – serviço é trabalho em processo – apresentada no capítulo anterior, surge a necessidade de discutir outro aspecto ligado à atividade de serviços: a informalidade. De acordo com a Organização Internacional do Trabalho (OIT), entende-se como setor informal o conjunto de atividades econômicas organizadas sob a forma de trabalho por conta própria ou microempresa, incluindo qualquer trabalho sem contribuição à seguridade social (RIBEIRO; JULIANO, 2005).

Melo e Teles (2000), com base em estudos desenvolvidos em países subdesenvolvidos, enumeram as seguintes características para o setor informal:

- a) Inexistência de barreiras à entrada;
- b) Aporte de recursos de origem doméstica;
- c) Propriedade individual, operando em pequena escala;

- d) Processos produtivos intensivos em trabalho, atuando em mercados competitivos e não regulados.

Os autores, no entanto, destacam que na literatura socioeconômica não há uma definição consensual sobre o significado do setor informal, sua natureza e composição. Apesar disso, argumentam que o conceito de setor informal tende a incorporar a unidade econômica de produção, e não do trabalhador individual. Com base nesta visão, o setor informal:

[...] são as unidades produzindo bens e serviços com o objetivo de gerar emprego e renda para seus participantes, excluídas aquelas engajadas apenas na produção de bens e serviços para autoconsumo. Portanto, essa conceituação afirma que o setor informal é formado por um conjunto de unidades produtivas de baixa capitalização, que produzem em pequena escala, sem acesso a crédito, e é quase inexistente a separação entre capital e trabalho enquanto fatores de produção. Essas unidades usam técnicas de produção obsoletas, não importando o local onde desenvolvem a atividade produtiva, a utilização de ativos fixos ou a duração desta, isto é, se permanente, sazonal ou ocasional. O fato de essas unidades produtivas terem ou não registros não serve de critério para a definição de informal, pois o que importa é o modo de organização e funcionamento da unidade econômica e não o status legal (MELO; TELES, 2000, p. 8-9).

Carvalho (2004), no entanto, diz que, mesmo fazendo parte do censo comum, o significado da expressão 'setor informal' não é inequívoco. Assim, haveria uma pluralidade de definições e conceitos para delimitá-lo, possíveis de serem agrupados em três blocos principais. O primeiro seria composto pelas definições que consideram informal o setor cuja produção acontece em bases técnicas elementares, intensivas em uso de trabalho (predominantemente não assalariado) e com baixa dotação de capital. Esta seria a análise proposta pela OIT, exposta acima.

O bloco seguinte seria composto pelas ideias subjacentes ao PREALC (Programa Regional de Emprego para a América Latina e o Caribe, da Organização Internacional do Trabalho – OIT), identificando o setor informal como aquele de baixa produtividade, predomínio de autônomos e pequenas empresas. Nestes casos, a absorção de mão-de-obra seria função da oferta criada levando-se em conta o excedente de trabalhadores do setor formal. Desta forma, o setor informal seria o estrato mais baixo da pirâmide hierárquica da produção capitalista, que teria no seu cume as grandes empresas oligopolistas.

O último bloco seria formado pelas ideias que consideram o setor informal como 'não capitalista', tomando como base a inexistência de relação de assalariamento. Conforme esta visão, o setor informal seria dependente dos movimentos da produção em moldes

capitalistas (do setor formal) para acessar espaços econômicos, a todo tempo modificados, reduzidos ou ampliados ao sabor dos rumos da acumulação de capital das atividades do setor moderno (formal). Nestes termos, o setor informal seria ‘subordinado’ ao setor formal, dependente deste para ter acesso a seu espaço econômico vital, a matérias-primas, equipamentos, crédito e outros recursos. Tomando como base o trabalho de Cacciamali (1983), Carvalho (2004, p. 29) destaca que:

Estas atividades informais não teriam relação direta com o setor moderno, no sentido de que não se articulariam produtivamente à indústria ou aos serviços de perfil moderno. Ainda que ligadas a este setor no circuito da renda – no nível dos indivíduos/famílias que compram serviços informais, tradicionais – elas estariam isoladas. Mas, uma vez conectadas pelo elo da renda, pode-se dizer que o setor que determina a dinâmica da geração de renda é o setor dominante; logo, novamente conclui-se pela natureza subordinada do setor informal. Isso não quer dizer, porém, que este setor informal estivesse alheio à dinâmica de acumulação de capital levada adiante no núcleo formal (atividades modernas): uma vez que certa gama de atividades ganha volume e importância econômica, ela pode ser incorporada ao setor moderno, sendo válido também o raciocínio ao seu inverso – o que equivale a dizer que a dinâmica de acumulação pode mudar o setor informal na sua composição e no seu papel, ainda que preservando, uma vez mais, o seu caráter subordinado.

Uma definição alternativa foi proposta por Souza (1980, *apud* KON, 2004), que argumenta que o setor informal de pequena produção não tipicamente capitalista é composto por cinco tipos de unidades produtivas: empresas quase capitalistas; empresas familiares ou trabalhadores autônomos (exclusive profissionais liberais independentes); trabalhadores por conta própria, subordinados; pequenos vendedores de serviços; e serviço doméstico. Porém, considerando-se os conceitos de informalidade e as relações do trabalhador com os meios e instrumentos de produção, Kon (2004) argumenta que esta definição está restrita à composição de um conjunto de atividades que não se baseiam no trabalho assalariado para seu funcionamento. Esta autora ainda observa que, nessa abordagem, o setor informal não age como um ajustador da oferta à demanda no mercado de trabalho formal, e a renda média não consiste em fator de ajuste para todas as categorias, mas somente para aquelas que apresentam facilidade de entrada e que possuem baixos requisitos de capital e qualificação.

O autor ainda chama atenção para um enfoque diferenciado sobre o setor informal com base nas atividades que não são legalizadas ou não cumprem as regulamentações ou legislações fiscais, laborais, financeiras, cambiárias ou outras definidas. Estas são

chamadas, por isso, de economias subterrâneas, invisíveis, paralelas ou negras. Por esse prisma, o setor formal seria formado pelas atividades plenamente legalizadas, ou seja, a ilegalidade não é somente uma das características da informalidade, mas sim a mais importante. A principal causa seria a excessiva regulação do Estado, baseada em impostos, regulamentações, proibições e corrupção burocrática.

O crescimento da informalidade estaria ligado, também, à renovação das relações de trabalho não assalariado, que dão condição ao surgimento do trabalho a domicílio e do trabalho temporário, com base em empresas locadoras de mão-de-obra ou subcontratação. Ademais, surgem no setor informal oportunidades de ganhos que superam os dos empregos assalariados de média e baixa qualificação. Finalmente, o aumento das atividades informais também é creditado à dificuldade de sobrevivência de indivíduos que não têm esperança de serem empregados ou de ingressar no mercado de trabalho, podendo exercer trabalhos de baixa produtividade (KON, 2004).

Apesar disto, para o caso brasileiro, Kon (2004) defende a posição de que é possível relacionar a condição de informalidade nas atividades e serviços à observação de uma gama de análises mais recentes que consideram o setor informal não somente como um conjunto de atividades de sobrevivência executadas por pessoas que não possuem qualificação e posicionadas à margem da sociedade. Segundo a autora, muitos países menos desenvolvidos e também industriais, mas avançados, mostram um dinamismo econômico das atividades de serviços não reguladas, mas que geram renda. Muitas destas são administradas por empreendedores com nível de renda superior aos das atividades formais. As evidências destas pesquisas apontam que a economia informal não é uma condição individual, mas um processo de geração de renda caracterizado por não ser regulada pelas instituições da sociedade.

Qualquer alteração nas fronteiras institucionais da regulamentação das atividades econômicas produz em paralelo um realinhamento do relacionamento formal-informal. O setor informal, então, é um componente integrante do conjunto das economias e não apenas um apêndice marginal delas. De forma oposta às abordagens mais tradicionais desenvolvimentistas, as observações mais recentes revelam que a tendência do setor informal é crescer nas economias altamente institucionalizadas às expensas dos relacionamentos formalizados de trabalho. Logo, representa uma nova tendência social em vez de constituir uma simples situação de atraso a partir de relacionamentos tradicionais de produção (KON, 2004, p. 151).

Os argumentos de Almeida (2000) também se aproximam desta posição. O autor parte da crítica à visão tradicional que associa uma ‘hipertrofia do terciário’ nos países subdesenvolvidos ao êxodo rural num contexto de industrialização intensiva em capital. Esta visão tem como pano de fundo a ideia de que, nos países subdesenvolvidos, o setor terciário precede a indústria, e está associada à distinção de duas fases de transferência intersetorial de força de trabalho na evolução das economias atrasadas.

Esta tese, ligada às noções de dualismo, marginalidade econômica e setor informal, diz que, num primeiro momento, os trabalhadores ocupados em atividades agrícolas deixam as zonas rurais, em razão dos ganhos de produtividade na agricultura, da concentração da propriedade da terra e da atração exercida pelas cidades. Ao chegar às zonas urbanas, estes trabalhadores encontrariam trabalho, inicialmente, no setor urbano tradicional – pequena construção civil, microcomércio varejista e prestação de serviços –, para só num segundo momento encontrar inserção nas ocupações do setor ‘moderno’, vale dizer, na indústria. Assim, o ‘terciário inchado’ apareceria como uma ‘esponja’ capaz de absorver a mão de obra desqualificada recém-chegada do campo.

Uma variante desta visão de ‘terciário-refúgio’ que é mais adequada para os dias atuais diz que o terciário continuaria tendo a função de ‘esponja’, mas não do excedente da mão de obra vinda do campo, e sim da força de trabalho temporariamente demitida da indústria. Por este ponto de vista, os serviços seriam uma espécie de ‘reservatório de trabalho’, que abasteceria o setor industrial moderno nos auges dos ciclos econômicos, garantindo a sobrevivência dos trabalhadores nos períodos de recessão. Segundo Almeida (2000), esta visão de origem keynesiana e pós-keynesiana é difundida por autores marxistas, permitindo enxergar no setor de serviços um ‘colchão amortecedor anticíclico’, nos moldes do ‘exército industrial de reserva’. Pensado inicialmente para países desenvolvidos, este enfoque terminou sendo adaptado para a realidade dos países subdesenvolvidos.

Finalmente, Almeida (2000) aponta a ótica do industrialismo, que afirma explicitamente que as atividades de serviços não seriam apenas secundárias e subordinadas, mas também nocivas. De acordo com essa tese, o crescimento dos serviços traria efeitos perniciosos para todos os países, inclusive os desenvolvidos, uma vez que traria queda das taxas de produtividade, progressão mais lenta do padrão de vida e desaceleração do crescimento. Todos os serviços, principalmente os financeiros, seriam atividades parasitárias, em que predominariam os empregos mal remunerados, e o seu crescimento, caracterizado pela disseminação de atividades de intermediação, responderia pelo crescimento dos custos dos

bens reais, o que prejudicaria o desenvolvimento dos setores ‘produtivos’, ou seja, da indústria.

As abordagens críticas ao advento dos serviços, na visão de Almeida (2000), possuem três limitações para os países subdesenvolvidos. Em primeiro lugar, o autor lista que as visões tradicionais não enxergariam as especificidades dos serviços, pois estariam muito preocupadas em discutir a informalidade ou a exclusão social. Ou seja, segundo o autor, as visões tradicionais negligenciam aspectos importantes dos serviços: o papel do Estado como empregador essencial; o papel fundamental dos serviços sociais (educação, saúde e comunitários); e o importante papel dos serviços de consumo intermediário (ditos de produção ou empresariais).

Outro aspecto seria a concepção usada por essas análises sobre a dualidade da economia, observando que há na malha urbana um setor atrasado (os serviços) e um avançado (a indústria). De acordo com Almeida, existem atividades de serviços destinadas também ao consumo intermediário empresarial, e por isso não guardariam relação com o atraso ou com a informalidade propostos. Ademais, mesmo nos países desenvolvidos, existem muitas indústrias tradicionais e informais.

O terceiro ponto está relacionado aos segmentos mais dinâmicos dos serviços, que seriam observados pelas visões tradicionais como casos de exceção. Para Almeida, as visões tradicionais concentram suas análises na microprodução de serviços, que tem baixa produtividade e mercado local, esquecendo-se de que, atualmente, o que se destaca numa metrópole subdesenvolvida típica não é mais a explosão do comércio ambulante e a prestação de serviços pessoais (como nos anos 1960-1980). Ao contrário, estas localidades:

- a) Seriam diversificadas, possuindo serviços modernos em razão do desenvolvimento de novas necessidades sociais, como entretenimento e segurança;
- b) Usariam novas tecnologias de produção, como telecomunicações, finanças e distribuição;
- c) Exportariam crescentemente produtos intangíveis, como turismo, engenharia e consultoria.

Recentemente, outras abordagens buscam superar os limites das visões tradicionais com base em dois pontos:

- a) A constatação de que as atividades de serviços contribuem cada vez mais para o crescimento econômico e, sobretudo, para a criação de empregos, e isso não seria algo cíclico, mas uma tendência estrutural e de longo prazo;
- b) Serviços e indústria interagem em medida crescente devido, em primeiro lugar, à exigência de produtos intangíveis pela produção industrial, e o fato de o produto industrial estar cada vez mais envolvido com “pacotes de serviços” (financiamento, assistência técnica etc.).

Reforçando a vertente ‘pró-serviços’, Kon (2004) argumenta que a ligação entre atividades manufatureiras e de serviços é tal que a evolução destes últimos tornou-se notória com o advento das mudanças tecnológicas observadas desde os anos 1980 e acentuadas na década seguinte. Este fenômeno, segundo a autora, fez aumentar a produtividade da indústria e, em consequência, a necessidade de mão de obra especializada. Assim, observando as suas características de heterogeneidade e flexibilidade, os serviços não só foram capazes de absorver o trabalhador pouco qualificado (em condições de subemprego), mas também exerceram o papel de liderança através do fornecimento de conhecimento especializado, item chave para a continuidade do progresso tecnológico.

Na visão de Pereira (1989), há benefícios com o crescimento dos serviços, e isso teria sido condição básica para o desenvolvimento das economias capitalistas centrais na segunda metade do século XX. O crescimento da produtividade na atividade manufatureira geraria um excedente que seria canalizado para a atividade terciária, e isso teria tornado a produção industrial mais eficiente, já que permitiria melhor qualidade de consumo e vida à população. O que aconteceu no Brasil, segundo o autor, foi o crescimento dos serviços em razão da estagnação da atividade industrial, sendo que o setor financeiro foi o que mais se destacou no final dos anos 1980, obtendo grandes lucros associados às altas taxas de juros da economia brasileira.

Aliada à questão da empregabilidade e suas extensões (como a informalidade), a terceirização também aparece como algo intenso na configuração do setor de serviços. Autores como Silva (2009) creditam o crescimento expressivo dos serviços a esta prática, quando as empresas transferem a terceiros, sejam empresas ou trabalhadores, algumas tarefas e a suprir-se de determinados insumos, parte e peças, antes realizadas ou produzidas por elas mesmas.

Um dos principais motivos que levam as empresas a terceirizar parte de suas atividades é a tentativa de redução de custos, possibilitada, por exemplo, quando um fornecedor externo consegue fornecer determinado serviço a um custo inferior ao custo interno da empresa produtora. Além disso, várias empresas terceirizam buscando proteger-se das flutuações de mercado: quando as vendas decrescem, parte de seus custos fixos tenderão a ser menores com base na maior quantidade de etapas transferidas a terceiros, além de haver redução de encargos trabalhistas.

De acordo com Silva (2009), os principais segmentos dos serviços mais intensamente ligados à terceirização são aqueles não relacionados à produção – como limpeza, segurança e atendimento, e mesmo o setor de vendas –, além de ter havido expansão do número de empresas fornecedoras de mão de obra temporária. Ainda se enquadram os serviços técnicos tradicionalmente ofertados por profissionais liberais ou autônomos. Assim, existem diferentes espécies de terceirização, ligadas a distintas fases do processo produtivo e de distribuição do produto das empresas (KON, 2004):

- a) Processos ligados às atividades das empresas, a exemplo da produção, distribuição e operação;
- b) Processos não ligados à atividade-fim da empresa, como a publicidade e a limpeza;
- c) Atividades de suporte às empresas, com treinamento, seleção e pesquisa;
- d) Substituição de mão de obra direta por indireta ou temporária.

O setor de saúde tem se valido crescentemente de sistemas de terceirização, tanto na área pública como na privada, pois tem visto seus custos aumentarem acima das taxas de inflação, considerando a necessidade de constante investimento em inovação tecnológica e crescente especialização e eficiência no atendimento à população. Segundo Kon (2004), nesse setor, a terceirização tem sido até mais intensa que nos serviços de limpeza, vigilância e alimentação, alcançando serviços profissionais (farmacêuticos, dentistas, psicólogos, fisioterapeutas, enfermeiros etc.), serviços técnicos (laboratórios), serviços de apoio terapêutico (farmácia, quimioterapia, radioterapia, hemodiálise etc.), serviços de apoio ao diagnóstico (radiologia, ultrassom etc.) e a gestão financeira e gestão de serviços hospitalares.

Muitas empresas dos setores agrícola e industrial terceirizam parte de sua produção, como a confecção de peças e determinadas peças e partes, chegando a terceirizar etapas inteiras de produção. Estas firmas chegam a importar de suas filiais ou fornecedores em outros

países, o que envolve empresas de serviços. Assim, muitas empresas terceirizadas, consideradas prestadoras de serviços, realizam de fato atividades industriais e agrícolas, tendo apenas a mão de obra terceirizada, não sendo, portanto, ocupações típicas do setor de serviços.

Kon (2004) afirma que a efetivação da terceirização nas empresas tem forte ligação com a possibilidade de introdução do progresso tecnológico, para atender às necessidades da transferência do conhecimento e utilização da tecnologia entre o contratado (terceirizado) e o contratante (terceirizador). Deste modo, a terceirização trouxe o comprometimento de parte das organizações do compromisso do acolhimento parcial ou total dessa mão de obra.

Também em destaque está o sistema de franquias, atrelado a formas de organização que dissemina novos métodos organizacionais e gerenciais das empresas. Com isso, as empresas buscam flexibilidade nos processos produtivos e de distribuição com vistas ao atendimento das novas exigências do mercado e da dinamização econômica. O principal fator impulsionador deste sistema, segundo aponta Kon (2004), é a necessidade de ampliação de áreas a serem atingidas pelas empresas sem que estas sejam obrigadas a realizar pesados investimentos de capital. Este sistema se classifica no setor de serviços com base no comércio ou nos serviços pessoais e às empresas.

6.3 INOVAÇÕES NAS ATIVIDADES DE SERVIÇOS

Várias modificações na estrutura dos serviços vêm ocorrendo devido às repercussões da inovação tecnológica destes sobre todas as atividades da economia. Estas repercussões contrariam a visão tradicional que tem nos serviços um sinônimo de lentidão quanto às inovações, e que esta lentidão, por consequência, afetaria o desenvolvimento da produtividade. Segundo Kon (2008), esta visão se torna obsoleta com base na dinâmica das estruturas e da operacionalização das funções dos serviços e do inter-relacionamento com outros setores. Vários autores mostram (Kon cita, por exemplo, Hauknes, 1996), através de suas pesquisas, que quanto à heterogeneidade das atividades de serviços, uma parte importante caracteriza-se pelo alto nível inovativo, assim como acontece nas atividades manufatureiras.

Vargas (2009) aponta que a dificuldade na definição dos serviços, juntamente com a predominância de estudos no setor industrial, criou obstáculos para que as pesquisas sobre

a inovação em serviços evoluísse. Este autor enumera três enfoques característicos das principais abordagens teóricas sobre a inovação em serviços: abordagem tecnicista, abordagem baseada em serviços e abordagem integradora.

A abordagem tecnicista é marcada pelo agrupamento de todos os estudos sobre inovação em serviços baseados na introdução de algum aparato tecnológico que caracterize esta inovação. A abordagem baseada em serviços caracteriza-se pela reação à abordagem anterior. Reúne trabalhos que invocam a convicção de que a relação de serviços possibilita a inovação na elaboração dos mesmos, e que estas inovações superam qualquer incremento tecnológico adotado. Já a abordagem integradora considera que a inovação possui características genéricas e que, ao longo do tempo, existe um processo de convergência entre a manufatura e os serviços. Neste caso, a ênfase recai sobre as peculiaridades da manufatura ou dos serviços, respeitando a intensidade da relação de serviço existente no mercado analisado. Essa abordagem levou Gallouj e Weinstein (1997, *apud* Vargas, 2009: s/p) a propor os seguintes tipos de inovação em serviços (grifos no original):

- **Inovação radical:** envolve a criação de produtos totalmente novos, com características absolutamente distintas dos produtos anteriores e que requeiram competências totalmente distintas, tanto do produtor quanto do cliente.
- **Inovação de melhoria:** resulta da alteração de alguma característica do produto, para melhor, supostamente, sem alterar o sistema como um todo.
- **Inovação incremental por substituição ou adição de características:** resulta da substituição ou da adição de uma determinada característica técnica ou competência necessária para a produção ou o uso do produto. Pode ser representada por uma nova competência que reduz os custos de produção ou uma nova técnica com o mesmo efeito. É a inovação incremental propriamente dita, que se caracteriza por mudanças graduais. Há aqui a noção de que o núcleo do serviço não muda, ou seja, as características fundamentais não se alteram, havendo inovações nos chamados serviços periféricos.
- **Inovação ad hoc:** a inovação ad hoc pode ser definida como ‘a construção interativa (social) de uma solução para um problema particular apresentado por um determinado cliente’. Esta ‘construção interativa’ redundante, nesse caso, na alteração das características do serviço prestado, a partir de uma solução peculiar que envolva elementos de qualquer um dos vetores mencionados. São elementos fundamentais dessa definição o caráter de co-produção das inovações, ou seja, a importância da interface entre provedor e usuário do serviço e a possibilidade apenas parcial de reprodução das soluções encontradas. Embora específicas, as soluções ampliam o conhecimento do provedor do serviço, que poderá repetir, mesmo com adaptações ao novo problema posto por outro cliente, os procedimentos e os métodos desenvolvidos para encontrar aquela solução.

- **Inovação por recombinação:** está relacionada com a criação de novos produtos a partir de diferentes combinações de características ou produtos existentes em novos usos.
- **Inovação por formalização:** esse tipo de inovação está relacionado com a visibilidade das formas anteriormente descritas. Assim, refere-se ao processo de nomear um determinado serviço e organizar sua sequência, tanto quando essa sequência envolve características físicas ou de serviços como competências.

A tipologia acima, segundo Vargas (2009), desenvolve todas as situações que permeiam o processo de inovação, tanto na produção de bens quanto na produção de serviços. Segundo esta proposta, haveria possibilidade de integrar o setor de serviços e o setor manufatureiro, o que ampliaria o poder de análise dos estudos dos dois setores.

Kon (2008) observa que as formas tradicionais de conceituação e classificação dos serviços mostram-se insuficientes para explicar novas formas de serviços oriundos das modificações na própria natureza da prestação dos serviços, geradas pela introdução crescente das tecnologias da informação e outras. A industrialização dos serviços, as novas formas de comercialização dos serviços e as inovações organizações, por exemplo, são produto das tecnologias da informação e das comunicações. Com base nisto, observam-se aspectos relacionados às transformações na produção, no produto, no consumo e nos mercados¹³:

a) Transformações na produção:

- i) Tecnologia e planta: serviços anteriormente operacionalizados através de volumosos investimentos em edifícios, com a inovação técnica passam a reduzir estes custos pelo uso de tele-serviços ou números de telefone com tarifa grátis;
- ii) Trabalho: serviços anteriormente altamente profissionalizados (requerendo principalmente pessoal especializado em relações interpessoais), bem como outros serviços relativamente não-qualificados que envolvem trabalho casual ou em período parcial, transformam-se em serviços com dependência reduzida das qualificações caras e escassas de mão-de-obra, através do uso de sistemas informatizados especializados e inovações relacionadas; observa-se a realocação das operações-chaves para áreas de baixos custos do trabalho (com a utilização de tele-comunicações para manter a coordenação);
- iii) Organização do processo de trabalho: a força de trabalho anteriormente envolvida na produção artesanal, com limitado controle gerencial sobre os

¹³ Com base em Miles (1993), Pinch (1989), Barras (1986), Normann (1991) e Nusbaumer (1987), *apud* Kon (2008, p. 10-12).

detalhes do trabalho, é gradualmente substituída pela utilização da Tecnologia da Informação (TI) para monitorar a força de trabalho (por exemplo, taquímetros e meios móveis de comunicações para o pessoal de transportes), visando favorecer as estruturas organizacionais, com dados dos trabalhadores de campo e de escritórios introduzidos diretamente em bases de dados e daí nos sistemas de informações gerenciais;

- iv) Características da produção: a produção anteriormente não contínua com limitadas economias de escala, passa a ser produção padronizada (por exemplo cadeias de "fastfood"), reorganizada de maneira mais conjunta entre suas unidades, com componentes padronizados e alta divisão do trabalho;
 - v) Organização da indústria de serviços: certos serviços públicos anteriormente produzidos pelo governo e outros frequentemente em pequena escala com elevada preponderância de firmas familiares e autônomos, passam por formas diferentes de organização. Serviços públicos a serem terceirizados ou privatizados pelo governo e outros apresentam uma combinação de pequenas firmas, utilizando tecnologias de redes, com sistemas gerenciais baseados na TI.
- b) Transformações no Produto:
- i) Natureza do produto: produtos com característica não-material, frequentemente intensivos em informação, difíceis de transportar e estocar, e que acarretam dificuldades para a distinção entre processo e produto, passam a adicionar componentes materiais (por exemplo cartões de associação do cliente). Utilizam-se da telemática para as encomendas, reservas e, se possível, entrega;
 - ii) Características do produto: produtos adaptados às requisições do consumidor, passam utilizar-se de meios de comunicação eletrônica de dados para o insumo remoto dos detalhes sobre as demandas dos clientes. Em geral, é empregada a utilização de "softwares" pelo cliente ou pelo fornecedor do serviço, para arquivar as requisições dos clientes e adequar o produto de serviços.
- c) Transformações no consumo:
- i) Entrega do produto: serviços em que a produção e o consumo são simultâneos no tempo e no espaço e frequentemente o cliente ou o fornecedor deve se mover para encontrar a outra parte, passam a ser entregues via telemática ou através de máquinas e outros serviços de informação equivalentes;
 - ii) Papel do consumidor: serviços que são "intensivos em consumidor", ou seja, que requerem insumos do consumidor no processo de planejamento e/ou produção, transformam-se pela utilização de menus padronizados para uso do consumidor, com novos modos de entrega das encomendas (Fax, etc.);
 - iii) Organização do consumo: serviços que apresentam dificuldades na separação da produção do consumo, bem como auto-serviços ("self-services") em economias formais e informais, passam a apresentar uso crescente de auto-serviço, com a utilização de tecnologias inovadas existentes de bens de consumo final ou intermediário (por exemplo telefones, PCs e interfaces de "software" de uso difundido).
- d) Transformações nos Mercados
- i) Organização de mercados: alguns serviços entregues através da provisão pública burocrática, bem como certos custos que estão ligados de forma invisível aos bens (por exemplo no setor de varejo), desenvolveram novas formas de pagamento (a chamada sociedade de pagamento pelo serviço ou

"per pay society"), novos sistemas de reservas, maior volatilidade na formação de preços, através da utilização de sistemas com características de pontos de vendas eletrônicos e sistemas afins;

- ii) Regulação: a regulação profissional comum em certos serviços passa a utilizar bases de dados através de instituições reguladoras e fornecedores de serviços, a fim de fornecer e analisar indicadores de desempenho e diagnósticos da situação;
- iii) Marketing: A dificuldade de demonstração de certos produtos com antecedência, é contrabalançada por garantias ou substituída por pacotes de demonstração (por exemplo softwares de demonstração e períodos de uso experimental).

As Tecnologias de Informação e Comunicação (TICs) observadas no final do século XX, segundo Illeris (1996, *apud* KON, 2006), contribuem em grande medida para o aumento da produtividade em todos os setores, pois possuem características de alta performance tecnológica, grande agregação de valor e transferência de *know-how*. De acordo com este autor, a geração de riqueza tem sido impulsionada pela interação entre serviços e produção manufatureira, tornando as atividades terciárias parte essencial na reestruturação produtiva pós-industrial.

Existem três tipos de inovações em serviços além da inovação de produto, segundo Sundbo e Gallouj (1998, *apud* SILVA *et al.*, 2006): de processo, organizacional e de mercado. A inovação de processo são renovações de ações para produzir e entregar os serviços, podendo ser divididas em duas categorias: no processo de produção (*back office*) e no processo de entrega (*front office*). A inovação organizacional seria, por exemplo, a introdução de gerência de qualidade total (certificação de qualidade). E a inovação de mercado refere-se a novos comportamentos mercadológicos, como ingressar em outra indústria ou encontrar um novo segmento.

Os mesmo autores ainda apresentam alguns resultados da análise das pesquisas nacionais de inovação em serviços realizados na Dinamarca, França, Alemanha, Holanda, Noruega, Suécia e Grã-Bretanha. O porte das empresas define a sua propensão para inovar, sendo mais inovadoras as maiores e as que se internacionalizaram. Contrariamente, os principais obstáculos para o processo inovativo seriam a falta de mão-de-obra qualificada, de recursos financeiros e de habilidade organizacional.

Introduzindo a teoria do ciclo reverso do produto, Barras (1986, *apud* SILVA *et al.*, 2006) destacou as inovações baseadas em Tecnologia de Informação nos serviços, elaborando os seus estudos com base na observação dos serviços financeiros na Grã-Bretanha. Às quatro

fases da inovação na indústria, o ciclo reverso do produto (RCP – *Reverse Product Cycle*) adiciona mais duas:

a) Inovações na indústria:

1. Fase de introdução, em que se observa a entrada de novas indústrias, ocorrendo rápido avanço tecnológico e profusão de novos produtos. A ênfase está no desempenho do produto para capturar novos mercados;
2. Fase de crescimento, em que se enfatiza a melhoria na qualidade de uma oferta menor de produtos, sendo intensidade do capital e os volumes de produção crescentes, à medida que os mercados se expandem;
3. Fase de maturidade, em que a ênfase em melhorias incrementais de processo aumenta, objetivando a redução do custo unitário de alguns produtos padronizados, num mercado que beira a saturação. Aqui, os métodos de produção estão no topo da utilização da automação, com investimentos de redução de custos de mão-de-obra;
4. Fase de transição, ao longo da qual o ciclo recomeça.

b) Inovações nos serviços:

1. Primeira fase, com aplicações de novas tecnologias desenhadas para dar mais eficiência aos serviços existentes, sendo o foco a redução de custos de mão-de-obra em mercados saturados;
2. Segunda fase, com aplicação da tecnologia na melhoria da qualidade dos serviços, melhoria que é propiciada pela expansão dos mercados, havendo redução na intensidade de aquisição de capital na forma de equipamentos;
3. Última etapa, com a criação de novos serviços sendo auxiliada pela tecnologia, e as inovações de produtos prevalecendo sobre as de processo, com a ênfase competitiva baseada na diferenciação de produtos capazes de capturar novos mercados – o que configura a tendência de crescimento do emprego.

O ciclo do produto reverso reconhece que os serviços são capazes de gerar inovação, sobretudo através da aplicação de tecnologias de informação. Apesar disso, o RPC não escapou de críticas. As principais giram em torno da consideração de uma única fonte de inovação; da apresentação de uma dicotomia entre produto e processo; da falta de definição precisa do que é um novo serviço. Além disso, o modelo não considera o escopo

de melhora simultânea de eficiência, qualidade e introdução de novos serviços (SILVA *et al.*, 2006).

Soete e Miozzo (2001, *apud* SILVA *et al.*, 2006) contribuem para o debate ao separar as empresas de serviços em três categorias, considerando suas características técnicas:

- a) Setores dominados pelos fornecedores – por exemplo, educação e serviços pessoais. Nestes setores, as firmas dão pequenas contribuições para seu processo tecnológico, sendo os fornecedores de equipamentos, materiais e informação os principais responsáveis pela inovação;
- b) Setores de redes físicas intensivas em escala ou que fazem parte de redes de informação – por exemplo, fornecimento de gás e bancos. As indústrias, principalmente, seriam as responsáveis pela inovação tecnológica, a despeito da natureza dessas inovações ser fortemente ligada ao seu uso pelas firmas de serviços;
- c) Setores fornecedores de tecnologias especializadas em ciência – por exemplo, software e laboratórios. Pesquisa, desenvolvimento e atividades de software do próprio setor são as principais fontes de tecnologia.

Parte da literatura corrente tem buscado estudar o papel das empresas de serviços, como indutoras do processo de inovação em firmas de outros setores. Estas empresas, conhecidas como *Knowledge Intensive Business Services* (KIBS, na sigla em inglês, ou Serviços Empresariais Intensivos em Conhecimento, na tradução para o português), exercem importante papel de facilitadoras do processo de inovação na economia, mesmo em outros setores.

Na visão de Almeida (2000), esses serviços empresariais têm lugar fundamental como suporte à atividade econômica. Atividades como produção de *software*, implantação e manutenção de sistemas, pesquisa e desenvolvimento, arquitetura e engenharia, processamento de dados, assistência técnica, manutenção preventiva, *marketing*, formação e treinamento de mão-de-obra, contabilidade, consultoria em gestão, entre outras, constituem, de acordo como o autor, o segmento de serviços que mais cresce na economia mundial. As razões para isso seriam as seguintes:

- a) Terceirização de atividades por parte de firmas já existentes;

- b) Multiplicação de pequenas empresas e pequenas unidades de produção, que por razões de escala são obrigadas a utilizar serviços externos para complementar seus recursos;
- c) Necessidade de maior flexibilidade nos processos de produção, tendo em vista a crescente variabilidade da demanda e a aceleração do progresso técnico;
- d) Importância crescente da produção baseada no conhecimento, que depende do suprimento de serviços especializados.

Para Almeida (2000), os *KIBS* são indispensáveis para a moderna indústria, para os outros serviços e também para o *agribusiness*. Ainda, o crescimento econômico tenderia a ser afetado pelas limitadas relações intersetoriais, pelo baixo nível de externalização e pela inexistência de suporte às empresas especializadas na oferta de serviços intermediários, especialmente em regiões atrasadas e em países subdesenvolvidos.

Os *KIBS*, de acordo com Jesus (2007), são empresas que fornecem serviços para outras nos quais informação e conhecimento são os seus componentes mais importantes. São serviços dependentes do conhecimento profissional como o de engenheiros, cientistas, técnicos e outros profissionais. Este agregado de conhecimentos profissionais relacionados ao uso das tecnologias de informação foi identificado em trabalho seminal de Miles (1995), que mostrou também a capacidade desses serviços de transitar por uma ampla gama de outras atividades e sua importância para o processo de geração e difusão da inovação. Para este autor, os *KIBS* formam uma parte importante dos serviços de informação, contudo eles não apenas simplesmente armazenam ou transportam a informação, como também envolvem a habilidade de organizar a informação, processá-la e aplicá-la. Assim, os *KIBS* transferem conhecimento entre seus clientes através do processo de interação, fomentando o desenvolvimento de habilidades e de outros conhecimentos proporcionado pelo aprendizado e trabalho em rede.

Miles (1995) identifica duas categorias principais de *KIBS* que se diferenciam pelo uso mais intensivo de tecnologias da informação e comunicação:

- a) *KIBS* do tipo I (*Professional-KIBS*): são os serviços profissionais tradicionais, como propaganda e *marketing*, treinamento (exceto em novas tecnologias), *design* (exceto em novas tecnologias), alguns serviços financeiros como seguros e mercado de ações, contabilidade, serviços ambientais, arquitetura, engenharia e construção;

- b) *KIBS* do tipo II (*Technological-KIBS*): incluem os serviços baseados em nova tecnologia, como rede de computadores, telemática, alguns serviços de telecomunicações, software, treinamento em novas tecnologias, *design* envolvendo novas tecnologias, serviços de construção envolvendo Tecnologia da Informação (TI), consultoria envolvendo novas tecnologias e consultoria em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D).

A Organização para a Cooperação do Desenvolvimento Econômico (OCDE, 1999, *apud* FREIRE, 2006) amplia a classificação destes serviços, incluindo os serviços de *software* e processamento de informação, P&D, testes e análises técnicas, serviços de *marketing* (pesquisa de mercado e de opinião pública), serviços de organização do comércio, serviços educacionais e serviços de desenvolvimento humano.

Conforme saliente Almeida (2000, p. 72):

[...] a existência em uma região de uma rede desenvolvida de serviços empresariais de qualidade reforça a capacidade de atração de novos investimentos e, ao mesmo tempo, reduz os atrativos do deslocamento, do abandono do território, por parte das empresas e organizações já instaladas.

Ou, como reforçam Ughetto e du Tetre (2000, *apud* ALMEIDA, 2000):

[...] os serviços constituem parte da contribuição do território para a construção das performances das firmas que neles estão localizadas. A tomada de consciência destes fenômenos conduz a um deslocamento das análises, que tinham por hábito considerar os serviços como ‘seguidores’ em relação à atividade industrial e que, por isso, tendiam a justificar as orientações de política regional principalmente dirigidas para o setor industrial [...]. O reconhecimento do efeito do meio ambiente favorável, e mesmo atrator, exercido pelos serviços empresariais de alto nível conduz assim a fazer do desenvolvimento dos serviços um objetivo para as políticas regionais.

Pesquisa de Hoffman e Grassi (2009) apontou que, no Brasil, os *KIBS* são responsáveis por 39% da receita do setor de serviços. Essa participação, no entanto, não é acompanhada por proporcional geração de trabalho, pois cada trabalhador de *KIBS* gera três vezes mais receita para sua empresa do que um trabalhador médio alocado nos demais setores de serviços. Já quanto aos salários e outras remunerações, os *KIBS* brasileiros participam com 27% de toda a massa salarial do setor de serviços, evidenciando que os salários pagos aos

funcionários destas empresas são, em média, duas vezes maiores que nas demais atividades de serviços. A razão para isso é que estas atividades, apesar de serem intensivas em conhecimento e de produzirem muito valor, empregam pouca, mas qualificada mão-de-obra em comparação com os outros setores da economia.

Por fim, Kon (2004), argumenta que o crescimento do setor de serviços é parte de um processo amplo de reestruturação econômica e social e é moldado pelas demandas de produção rentável em economias de mercado, em que a forte integração e a múltipla responsabilidade entre os setores são apontadas como essenciais na indução do processo de crescimento.

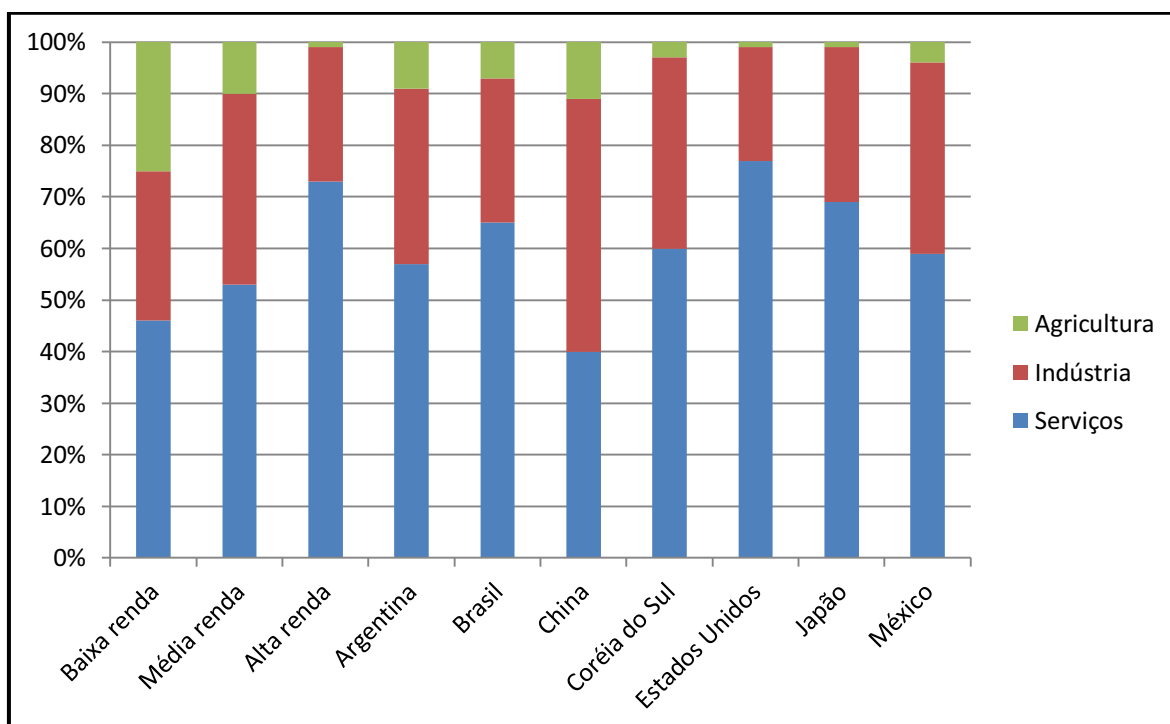
7 SETOR DE SERVIÇOS E DINÂMICA ECONÔMICA: DO GLOBAL AO REGIONAL

Uma das principais mudanças estruturais das economias capitalistas no século XX foi o aumento da participação dos serviços na geração de valor adicionado e na estrutura ocupacional em detrimento dos outros setores. Em estudo recente, Oliveira (2011) mostrou que o setor de serviços contribuiu significativamente para o crescimento da produtividade agregada dos setores das economias dos Estados Unidos e União Europeia no período 1980-2007 e para o Brasil nos últimos anos da análise (2005-2007). Este mesmo estudo apontou que, do total do crescimento da produtividade do trabalho nos Estados Unidos, mais de 80% foi explicada pelos serviços entre os anos 1980-1995, com percentual também bastante significativo para os países da União Europeia (em torno de 85%).

Conforme apresenta o Gráfico 3, em termos do Valor Adicionado Bruto (VAB), os países em desenvolvimento – como Brasil, China e Argentina – ainda têm uma participação importante do setor agrícola no PIB, principalmente se se compara com a participação deste setor nos países desenvolvidos, como os Estados Unidos, por exemplo. A China também tem participação expressiva do setor industrial na economia, chegando a quase metade do PIB. Quanto ao nível de renda, os países mais desenvolvidos têm maior participação do setor de serviços no PIB: 73%, contra 53% dos países de renda média e 46% dos de baixa renda. Dentro dos países em desenvolvimento, o Brasil, com 65%, possui uma participação do setor de serviços muito superior à do México (59%) e da Argentina (57%).

Oliveira (2011) aponta que o dinamismo dos serviços na estrutura ocupacional brasileira até 1995 se deveu à absorção de trabalhadores que não encontraram oportunidade nos outros setores, processo ligado à aceleração da urbanização sem dinamismo suficiente do setor industrial para absorver os imigrantes das áreas rurais. Aumentou, como isso, a informalidade, apresentada como única alternativa de fonte de renda para os desempregados. No entanto, a situação se modifica a partir de 1995, quando há aumentos de produtividade, especialmente pautados nos resultados do setor público entre os anos 1995-2005.

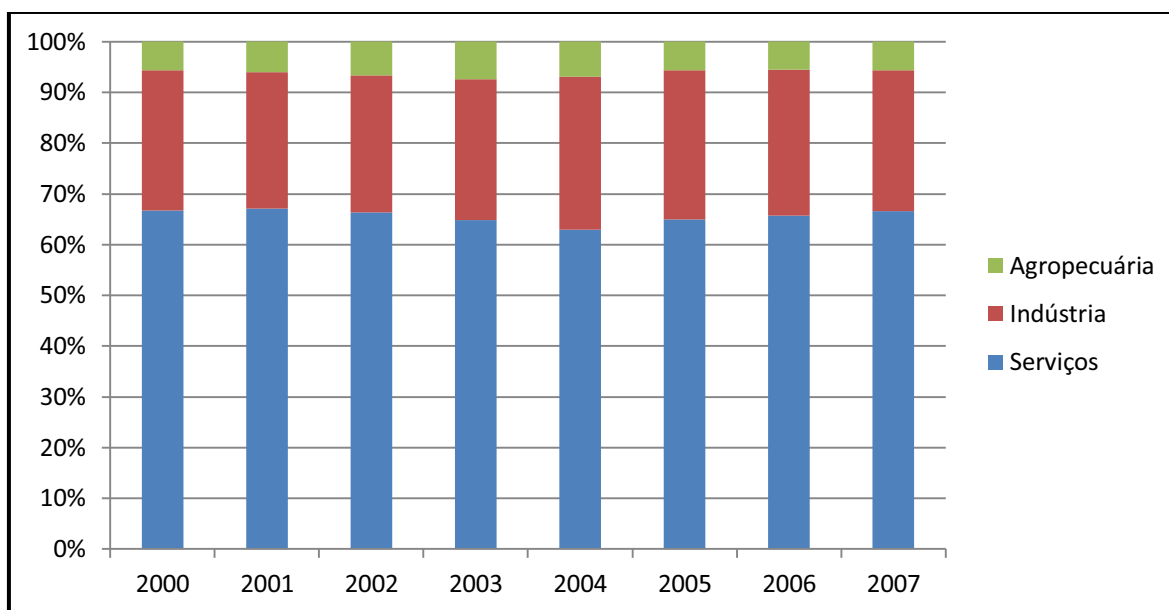
Gráfico 3 – Valor adicionado dos setores – países selecionados e conjunto de países – 2008 (em % do Produto Interno Bruto)



Fonte: Elaboração própria com base em Kubota e Almeida (2011).

O Gráfico 4 mostra que o setor primário iniciou o ano 2000 com um percentual de 5,6%, fechando o período de análise (ano de 2007) com o mesmo valor, após apresentar uma trajetória de ligeira subida e posterior queda. A mesma trajetória estável acontece para o setor de serviços, que parte de 66,7% de participação no VAB, fechando 2007 com 66,6%.

O movimento de crescimento da participação do setor de serviços no produto total das economias dos países iniciou-se no período pós anos 1960. Antes disso, durante os anos 1800-1950, os níveis de participação desse setor nos países desenvolvidos não eram nem pronunciados nem coerentes, alternando intervalos de queda e crescimento. Em média, o setor de serviços participava com 30% do produto nacional, predominando os ganhos de participação da atividade industrial, que fechou este período com uma média de 50% de contribuição para o PIB dos países desenvolvidos (LEÓN *et al.*, 2010).

Gráfico 4 – VAB a preços básicos segundo os setores – Brasil – 2000-2007 (em %)

Fonte: Elaboração própria com base em Kubota e Almeida (2011).

Após este período, os serviços passaram a ter participação crescente no produto total das economias desenvolvidas, chegando a uma média de 65%. Esta evolução foi acompanhada por modificações na distribuição da força de trabalho. Os serviços correspondiam a mais ou menos 40% da força de trabalho empregada até a década de 1950, chegando a participar, ao final da década de 1990, com mais de 70% da força de trabalho em vários países, como França, Estados Unidos, Holanda, Suécia e Reino Unido (MEIRELLES, 2008).

A média de participação do setor de serviços no produto total dos países em desenvolvimento, de acordo com Kuznets (1983), é bem próxima à dos países listados acima, ficando em torno de 60%. Apesar disso, existem diferentes configurações para o setor entre os países desenvolvidos e em desenvolvimento, além de diversas características técnicas e o tipo de mão-de-obra empregada, que também variam de maneira significativa.

Ao observar a evolução da participação relativa do setor terciário no PIB das economias nacionais, entendendo este processo com base nas modificações tanto na estrutura da demanda quanto da oferta das mesmas, Dunning (1989) lista as seguintes tendências explicativas para o fenômeno:

- a) Alta elasticidade-renda da demanda por serviços de consumo, atrelada ao crescimento da renda *per capita* (principalmente em países industrializados);

- b) Participação crescente dos serviços no consumo intermediário;
- c) Tendência das firmas em terceirizar atividades como contabilidade, auditoria, transporte e consultoria empresarial;
- d) Crescente importância do *marketing*, distribuição e manutenção pós-venda e assistência, a fim de aumentar o valor adicionado da produção física, além do incentivo à produção de serviços intermediários (como educação e telecomunicações), e finais (como saúde), e de serviços diretamente relacionados com as funções de governo (como cobrança de impostos, segurança social e outros);
- e) Crescimento dos serviços financeiros, de seguros e de transporte, necessários para trazer maior eficiência à sociedade moderna;
- f) Habilidade do setor terciário em criar novos produtos e mercados.

Sobre a contribuição do setor de serviços à produtividade, autores como Triplett e Bosworth (2000) argumentam que os estudos que apontam o baixo vigor produtivo dos serviços têm mostrado falhas quanto à metodologia de mensuração do produto de cada um dos setores. Segundo eles, a participação dos serviços é subestimada, tendo em conta a inexistência de meios adequados para se mensurar os efeitos reais provocados pelos serviços no produto da indústria, como por exemplo, os serviços de consultoria.

Já Hoekman e Matoo (2008) insinuam que o principal atributo dos serviços como elemento ao crescimento econômico é ocultado pela heterogeneidade do setor. Trata-se da função que essas atividades exercem como insumos de produção, já que os serviços atuam como facilitadores das transações através do espaço (transporte, telecomunicações), do tempo (serviços financeiros), ou ainda contribuem na formação do capital humano (educação, P&D e serviços de saúde), garantindo o dinamismo das economias.

Essa ideia é compartilhada por Meirelles (2008), para quem as diferenças de evolução no setor de serviços entre países desenvolvidos (EUA e União Europeia, por exemplo) e países em desenvolvimento (como o Brasil) são refletidas na composição interna do setor. Grande parte da evolução do setor nos países em desenvolvimento é creditada aos serviços tradicionais, empregadores de mão-de-obra menos qualificada e mal remunerada, ao passo que nos países desenvolvidos, os serviços modernos, que possuem maior conteúdo tecnológico e mão-de-obra mais qualificada, são mais representativos na composição setorial. A heterogeneidade dos serviços, segundo esta autora, seria a causa destas

diferenças, pois os serviços agregam tanto atividades de alto conteúdo tecnológico, quanto de baixa intensidade de capital, absorvedoras de grande contingente de mão-de-obra.

Apesar de ser um fenômeno praticamente generalizado espacialmente, o aumento da participação dos serviços na geração de emprego não seria, por si só, um bom indicador de desenvolvimento alcançado pelos países. De acordo com Melo *et al.* (1998), isso ocorre pois os países podem apresentar um setor de serviços inchado devido aos seus elementos estruturais, predominando atividades pouco produtivas e que, em muitos casos, apresentam-se como um refúgio para a mão-de-obra sem qualificação.

Para Meirelles (2008), o setor de serviços funciona como um absorvedor de mão-de-obra dos demais setores da economia nos contextos de relativo atraso econômico. Assim, tanto nas situações de retração econômica como na prosperidade, o setor apresenta participação significativa. Essa natureza dual se reflete nas várias interpretações sobre o papel dos serviços no processo de desenvolvimento econômico: de um lado há a visão industrialista, que defende que a indústria é o ‘carro-chefe’ do desenvolvimento, cabendo aos serviços apenas a função de coadjuvantes; e de outro a visão pós-industrialista, que enfatiza o papel ativo e indutor dos serviços na prosperidade econômica, sobretudo através da sua capacidade de agregar conhecimento e promover inovações tecnológicas.

Meirelles (2008) não adere nem ao ‘materialismo econômico’ dos industrialistas, nem à visão ‘setorialista sequenciada’ dos pós-industrialistas, defendendo a tese de que os serviços são parte ativa e importante do processo de desenvolvimento econômico. Por esta proposta, os serviços baseiam-se tanto em trabalho mecânico como humano, independente de este trabalho estimular o desenvolvimento de novas tecnologias ou não; ou de realiza-se por recursos humanos qualificados ou não. Seria impossível, *a priori*, a definição de uma estrutura tecnológica adequada especificamente para os serviços, ou seja, as inovações advindas da microeletrônica e da informática se aplicariam a todas as atividades econômicas, inclusive aos serviços. Assim:

Por um lado, não são inovações geradas endogenamente no setor de serviços; por outro, a utilidade dessas tecnologias não se limita exclusivamente ao setor de serviços. Enfim, sob a perspectiva teórica aqui apresentada, serviço é constitutivo, real ou potencial, presente em todos os processos econômicos ao longo da evolução econômica, porque é realização de trabalho. Nesta perspectiva, os serviços não podem ser tratados como uma categoria econômica à parte, com uma dinâmica particular que os torne objeto de uma análise isolada, conforme tratado por grande parte dos autores de viés pós-industrialista. Por outro lado, serviço também não é

trabalho indireto, cuja dinâmica está subordinada ao processo de produção industrial, conforme interpretado por alguns autores industrialistas. Serviço é trabalho “vivo”, é trabalho em processo. Se o serviço resulta ou não num produto tangível, se atende ou não o capital industrial, se está ou não baseado em relações sociais de produção de natureza essencialmente assimétrica e conflituosa, isto não é condição necessária para identificar se a atividade de serviço é ou não produtiva, ou seja, se ela é ou não relevante do ponto de vista da geração de valor na economia. Sendo trabalho em processo, os serviços são em essência geradores de valor. Se não há realização de trabalho, não há serviço e, portanto, não há geração de valor. É a realização de trabalho, que pode estar sob a forma de serviço ou não, que determina a dinâmica de qualquer setor, inclusive do próprio setor de serviço, e, portanto, a sua natureza produtiva (MEIRELLES, 2008, p. 34-35).

Estas interconexões tecnológicas levaram Norsworthy e Jang (1992, *apud* DOMINGUES *et al.*, 2006) a propor um modelo distintivo da análise da atividade de serviços e da indústria, que serve, *a priori*, como ressalva para análise e mensuração adequada da atividade de serviços. Este modelo agrupa quatro fatores distintivos dos serviços em relação à indústria:

- a) A produção dos serviços pode não estar inteiramente localizada nos locais onde os serviços são entregues;
- b) A atividade de produção dos serviços deve ser análoga à atividade industrial, isto é, apenas no local de atividade de produção os insumos são efetivamente utilizados na produção dos serviços;
- c) Estabelecimentos individuais em muitos setores de serviços podem ser pensados como nós em uma rede de entrega de serviços, e são distintas das atividades que os produzem, sendo que esse comportamento em rede das empresas de serviços pode ser fator determinante do seu padrão locacional;
- d) O estabelecimento típico da indústria é representado como maximizador de lucro no curto prazo; nos serviços, uma hipótese menos restritiva, usual na literatura de organização industrial, como minimização de custos, pode ser mais adequada, até mesmo em razão de mecanismos regulatórios ou de outras restrições sobre preços e produção.

O setor industrial possui, de fato, importantes conexões com os serviços. Kon (2004) afirma que os serviços fortalecem e prolongam o impacto dos setores mais dinâmicos, facilitando, também, a transição para novos setores também dinâmicos. Além disso, a complexidade e a diversidade dos serviços podem promover aglomerações de serviços sofisticados, e até serviços rotineiros e descentralizados podem ser controlados e

administrados de forma descentralizada. A autora ainda afirma que a propensão à aglomeração verificada recentemente pode influenciar o padrão de localização da indústria, já que os serviços especializados introduzem conhecimento vital para os processos produtivos que se transformam constantemente (inovação industrial), destacadamente nos requisitos de qualificação gerencial ou organizacional.

Além disso, a interação entre os setores industrial e de serviços teve importante participação nos ganhos de produtividades da indústria entre as décadas de 1980 e 1990, tendo como consequência o aumento da demanda por mão-de-obra especializada. A heterogeneidade e a flexibilidade do setor de serviços o habilitaram a não só absorver o trabalhador pouco qualificado, mas também a exercer um papel de liderança através do fornecimento de conhecimento especializado, considerado vital para o progresso tecnológico.

O crescimento dos serviços foi um fenômeno positivo e básico para o desenvolvimento das economias capitalistas centrais na segunda metade do século XX, na visão de Pereira (1989). Com o crescimento da produtividade industrial, o excedente produzido passa a ser utilizado no desenvolvimento dos serviços, podendo tornar mais eficiente a própria produção industrial, bem como a qualidade de consumo e de vida da população.

Para Freire (2006), é mais importante observar as atividades de serviços atravessando os outros setores do que fazer grandes classificações, ou seja, a ideia de que os serviços se tornam cada vez mais importantes não pode ser reduzida ao crescimento do setor. Ao contrário, não se trata de uma economia em que os serviços são quantitativamente dominantes, mas sim de uma economia em que eles se tornam cada vez mais um princípio norteador por toda parte.

A relação de bicausalidade entre os setores industrial e de serviços na Região Sudeste do Brasil foi observada em estudo de Bastos *et al.* (2008), evidenciando uma relação de interdependência no crescimento destes setores. O estudo mostrou que as regiões de maior crescimento foram aquelas onde as economias eram mais diversificadas, com atividades industriais e de serviços mostrando-se dinâmicas. Assim, o estudo concluiu que o dinamismo das economias recentes resulta da interação e diversidade destes dois setores.

Ainda para o Brasil, o estudo de Silva (2009) apontou que os serviços exerceram importante papel nas transformações econômicas pelas quais o país vem passando, com destaque para os serviços modernizados. No entanto, houve forte interdependência dos

serviços com o desempenho da indústria e da agricultura, principalmente os serviços distributivos e produtivos, fortemente influenciados pelas atividades produtivas industriais e agroindustriais. O autor ainda destaca que, entre os anos de 1999 e 2004, período imediatamente posterior a uma grave crise da moeda brasileira, não se confirmou a ideia de que o setor de serviços tenha crescido acima das taxas de expansão da agricultura e da indústria. A agropecuária apresentou o melhor desempenho entre os anos de 1985 e 2004, enquanto o pior desempenho foi dos serviços.

No entanto, segundo Almeida (2000, p. 73), é necessário reconhecer que, ao contrário do que as visões tradicionais defendem – que os serviços só agregam valor quando desempenham o papel de insumos para a produção manufatureira –, a dependência entre serviços e indústria seria de mão dupla. Assim, deve-se considerar que:

[...] é a indústria que fornece os insumos para os serviços, [e] que os serviços podem transformar matéria-prima de diversas origens em produtos finais (inclusive exportáveis) e desempenhar, assim, o papel de “locomotiva” que põe em movimento uma economia regional. O turismo associado ao entretenimento é o exemplo evidente. Mas muitas economias exportam ainda serviços de saúde e educação, serviços de engenharia e assistência técnica, serviços financeiros e seguros, transporte de passageiros e de carga, telecomunicações e informação, assistência jurídica, pesquisa e desenvolvimento, marketing, propaganda, publicidade etc., a lista é longa (ALMEIDA, 2000, p. 73).

Almeida (2000) ainda destaca que as visões tradicionais reconhecem a necessidade de uma ‘infraestrutura de serviços’, sobretudo transportes, armazenagem e comunicações, mostrando que alguns tipos de serviços são essenciais para a decolagem econômica. Isso implica o reconhecimento de que os serviços não são destinados apenas ao consumo final, mas também – e crescentemente – à demanda intermediária empresarial e ao atendimento de necessidades sociais vitais. E completa:

Mais que isso, significa verificar que os serviços não são apenas uma condição necessária ao desenvolvimento econômico, mas que podem se tornar a própria força motriz do desenvolvimento. Neste sentido, é possível listar pelo menos três papéis relevantes para os serviços: (a) suporte para as atividades empresariais; (b) atratores de investimentos e (c) motores ou locomotivas da dinâmica econômica regional (ALMEIDA, 2000, p. 72).

O autor enfatiza o papel dos serviços empresariais (*business services*) para o desenvolvimento econômico, considerando-os fator-chave para a melhoria da performance do conjunto da economia, pois seriam indispensáveis para as modernas atividades industriais, para o *agribusiness* e também para outros serviços. Almeida (2004) explica as causas da expansão e diversificação da oferta de serviços empresariais considerando cinco razões principais¹⁴:

- a) Desenvolvimento de uma economia baseada no conhecimento, dependente da oferta de serviços especializados (P&D, desenho industrial, informática, marketing etc.);
- b) A complexidade crescente da vida econômica e social inerente ao desenvolvimento, aliado à necessidade de maior controle sobre riscos – ampliados pela globalização, aceleração do progresso técnico e desregulamentação dos mercados –, que exigem maior demanda sobre serviços de consultoria, assessoria jurídica, seguros, mercados de opções etc.;
- c) Maior especialização das empresas, que incrementam maior divisão do trabalho em vários setores, implicando, entre outras coisas, terceirização de serviços anteriormente internalizados;
- d) Maior número de pequenas e médias empresas que, dada a sua pequena escala produtiva ou incapacidade tecnológica, utilizam serviços externos para completar seus recursos;
- e) Desregulamentação dos mercados, sobretudo o mercado de trabalho, permitindo o incremento de *outsourcing*;

Tomando como base as estatísticas do comércio mundial, o autor mostra que as trocas de serviços de caráter comercial têm crescido mais rapidamente que o comércio de mercadorias, tendência que pode se manter em razão dos avanços da telemática. Além disso, há crescimento da participação dos serviços nos fluxos de investimento direto estrangeiro, sobretudo em serviços financeiros, telecomunicações e comércio varejista. Segundo Almeida (2000, p. 73):

¹⁴ Na verdade, o autor cita seis razões, sendo a sexta o advento das privatizações. É preciso considerar, no entanto, que o autor escreve no ano de 2004, quando este fenômeno ainda era relativamente forte, o que não ocorre mais nos dias atuais.

[...] os maiores participantes e beneficiários do comércio e do investimento externo em serviços são os países desenvolvidos e mais particularmente as *global cities*, que são antes de mais nada poderosos centros financeiros (Nova Iorque, Londres, Tóquio, São Paulo e outras), as *gateway cities* (cidades corredores ou portais de entrada: São Francisco, Los Angeles, Rio de Janeiro etc.) e as cidades especializadas na exportação de serviços específicos como turismo e entretenimento (Orlando, Las Vegas) ou saúde (Houston, Cleveland), para ficar com exemplos norte-americanos.

Almeida (2000) ainda alega que parte do ceticismo quanto à exportação de serviços se deve à incompreensão do funcionamento do comércio externo de serviços. Essas exportações, que podem ser para outros países, estados, regiões ou cidades, podem ocorrer através de cinco maneiras básicas:

- a) Transações que não envolvem deslocamento do prestador ou do usuário – fenômeno intensificado pelas novas tecnologias que permitiram a expansão das trocas internacionais de serviços financeiros, consultoria, educação à distância, telemedicina etc.;
- b) Transações em que o prestador se desloca temporariamente até o usuário – ocorre, principalmente, com a exportação de serviços de consultoria e auditoria, engenharia, podendo existir, também com saúde e educação, quando há deslocamento do provedor;
- c) Transações em que o usuário se desloca até a fonte de serviço – das quais são exemplo o turismo recreativo, de eventos (congressos, convenções) ou de negócios, sendo possível, também, em saúde e educação, quando o consumidor é que se desloca;
- d) Transações em que o provedor se desloca com o usuário – caso do transporte de passageiros, seja aéreo, marítimo ou rodoviário;
- e) Transações em que o provedor se desloca permanentemente até o usuário – enquadra-se aqui o investimento estrangeiro direto em serviços, quando a empresa abre uma subsidiária ou filial que presta serviços na região ou país *importador*, remetendo a remuneração pelos serviços (inclusive *royalties*, lucros etc.) para a região ou país de origem.

Na análise de Silva *et al.* (2006), a transportabilidade tem crescido nos serviços com base na tecnologia da informação, envolvendo principalmente os restringidos pelas distâncias geográficas ou temporais entre produção e consumo. Segundo estes autores, o comércio internacional de serviços tem ganhado importância cada vez maior no cenário

internacional, impulsionado pela forte relação entre serviços e manufatura. Quando há perda de competitividade na produção de bens, há impactos negativos sobre a demanda de serviços necessários a uma economia dinâmica e, inversamente, o limitado desenvolvimento de serviços pode afetar a capacidade de produzir bens.

Almeida (2004), no entanto, enfatiza que o fornecimento adequado dos serviços empresariais seria fator-chave para a melhoria do conjunto da economia, na medida em que se formam cadeias e redes de valor mais flexíveis, permitindo o incremento de qualidade aos recursos humanos e tecnológicos indispensáveis às novas exigências dos mercados globais. A dinâmica dos serviços empresariais é ilustrada na Figura 14 e é assim expressa:

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, *apud* ALMEIDA, 2004).

Figura 14 – Síntese do papel dos serviços empresariais na economia



Fonte: Almeida (2004).

No bojo dos serviços empresariais, os *KIBS* assumiriam papel de destaque, considerando que as firmas prestadoras destes tipos de serviços funcionam como catalisadoras da inovação tecnológica nas firmas e organizações. Isso pode ocorrer através da introdução de inovações produzidas pelos próprios *KIBS*, transferindo tecnologia de terceiros para os seus clientes ou ajudando os clientes a desenvolver tecnologias próprias (ALMEIDA, 2004).

Estes serviços, segundo pesquisa de Freire (2006) realizada no Brasil, mostram singularidades interessantes: alta capacidade de geração de receita; emprego e mão-de-obra bastante qualificada; dinâmica distinta de outros setores da economia; concentração regional em áreas metropolitanas específicas; e relação de inovação. O autor, por esta ótica, aponta a grande importância de se investir em um grupo de atividades como esse, capaz de ter uma atuação transversal na economia. Pensando numa política de desenvolvimento, Freire o indica para um nicho de intervenção, considerando uma política industrial transversal e não setorial, cujo elemento central é a política de inovação.

Kon (2003) argumenta que a dinâmica econômica impulsionada pelos serviços tem características distintas entre países mais avançados e países em desenvolvimento. No entanto, ao tornar-se a maior fonte de geração de empregos da atualidade, os serviços ainda exercem papel fundamental em qualquer nível de desenvolvimento, tornando-se não apenas um resultado ou um produto final do desenvolvimento, mas um pré-requisito para este. Assumem relevância os serviços governamentais, que desempenham papel fundamental em países menos avançados, seja através do fornecimento de bens públicos ou da complementação da provisão privada de serviços de mercado. Estes serviços fornecem infraestrutura, serviços educacionais e de saúde, que projetam a economia rumo à modernização.

Chegando a conclusões semelhantes às de Almeida (2004), a autora destaca algumas atividades de serviços consideradas indutoras do desenvolvimento. Além das atividades de serviços ligadas às empresas, a autora também considerou as atividades financeiras, transportes, comunicações, ensino, saúde e pesquisa. Estas atividades têm como características a incorporação de um alto nível de inovação tecnológica e de relação capital-trabalho, exigindo mão-de-obra qualificada e fornecendo, mais intensamente, serviços às empresas, embora também ao consumidor pessoal.

Kon também identifica atividades de serviços induzidas pelo desenvolvimento, que, diferentemente das indutoras, possuem baixa relação capital-trabalho, baixa qualificação de mão-de-obra e nível tecnológico, além de incorporar os trabalhadores que não encontram inserção como trabalhadores formais. Assim, seriam atividades dirigidas, principalmente, para o consumo pessoal, apresentando condições de precarização em relação às demais. Enquadram-se nesta classificação os serviços pessoais, serviços sem fins lucrativos e parte do comércio varejista – atividades aplicadas com mais adequação às teorias tradicionais relacionadas ao efeito-renda e à defasagem e produtividade.

Em complemento, a autora expressa:

[...] é possível inferir-se que algumas das atividades terciárias acima classificadas no primeiro grupo, que no início do desenvolvimento econômico das sociedades apresentam um papel de complementaridade às demais atividades e revelam um crescimento induzido a partir da velocidade e intensidade desta evolução, na atualidade, embora não tenham perdido sua característica de complementaridade, revelam adicionalmente uma dinâmica de crescimento própria e indutora do desenvolvimento econômico, principalmente em economias mais avançadas, mas também com grande relevância nas ainda em desenvolvimento. As atividades do segundo grupo apresentam um caráter de induzidas pelo desenvolvimento econômico, mas ampliadas também pelo aumento da situação de estagnação ou retrocesso neste processo (KON, 2003, p. 23).

A indução do desenvolvimento proporcionada pelos serviços guarda intensa relação com as repercussões sistêmicas encontradas na economia – seja em nível empresarial ou macroeconômico – que, por sua vez, foram impulsionadas pelas inovações tecnológicas e pelos novos serviços surgidos com modernização dos processos anteriores. Esse avanço sistêmico caracteriza-se pela intensificação da interdependência entre setores, e pela modificação dos padrões de serviços antes considerados tradicionais, que foram se transformando em atividades mais intensivas em capital, como serviços financeiros, de comunicação, transportes e saúde.

Por esta posição, muitos serviços aparecem como pré-condição para o desenvolvimento, ao invés de apenas o produto final deste desenvolvimento, e o seu uso adequado aparece como elemento central e impulsionador da economia rumo a um maior dinamismo. No entanto, esta configuração não é homogênea entre países desenvolvidos e países em desenvolvimento. Para os primeiros, a intervenção pública em conjunto com os mecanismos de mercado é uma alternativa para a intensificação destes serviços, ao passo

que para os países em desenvolvimento pode não haver mecanismos de mercado adequados, sendo, em alguns casos, inexistentes. Com isso, a intervenção pública torna-se a única opção para que estes serviços tenham adequada provisão pelas empresas, protegidas pela administração governamental da competição interna e externa, visando encorajar o estabelecimento e crescimento de indústrias de serviços nascentes.

Souza (2010) apresenta pesquisa que aponta que o crescimento dos serviços na economia brasileira é motivado, principalmente, pelo aumento da demanda final das famílias. O mesmo estudo mostrou que o setor de serviços teve o menor grau de integração com o restante da economia, apresentando o menor crescimento da produtividade do trabalho em relação às economias de referência, além de apontar a superestimação da produtividade do setor de serviços em decorrência da doença de custos.

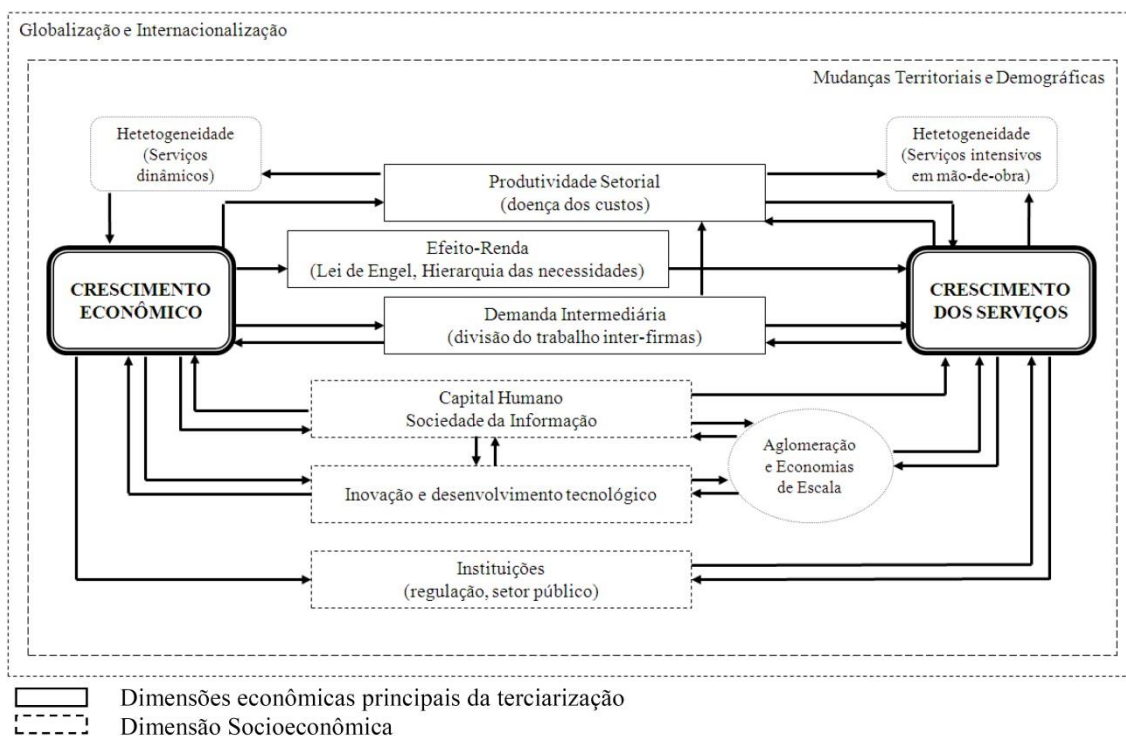
Estes resultados partiram do pressuposto de que a expansão dos serviços é um processo influenciado por múltiplas tendências que atuam simultaneamente no dinamismo destas atividades. Assim, além das dimensões econômicas principais, o crescimento dos serviços estaria relacionado ao crescimento econômico de uma nação devido às suas instituições, ao ritmo das inovações e do desenvolvimento tecnológico, bem como à capacidade de formação de capital humano exigido na sociedade da informação.

Sob essa perspectiva, a performance do setor de serviços estaria ligada às diferenças institucionais, como a regulação do mercado de trabalho de serviços e a existência de incentivos à inovação, que influenciam o potencial de geração de empregos, aumento da produtividade e do nível de renda agregada. Esses fatores atuam regionalmente – com base em mudanças territoriais e demográficas (a exemplo do aumento da participação da mulher no mercado de trabalho e o envelhecimento da população) – e em escala mundial – com base na globalização e internacionalização do capital, da produção e do trabalho (SOUZA, 2010). A Figura 15 ilustra este processo.

As múltiplas tendências das atividades de serviços requerem que se estude o processo de terciarização através da especificação e da composição dessas atividades, uma vez que a dinâmica imposta por elas manifesta-se distinta em diferentes níveis de desenvolvimento econômico, considerando o grau de maturidade de cada economia. Assim, cada país apresentaria diferentes desempenhos econômicos com base no setor de serviços, dada a heterogeneidade destas atividades. Vale dizer, o ramo moderno dos serviços demandaria maior flexibilidade e variedade exigidas pela estrutura produtiva e pela própria sociedade,

enquanto os segmentos de serviços que apresentam baixa produtividade e qualificação da mão-de-obra são associados a pressões de oferta do mercado de trabalho. Como salienta Souza (2010), haveria, respectivamente, manifestações simultâneas de terciarização genuína e espúria.

Figura 15 – Relação entre os serviços e o crescimento econômico



Fonte: Souza (2010).

Desta forma, o efeito dinâmico dos serviços dependeria de quais são os serviços que crescem. Caso esta expansão seja dominada por serviços intensivos em trabalho – serviços pessoais e sociais, hotéis e restaurantes, por exemplo –, poderá haver um impacto aquém ao esperado sobre o crescimento econômico, mesmo que haja maior vigor em termos de empregabilidade. Contrariamente, se essa expansão advém dos serviços intensivos em capital – como transportes e comunicações –, haveria impacto positivo sobre o crescimento.

7.1 SERVIÇOS E DINÂMICA ECONÔMICA REGIONAL E URBANA

As abordagens teóricas da dinâmica regional e urbana apresentadas em capítulos anteriores privilegiavam, em grande medida, as atividades manufatureiras. No entanto, já se podia verificar a importância das atividades de serviços para os processos de dinâmica regional. Ao elaborar a teoria dos polos de crescimento, Perroux, por exemplo, afirmava que o fator polarizante não seria o tipo de atividade industrial, mas a sua capacidade de evoluir, bem como a natureza das tecnologias incorporadas e a sua complexidade. Com base nessa ideia, argumenta que, enquanto as atividades de fabricação seriam suscetíveis quanto à sua capacidade de criar uma polarização real, outras atividades não industriais, como serviços especializados, investigação e gestão de empresas, poderiam promover polarizações duráveis.

Os resultados da aglomeração em polos seriam, principalmente, a contribuição para o desenvolvimento de uma região e os efeitos negativos para empresas concorrentes que estão localizadas em sua periferia. No primeiro caso, os investimentos acabariam atraindo ainda mais investimentos ligados à infraestrutura e empresas fornecedoras de bens e serviços à indústria motriz, além de impulsionar o crescimento da venda de bens e serviços à população que se alojará ao seu redor. Ademais, as empresas prestadoras de serviços à indústria motriz buscarão a proximidade com seu principal cliente, pois prestando serviços à indústria principal, geram também crescimento dos investimentos em pesquisa e desenvolvimento, além da atração de mão de obra qualificada que migrará para esses polos.

A contribuição de North, com a teoria da base de exportação, indica que a chave para o crescimento regional estaria na atividade de exportação baseada em fatores locais específicos. Essas atividades, capazes de promover o crescimento das regiões que as abrigam, são chamadas de base exportadora, podendo ser primárias, secundárias ou terciárias. Desta forma, a base de exportação induziria o aparecimento de polos de distribuição e cidades, que dariam suporte a atividades de processamento industrial e serviços associados ao produto exportável.

Esses produtos de exportação incluiriam, principalmente, aqueles dos setores secundário e terciário, razão pela qual o autor usa a expressão ‘produtos (ou serviços) de exportação’ para se referir aos itens individuais e a expressão ‘base de exportação’ para designar o

conjunto dos produtos de exportação de uma região. Assim, quanto ao desenvolvimento regional, o conceito de base econômica definiria as atividades básicas como aquelas que produzem bens e serviços para consumo não local, isto é, são atividades que vendem seus produtos para não residentes, sob a forma de exportação intermunicipal, inter-regional ou internacional.

Mesmo considerando os contextos particulares em que estas duas teorias foram elaboradas, há uma relação de complementaridade entre os polos de desenvolvimento e a base de exportação, na medida em que os polos seriam definidos como:

[...] uma base econômica sustentável que cresce ou gera renda na região, centralizando e concentrando tanto atividades que dilatam a restrição externa regional, por serem diretamente exportadoras ou por serem atividades de serviços e infraestrutura que atendem demanda da própria região, promovendo sua competitividade (SANTOS *et al.*, 2004, p. 59).

Os polos funcionariam como uma base econômica que, através do seu dinamismo superior, promovem o crescimento da escala econômica, concentrando e centralizando as atividades de serviço e infraestrutura capazes de fortalecer a competitividade e a atratividade, o que gera desenvolvimento a toda a região.

Esta ideia fica explícita na visão de Lemos (2006, p. 179), que define a relação entre os conceitos de polarização econômica e base de exportação:

Podemos articular esta ideia [de polarização] à da teoria da base, se supusermos que esta complementaridade integra as atividades da base em si e as atividades residenciais com os requisitos de ‘insumos urbanos’ da base, especialmente os serviços e a força de trabalho do mercado regional constituído. Os ‘vazamentos’ – ou seja, os efeitos não endogeneizados regionalmente – representam as trocas inter-regionais, que viabilizam as exportações da região e possibilitam suas importações de insumos complementares e, assim, permitem apropriar os benefícios da difusão inter-regional de conhecimento tecnológico.

Antes mesmo das teorias dos polos e da base de exportação, o conceito de lugares centrais assumiu papel relevante no escopo teórico regional. Christaller e Lösch apresentaram a importância dos serviços centrais para a dinâmica urbana, considerando o poder de atração ou de difusão de um elemento – o centro urbano. Segundo Christaller, a velocidade do crescimento de um núcleo urbano vai depender do nível de demanda por serviços urbanos

especializados sobre a área atendida pelos lugares centrais. Estes têm como função atuar como centro de serviços para o seu entorno imediato, fornecendo-lhe bens e serviços centrais que se caracterizariam pela sua diversificação, gerando uma hierarquia de centros urbanos semelhante aos bens e serviços que ofertam.

As relações sócio-espaciais seriam responsáveis pelo surgimento de uma hierarquia de lugares centrais baseadas no tamanho, nas funções e nas distâncias interurbanas. O tamanho do entorno destas localidades cresceria na medida do fortalecimento da centralidade do lugar. Os investimentos e o desenvolvimento econômico e social – que alteram a distribuição da oferta de serviços, com a hierarquização determinada pela abrangência da área de influência dos lugares centrais – demonstrariam o dinamismo da distribuição dos lugares centrais e de suas áreas de abrangência.

Segundo Richardson (1981), a teoria da base de exportação seria uma das poucas explicações absolutamente econômicas do crescimento urbano, distinguindo o setor externo (básico) do setor doméstico (não básico) e conferindo ao primeiro o papel de motor do conjunto da economia urbana. Com base nestas considerações, a demanda externa exerceria importante papel no crescimento das cidades. Este autor ressalta que a expansão da oferta de bens residenciais de baixa transportabilidade, sobretudo serviços, é fator decisivo de consolidação da integração intra regional e desenvolvimento de economias de urbanização. A esse respeito, Ribeiro e Santos (1993, p. 5) observam que:

[...] em contexto recessivo ou de expansão de mercados, a intensidade com que um centro urbano perceberá os efeitos de diferentes conjunturas econômicas extra-regionais dependerá da sua estrutura econômica. Adicionalmente, aparte a distinção sempre problemática entre sector básico e não-básico, entender-se-á que se sublinhe que a potencialidade de expansão econômica de uma qualquer urbe não será indiferente à capacidade que o sector doméstico tenha de reter valor acrescentado e sustentar a dinâmica exportadora.

Lemos (1988, p. 280-281) complementa esta ideia ao afirmar que os centros urbanos se desenvolvem, sobretudo, com base nas atividades do setor de serviços:

Na realidade, é a cristalização dos serviços no espaço-tempo (sejam serviços de circulação ou de consumo) que definirá as áreas de mercado entendidas no sentido 'loschiano' do termo, isto é, constituindo o espaço localizado cuja propriedade, por definição, é a acessibilidade a determinado serviço. Nestes termos, a 'área de mercado' como perfeitamente idêntica à noção weberiana de 'local de mercado' e,

portanto, o próprio urbano como local (ou área) de mercado. Em decorrência, a aglomeração ou centro urbano só pode ser entendido como uma confluência e superposição de áreas de mercado que permitam a diversificação e a acessibilidade a vários tipos de serviços ou 'bens'. Neste sentido, e apenas neste, o conceito de centro urbano pode ser precipuamente definido como um 'centro de serviços' (de consumo e de circulação) que passam a constituir, assim, as categorias que devem presidir a análise dos processos espaciais.

Por esta ótica, a função principal da centralidade é polarizar através da oferta de bens e serviços para suas regiões complementares. Entre esses serviços centrais, estariam o comércio atacadista e varejista, serviços bancários, organizações de negócios, serviços profissionais e serviços administrativos, além de educação e serviços ligados ao lazer. A teoria do lugar central afirma que o crescimento da cidade-polo levaria a uma expansão mais do que proporcional na demanda de bens e serviços centrais, e, portanto, da renda líquida recebida pelos habitantes da cidade empregados em seu fornecimento, contribuindo, assim, para o seu potencial enquanto mercado consumidor.

À medida que o espaço econômico tende a se organizar no entorno de vários lugares centrais, com suas áreas de mercado, está aberta a possibilidade de reprodução de regiões e desenvolvimento de economias regionais, com níveis diferenciados de integração econômica. Ao mesmo tempo, do ponto de vista intra-regional, podem se desenvolver lugares centrais diferenciados, por ordem de tamanho e funcionalidade na oferta de bens, de maneira a se conformar sistemas urbanos hierarquizados. Configura-se, assim, uma hierarquia nodal urbana, formada pelo centro de maior tamanho, que exerce a função de suprir serviços especializados a centros menores em seu entorno, especialmente os serviços ofertados para o setor produtivo regional, que exigem uma escala urbana mínima relativamente elevada (LEMOS *et al.*, 2003, p. 668).

Deste modo, a teoria do lugar central apresenta uma área de mercado a ser polarizada pelo centro urbano de maior população e densidade na oferta de serviços, sendo o elo de troca em âmbito inter-regional estabelecido pela teoria da base exportadora. A centralidade dos serviços exerceria papel primordial quanto à capacidade de polarização. De acordo com Lemos (1991), a concentração de serviços é que irá diferenciar uma base exportadora de bens de um lugar com mercado desenvolvido o suficiente para ofertar atividades de serviços não ubíquas.

Ao adquirir um determinado porte, esse lugar de maior densidade urbana tende a se constituir em **centro de consumo coletivo**, que tende a atrair um fluxo de pessoas

se deslocando até ele em busca de atividades especializadas não exportáveis, dadas as suas características de intransportabilidade. Esse fluxo de pessoas origina-se de lugares de menor escala urbana, que constituem as áreas de influência ou entrono do **lugar central**. Por causa de sua estrutura produtiva, estas áreas urbanas, ou regiões, são caracterizadas com bases exportadoras (LEMOS *et al.*, 2003, p. 669. Grifos no original).

Esta ideia é compartilhada por Simões *et al.* (2004b), que afirmam que uma característica fundamental das atividades terciárias é sua restrição espacial, em consequência de sua transportabilidade restrita, o que leva necessariamente a uma concentração espacial nos núcleos urbanos. Essas atividades ocorrem em função de ganhos de escala em sua produção, levando à constituição de um complexo de serviços complementares.

Kon (1999a) diz que a dinâmica dos serviços também é fortemente relacionada à contraurbanização iniciada nos anos 1970. Esta contraurbanização, entendida como uma reversão da tendência secular de urbanização, apresenta uma reviravolta nos padrões clássicos de migração rural-urbana. De acordo com a autora, a localização de serviços de consumo final tendia a seguir a distribuição da população, enquanto o papel dos produtores de serviços às empresas era menos delineado. Geralmente, espera-se que os serviços às empresas sejam concentrados em grandes aglomerações, porém estudos recentes apontam que esta tendência tem diminuído, ou apresenta-se com intensidade diferente em países desenvolvidos. As regiões metropolitanas apresentam taxas maiores de declínio industrial e taxas menores de crescimento de serviços do que em áreas menos metropolitanas. Apesar disso, os serviços às empresas mostram crescimento mais acelerado nas áreas metropolitanas e nas intermediárias e periféricas, assim como os serviços de consumo final e financeiros, ao passo que a construção civil e a produção manufatureira perdem vigor.

Se é assim, uma estrutura semelhante a um lugar-central simples não seria capaz de capturar a complexidade da dinâmica metropolitana e dos serviços, e não se observa mais um único centro, mas várias cidades diferentes onde o processo de reurbanização ocorre simultaneamente. Deste ponto de vista, segundo a autora, o desenvolvimento estaria se movendo de áreas totalmente urbanizadas e industrializadas para ambientes mistos, onde a firma manufatureira se torna rural, porém ainda recebendo apoio de centros urbanos. As cidades pequenas ou médias concentrariam os serviços às empresas, em regiões favorecidas por esse processo de contraurbanização. Esse fenômeno é visto na Europa, onde as cidades pequenas e médias não têm papel internacional relevante, mas são essenciais no contexto regional como fornecedoras de serviços às empresas, sustentando

relativamente altos níveis de exportações internacionais de serviços finais (como o turismo) e bens.

As atividades de serviços são reconhecidas como facilitadoras ou reforçadoras do impacto sobre os polos de crescimento, e sua capacidade de desempenhar essa função no processo de desenvolvimento depende da espécie de atividades do polo, de seu tamanho, força e de sua dominância local, regional, nacional ou internacional (KON, 2009).

A esse respeito, Almeida (2004) também aponta papel preponderante exercido pelos serviços empresariais. Inicialmente, deve-se destacar o seu papel como exportáveis, sendo considerados motores ou locomotivas da economia regional ou local, semelhantemente ao que mostra a teoria da base de exportação. Ademais, no âmbito da divisão social do trabalho e do *outsourcing*, estes serviços tornam-se indispensáveis para as atividades empresariais em todos os ramos da economia. Por fim, exercendo papel preponderante para a dinâmica empresarial, tornam-se poderosos fatores de atração para novos investimentos. A existência em uma região de uma rede desenvolvida de serviços empresariais de qualidade, de acordo com Almeida (2000), reforça a capacidade de atração de novos investimentos e, ao mesmo tempo, reduz os atrativos do deslocamento, do abandono do território, por parte das empresas e organizações já instaladas.

Somam-se às teorias tradicionais de desenvolvimento regional e urbano as abordagens contemporâneas baseadas em fatores aglomerativos. Essas tendem a enfatizar a proximidade geográfica, tecnológica, complementaridades de produção, economias externas ou a presença de ativos intangíveis. Nos centros urbanos, a aglomeração de atividades econômicas advém, principalmente, da alta e melhor exposição aos consumidores, das externalidades das informações positivas e do conteúdo da demanda regional (KARLSON, 2008, *apud* LEÓN, 2010). Estas vantagens dos centros urbanos tornam-se ainda mais relevantes quando se consideram os mercados cujos consumidores têm necessidades específicas e que buscam produtos de alta qualidade e alto desempenho antes da compra, seja de um produto ou de um serviço.

Deste modo, os maiores centros tendem a oferecer maior concentração e acessos às pesquisas e aos desenvolvimentos nas empresas, nos institutos e nas universidades, ensejando difusão e intercâmbio de conhecimento. Também oferecem maior possibilidade de acesso ao conhecimento gerado em outros grandes centros urbanos através de viagens

aéreas, internet e redes entre firmas em grandes empresas, implicando que estão bem posicionadas para o acesso ao desenvolvimento nessas outras áreas urbanas (LEÓN, 2010).

Illeris (1996, *apud* KON, 1999a), ao pesquisar o desenvolvimento dos serviços de alguns países industrializados, especialmente sua localização e a relação desta com o desenvolvimento econômico e as mudanças na hierarquia urbana, constatou que os serviços às famílias tendem a ser distribuídos entre as regiões, cidades e áreas rurais, de acordo com a população, enquanto os serviços às empresas concentram-se nas maiores cidades. Baseado nesta constatação, o autor verificou que as atividades de serviços geralmente são mais concentradas do que a população total. Ao pesquisar outros fenômenos ligados à localização dos serviços, chegou às conclusões contidas no Quadro 4.

Os resultados finais desta pesquisa apontaram que, se a estrutura do setor de serviços, vale dizer, sua composição entre serviços às famílias e às empresas, fosse a única responsável pelo seu desenvolvimento geográfico, haveria um crescimento mais acelerado nas grandes cidades do que em outros lugares, mas não foi o que aconteceu, pois outros fatores locais também influenciaram. Conforme aponta Kon (1999a), isso seria um indício de que, na sociedade da década de 1990, quando a pesquisa foi desenvolvida, as teorias de localização tradicionais baseadas na minimização das distâncias entre fornecedores e consumidores não teriam capacidade de explicar a localização das atividades econômicas, quando se considera, sobretudo, o grau de inovação tecnológica, as mudanças das características dos mercados e o crescimento da internacionalização do capital. Deste modo, há evidências de que certas tendências em países desenvolvidos apontam uma situação diferente quanto ao modelo de um único lugar central. Ao invés disso, haveria uma hierarquia múltipla.

Silva (2009) atribui à urbanização a causa inicial mais importante para o crescimento do setor de serviços:

O processo de urbanização criou condições para o desenvolvimento e crescimento do terciário. Mesmo porque com o surgimento das cidades, determinadas necessidades, antes atendidas pelas próprias famílias, passaram a ser atendidas por atividades de serviços. A concentração da população em áreas urbanas exigiu, por exemplo, um crescimento do terciário em serviços coletivos de saúde, de infraestrutura, de recreação, de educação, da administração pública, etc.; além dos serviços produtivos e distributivos, notadamente os reconhecidos como essenciais à realização da população: comércio, finanças, transportes, comunicação e serviços técnicos prestados especialmente às empresas (SILVA, 2009, p. 41).

Quadro 4 – Mudanças econômicas e sociais nas atividades e na localização dos serviços

Mudanças na economia e na sociedade	Atividades de serviços relacionadas	Forças locacionais	Impacto locacional	Novo papel locacional das atividades de serviços
Aumento da parcela de serviços de alta qualidade no total da economia	Todas	Mudanças estruturais	Aumento da concentração de atividades econômicas em grandes cidades	
Sem mudanças relevantes	Serviços às famílias e alguns serviços às empresas	Proximidade do consumidor permanece relevante	Crescimento do consumo e redução de economias de escala causam descentralização e vice-versa	Permanecem não-básicas
Aumento das trocas de informação sofisticada	Serviços de informação mais qualificados	Necessidade de contatos pessoais. Crescimento das vantagens da aglomeração	Aumento da concentração em grandes cidades	Podem se tornar indiretamente básicas
Melhorias nas tecnologias de Transportes e Comunicações	Serviços de informação qualificados.	Redução dos custos e no tempo dos e vantagens da aglomeração transportes.	Diversas localizações se tornam possíveis	Básicas
	Serviços rotinizados de informação	Telecomunicações reduzem necessidade de proximidade	Diversas localizações se tornam possíveis	Básicas
Aumento do papel do conhecimento e criatividade como fatores de produção	Serviços de informação	Recursos humanos decisivos (educação, mercado de trabalho, meio-ambiente)	Qualidades individuais das localidades se tornam decisivas	Alguns serviços se tornam indiretamente básicos

Fonte: Illeris (1996, p. 187, *apud* KON, 1999a).

O autor, no entanto, ressalta que o processo de urbanização também estimulou o crescimento da agricultura e da indústria, mesmo em proporções diferentes. Assim, ressalta:

O modo de vida urbano requer e induz à prestação de vários serviços, mas também estimula a produção de bens industriais ou agroindustriais. Assim, nem sempre explicou o aumento mais que proporcional dos serviços em relação aos outros macro-setores. Mesmo porque, nem sempre a urbanização estimulou em maior grau o crescimento do terciário. O estímulo da urbanização ao terciário vem ocorrendo em municípios, mas não necessariamente em todos. Assim, não pode ser generalizada para todas as regiões ou países (SILVA, 2009, p. 42).

A despeito destas afirmações, o autor concluiu que houve um aumento da participação e importância dos ramos de serviços mais modernizados no crescimento regional e na geração de ocupações dos serviços terceirizados. Segundo ele, isto ocorreu devido à crescente modernização que aumentou a sinergia de setores de serviços mais envolvidos com a produção.

Já Lima e Simões (2010), estudando as economias de urbanização, ressaltam o papel dos serviços ao afirmar que os serviços sofisticados concentram-se nas regiões mais desenvolvidas, sendo possível observar uma relação direta entre urbanização e emprego nos setores de serviços modernos. Isto seria possibilitado pela oferta, nos centros urbanos, de toda a infraestrutura necessária ao desenvolvimento destas atividades, como as melhores condições de proximidade e acessibilidade e a existência de um ambiente de mercado competitivo que estimula o aumento da qualidade dos serviços ofertados.

Domingues *et al.* (2006) afirmam que o papel dos serviços no desenvolvimento regional tem relação direta com as características da sua localização e de sua aglomeração. A localização urbana, sendo uma de suas características, serve também como catalizadora dos polos de crescimento, vale dizer, sobre as atividades que lideram a determinação dos padrões de expansão econômica. Kon (2004) diz que as versões modernizadas do sistema de lugares centrais refletem processos e padrões em escala global, quando a concentração de serviços às empresas em grandes aglomerações urbanas é considerada propulsora de um novo sistema de amplitude mundial de lugares centrais, sendo o nível mais elevado as cidades mundiais de Nova York, Londres e Tóquio.

No Brasil, no entanto, uma série de regiões metropolitanas apresentam serviços de infraestrutura que atuam em diferentes graus como forças aglomerativas, mas com importância significativa apenas dentro do contexto nacional, como é o caso de Recife, Salvador, Belo Horizonte, Fortaleza e Porto Alegre. Segundo Kon (1999a), apenas as macrometrópoles do Rio de Janeiro e, principalmente, São Paulo revelariam características de cidades internacionais enquanto fornecedoras mais intensivas de serviços que interligam empresas no nível mundial.

Articulando a integração entre os vários setores da economia com a aglomeração das atividades de serviços, Diniz e Gonçalves (2000, p. 4), observam que:

[...] a integração agricultura-indústria-serviços aumenta a demanda dos chamados serviços à produção, especialmente com o crescimento da internacionalização e a necessidade de administração e controle das grandes organizações (engenharia, pesquisa e desenvolvimento, mercado, propaganda, seguros, bancos, processamento de dados, contabilidade) e à circulação (venda, transporte, assistência técnica, manutenção, instalação etc.). Por sua vez, o aumento da terciarização amplia a complementaridade entre indústria e serviços e implica na atração dos serviços para próximo à produção, com tendência à reaglomeração e à “clusterização”, podendo ocorrer também a “clusterização” em um conjunto de serviços que são incorporados e comercializados através de bens. Embora muito heterogêneo, o setor serviços aumenta a exigência de trabalho qualificado no seu segmento moderno, transformando-se no “locus”, por excelência, da Economia e da Sociedade do Conhecimento.

As aglomerações de serviços apresentam algumas particularidades – como os relacionamentos pessoais – que lhes permitem obter redução de custos de transação e fortes incentivos ao aumento da produtividade e da inovação que têm como consequência melhorias da capacidade competitiva. Estudo de Brito *et al.* (2005, *apud* LEÓN, 2010) apontou que um grupo de empresas, no período 1996-2005, cresceu 38% mais que as demais localidades que não se confirmaram como aglomeração, mostrando a existência de uma forte relação entre aglomeração de firmas de uma mesma atividade econômica e o crescimento do emprego.

León *et al.* (2010, p. 84) reforçam esta ideia:

Identificadas as características de localização geográfica das atividades de serviços, muitas empresas e outras organizações são atraídas para o local da aglomeração, dadas as vantagens proporcionadas por suas externalidades. Embora para alguns persistam dúvidas, parece-nos que os exemplos de (verdadeiros) aglomerados de serviços de sucesso excedem o número daqueles de insucesso.

No Brasil, Domingues *et al.* (2006) apresentaram pesquisa que mostra que a concentração no setor de serviços é maior que na indústria. O estudo apontou que 19 regiões metropolitanas (sendo 17 capitais de seus estados) responderam por 81% tanto de valor agregado do setor de serviços quanto de massa salarial. Já os 134 municípios aos quais correspondia 90% da massa salarial do setor de serviços possuíam base industrial significativamente menor, pois concentravam 65% do Valor da Transformação Industrial (VTI), 62% da renda nacional e 42% da população.

Estudos internacionais também apontam que a concentração das atividades de serviços em áreas metropolitanas é fato, refletindo, sobretudo, a característica de dependência dos locais de demanda, ou seja, da proximidade com os centros de consumo (MARSHALL, 1988). Além disso, as atividades de serviços nas regiões metropolitanas são diversificadas, incluindo serviços mais sofisticados difíceis de serem encontrados em regiões menos desenvolvidas, como os *KIBS* e grande parte de serviços prestados às empresas, como *marketing*, propaganda, consultoria financeira e jurídica etc. Estas diferenças entre os municípios que compõem regiões metropolitanas e os localizados no interior dos estados indicam as forças polarizadoras e as dispensoras dos serviços (DOMINGUES *et al.*, 2006).

A propósito dos *KIBS*, Hoffman e Grassi (2011) afirmam que estes apresentam elevado potencial para a concentração. Isso porque as relações de interação, característica dos *KIBS*, geralmente ocorrem numa escala maior, em regiões dotadas de maior concentração de atividades econômicas, resultando em atividades com nível de concentração territorial superior às variáveis PIB e indústria, e até mesmos para outros serviços, que já tendem, naturalmente, a ser concentrados no espaço.

Ao considerar os *KIBS* como estratégicos para o desenvolvimento regional, Almeida (2004) argumenta que as cidades que mais crescem são aquelas que têm uma economia de serviços mais diversificada, considerando que o tamanho do mercado regional é um dos fatores determinantes para a possibilidade de maior diversificação. Alguns destes serviços são também destacados como estratégicos pela OCDE (1999, *apud* ALMEIDA, 2004), como os 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) e serviços de consultoria e engenharia.

Ainda no campo tecnológico, Diniz e Matos (2006) argumentam que as regiões que apresentam maior conteúdo técnico – aquelas mais próximas aos centros produtores de matrizes tecnológicas – tenderão a apresentar um setor de serviços com maior grau de diversificação, com participações importantes de serviços técnico-informacionais complementares à produção, como pesquisa e desenvolvimento, serviços financeiros, serviços de planejamento e organização, administração, publicidade e propaganda e outros. Estes autores ainda defendem que são as atividades de serviços que possibilitam a

articulação entre diversas regiões de um território, de forma que as funcionalidades destas atividades estão fortemente relacionadas à estruturação do território como um todo.

Por esta ótica, os serviços de infraestrutura e reprodução urbana estariam ligados à reprodução e viabilização das atividades urbanas rotineiras realizadas no âmbito local, tais como o consumo final de mercadorias, atividades de reprodução da mão-de-obra etc., sendo um condicionante da fixação de populações e atividades numa dada região. Ademais, os serviços ligados à infraestrutura e reprodução urbana teriam funcionalidade na acomodação de mão de obra excedente, em uma economia cada vez mais seletiva em relação a essa variável.

Os serviços técnico-científicos complementares à produção, por sua vez, estão ligados às articulações local-globais informacionais (DINIZ; MATOS, 2006), destacadamente:

- a) Telecomunicações – exercem papel de destaque por possibilitar todas as outras funcionalidades, sendo primordial do fluxo de informações;
- b) Difusão tecnológica – permite que as informações, ocorridas principalmente em regiões centrais da rede urbana, sejam difundidas pelos arranjos produtivos baseados nos serviços de consultoria, assessoria e planejamento técnico-científico;
- c) Articulação institucional local – partindo dos fluxos transfronteiriços, crescem em importância os serviços que articulam as atividades institucionalmente nos foros locais;

No campo dos estudos empíricos regionais ligados às atividades de serviços, Lemos (1991) propõe uma metodologia alternativa de regionalização para o Brasil utilizando como referência a capacidade de polarização regional com base nas atividades de serviços. O pressuposto utilizado é que essas atividades, consideradas de baixa transportabilidade, seriam entendidas como ‘residenciais’, considerando os seus altos custos de transporte. Inversamente, as atividades consideradas ‘básicas’ teriam baixos custos de transporte, possuindo alto grau de transportabilidade, podendo ser exportadas, o que, na terminologia de North, constituiriam a base de exportação. Lemos ressalta que a sua proposta de utilização do termo polarização é estritamente econômica, diferenciando, portanto, do conceito de Perroux, para quem a polarização também poderia assumir características políticas ou sociológicas.

O autor esclarece que, na literatura, existem vários contrapontos na distinção entre atividades residenciais e exportadoras. Ressalta, no entanto, que existe um conjunto de

atividades que permite uma nítida diferenciação das demais: as atividades terciárias, que consistem tanto nos serviços não materiais de consumo, quanto nas atividades dentro do processo de circulação de mercadorias, sejam físicas (como transporte e armazenagem) ou puramente administrativas. O conjunto de bens-mercadoria possuiria variados graus de transportabilidade, enquanto as atividades terciárias seriam absolutamente intransportáveis, implicando que os usuários, compradores e consumidores, devem se deslocar até o local de sua ‘produção’. Nas suas palavras:

Observa-se, então, que é a rede de atividades terciárias que constitui o instrumento básico da polarização em pelo menos dois sentidos principais. Em primeiro lugar, são estas atividades que representam, de forma predominante, aquilo que denominamos de atividades residenciais cuja característica é a baixa transportabilidade e que constituem, ‘estaticamente’, um fator de polarização para uma determinada ‘base de exportação’, localizada nos vários pontos do espaço. Em segundo lugar, a aglomeração de tais atividades em determinados pontos do espaço altera dinamicamente a própria ‘base de exportação’, que passa a ser condicionada (até mesmo as atividades primárias) pela localização da rede terciária (LEMOS, 1991, p. 28-29).

Com base nessas observações, considerando a ausência de informações empíricas sobre o fluxo de mercadorias no espaço, e tomando os conceitos de polos, base exportadora e atividades residenciais, o autor lança mão da metodologia de criação de um indicador do terciário – o índice de terciarização. Por este índice, busca medir a participação do setor de serviços na massa econômica regional *vis-à-vis* os demais setores, definindo um critério primordial para a polarização que implicaria em regionalização.

Posteriormente, Lemos *et al.* (2003) partiram de uma abordagem de lugar central e área de mercado e de uma metodologia baseada em modelos gravitacionais e em modelos econométricos espaciais, definindo a importância central do setor de serviços para a definição de polos dinâmicos do país e de suas respectivas áreas de influência. Os polos seriam identificados com base no potencial de interação econômica entre as unidades espaciais e na correspondente hierarquia de poder de atração econômica no espaço, determinada pelo modelo gravitacional. Estes métodos mostraram que a regionalização econômica do país não corresponderia à regionalização administrativa na forma de estados.

A principal variável adotada para o cálculo dos índices que possibilitou a determinação do grau de polarização foi a massa salarial de cada grande centro, que permitiu que se chegasse ao índice de terciarização, no qual a massa salarial do setor de serviços era

ponderada em relação à massa salarial total. Este índice de terceirização foi o ponto de partida para a regionalização proposta, observando-se que a escolha da massa salarial do setor de serviços como variável central está de acordo com a teoria proposta por Christaller.

Como resultado final deste estudo, a proposta foi que, dentre os 26 estados, existiriam apenas 11 macrorregiões (Porto Alegre, Curitiba, São Paulo, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, Salvador, Recife, Fortaleza, Belém, Manaus, e Brasília-Goiânia). Algumas regiões administrativas seriam inteiramente polarizadas por outras, como é o caso, por exemplo, de Santa Catarina, do Espírito Santo e de vários estados do Nordeste. Além disso, haveria regiões administrativas com partes de seus territórios polarizadas economicamente por outros polos, como é o caso de Minas Gerais, que perderia parte de seu território para São Paulo e Rio de Janeiro.

Lemos *et al.* (2003) reforçam as justificativas de utilização deste indicador alegando a sua capacidade de ‘carregamento’ do conjunto das atividades econômicas de uma região pelos serviços ofertados especificamente por uma dada localidade – o polo. Seriam ‘bens centrais’, encontrados apenas no ‘lugar central de ordem superior’, na terminologia de Christaller, não sendo produzidos nas localidades de ‘ordem inferior’. Esta capacidade de carregamento seria medida pela capacidade da localidade em ofertar serviços necessários a atender à demanda do conjunto das atividades produtivas de toda a região.

Aliada à capacidade de carregamento, há também a capacidade de ‘transbordamento’ da oferta desses serviços para outras localidades, atraídas para o lugar central de ordem superior para o consumo de seus serviços. Se a capacidade de carregamento indica a capacidade da oferta de sustentar a demanda regional, a capacidade de transbordamento seria dada pela capacidade da oferta de serviços de atrair demanda no espaço. O índice de terciarização possibilitaria o estabelecimento de uma hierarquia funcional inter-regional com base na escala urbana dessas áreas, considerando a dupla capacidade (de carregamento e transbordamento) de seus serviços.

Outras técnicas têm sido usadas para diagnosticar a dinâmica econômica regional baseada nas atividades de serviços. Bastos *et al.* (2010) utilizaram a análise *shift-share* (método diferencial-estrutural) para identificar quais seriam os subsetores de serviços que possuíam vantagens competitivas e/ou seriam especializados no estado de Minas Gerais. Utilizando o critério da classificação dos subsetores de serviços induzidos ou indutores do

desenvolvimento, o método permitiu apontar quais eram os subsetores dinâmicos e quais eram estagnados nos principais municípios daquele estado.

Utilizando técnicas de análise regional descritiva, Bastos *et al.* (2008) buscaram entender, com base em medidas de localização e especialização, a concentração do setor terciário e alguns movimentos estruturais da economia dos principais municípios do estado de Minas Gerais. Também sobre o setor de serviços, Alonso (2007) fez uso dessa técnica a fim de entender a dinâmica de concentração destas atividades na região metropolitana de Porto Alegre, no estado do Rio Grande do Sul.

Simões *et al.* (2006), utilizando técnicas de análise multivariada, especificaram a dinâmica e os padrões das modificações experimentadas pelo setor terciário da Região Metropolitana de Belo Horizonte, no estado de Minas Gerais, identificando dimensões setoriais específicas, especializações territoriais e caracterização da estrutura espacial e da rede urbana. Simões *et al.* (2004a) estudaram os serviços e a rede metropolitana de Belo Horizonte, e Simões *et al.* (2004b) usaram esta técnica para verificar as deficiências macro-regionais na oferta de serviços de saúde no estado de Minas Gerais.

Lançando mão dos mesmos métodos, Meirelles (2006c) buscou caracterizar as firmas do setor de serviços de acordo com o processo de trabalho. A autora identificou indicadores de possíveis agrupamentos de firmas em relação à natureza do processo de trabalho, o que contribuiu para concluir que o principal elemento explicativo das diferenças de desempenho entre as empresas são as diferenças no processo de trabalho.

Alguns trabalhos tiveram um nível maior de sofisticação metodológica, fazendo uso de vários dos métodos acima em um único estudo. Romanatto *et al.* (2011) procurou delimitar os municípios polos econômicos e suas áreas de influência no estado de Goiás, identificando quais teriam maior relevância em termos de contribuição para a economia do estado. Para isso, utilizaram o índice de terciarização em conjunto com o modelo gravitacional, com a análise multivariada (análise fatorial) e com a análise exploratória de dados espaciais.

Lima e Simões (2010), utilizando análise diferencial-estrutural, métodos multivariados e métodos de análise regional, identificaram regiões que desempenham papel central para o desenvolvimento e dinâmica do emprego no Nordeste do Brasil. Posteriormente, os mesmos autores empregaram esses métodos para estudar os mesmos fenômenos no estado de Minas Gerais (LIMA; SIMÕES, 2011). Já Betarelli Junior e Simões (2011) o fizeram

para identificar a dinâmica setorial e os determinantes locais das microrregiões do estado de São Paulo.

Alguns trabalhos objetivaram estudar a influência dos setores econômicos no desenvolvimento humano dos municípios. Bialoskorski Neto e Soares (2006) utilizaram o índice de Gini, a renda *per capita* e o percentual de pobres para concluir que os municípios do estado de São Paulo com pior desempenho foram os predominantemente industriais. Os municípios predominantemente de serviços não apresentaram, segundo o estudo, qualquer relação significativa com os indicadores econômico-sociais, não havendo indícios de que estes municípios tenham contribuído significativamente para o aumento ou queda nos indicadores de pobreza.

Partindo de metodologia semelhante, Sauer *et al.* (2007) estenderam o estudo para todos os municípios brasileiros e constataram que o setor de serviços mostrou-se significativamente menor em todas as dimensões do IDH-m (Índice de Desenvolvimento Humano municipal). Por este critério, os municípios predominantemente de serviços apresentaram uma menor qualidade de vida, enquanto aqueles em que predomina a indústria apresentam os melhores índices. Os autores, no entanto, levantam a hipótese de que esses resultados para os municípios com predominância dos serviços, por apresentarem resultados ruins quanto à educação, tendem a ter IDH menor devido à relação desta com a renda *per capita*, que por sua vez impacta a longevidade, e esta, por conseguinte, afeta o IDH. Assim, os autores ressaltam a necessidade de se aprofundar esta análise incorporando outras variáveis além da variável-chave do estudo, o PIB municipal, bem como outras técnicas.

À GUIA DE CONCLUSÃO

Os capítulos constituintes da parte II desta tese apresentaram as principais características das atividades de serviços, bem como o seu papel no desenvolvimento econômico e dinâmica econômica regional. As primeiras tentativas de teorizar estas atividades apontavam-nas como improdutivas e estéreis. No entanto, com o desenvolvimento do capitalismo, estas atividades mostraram-se cada vez mais importantes para a sua dinâmica e evolução. Baseados nisto, alguns teóricos passaram a responsabilizar os serviços pelo desenvolvimento econômico, atribuindo-lhes um caráter de ‘baluarte’ deste processo.

Nestes termos, a sociedade atual, após passar por estágios econômicos em que predominaram as atividades agropecuárias e industriais, estaria caminhando para uma ‘sociedade de serviços’, em que estes assumem o papel de motores do desenvolvimento capitalista. Obviamente, este pensamento deixa em segundo plano a importância das atividades agropecuária e industrial, observando um sistema de estágios, conduzindo-nos a uma sociedade ‘pós-industrial’.

Diferentemente das ideias expostas acima, a proposta desta tese está em consonância com os termos apresentados por Kon (2003), para quem os serviços nem seriam desprovidos de relevância econômica, como defendiam os teóricos da visão industrialista, nem seriam a chave para o progresso técnico, como sugerem os pós-industrialistas. As cadeias produtivas seriam vitais no processo de inovação e difusão tecnológica e os setores não funcionam de forma independente. Há, portanto, complementaridade entre, principalmente, os setores industrial e de serviços. É com base neste aspecto, inclusive, que Kon (2003) argumenta que as atividades terciárias tanto podem ser ‘induzidas’ quanto ‘indutoras do desenvolvimento econômico’.

Desta forma, o serviço pode estar baseado tanto em processos intensivos em recursos humanos (trabalho humano) como em processos intensivos em capital (trabalho mecânico). A evolução deste setor na economia moderna seria compreendido considerando-se que o conteúdo de trabalho mecânico presente nos processos econômicos tende a se acentuar na medida do avanço tecnológico. Assim, Meirelles (2006b) argumenta que, sendo trabalho em processo, o serviço é trabalho ‘vivo’, e não um trabalho ‘morto’, acumulado e objetivado num produto.

Adicionalmente, as características próprias das atividades de serviços seriam vitais para se compreender a dinâmica econômica proporcionada por elas. A interação produção-consumo exigida por estas atividades remete à necessidade de uma quase ‘customização’ dos serviços ofertados. Ao mesmo tempo, a simultaneidade temporal da produção e do consumo exige demanda prévia para que a maior parte dos serviços seja ofertado, considerando-se, sobretudo, a dificuldade de se estocar um serviço. Esta demanda – em escala – é mais facilmente encontrada nos centros urbanos. Por fim, a informalidade também foi uma característica apontada na literatura que precisa ser verificada para as atividades de serviços na Bahia.

No entanto, a característica mais relevante para os propósitos desta tese é a baixa transportabilidade dos serviços. Dada a dificuldade de estocagem, não há possibilidade, para a maior parte dos serviços, de que sejam transportados. Disto deriva uma consequência chave para a dinâmica econômica regional: a necessidade de deslocamento do consumidor até o local da ‘produção’ do serviço. Neste sentido, considerando-se os elementos da economia regional, estas atividades podem exercer papel polarizador, e a sua concentração – em centros urbanos – seria vital para o adensamento desta capacidade. Esta polarização seria desencadeada pela especialização – entendida em termos quantitativos – e pela dinâmica apresentada pelos demais setores, principalmente o industrial. A complementaridade entre estes setores teria função catalizadora, e as atividades de serviços, com sua capacidade de ‘carregamento’ e ‘transbordamento’, assumiria papel de destaque na polarização.

Com base nestes termos, a parte III verificará a capacidade polarizadora das atividades de serviços no estado da Bahia, bem como identificará espacialmente esta polarização. Assumindo-se as características apontadas acima, a proposta é, através de métodos quantitativos de análise regional, apontar os municípios que apresentam maior poder de polarização utilizando variáveis ligadas à sua dinâmica urbana e setorial. Esta capacidade de polarização gerará uma hierarquia dos municípios do estado da qual serão extraídos os principais que terão a sua configuração subsetorial analisada, identificando os subsetores dinâmicos e estagnados. Num primeiro momento, porém, será apresentado o perfil geográfico, histórico e socioeconômico da Bahia, que apontará as características relevantes que contribuirão para o alcance dos objetivos propostos.

PARTE III**SETOR DE SERVIÇOS E DINÂMICA ECONÔMICA NO ESTADO DA BAHIA**

8 ESTADO DA BAHIA: CARACTERIZAÇÃO GEOGRÁFICA E ECONÔMICA

8.1 ASPECTOS GEOGRÁFICOS E DEMOGRÁFICOS

A área total do estado da Bahia é de 564.733 km² (IBGE, 2013b), correspondente ao território da França. Está localizado na Região Nordeste do Brasil, da qual também fazem parte os estados de Sergipe, Alagoas, Pernambuco, Paraíba, Rio Grande do Norte, Ceará, Piauí e Maranhão. A localização da Bahia, bem como dos demais estados brasileiros, é apresentada no Mapa 1¹⁵. A localização da Bahia é privilegiada considerando a sua proximidade com o eixo Centro-Sul do país (Regiões Sudeste e Sul), onde se localizam os estados mais desenvolvidos. Está próximo também da capital federal, Brasília.

A população baiana, de acordo com censo demográfico de 2010 do IBGE, era de 14.016.906 habitantes, representando 7,35% da população brasileira, que era de 190.755.799 habitantes (IBGE, 2010). Apenas os estados de São Paulo, Minas Gerais e Rio de Janeiro possuíam população superior à da Bahia.

A participação dos estados de maior população no Brasil, inclusive a Bahia, na população total tem caído ao longo dos quatro últimos censos demográficos, realizados em 1980, 1991, 2000 e 2010 (IBGE, 1980, 1991, 2000, 2010). Isso evidencia o crescimento relativo dos demais estados em conjunto, cuja participação, desde o censo de 1980, só têm crescido (50,3%, 51%, 51,5% e 52,4%, respectivamente), como aponta o Gráfico 5. O mesmo fenômeno acontece em termos do crescimento populacional: os estados de maior participação, em geral, têm crescido menos que a média nacional (Gráfico 6). As exceções são Bahia e São Paulo, segundo o censo de 1991, e São Paulo, no censo de 2000, com taxas de crescimento superiores às médias nacionais.

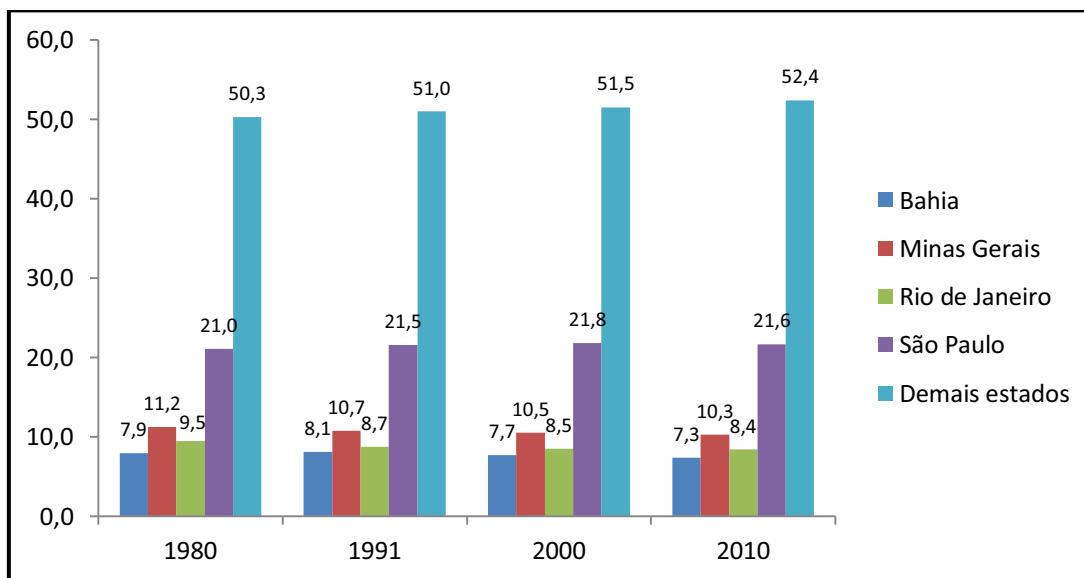
¹⁵ a) Estados do Nordeste: BA – Bahia; MA – Maranhão; PI – Piauí; CE – Ceará; RN – Rio Grande do Norte; PB – Paraíba; PE – Pernambuco; AL – Alagoas; SE – Sergipe; b) Estados do Norte: AM – Amazonas; RR – Roraima; AP – Amapá; PA – Pará; TO – Tocantins; RO – Rondônia; AC – Acre; c) Estados do Centro-Oeste: MT – Mato Grosso; GO – Goiás; DF – Distrito Federal; MS – Mato Grosso do Sul; d) Estados do Sudeste: MG – Minas Gerais; ES – Espírito Santo; RJ – Rio de Janeiro; SP – São Paulo; Estado do Sul: PR – Paraná; SC – Santa Catarina; RS – Rio Grande do Sul.

Mapa 1 – Localização do estado da Bahia na divisão geopolítica do Brasil



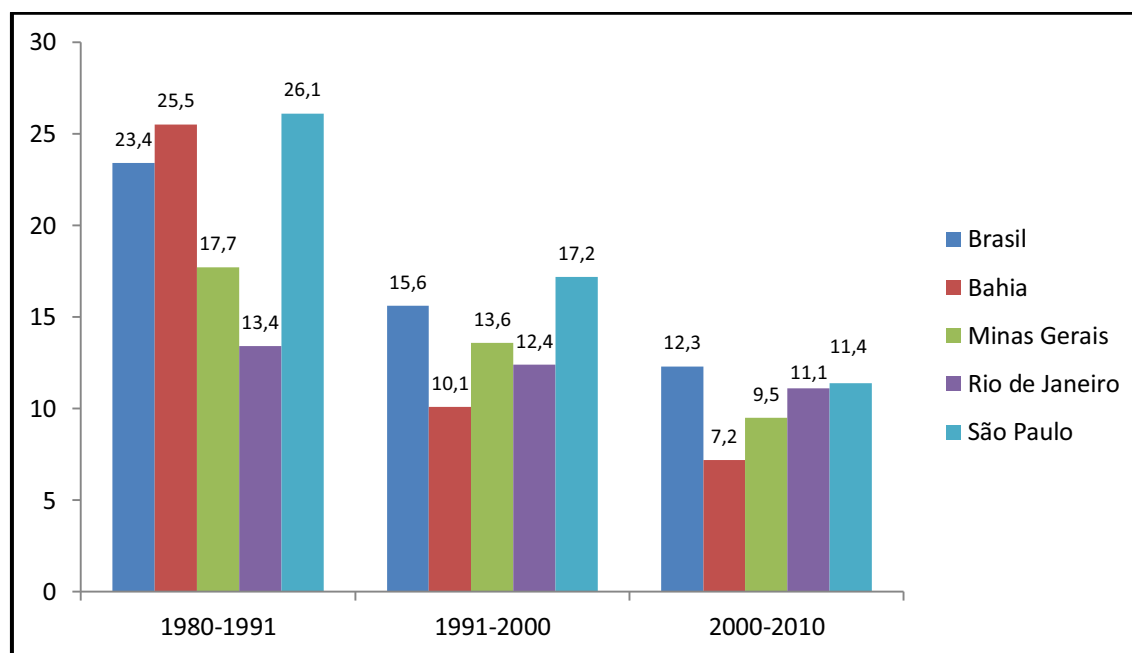
Fonte: Elaboração própria.

Gráfico 5 – Participação dos estados da Bahia, Minas Gerais, Rio de Janeiro, São Paulo e demais estados na população total – Brasil – 1980, 1991, 2000 e 2010 (em %)



Fonte: Elaboração própria com base nos registros do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (1980, 1991, 2000 e 2010).

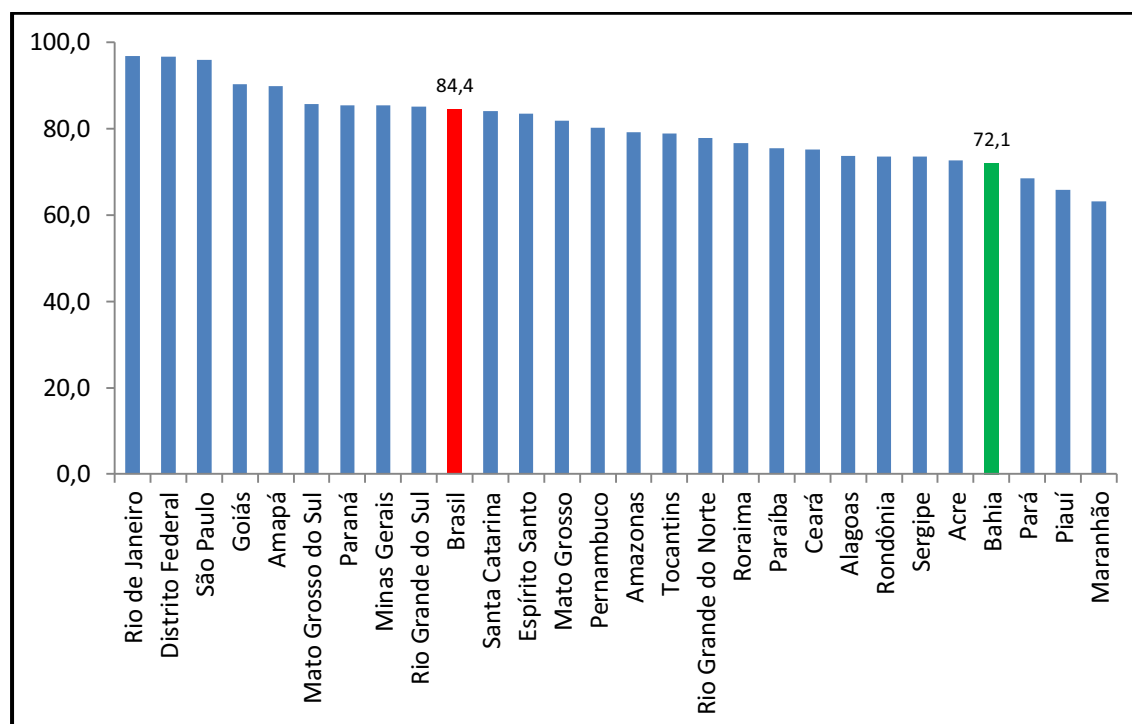
Gráfico 6 – Taxas de crescimento populacional do Brasil e estados da Bahia, Minas Geras, Rio de Janeiro e São Paulo – 1980-1991, 1991-2000 e 2000-2010 (em %)



Fonte: Elaboração própria com base nos registros do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (1980, 1991, 2000 e 2010).

A maior parte da população da Bahia reside em cidades (72,1%). No entanto, considerando os outros estados e o Distrito Federal (sede da capital federal), este percentual só é superior ao do Maranhão, do Piauí e do Pará (respectivamente com 63,1%, 65,8% e 68,5%) e, evidentemente, está abaixo da média do Brasil, que teve taxa de urbanização de 84,4% (Gráfico 7). Considerando que a Bahia é o quarto estado mais populoso do país, estes números evidenciam a baixa representatividade da urbanização baiana, principalmente quando se considera que os estados de população superior à sua (São Paulo, Minas Geras e Rio de Janeiro) têm taxas de urbanização superiores à média nacional.

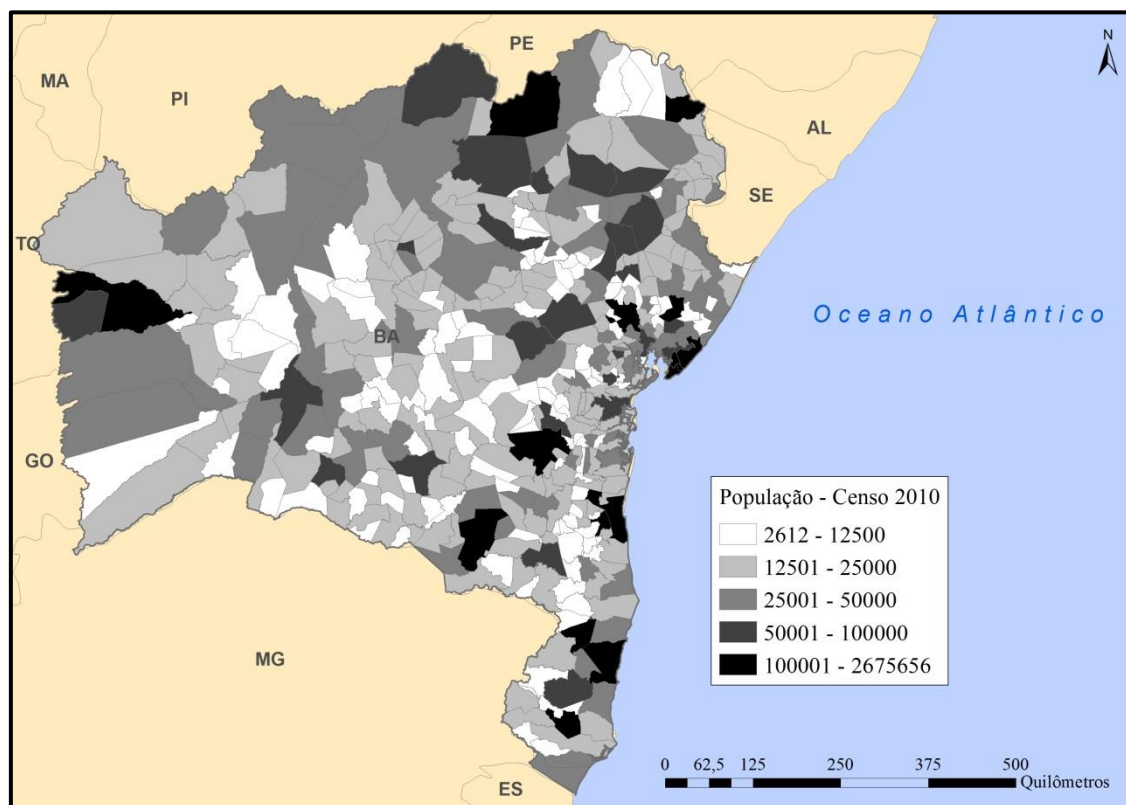
Gráfico 7 – População residente em zonas urbanas nos estados e no Brasil – 2010 (em %)



Fonte: Elaboração própria com base no registro do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2010).

De acordo com Clemente e Higachi (2000), as informações mais detalhadas com relação ao espaço são produzidas em nível municipal, ou seja, salvo nos casos de informações primárias, os estudos regionais devem tomar como base a divisão do território dos municípios. Na Bahia, existem 417 municípios. Conforme o censo de 2010, os dez municípios de maior população na Bahia (na ordem: Salvador, Feira de Santana, Vitória da Conquista, Camaçari, Itabuna, Juazeiro, Ilhéus, Lauro de Freitas, Jequié e Alagoinhas) eram responsáveis por 34,4% da população do Estado, sendo que a capital, Salvador, com 2.675.656 habitantes, participava com 19,1% da população total. Estes percentuais têm aumentado desde o censo de 1980, evidenciando um crescimento da população em centros urbanos maiores, como aponta o Gráfico 8.

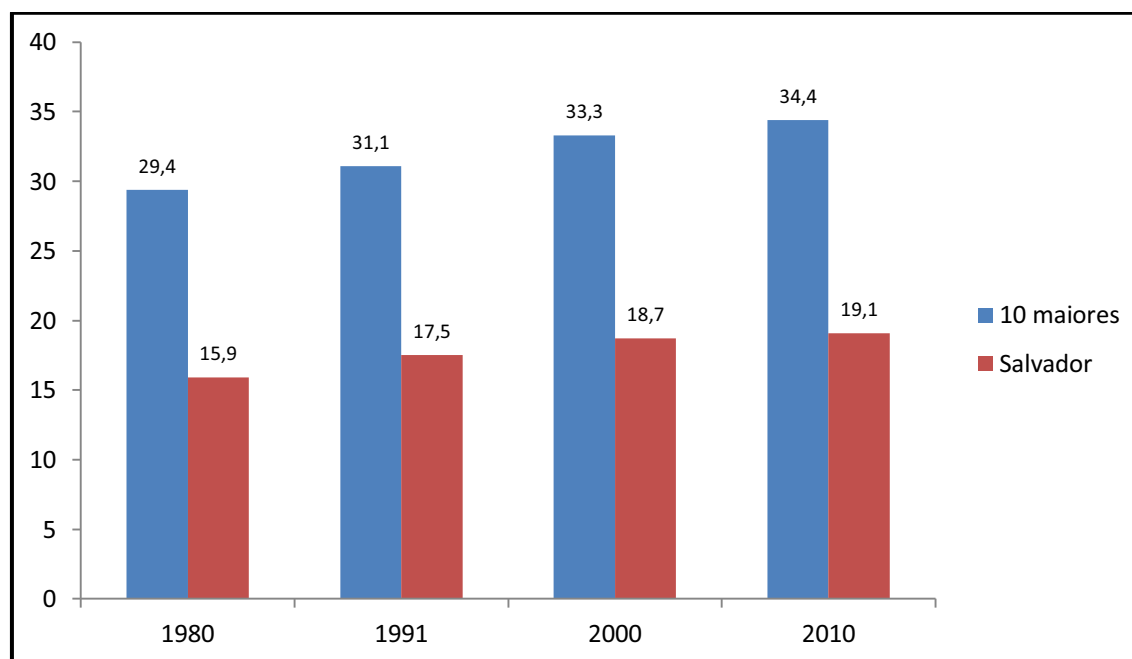
Mapa 2 – População dos municípios – estado da Bahia – 2010



Fonte: Elaboração própria com base no registro do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2010).

Destaque deve ser dado a dois municípios: Lauro de Freitas e Camaçari. Lauro de Freitas ocupava a 56ª posição entre os municípios mais populosos da Bahia no ano de 1980. Em 2010, já ocupava a 8ª posição, com um crescimento, neste período, de mais de 360% na sua população, enquanto a população baiana cresceu 48%. Já Camaçari, que de acordo com o censo de 1980, ocupava a 11ª posição entre os mais populosos, passou a ocupar, no censo de 2010, a 4ª posição, com crescimento, neste período, de 172%.

Gráfico 8 – Participação dos 10 municípios mais populosos e do município de Salvador na população total do estado da Bahia – 1980, 1991, 2000 e 2010 (em %)

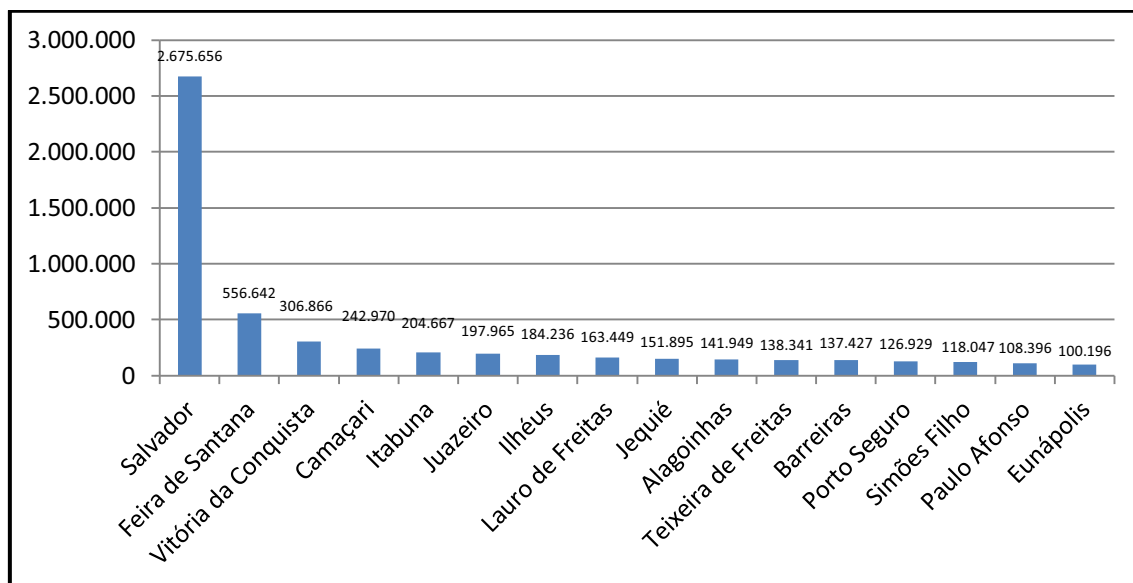


Fonte: Elaboração própria com base nos registros do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (1980, 1991, 2000 e 2010).

O estado ainda possui outros 6 municípios com população superior a 100 mil habitantes (Teixeira de Freitas, Barreiras, Porto Seguro, Simões Filho, Paulo Afonso e Eunápolis), conforme apresenta o Gráfico 9, com sua localização apresentada no Mapa 3. No entanto, a maior parte dos municípios possui população inferior a 20 mil habitantes (248 municípios, ou 59,4%).

Clemente e Higachi (2000) afirmam que, quando se trata dos estados, a divisão geopolítica deixa de ter um grau satisfatório de aproximação. Assim, a utilização dos conceitos de espaços econômicos no contexto das unidades de federação (estados) seria completamente insatisfatório para a maioria dos propósitos, uma vez que os territórios estaduais constituem espaços geográficos muito diferenciados e heterogêneos. Por esta razão, o IBGE publicou, em 1968, um estudo pioneiro intitulado ‘Divisão do Brasil em Microrregiões Homogêneas’, trabalho que foi aperfeiçoado em 1990 com o título de ‘Divisão do Brasil em Meso e Micro Regiões’. O primeiro estudo tratava exclusivamente de regiões homogêneas, enquanto o mais recente procura aliar esse critério à ideia de organização do espaço.

Gráfico 9 – Residentes nos municípios com população superior a 100 mil habitantes – estado da Bahia – 2010



Fonte: Elaboração própria com base no registro do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2010).

Mapa 3 – Municípios com população superior a 100 mil habitantes – estado da Bahia – 2010



Fonte: Elaboração própria com base no registro do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2010).

As mesorregiões são estabelecidas com base no conceito de organização espacial. Depois, são desmembradas em microrregiões. As primeiras devem ser entendidas como áreas individualizadas, em uma unidade da Federação, apresentando formas de organização do espaço definidas pelos seguintes critérios: processo social (como determinante), o quadro natural (como condicionante) e a rede de comunicação e de lugares (como elemento de articulação espacial). Por estes condicionantes, o espaço delimitado como mesorregião passa a ter uma identidade regional.

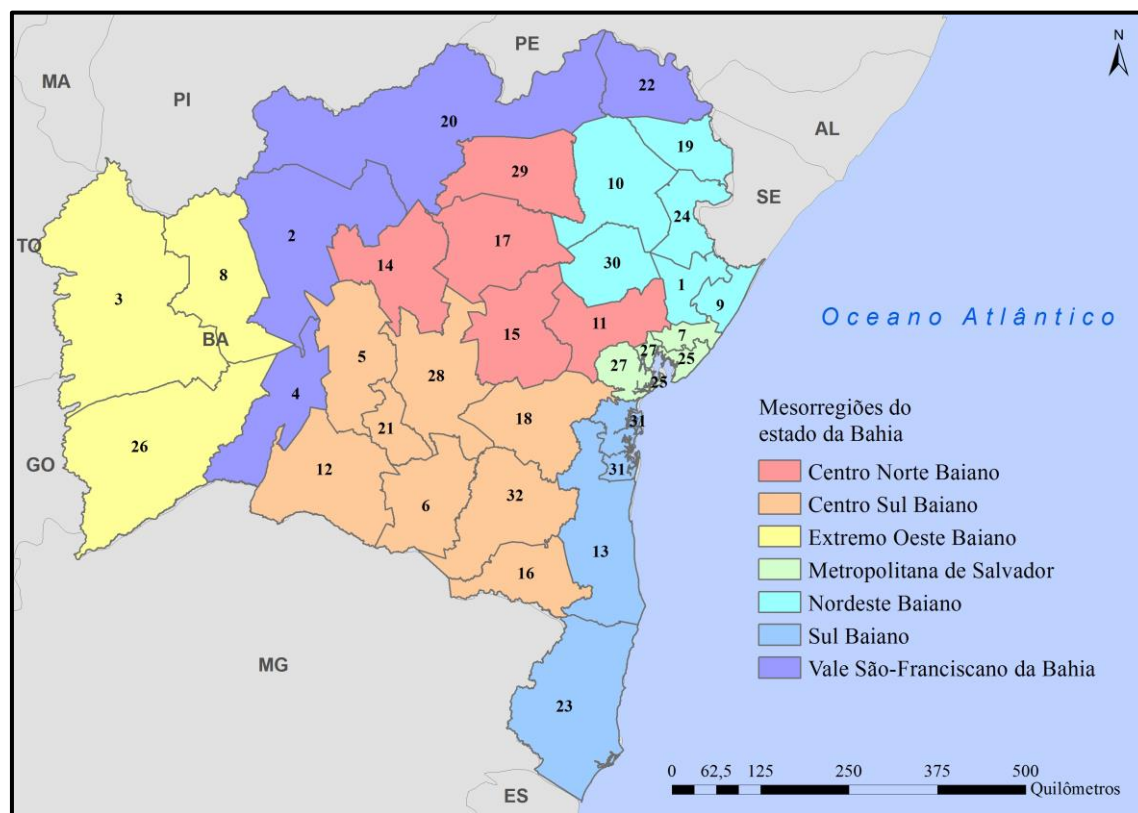
Neste nível regional, todas as mesorregiões baianas possuem, pelo menos, um município com população superior a 100 mil habitantes:

- a) Centro-Norte: município de Feira de Santana;
- b) Centro Sul: municípios de Vitória da Conquista e Jequié;
- c) Extremo Oeste: município de Barreiras;
- d) Metropolitana de Salvador: municípios de Salvador, Camaçari, Lauro de Freitas e Simões Filho;
- e) Nordeste: município de Alagoinhas;
- f) Sul: municípios de Ilhéus, Itabuna, Porto Seguro, Eunápolis e Teixeira de Freitas;
- g) Vale São-Franciscano: municípios de Juazeiro e Paulo Afonso.

De longe, e obviamente – considerando a presença da capital estadual –, a Região Metropolitana de Salvador (RMS) abriga a maior população do Estado, sendo que os quatro municípios com população superior a 100 mil habitantes presentes nesta Mesorregião (Salvador, Camaçari, Lauro de Freitas e Simões Filho) representam, conjuntamente, 22,8% da população baiana.

Por sua vez, as microrregiões são o resultado da divisão das mesorregiões em espaços que apresentam especificidade, sobretudo relacionada à produção. Essa divisão partiu do conceito de centralidade, com base na Teoria das Localidades Centrais de Walter Christaller, e utiliza critérios de homogeneidade considerando características físicas, sociais e econômicas, dentro do próprio estado, além de observar critérios de distribuição da produção, troca e consumo, incluindo atividades urbanas e rurais. Uma Microrregião leva o nome do município mais importante que dela faz parte, ou seja, o que exerce papel de centralidade. O Mapa 4 apresenta a divisão do estado da Bahia em Meso e Microrregiões.

Mapa 4 – Mesorregiões e microrregiões – estado da Bahia



Microrregiões

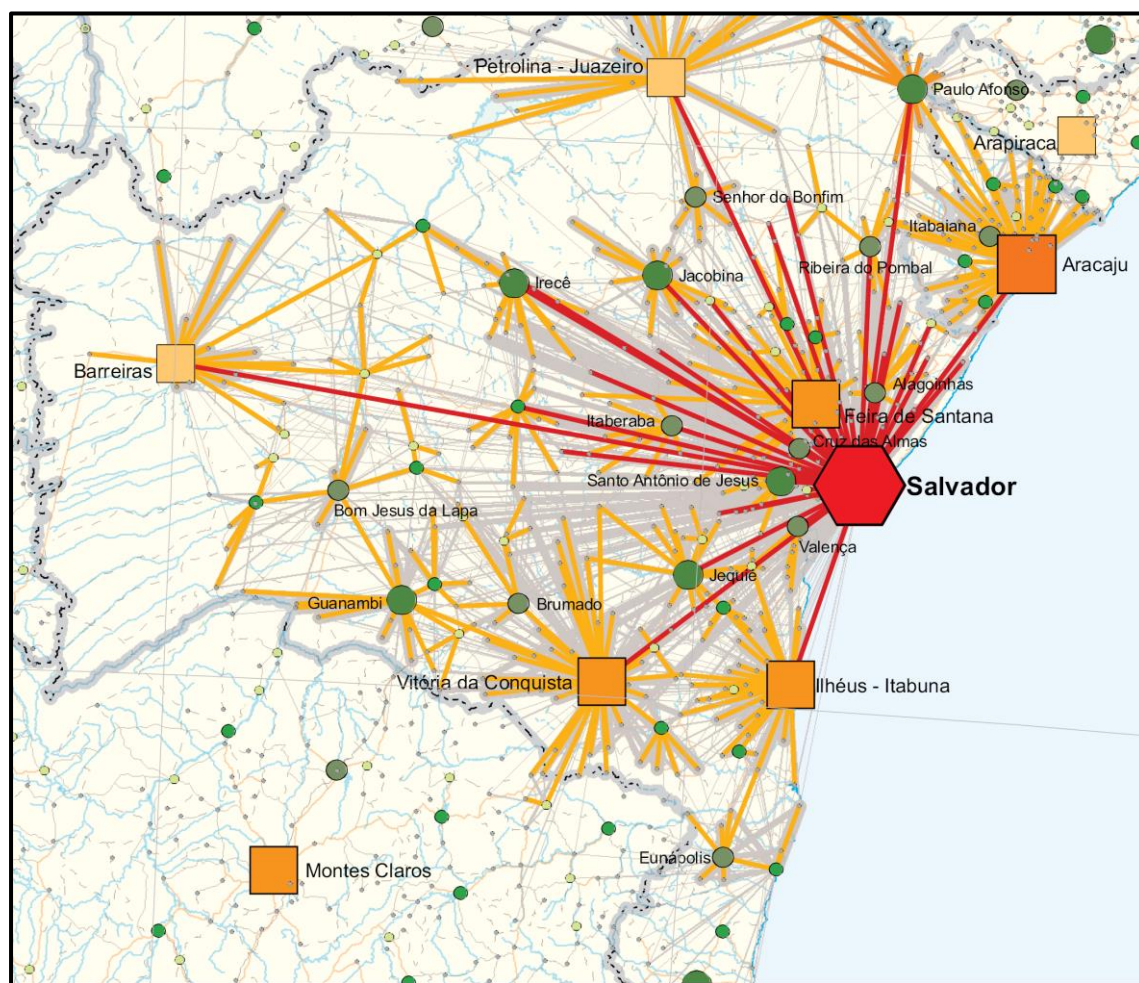
- | | | |
|-----------------------|---------------------------|----------------------------|
| 1. Alagoinhas | 12. Guanambi | 23. Porto Seguro |
| 2. Barra | 13. Ilhéus-Itabuna | 24. Ribeira do Pombal |
| 3. Barreiras | 14. Irecê | 25. Salvador |
| 4. Bom Jesus da Lapa | 15. Itaberaba | 26. Santa Maria da Vitória |
| 5. Boquira | 16. Itapetinga | 27. Santo Antônio de Jesus |
| 6. Brumado | 17. Jacobina | 28. Seabra |
| 7. Catu | 18. Jequié | 29. Senhor do Bonfim |
| 8. Cotegipe | 19. Jeremoabo | 30. Serrinha |
| 9. Entre Rios | 20. Juazeiro | 31. Valença |
| 10. Euclides da Cunha | 21. Livramento do Brumado | 32. Vitória da Conquista |
| 11. Feira de Santana | 22. Paulo Afonso | |

Fonte: Elaboração própria.

O IBGE ainda faz uso do conceito de Região de Influência Urbana que, como sugere o nome, possui um município que exerce influência sobre os demais. Partindo também do conceito de centralidade sugerido por Christaller, o IBGE utilizou como critério principal a aglomeração das atividades econômicas nos centros urbanos e a configuração das redes de transporte que articulam as áreas no entorno das cidades e seu papel de coordenação e

direção sobre a produção. O Mapa 5 apresenta as regiões de influência no Estado da Bahia, com destaque para a de Salvador (marcado em vermelho), e os respectivos centros urbanos mais influentes (por ordem hierárquica, marcados em laranja e verde e com quadrados e círculos maiores e menores).

Mapa 5 – Região de Influência Urbana da cidade de Salvador



Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2007).

Além de adotar os critérios estabelecidos pelo IBGE, a Bahia utiliza também os conceitos de Região Econômica e Território de Identidade. As Regiões Econômicas, apresentadas no Mapa 6, são espaços contínuos polarizados por uma cidade de porte maior, a exemplo das Regiões de Influência Urbana, e são caracterizadas por possuírem uma ou mais atividades produtivas que determinam o potencial da região. Segundo Souza (2008), essa divisão surgiu para dar um caráter mais abrangente ao planejamento governamental, dando atenção

às distintas realidades econômicas estabelecidas pela dinâmica dos investimentos públicos e privados no Estado, além de considerar as repercussões espaciais do processo de modernização da base produtiva e as áreas de expansão da fronteira agropecuária.

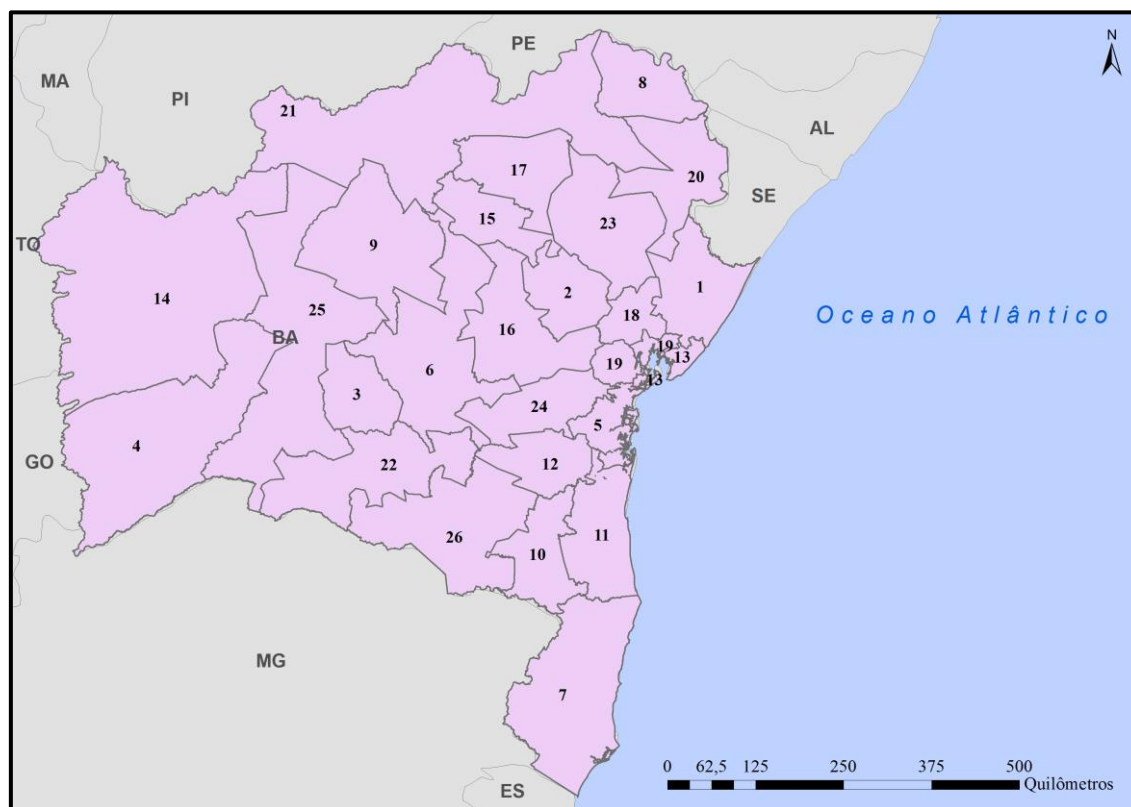
Mapa 6 – Regiões econômicas – estado da Bahia



Fonte: Elaboração própria.

Já os Territórios de Identidade, apresentados no Mapa 7, foram criados, segundo Di Lauro *et al.* (2009), tendo como objetivo promover o desenvolvimento territorial, notadamente o desenvolvimento rural. Isto porque, de acordo com Silva *et al.* (2003), foi constatado pelo Governo do Estado que havia uma crescente territorialização das questões ligadas à agricultura, englobando diferentes níveis, setores e escala. Assim, a Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia (SEI), em conjunto com o Instituto Nacional de Colonização Rural e Reforma Agrária (INCRA) – órgão ligado ao Governo Federal –, estabeleceu a existência de 26 territórios de Identidade.

Mapa 7 – Territórios de identidade – estado da Bahia



- | | | |
|--------------------------|---------------------------------|-----------------------------|
| 1. Agreste de Alagoinhas | 10. Itapetinga | 19. Recôncavo |
| 2. Baía do Jacuípe | 11. Litoral Sul | 20. Semi-Árido Nordeste II |
| 3. Baía do Paramirim | 12. Médio Rio de Contas | 21. Sertão do São Francisco |
| 4. Baía do Rio Corrente | 13. Metropolitana de Salvador | 22. Sertão Produtivo |
| 5. Baixo Sul | 14. Oeste Baiano | 23. Sisal |
| 6. Chapada Diamantina | 15. Piemonte da Diamantina | 24. Vale do Jequiriçá |
| 7. Extremo Sul | 16. Piemonte do Paraguaçu | 25. Velho Chico |
| 8. Itaparica | 17. Piemonte Norte do Itapicuru | 26. Vitória da Conquista |
| 9. Irecê | 18. Portal do Sertão | |

Fonte: Elaboração própria.

De acordo com Haesbaert (2004, *apud* SOUZA, 2008), o termo território está ligado essencialmente a concepções históricas e sociais, uma vez que, segundo o autor, sociedade e espaço seriam dimensões gêmeas. Desta maneira, território não seria um conceito exclusivo da geografia, sendo também analisado por outras áreas do conhecimento, principalmente no campo das ciências sociais e das ciências humanas.

Das principais discussões a respeito da origem do significado do termo território, conforme atesta Souza (2008), aquela que tem sido mais bem aceita propõe que, etimologicamente, a

palavra derive do latim, e seria resultante dos termos ‘terra e torium’, originando a palavra *territorium*, cujo significado seria ‘terra que pertence a alguém’.

Para Santos (2000, p. 96), o território seria o “chão da população, isto é, sua identidade, o fato e o sentimento de pertencer àquilo que nos pertence. O território é a base do trabalho, da residência, das trocas materiais e espirituais e da vida, sobre os quais ele influi”. Para este autor, o termo território aparece como cenários onde os sentimentos de pertencimento e/ou identidade estão atrelados ao que as pessoas sentem em relação aos territórios em que vivem. Assim, o território seria o cenário de produção e reprodução do trabalho, das manipulações culturais, materiais e espirituais.

8.2 A ECONOMIA BAIANA

8.2.1 A evolução da economia baiana

Os mercadores portugueses que, em viagem rumo ao Oriente, primeiro avistaram as terras do continente sul-americano, no ano de 1500, aportaram na costa do Brasil, no estado da Bahia. Isto aconteceu no litoral do atual município de Porto Seguro, localizado no Extremo Sul do estado. A partir de então, várias culturas produtivas foram implementadas, a começar pela extração e exportação de uma árvore cuja madeira era muito bem aceita no mercado internacional, o pau-brasil. Alguns anos depois, em 1549, foi fundada a cidade de Salvador, capital do estado da Bahia.

A colonização portuguesa introduziu o uso do trabalho escravo de negros africanos, sendo a Bahia o principal receptor deste tipo de mão de obra, motivo pelo qual o estado, principalmente a sua capital, abriga até os dias de hoje o maior contingente de população negra do Brasil.

Outros ciclos produtivos coloniais se seguiram após o pau-brasil, com deslocamento do centro dinâmico para outras regiões do país, como São Paulo (ciclo da cana de açúcar), Minas Gerais (ciclo da mineração) e de novo São Paulo (ciclo do café). Este último se deu já após a independência do Brasil, em 1822, sendo Salvador constituída a primeira capital

do país. Apenas no século XX é que a Bahia protagonizaria outro ciclo produtivo agrícola, o do cacau, na região dos municípios de Ilhéus e Itabuna, no sul do estado.

Em meados do século XX, a Bahia passava por um período de atraso na sua produção industrial. Vários autores tentaram entender esse processo, que ficou conhecido na literatura como ‘enigma baiano’, expressão cunhada por Pinto de Aguiar (1977, *apud* TEIXEIRA; GUERRA, 2000) ou ‘involução industrial da Bahia’, com preferiu chamar Dias Tavares (1966, *apud* TEIXEIRA; GUERRA, 2000). A questão que se punha era a seguinte: como explicar que, durante o século XIX, o estado tinha uma indústria de transformação relativamente diversificada, mas nas décadas de 1940 e 1950 havia apenas concentração no setor alimentício (padarias, torrefação de café, moinhos), enquanto os setores têxtil e fumageiro sofriam com estagnação?

Como ilustração desta decadência da produção industrial, Teixeira e Guerra (2000) apontam que, durante os anos 1920, a Bahia participava com 3,5% da produção industrial brasileira em termos do capital aplicado, 4,0% em termos da força motriz, 5,7% considerando o número de trabalhadores e 2,8% pelo valor da produção. Já nos anos 1940, estes percentuais passaram a ser, respectivamente, 1,9%, 2,3%, 3,3% e 1,3%.

Almeida (1986, *apud* TEIXEIRA; GUERRA, 2000) tentou explicar este fenômeno considerando razões de natureza geográfica e histórica ao incluir comparações com a economia do vizinho estado de Pernambuco, na época com economia maior e mais dinâmica. Duas seriam as razões geográficas: em primeiro lugar, a capital de Pernambuco, Recife, é mais distante de São Paulo do que Salvador, e isso seria responsável pelo custo adicional de transporte, reduzindo a entrada de bens das indústrias paulistas, que chegavam mais caros; em segundo lugar, a capital pernambucana tinha o papel de polo de atração de atividades industriais, já que contava com uma expressiva população e estava mais próximo de outros estados do Nordeste, notadamente Alagoas, Paraíba e Rio Grande do Norte.

Além destas razões geográficas, haveria também duas razões históricas. Inicialmente, a quase extinção da atividade agroindustrial do açúcar devido à concorrência com outras regiões e à baixa produtividade das terras baianas. Aliado a isso estava o direcionamento de vultuosos investimentos visando combater a seca no estado de Pernambuco, tornando o porto de Recife um centro comercial dinâmico, cujas externalidades chegavam ao setor

industrial daquele estado. Desta forma, a economia pernambucana, nesta época, representava três vezes o tamanho da economia baiana.

Neste cenário, a partir da segunda metade da década de 1950, sob forte inspiração da Comissão Econômica para a América Latina (CEPAL) e, posteriormente, sob influência da Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste (Sudene), as primeiras experiências planejadas de desenvolvimento industrial foram implementadas na Bahia, como forma de promover o desenvolvimento econômico do estado com base na atividade industrial. Estes órgãos, quanto às políticas de desenvolvimento regional, tinham clara influência das obras dos autores do ‘desenvolvimento desequilibrado’, principalmente Perroux e Hirschman. Baseadas nas contribuições teóricas destes autores, várias políticas de implantação de atividades industriais se seguiram, capitaneadas pelo governo do estado em conjunto com órgãos federais e internacionais.

O primeiro grande projeto industrial implantado na Bahia, ainda sem influência da Sudene (que ainda não havia sido criada), foi a refinaria de petróleo Landolfo Alves – Mataripe (RLAM), no município de São Francisco do Conde, na Região Metropolitana de Salvador, que entrou em operação em 1956 sob a coordenação da recém-criada estatal petrolífera brasileira, a Petrobrás. O marco inicial desta refinaria foi a descoberta de gás e óleo nos campos do Recôncavo baiano, na década de 1940, que motivaram o Conselho Nacional do Petróleo, antes mesmo da criação da Petrobrás, a elaborar o projeto de construção da refinaria.

Já no início da década de 1960, a produção da indústria química atingia 30,2% do total da indústria de transformação baiana, sendo que só Mataripe participava com quase 50% deste total (TEIXEIRA; GUERRA, 2000). A entrada em operação da refinaria logo atraiu para o entorno de Madre de Deus empresas do setor químico fornecedoras de matérias-primas. Assim, mesmo que de maneira modesta, a Bahia começou sua trajetória de industrialização no final da década de 1950, com um impulso exógeno – a Petrobrás.

Teixeira e Guerra (2000) consideram este fato de extrema importância para o surgimento de uma classe operária e uma classe média urbana, ocupada nas próprias fábricas e nas atividades de apoio do setor terciário. Os funcionários das fábricas ligadas ao setor petrolífero eram considerados como uma espécie de elite de trabalhadores, passando a ter acesso a bens de consumo aos quais, até então, somente as classes mais favorecidas tinham acesso.

Já no início da década de 1960, desta vez sob influência direta da Sudene, o governo da Bahia lançou mão de uma série de instrumentos de incentivos fiscais que objetivavam promover a industrialização do estado, principalmente a produção de bens de consumo final. Assim, em 1966, como resultado da ‘política de desconcentração’ promovida pelo governo baiano, foi criado o Centro Industrial de Aratu (CIA), no município de Simões Filho, localizado na RMS. A proximidade com a capital do estado facilitava o acesso a portos, rodovias, ferrovia, energia e água.

De acordo com Teixeira e Guerra (2000), no final de 1960, havia 100 projetos aprovados pela Sudene, com 37 já em funcionamento, 43 sendo analisados e 33 com carta de opção para se instalar. No total, estes projetos criariam mais de 30 mil empregos diretos. Desta forma, o CIA trouxe inexorável industrialização para a Bahia, com expansão e modernização dos processos industriais, bem como crescimento ainda maior do operariado industrial e da classe média, impulsionados já como impactos da instalação da RLAM.

A despeito do notável crescimento da produção industrial baiana no período analisado, foi a partir da década de 1970 que o estado começou a mostrar maior feição para as atividades industriais, perdendo sua identidade agroexportadora, apoiada na produção de cacau. Conforme apontam Teixeira e Guerra (2000, p. 90):

A exemplo do ocorrido em outros estados não-pertencentes ao Centro-Sul, a Bahia se inseriu na matriz industrial brasileira através da chamada ‘especialização regional’. Com isso, se [sic] transformou em um estado supridor de produtos intermediários para os setores de bens finais instalados no eixo Sul/Sudeste do país. Nessa fase, a industrialização foi direcionada para os setores químico – especialmente a petroquímica – e metalúrgico [...].

Segundo os autores, três motivos principais concorreram para esta especialização:

- a) Sendo o maior produtor de petróleo do país, à época, e já possuindo uma refinaria, a Bahia já tinha base técnica para a implantação do segundo polo petroquímico brasileiro;
- b) O Centro-Sul do país sofria com a carência de alguns insumos básicos utilizados pela indústria de transformação, na década de 1970;
- c) Era objetivo do governo federal, através do II Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND), diminuir os desequilíbrios regionais no país.

Neste contexto, vários empreendimentos foram implantados na Bahia, com destaque para o Complexo Petroquímico de Camaçari (COPEC), outro projeto industrial localizado na RMS, no município de Camaçari. Teixeira e Guerra (2000) apontam que a consolidação do COPEC teve impactos significativos na participação dos setores na economia baiana, com a diminuição da participação da agropecuária de 40% em 1960 para 16,4% em 1980. Já a indústria passa de 12% para 31,6% no mesmo período.

Antes mesmo do COPEC, o município de Feira de Santana, mais por uma ação municipal do que estadual, criou em 1970 o Centro Industrial do Subaé (CIS), sendo o primeiro centro industrial da Bahia localizado fora da RMS. Com a entrada do governo do estado no projeto, juntamente com a Sudene, o CIS foi concebido para funcionar como um núcleo de apoio e complementação do CIA e de Salvador, de onde está separado por apenas 108 quilômetros, e dava atenção especial à instalação de pequenas e médias empresas. Em 1983, a Autarquia CIS foi transferida para a esfera estadual.

Aliado ao COPEC e ao CIS, a Bahia, ainda como parte do projeto de desconcentração econômica lançado pelo II PND do governo federal, promoveu a criação de vários outros centros industriais no interior do estado (chamados pelo governo de 'distritos industriais') em 1974, concedendo, para isso, incentivos fiscais e creditícios. O principal critério que definiu as cidades receptoras dos projetos foi seu papel como polarizadoras regionais, considerando a sua centralidade na hierarquia funcional urbana do estado com base em variáveis como o seu peso demográfico, localização estratégica no sistema viário, infraestrutura básica e potencial aglutinador das atividades econômicas regionais (SPINOLA, 2003). Os municípios contemplados foram Ilhéus, Vitória da Conquista, Juazeiro e Jequié.

Spinola (2003) destaca que o estado experimentou grande ritmo de crescimento econômico do final da década de 1960 até o início dos anos 1980, apresentando taxas anuais médias de crescimento do PIB superiores a 7% ao ano, chegando a 11,3% em 1978 e 11,1% em 1980. Já Teixeira e Guerra (2000) destacam a segunda metade da década de 1970 como emblemática deste processo, já que a taxa média de crescimento do PIB baiano neste período foi de 9,7%, sendo que a indústria de transformação impressionava, com crescimento de 32,0% em 1977; 12,9% em 1978; 29,4% em 1979; e 26,6% em 1980.

Spinola (2003, p. 139) enumera quatro fatores que influenciaram o desenvolvimento industrial no período que vai do final da década de 1960 até o início da década de 1980:

- a) O impacto inicial de uma política de industrialização, fundamentada na construção dos distritos industriais no interior, do CIA e COPEC na RMS, combinada com a atração de investimentos mediante a oferta de externalidades nestes distritos industriais;
- b) O ingresso de substanciais transferências de recursos federais, através do BNDES, da Secretaria de Planejamento da Presidência da República (a fundo perdido) e do Sistema Financeiro de Habitação, o que ativou o mercado regional baiano, dada a realização de um impressionante conjunto de obras de infra-estrutura física e urbano-social, de conjuntos habitacionais e da montagem industrial, notadamente no CIA/COPEC, que expandiram consideravelmente a criação de empregos;
- c) A disponibilização de financiamento público preferencial, através do sistema de incentivos fiscais federal e estadual, que promoveu uma transferência considerável de empresas da região Sudeste para a Bahia, mesmo que revertida quando do esgotamento do prazo do benefício concedido;
- d) A integração dos projetos baianos com os do governo federal, notadamente no que se refere à petroquímica.

Pessoti e Silva (2011), em estudo sobre os ciclos econômicos da Bahia entre 1975 e 2010, destacam o período 1975-1986 como uma fase de notável aceleração do crescimento, impulsionado pela indústria de transformação – concentrada na RMS – e a produção nos ‘distritos industriais’, destacando também outras atividades desenvolvidas no interior do estado, a exemplo da produção agropecuária (feijão e cenoura na região de Irecê; expansão da produção de café na região da Chapada Diamantina; e expansão significativa da pecuária e algodão no Vale do Iuiú) e mineração. Apesar dessa ‘diversificação espacial’, este período marca o aumento da concentração econômica na Região Metropolitana de Salvador.

Os autores destacam ainda que parte da dinâmica econômica deste período, principalmente aquela oriunda da indústria de transformação, deve ser creditada ao contexto econômico brasileiro do início dos anos 1980, quando o país passava por uma forte desvalorização da sua moeda, o que encareceu os produtos importados, resultando no crescimento das vendas de produtos petroquímico produzidos na Bahia para as indústrias instaladas nas regiões Sudeste (estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Espírito Santo) e Sul (estados do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul) do Brasil. Apesar disso, deve-se considerar que esta dinâmica ocorreu num período de grande recessão e crise na economia brasileira, da qual poucos estados conseguiram escapar sem consequências graves, dentre os quais a Bahia.

Do ponto de vista teórico, percebe-se claramente que, desde a instalação das primeiras atividades industriais planejadas, na década de 1950, os planejadores da economia baiana utilizaram como inspiração das suas estratégias de desenvolvimento industrial promotoras de efeitos polarizadores e encadeamentos os escritos dos autores do ‘desenvolvimento desequilibrado’, notadamente Perroux e Hirschman. Tome-se como exemplo a instalação dos ‘distritos industriais’. De acordo com Spinola (2003), a sua instalação existia apenas como vontade política, não uma realidade econômica respaldada por vantagens locacionais que poderiam promover adequadamente a sua eficiência produtiva. Ou seja, estas instalações industriais surgiram, única e exclusivamente, como tentativa de superar as deficiências econômico-sociais causadas no âmbito regional.

A vontade política se sobrepôs ao fato econômico e assim, em tempo recorde o incipiente sistema de planejamento estadual, que havia sido desarticulado após 1964, estruturou um programa industrial de enfoque precocemente desconcentrador, que promoveria, se pudesse vingar concretamente, a dispersão da indústria incentivada com isenções fiscais em muitos pontos isolados da Bahia, desde a área do entorno da capital a novas regiões interioranas, com repercussões sobre a capacidade da RMS de construir em volta do parque produtor de intermediários, um conjunto de externalidades positivas, econômicas, de aglomeração e de escala a serem aproveitadas por novas empresas, conformando um setor industrial de peso no contexto nacional (SPINOLA, 2003, p. 203).

O fato é que, com a intervenção política, a Bahia passou por uma grande transformação na sua estrutura produtiva, tendo a atividade industrial e o setor de serviços como setores alavancadores do seu crescimento. Dos períodos constantes na Tabela 1, verifica-se que as taxas médias de crescimento do setor de serviços são sempre positivas, ao passo que o setor agropecuário e o industrial apresentam crescimento negativo no período 1986-1992. Apesar deste resultado, a indústria baiana cresceu 4,1% de 1975 a 2010, mesmo percentual de crescimento dos serviços. Dada a política industrial do estado, o setor agropecuário passou a ser mero coadjuvante, com crescimento médio de apenas 2,8% no mesmo período.

Tabela 1 – Taxas médias de crescimento dos setores de atividade por período – estado da Bahia – 1975-2010 (em %)

Período	Agropecuária	Indústria	Serviços	Média
1975-1986	2,4	8,9	6,4	6,1
1986-1992	-0,9	-1,2	2,0	0,1
1992-2000	2,3	2,1	2,9	2,6
2000-2010	5,9	3,7	3,6	4,0
1975-2010	2,8	4,1	4,1	3,7

Fonte: Pessoti e Silva (2011, p.17).

Destacando a década de 1970, Lima (2002, *apud* PESSOTI; SILVA, 2011) afirma que o crescimento médio do PIB baiano superou tanto o do Nordeste quanto o do Brasil. No período de 1975 a 1986, a indústria cresceu 156,4%, e a agricultura, 30% (Tabela 2). No campo dos serviços, o comércio cresceu 117% e as comunicações 1.383%. Pessotti e Silva (2011) argumentam que, entre 1975 e 1985, a Bahia aumentou sua participação na economia nacional de menos de 4% para 4,9% em 1985, o que contribuiu para o crescimento do setor terciário (em média 6,4% ao ano), sobretudo na Região Metropolitana de Salvador.

Tabela 2 – Taxas acumuladas de crescimento dos setores de atividade por período – estado da Bahia – 1975-2010 (em %)

Período	Agropecuária	Indústria	Serviços	Acumulada
1975-1986	29,9	156,4	98,9	92,0
1986-1992	-5,3	-7,1	12,5	0,9
1992-2000	19,7	18,0	25,8	22,8
2000-2010	77,2	43,8	42,9	48,2
1975-2010	160,8	304,3	302,3	252,7

Fonte: Pessoti e Silva (2011, p. 17).

Não se pode negar que parte desta dinâmica do setor de serviços está em sincronia com o crescimento das atividades industriais. Observando-se os dados da Tabela 3, que mostram a composição setorial do PIB baiano a partir de 1960, constata-se que houve crescimento de participação tanto do setor industrial quanto do setor de serviços. Assim, a despeito da indústria ter aumentado significativamente a sua participação na composição do PIB setorial baiano (de 12% em 1960 para 30,3% em 2010), é mais prudente afirmar que o setor agropecuário perdeu participação para os outros dois setores ao invés de apontar que

o crescimento dos serviços se deu, exclusivamente, pelo aumento do dinamismo industrial. Mesmo porque a produção industrial necessita de serviços essenciais para a sua dinâmica, havendo forte correlação entre eles.

Tabela 3 – Composição setorial do PIB – estado da Bahia – Períodos selecionados (em %)

Anos	Agropecuária	Indústria	Serviços
1960	40,0	12,0	48,0
1970	21,1	12,4	65,4
1975	30,7	27,5	41,8
1980	16,4	31,6	52,0
1986	18,2	43,2	38,6
1990	15,2	31,9	52,9
1992	9,7	36,3	54,0
2000	8,8	28,9	62,3
2010	7,2	30,3	62,5

Fonte: Elaboração própria com base em Pessoti e Silva (2011) e registo Sidra (IBGE, 2013c).

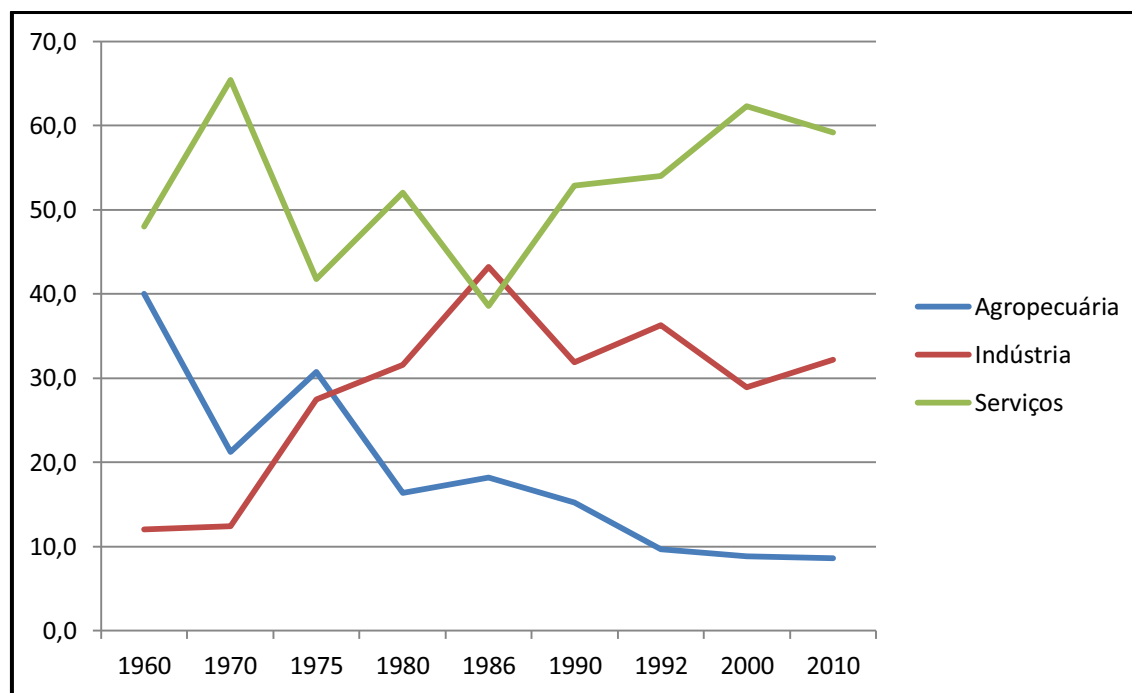
O período 1986-1992 foi marcado por um ritmo de crescimento bastante lento, com média anual de apenas 0,1%. Apenas o setor de serviços teve crescimento (2,0%), sendo, portanto, o único setor responsável pelo crescimento ‘positivo’, já que a agropecuária e a indústria apresentaram taxas de crescimento negativas (respectivamente, -0,9% e -1,2%). Se, no ano de 1986, a atividade industrial tomou a dianteira quanto à participação dos setores na economia (43,2%, contra 38,6% dos serviços), ainda impulsionada pelos investimentos das décadas anteriores, a partir de então, o que se viu foi um aumento cada vez maior da participação dos serviços, com redução significativa da agropecuária e redução menos acentuada da indústria (Gráfico 10).

O crescimento pífio da economia baiana neste período contrasta com o período anterior (1975-1986), que teve crescimento acumulado de 92%, ante 0,9% acumulado entre 1986 e 1992. De acordo com Pessoti e Silva (2011), alguns fatores explicam essa situação, notadamente:

- a) A crise pela qual a economia brasileira passava na década de 1980, chamada “década perdida”, causada, sobretudo, pela crise fiscal e financeira do Estado brasileiro, com consequências sobre os investimentos projetados e manutenção da acumulação capitalista, que se tornaram inviáveis;

- b) Altas taxas de inflação e desemprego, bem como elevadas taxas de juros, desencadeando efeitos negativos sobre a demanda agregada da economia brasileira;

Gráfico 10 – Composição setorial do PIB – estado da Bahia – Períodos selecionados (em %)



Fonte: Elaboração própria com base em Pessoti e Silva (2011).

Como efeitos principais destes acontecimentos para o estado da Bahia, destacam-se:

- Paralisação dos efeitos previstos para o COPEC, deixando de gerar encadeamentos na cadeia produtiva petroquímica, fato que levou a economia baiana a permanecer como produtora de bens intermediários;
- Crescimento negativo da indústria química nos anos de 1988, 1990 e 1991 (respectivamente, -3,6%, -6,8% e -7,6%), com impactos perversos sobre o crescimento do PIB do estado, dado o elevado peso deste segmento na composição do produto total;
- Concentração ainda maior da economia em torno da RMS, com o gênero químico, e da região dos municípios de Ilhéus e Itabuna, com o cultivo do cacau;
- Crescimento do desemprego na RMS, já que houve forte migração das cidades do interior em direção à capital, com a população interiorana atraída pela pujança

anterior do COPEC. Neste período, Salvador tornou-se a terceira cidade mais populosa do país, posto que ocupa até os dias atuais;

- e) Crise nos produtos tradicionais de exportação da agricultura da Bahia (cacau, sisal, fumo, café e algodão) catalisada pela queda nos preços internacionais. Ademais, a principal cultura agrícola do estado, o cacau, foi atingida por uma grave doença conhecida como “vassoura de bruxa”, e não foi substituído por nenhuma outra lavoura.

É neste cenário que o setor de serviços inicia sua trajetória de aumento de participação na composição setorial do PIB baiano, saltando de 38,6% em 1986 para 54% em 1992, chegando ao início dos anos 2000 com 62,3%. Entre os anos de 1986 e 2000, a agropecuária passou de 18,2% para 8,8%, com participação ainda menor no ano de 2010 (7,2%). A indústria passou de 43,2% de participação em 1986, para 31,9% em 1990, recuperando-se levemente em 1992 (36,3%) para oscilar nos anos 2000 e 2010 (28,9% e 30,3%, respectivamente).

Ao contrário do período 1975-1986, quando houve crescimento da participação relativa da Bahia na economia nacional, o período 1986-1992 foi marcado pela redução desta participação, de 5,0% em 1985, para 4,1% em 1992, de acordo com Pessoti e Silva (2011). Isso ocorreu, principalmente, pela estagnação da economia baiana, comparativamente com o período anterior, e pela forte expansão da economia da região Centro-Oeste do país (formada pelos estados de Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e o Distrito Federal), notadamente na produção pecuária e agroexportadora.

O período que vai de 1992 a 2000 destacou-se pela recuperação da economia baiana, com maior diversificação produtiva e aceleração da tentativa de desconcentração da produção rumo ao interior do estado iniciada no final do período anterior. Um fato marcante deste período foi a implementação do Plano Real – um plano de estabilização da economia que visava acabar com o problema crônico da inflação que tomou proporções gigantescas a partir dos anos 1980. Este plano adotou como medidas principais a valorização cambial e elevação das taxas de juros, o que exigiu maior intervenção das políticas estaduais na redução das taxas de desemprego. Essas intervenções possibilitaram diversificação da atividade industrial, com aumento da produção de bens finais. A atividade agropecuária, beneficiada pela política nacional de incentivo às exportações, consolidou-se com os setores da silvicultura, produção de papel e celulose, frutas e grãos.

Outro fato relevante do período é que não houve um setor líder da expansão do PIB, que cresceu, em média, 2,6%. O crescimento dos setores foi, em média, de 2,3%, 2,1% e 2,9%, respectivamente para a agropecuária, a indústria e os serviços. Neste período, o setor de serviços aparecia como importante gerador de valor agregado do PIB baiano, com participação de 62,3% de toda a riqueza gerada no estado. Destacou-se a maior preocupação com o turismo local e o crescimento das atividades de comércio e comunicações (28,3% e 255,7%, respectivamente).

Finalmente, o período 2000-2010 caracterizou-se pela manutenção do crescimento e diversificação industrial. A política de atração de indústrias conduzida pelo governo estadual permitiu a instalação de uma montadora de veículos (Ford) no município de Camaçari, grande geradora de valor agregado, bem como uma gama de empresas do setor calçadista, importantes geradoras de empregos.

A implantação da fábrica da Ford em Camaçari atraiu vários sistemistas, inclusive de outros países, acarretando, assim, efeitos multiplicadores para a economia baiana e consolidando a indústria automobilística. No entanto, como colocam Pessoti e Silva (2011, p. 29), “a ‘baianização’ dos veículos ainda é pequena tal qual o montante de empregos diretos gerados *vis a vis* o montante dos investimentos, devido aos grandes recursos tecnológicos utilizados na produção”. Além da produção automobilística na RMS, a Bahia atraiu para o Extremo Sul a Veracel Celulose, atualmente a maior produtora mundial de celulose.

Quanto ao crescimento econômico, o período 2000-2010 apresentou taxa de crescimento do PIB de 4,0% em média, com um acumulado do período de 47,7%. Desta vez, há que se destacar o crescimento do setor agropecuário, em parte devido à produção de celulose, com crescimento de 77,2% acumulados; a indústria de transformação (60,3%); e os serviços (42,9%). Estes números, no entanto, não foram suficientes para aumentar a participação da Bahia na economia brasileira, já que, ao final de 2010, este percentual continuou em 4,1%, mesmo dado registrado em 1992.

A despeito do incremento na produção industrial ter sido significativo – a ponto de fazer aumentar a participação deste setor na composição do PIB, de 28,9% em 2000 para 30,3% em 2010 –, a economia baiana continua sendo caracterizada pela produção e exportação de bens intermediários para o Sudeste do país, e de *commodities* de exportação.

Além disso, como ressaltam Teixeira e Guerra (2000), a Bahia teve uma dinâmica econômica “exógena” – pois a indústria instalada é, em grande medida, resultado de políticas governamentais voltadas para a desconcentração regional, baseadas em isenções fiscais e outras concessões e com forte participação de capitais exógenos – e “espasmódica” – resultado de surtos de investimentos, como a Refinaria Landulfo Alves, o Centro Industrial de Aratu, o Complexo Petroquímico de Camaçari e o Complexo Automotivo.

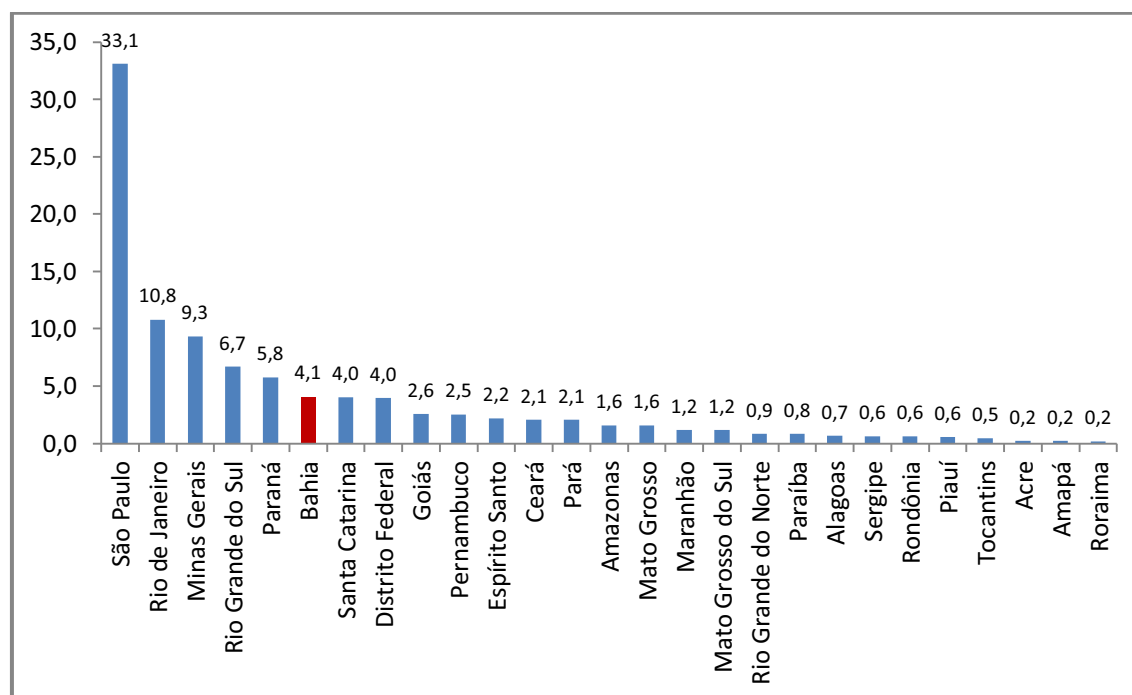
8.2.2 A economia baiana no contexto nacional

O estado da Bahia é a 6^a maior economia do Brasil, atrás apenas dos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Rio Grande do Sul e Paraná. O Gráfico 11 aponta que a Bahia representava 4,1% do PIB do Brasil a preços correntes de mercado no ano de 2010, sendo o estado nordestino mais bem colocado, já que o estado de Pernambuco (o segundo nordestino mais bem colocado) aparece com 2,5%, ocupando apenas a 10^a posição. Nas três primeiras posições aparecem estados da Região Sudeste do Brasil. Desta região, apenas o estado do Espírito Santo não figura entre os primeiros. Em seguida, aparecem estados da Região Sul do país (Rio Grande do Sul, Paraná e Santa Catarina), com a Bahia entre eles.

No período 2000-2010, a Bahia ganhou participação relativa na economia brasileira, já que, no início deste período, detinha 3,9% do PIB. Dos dez estados com maior representatividade no PIB neste período, destaca-se a perda de participação dos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul e Paraná, enquanto todos os demais tiveram a sua participação aumentada (Gráfico 12).

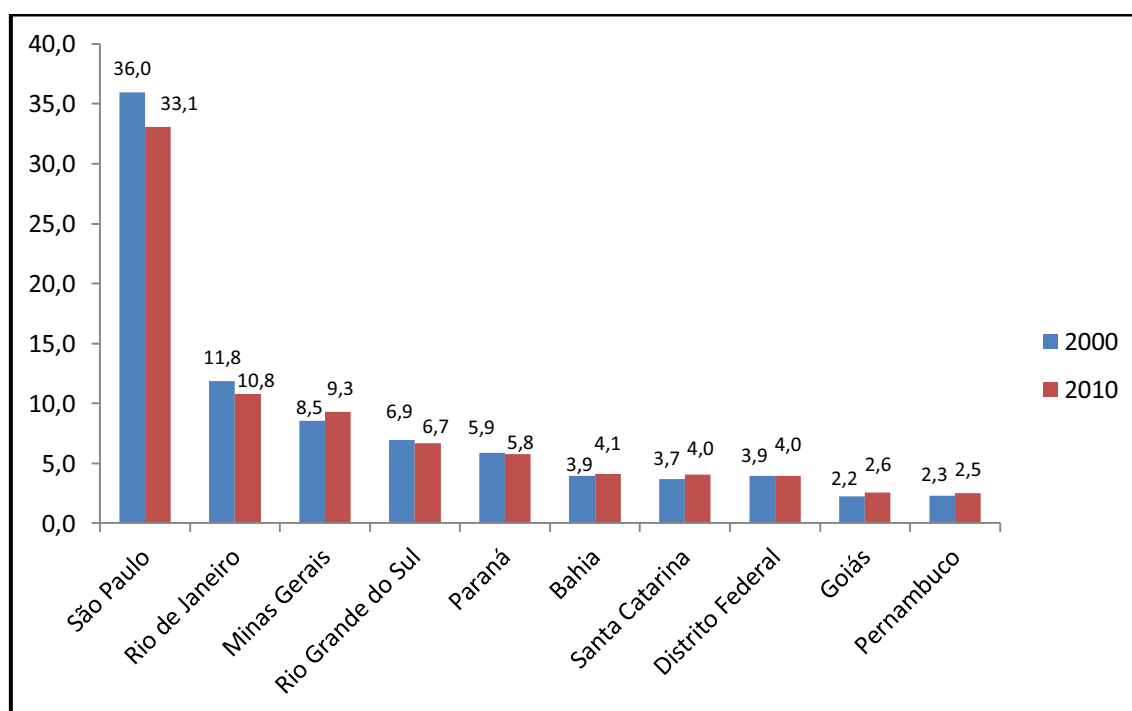
Isso mostra uma ligeira desconcentração do PIB da Região Sudeste para o restante do país, já que todas as demais regiões, com exceção da Região Sul, ganharam participação, conforme apresenta o Gráfico 13. Ainda assim, a Região Sudeste continua representando mais de 55% de toda a produção nacional. A Região Nordeste aumentou a sua participação de 12,4% para 13,5%, com destaque para os estados da Bahia e Pernambuco – que, ambos, aumentaram a sua participação em 0,2 ponto percentual.

Gráfico 11 – Participação dos estados no PIB a preços correntes de mercado do Brasil – 2010



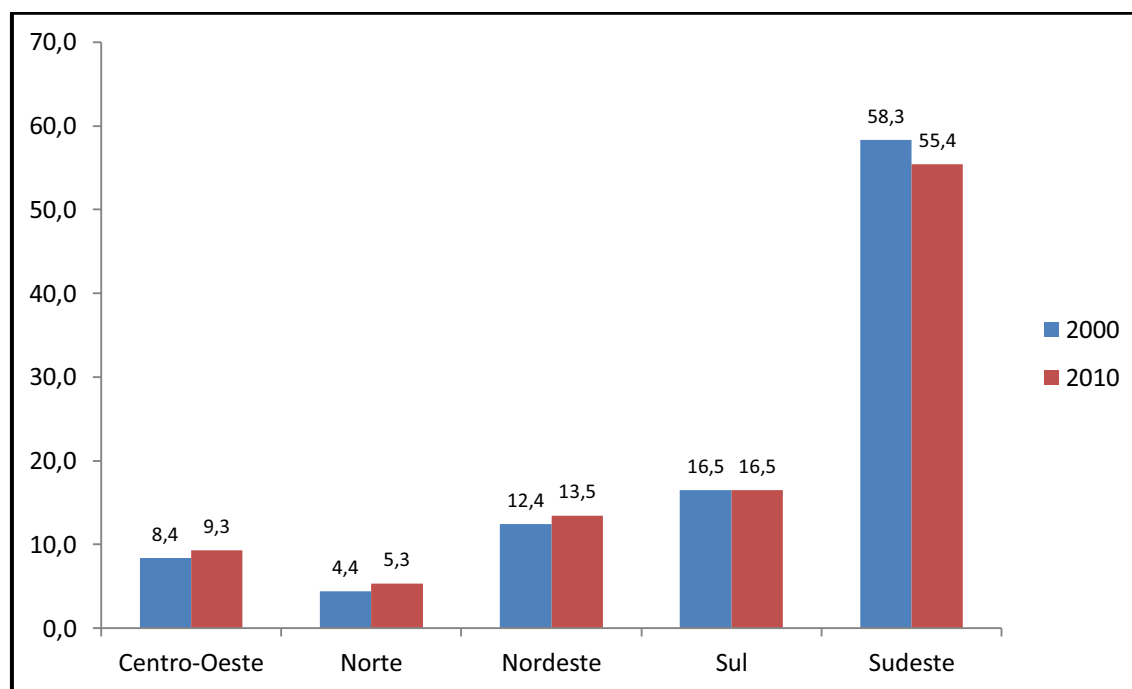
Fonte: Elaboração própria com base nos registros do Ipeadata (BRASIL, 2013b).

Gráfico 12 – Participação dos principais estados no PIB a preços correntes de mercado do Brasil – 2000 e 2010



Fonte: Elaboração própria com base nos registros do Ipeadata (BRASIL, 2013b).

Gráfico 13 – Participação das Regiões do Brasil no PIB nacional a preços correntes de mercado – 2000 e 2010



Fonte: Elaboração própria com base nos registros do Ipeadata (BRASIL, 2013b).

Lopes (2013) afirma que o estado da Bahia, apesar de ser o 6º estado mais rico do Brasil, está entre os últimos em indicadores de desenvolvimento social, apresentando indicadores sociais inferiores à média nacional:

- a) Taxa de analfabetismo de 17% e analfabetismo funcional de 37%;
- b) Mortalidade infantil de 35,6 por mil;
- c) Índice de pobreza acima de 30% (para várias linhas de pobreza absoluta utilizada);
- d) Índice de Gini de 0,527;
- e) Expectativa de vida de 71,4 anos.

Lopes (2013) ainda destaca a presença de fortes contrastes na economia baiana, com riqueza espacialmente concentrada na região metropolitana de Salvador e Recôncavo e condições menos favoráveis no interior em relação à infraestrutura, educação, pobreza e desníveis de renda, especialmente na região do semi-árido (Mapa 8). Na opinião deste

autor, o semi-árido baiano reflete as agruras experimentadas pelo semi-árido nordestino¹⁶ de um modo geral. Abriga uma população superior a 6,5 milhões de habitantes, com densidade demográfica de 13,3 hab/km², ocupando 16 (dezesesseis) dos 26 (vinte e seis) territórios de identidade do estado.

Com quase 2/3 do território do estado da Bahia, a região de clima semi-árido tem repercussões importantes na economia dos estados nordestinos. É caracterizado por possuir uma população rural consideravelmente acima da média nacional, em que a maioria é pobre, analfabeta e dependente das políticas assistencialistas dos governos. A área de clima semi-árido na Bahia está localizada entre a região litorânea (leste) e a região de cerrado (oeste), estendendo-se desde a parte sul até o norte. Dos municípios mais populosos da Bahia, apenas Juazeiro, Vitória da Conquista, Jequié e Feira de Santana situam-se no semi-árido. No entanto, conforme apresenta o Mapa 8, estes três últimos situam-se quase na fronteira com a faixa litorânea, estando, portanto, muito próximo a ela.

A população rural é quase a metade (47%) da população total do semi-árido, com a maior parte da população urbana concentrada em cidades polos regionais, como Vitória da Conquista, Feira de Santana, Juazeiro e Guanambi. Apesar de ocupar uma grande área do estado da Bahia, esta região é responsável por apenas 21,1% do PIB estadual, sendo que a renda *per capita*, em 2005, era de R\$ 2.952,00, o que representava menos da metade da renda *per capita* estadual e cerca de 25% da renda *per capita* nacional (LOPES, 2013).

A respeito do meio urbano na região semi-árida da Bahia, Lopes (2013, s/p) afirma:

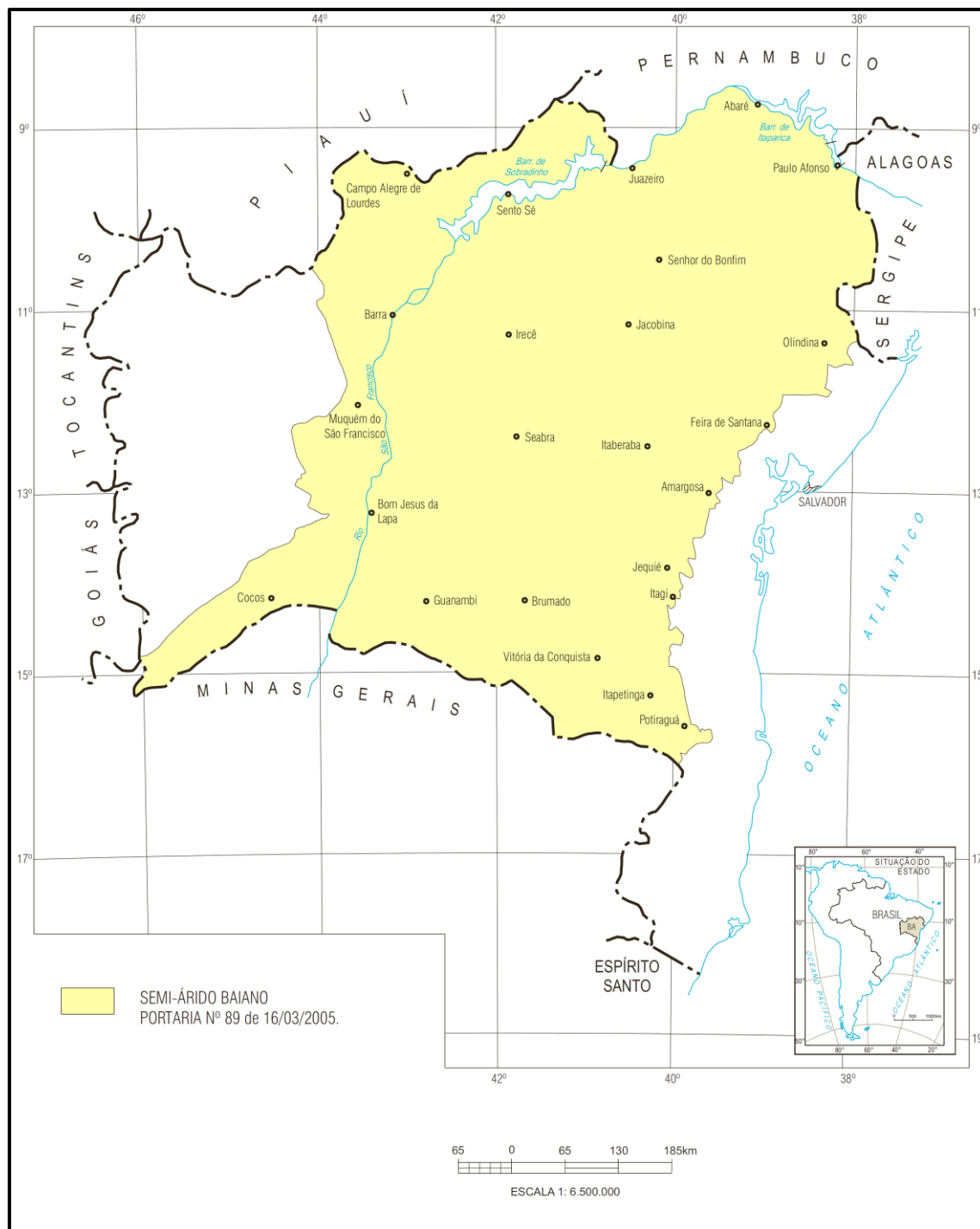
O meio urbano do semiárido baiano é caracterizado por cidades de pequeno porte onde se concentram alguns serviços públicos e um comércio em expansão voltado exclusivamente para o atendimento da demanda local. A atividade comercial é sustentada pelos gastos dos funcionários públicos e pelas transferências de renda, basicamente de aposentados. O êxodo rural tem levado ao inchaço destas cidades que, dada a incapacidade do poder público local em atender a crescente demanda por serviços públicos, começam a se defrontar com as dificuldades das cidades grandes, como: aumento da violência, prostituição, marginalidade etc.

Este ambiente semi-árido, onde impera a pobreza e a pobreza extrema, traz como consequências diretas uma série de indicadores sociais extremamente desfavoráveis, como: desnutrição, analfabetismo, elevada taxa de mortalidade infantil, péssimas condições de

¹⁶ O semi-árido estende-se por oito estados da Região Nordeste do Brasil e também pelo estado de Minas Gerais, na Região Sudeste, sendo que 86,5% da sua área está no Nordeste e 13,5% no Sudeste.

saúde, moradias precárias, baixa expectativa de vida, entre outros. Como se verá em capítulo posterior, a localização de municípios na região semi-árida terá implicações diretas sobre os indicadores ligados à performance do setor de serviços.

Mapa 8 – Região semi-árida – Estado da Bahia



Fonte: Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia (BAHIA, 2013a).

9 ATIVIDADES DE SERVIÇOS NA BAHIA: ASPECTOS SETORIAIS, ESPECIALIZAÇÃO E POLARIZAÇÃO

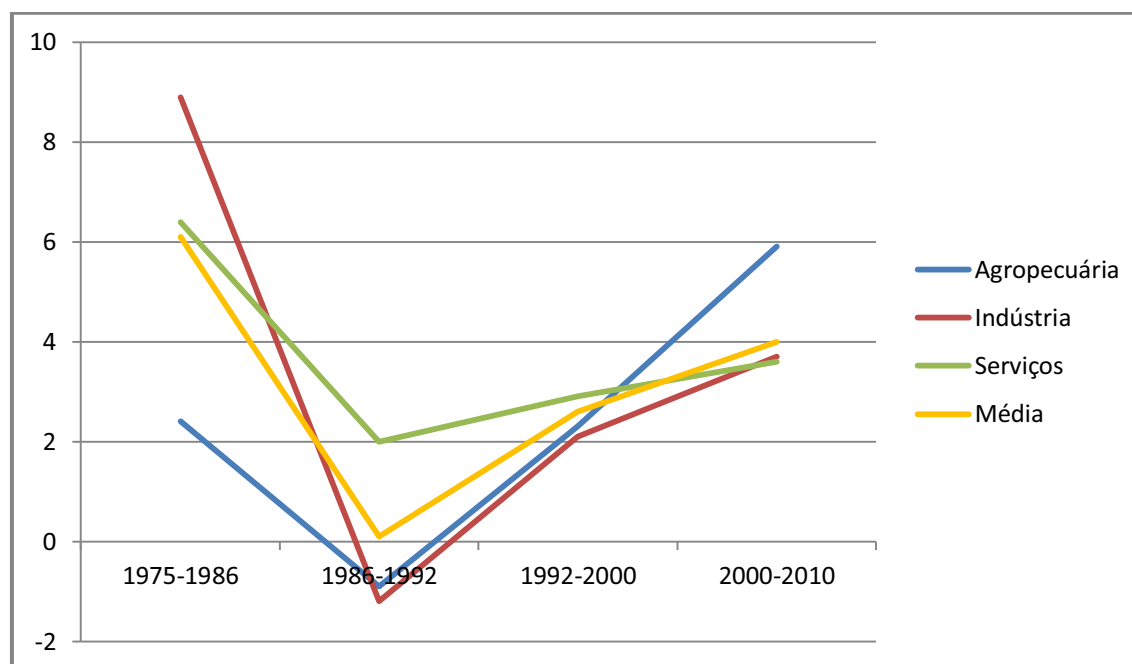
Este capítulo se propõe a apresentar o perfil dos setores de atividade econômica no estado da Bahia, principalmente as atividades de serviços. Apresenta os serviços como atividades básicas (especializadas regionalmente) e polarizadoras em alguns municípios do estado. Inicialmente, serão confrontadas algumas variáveis econômicas dos três grandes setores (agropecuária, indústria e serviços). Em seguida, utilizando alguns métodos de análise regional, será apresentado o perfil de alguns municípios quanto à especialização e polarização com base nas características do setor de serviços.

9.1 ASPECTOS SETORIAIS DAS ATIVIDADES ECONÔMICAS DA BAHIA

O capítulo anterior mostrou, entre outras coisas, que o impulso produtivo na Bahia só foi possível graças a maciços investimentos no setor industrial, capitaneados pela intervenção do governo do estado na atração de novos projetos. O relativo sucesso destas políticas na atração destes investimentos levou a Bahia a se tornar um grande produtor de bens intermediários. O auge deste processo foi o período da metade da década de 1980 (sobretudo o ano de 1986), quando a participação da indústria no PIB estadual superou a agropecuária e os serviços (43,2% da indústria contra 18,2% da agropecuária e 38,6% dos serviços). No entanto, a partir de então, as atividades de serviços reassumem a dianteira da participação setorial, chegando a 62,5% no ano de 2010.

Viu-se, também, que as taxas de crescimento dos setores no período 1975-2010 mostraram grande oscilação para a agropecuária e a indústria, enquanto o setor de serviços, mesmo sofrendo consequências dos choques externos, apresentou sempre taxas de crescimento mais estáveis e, inclusive, positivas (no período 1986-1992 apenas os serviços cresceram). Mais do que isto, nos períodos analisados entre os anos de 1975 e 2010, apenas no período 2000-2010 os serviços cresceram menos que a média de todos os setores. Diferentemente, a agropecuária só cresce mais que a média no período 2000-2010, e a indústria, no período 1975-1986, sua fase áurea (Gráfico 14).

Gráfico 14 – Taxas de crescimento dos setores de atividade por período – estado da Bahia -1975-2010 (em %)

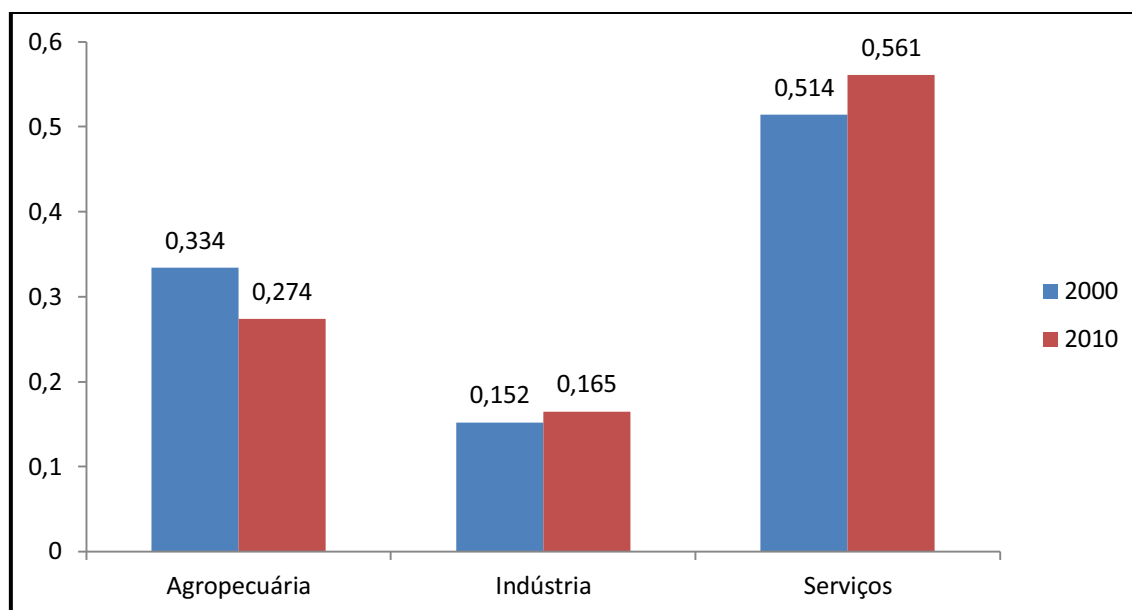


Fonte: Elaboração própria com base em Pessoti e Silva (2011).

Na fase final dos períodos analisados (ano de 2010), segundo dados do censo demográfico do IBGE, os serviços participavam com 56,1% dos trabalhadores ocupados, enquanto a agropecuária participava com 27,4%, e a indústria, 16,5%. Dez anos antes, de acordo com o censo demográfico de 2000, a participação dos serviços na ocupação total era de 51,4%, o que mostra significativo crescimento. A agropecuária tinha 33,4% e a indústria 15,4%. Assim, o setor agropecuário perdeu participação tanto para a indústria quanto para os serviços.

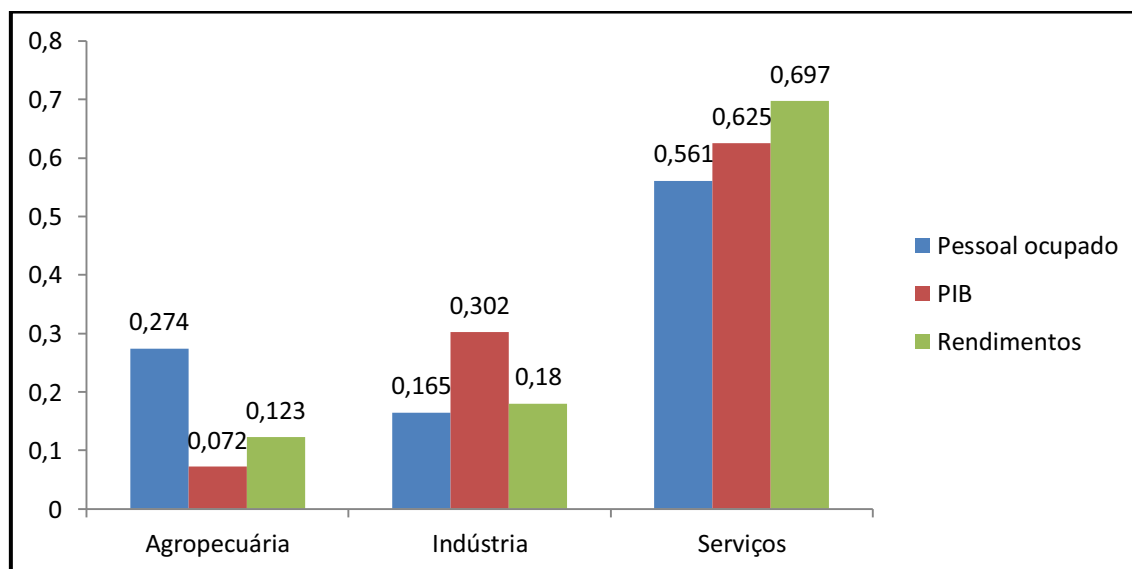
Além de ter a maior participação setorial do PIB baiano no ano de 2010 (62,5%), os serviços também são responsáveis por parcela considerável em outra importante variável econômica – o rendimento (renda monetária) dos trabalhadores. A importância da variável renda é óbvia, considerando que ela é determinante do consumo e este, por sua vez, gera mais produção (de bens tangíveis e intangíveis) e renda, e o ciclo se repete. O setor de serviços, de acordo com os dados do censo de 2010, respondia por 69,7% de toda a renda auferida pelos trabalhadores baianos, enquanto a agropecuária participava com apenas 18,0% e a indústria com 12,3%. Assim, pode-se afirmar que parte considerável do consumo das famílias baianas advém de renda auferida nos serviços.

Gráfico 15 – Participação dos setores de atividade na população ocupada – estado da Bahia – 2000 e 2010 (em %)



Fonte: Fonte: Elaboração própria com base nos registro do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2000 e 2010).

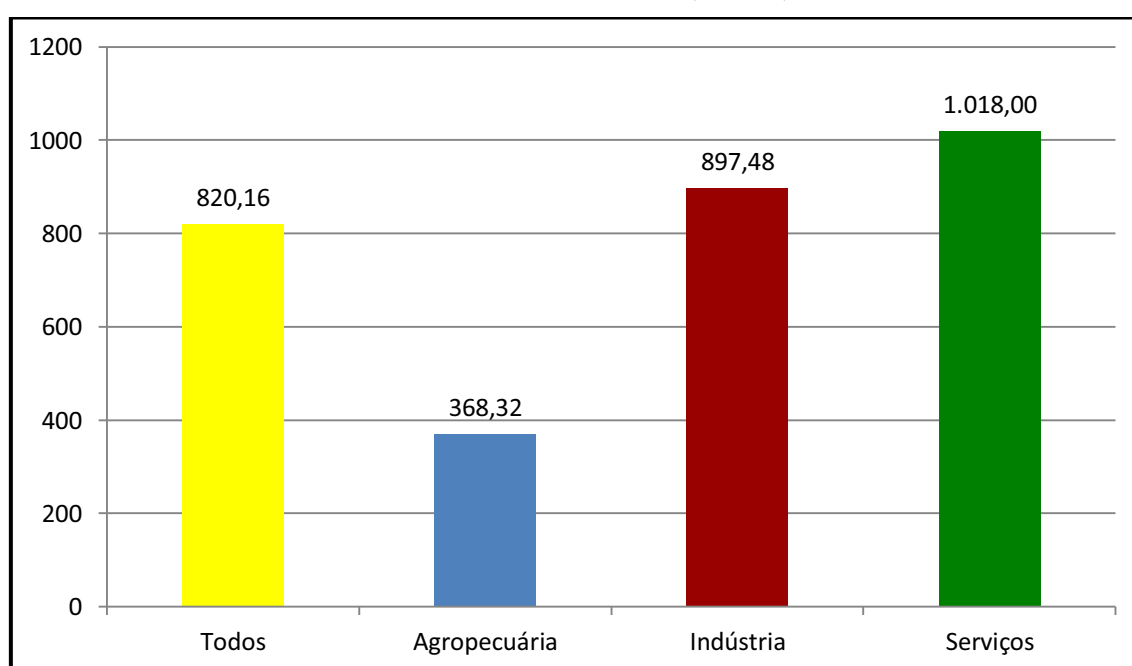
Gráfico 16 – Participação dos setores de atividade no pessoal ocupado, PIB e Rendimentos – estado da Bahia – 2010 (em %)



Fonte: Fonte: Elaboração própria com base no registro do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2010) e Sidra (IBGE, 2013c).

Considerando que o ano de 2010 é emblemático para os propósitos desta tese, já que representa o período final de análise da mesma, algumas ponderações sobre os setores produtivos na Bahia, em especial o de serviços, são necessárias. Por exemplo, do ponto de vista da massa salarial paga aos trabalhadores ocupados, os dados do censo de 2010 mostram que o setor de serviços aparece como aquele que melhor remunera os trabalhadores, com média de R\$ 1.018,00, o que é 13,5% superior à média da indústria, 176% superior à agropecuária e 24% superior à média de todos os setores (Gráfico 17).

Gráfico 17 – Renda média dos ocupados nos setores de atividades – estado da Bahia – 2010 (em R\$)

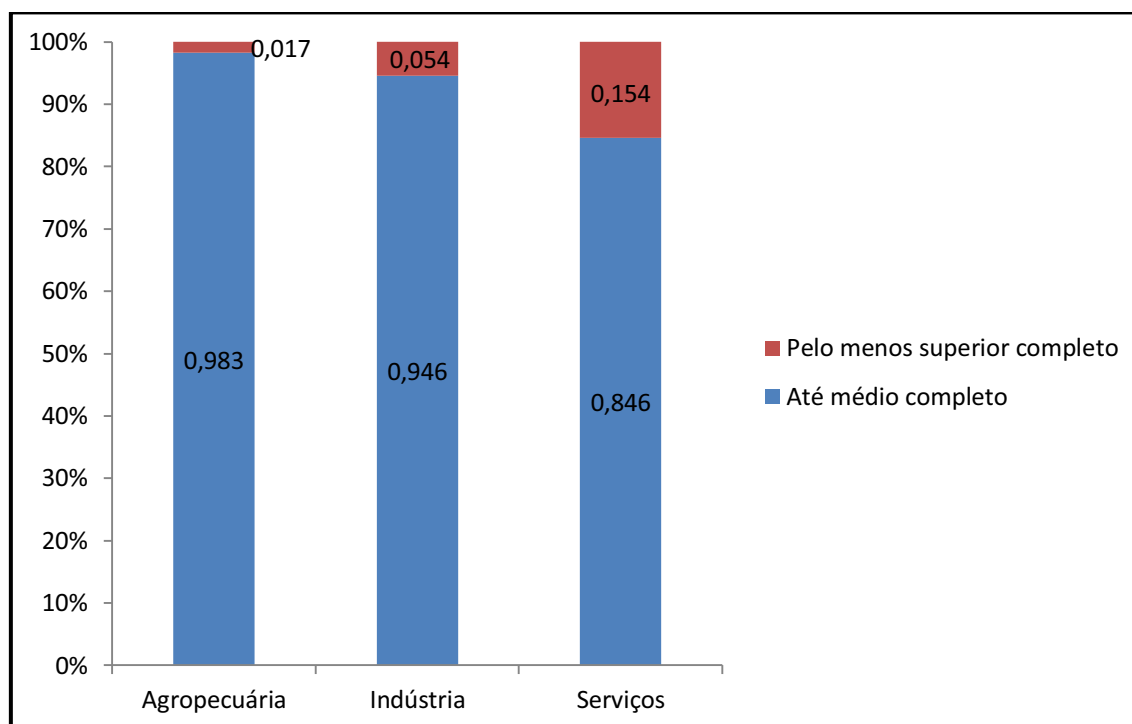


Fonte: Elaboração própria com base no registro do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2010).

Estes dados insinuam a necessidade de melhor qualificação dos trabalhadores em algumas atividades de serviços, o que se reflete em melhor remuneração do trabalho. Para verificar isso, observa-se a escolaridade dos trabalhadores nos setores de atividades, que será utilizada aqui como uma *proxy* para qualificação da mão de obra. Os dados do Gráfico 18, extraídos da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) para o ano de 2010, revelam que, dos trabalhadores formais (com ‘carteira assinada’) do setor de serviços na Bahia, 15,4% tinham pelo menos o ensino superior completo (que incluem aqueles que cursam ou

concluíram mestrado e doutorado), contra 1,7% da agropecuária e 5,4% da indústria, o que credencia os trabalhadores do setor de serviços a terem melhor remuneração.

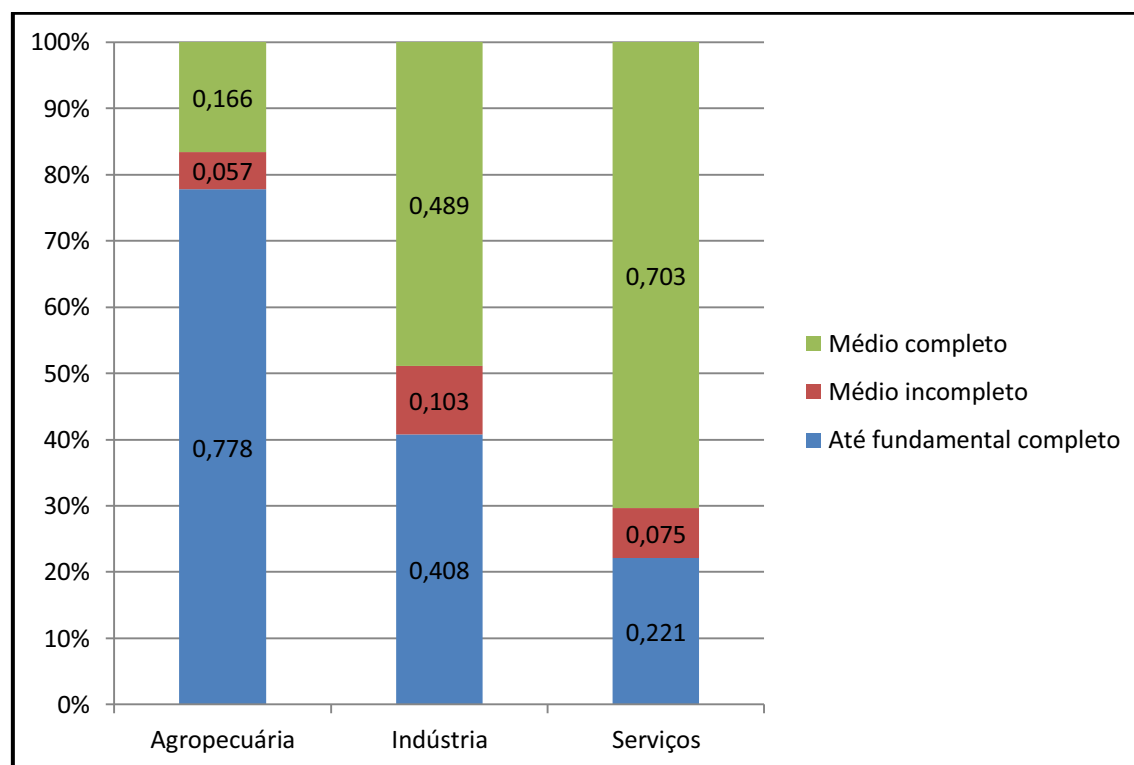
Gráfico 18 – Escolaridade dos ocupados nos setores de atividade – estado da Bahia – 2010 (em %)



Fonte: Elaboração própria com base no registro de emprego do MTE/RAIS 2010 (BRASIL, 2013).

Quanto aos trabalhadores que tinham como escolaridade máxima o ensino médio completo (que contempla aqueles que ainda estavam cursando o ensino superior), os dados do Gráfico 19 mostram que o setor de serviços também se destaca, pois 70,3% destes já tinham concluído o ensino médio ou estavam cursando o ensino superior, contra 16,5% da agropecuária e 48,9% da indústria. Por outro lado, entre os trabalhadores que não tinham ensino superior completo, o setor agropecuário apresentava 77,8% de pessoas com, no máximo, o ensino fundamental completo (até o 9º ano do ensino fundamental), enquanto na indústria este percentual era de 40,8%, e nos serviços, apenas 22,1%. Estes dados corroboram a ideia de que os serviços apresentam os trabalhadores mais qualificados do estado da Bahia, com maior potencial, inclusive, para se tornar mais qualificados ainda, considerando o número daqueles que têm o ensino médio completo – portanto, potencialmente aptos a ingressar no ensino superior – e aqueles que já cursam o ensino superior.

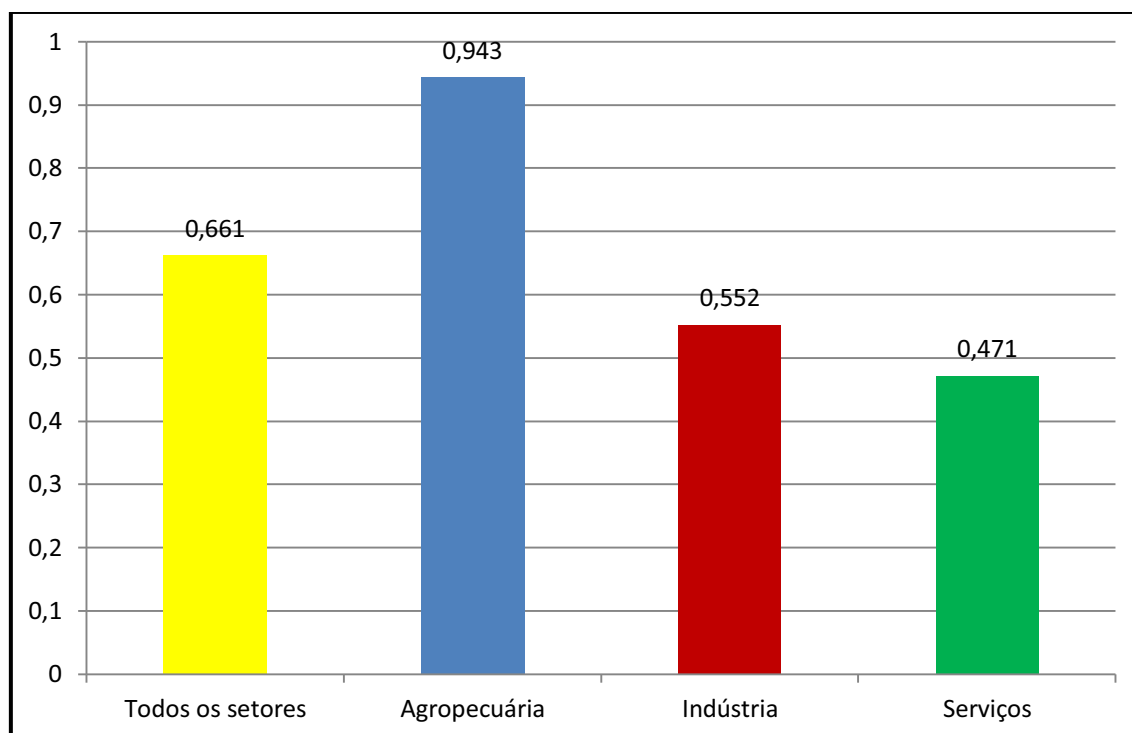
Gráfico 19 – Escolaridade máxima dos ocupados nos setores de atividade – até ensino médio completo – estado da Bahia – 2010



Fonte: Elaboração própria com base no registro de emprego do MTE/RAIS 2010 (BRASIL, 2013).

A informalidade, considerada na literatura como uma característica marcante dos serviços, conforme apresenta capítulo anterior, não mostrou grande representatividade para este setor na Bahia. Utilizando-se como *proxy* para a informalidade a diferença entre a quantidade de ocupados em cada setor colhida nos dados do censo de 2010 e as informações da RAIS (que registram o emprego formal) para o mesmo ano, o que se verificou foi o oposto daquilo que se encontra na literatura, já que a informalidade nos serviços estava em 47,1%, de acordo com os dados do Gráfico 20. Isto porque, apesar de ser um percentual elevado, situou-se abaixo tanto da verificada na indústria (55,2%) quanto na agropecuária (94,3%) e mesmo da média de todos os setores conjuntamente (66,1%).

Há que se destacar, no entanto, que o setor de serviços é bastante heterogêneo, com características variadas e composto por uma grande quantidade de ocupações. Tome-se, por exemplo, quatro subsetores representativos dos serviços: comércio, administração pública, educação e saúde. Juntos, de acordo com o censo de 2010, estes subsetores participavam com 31,8% de todos os ocupados na Bahia, sendo 16,8% no comércio, 5,5% na administração pública, 3,4% na saúde e 6,2% na educação.

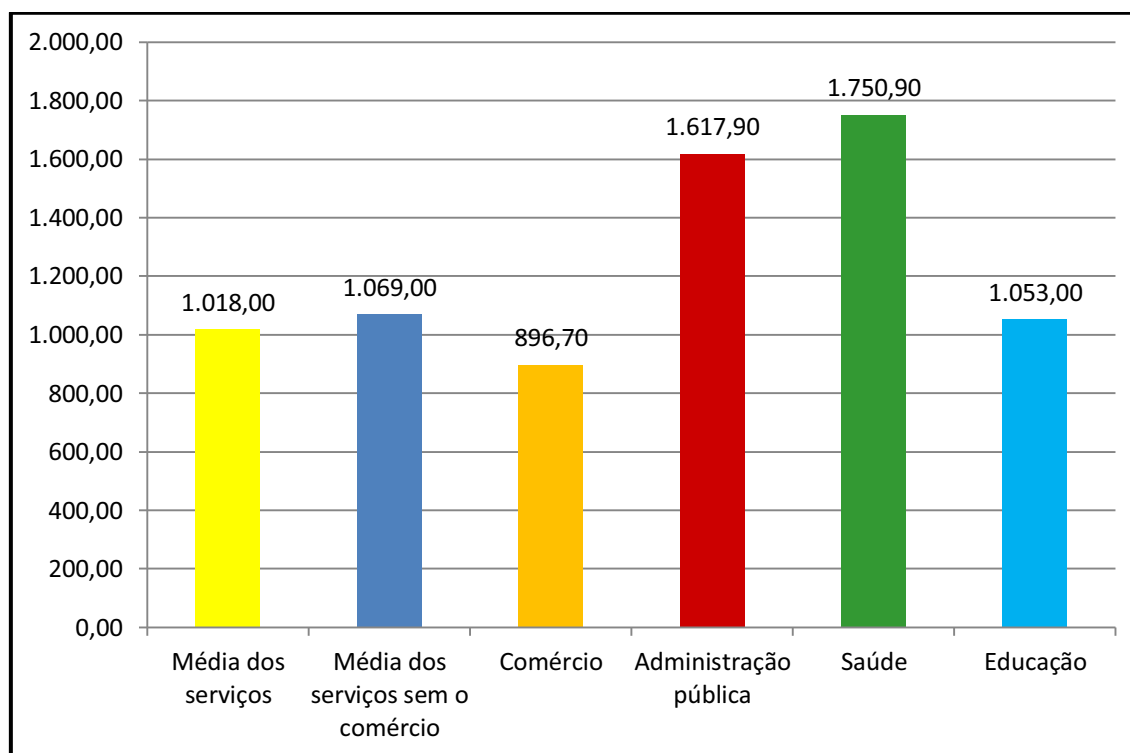
Gráfico 20 – Informalidade dos setores – estado da Bahia – 2010 (em %)

Fonte: Elaboração própria com base no registro de emprego do MTE/RAIS 2010 (BRASIL, 2012) e do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2010).

O comércio – a despeito de ser o subsector que mais emprega entre todas as atividades econômicas na Bahia (incluindo os subsectores da agropecuária e da indústria), e de, conforme apresentado em capítulo anterior, ser importantíssimo regionalmente quanto à atração de renda externa – apresenta um alto índice de informalidade, comparativamente à média do setor de serviços: 58,2%, contra 47,1%. Em outras palavras, a informalidade do comércio ‘puxa’ para cima a média do setor de serviços. Sem as atividades de comércio, a informalidade nos serviços cairia para 42,3%.

Além disso, o comércio possui ocupados com menor remuneração e escolaridade que a média do setor de serviços e, principalmente, que os outros 3 subsectores destacados. Em termos da renda recebida pelos ocupados no comércio, a média era de R\$ 896,70, contra R\$ 1.018,00 da média do setor de serviços, R\$ 1.617,90 da administração pública, R\$ 1.750,90 da saúde e R\$ 1.053,00 da educação. De novo, o comércio ‘puxa’ para baixo a renda média dos serviços, já que, sem este subsector, os ocupados nos serviços receberiam R\$ 1.069,00 (Gráfico 21).

Gráfico 21 – Renda média dos ocupados em subsectores selecionados – estado da Bahia – 2010 (em R\$)



Fonte: Elaboração própria com base no registro do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2010).

Estes resultados podem ser justificados pela baixa exigência do setor de comércio quanto à qualificação dos seus trabalhadores. A *proxy* de qualificação, obtida através da RAIS, mostra que apenas 3% dos ocupados no comércio possuíam curso superior completo em 2010, enquanto a média de todo o setor de serviços para este grau de escolaridade era de 15,4%. Ao considerar a administração pública, a saúde e a educação, estes percentuais eram de 49,6%, 16,1% e 24,%, respectivamente – todos acima da média dos serviços e bem acima dos resultados alcançados pelo comércio.

A heterogeneidade dos serviços também suscita a discussão do seu papel como catalisador do desenvolvimento regional, uma vez que a sua característica de baixa transportabilidade o condiciona a importante mediador na atração de fluxos populacionais e de renda de cidades e regiões. Aliado a isso, a dinâmica urbana, em parte determinada pela massa populacional, cria condições para que serviços mais diversificados e sofisticados sejam oferecidos. Isto remete a outra característica emblemática dos serviços: a necessidade de prévia existência de demanda para que sejam ofertados – já que, em sua grande maioria, não podem ser estocados. Assim, os centros urbanos mais importantes tendem a ofertar

serviços que não são encontrados em cidades menores, e por isso passam a exercer papel ‘polarizador’, ou seja, atraem renda e população que procura por estes serviços. Como ilustração deste fenômeno, e apesar das características listadas acima (maior informalidade, baixa escolaridade e menores rendimentos para a população ocupada neste ofício), o comércio ganha destaque, pois parte deste fluxo populacional em direção às cidades maiores se justifica pela diversidade de produtos encontrados em seu comércio.

Com base nestes elementos, passa a ser relevante a verificação deste poder polarizador que os serviços exercem, sobretudo na dimensão municipal, bem como o papel de centralidade exercido pelas cidades, observado pela existência de especialização em nível regional. É com vistas ao alcance destes objetivos que as próximas seções serão apresentadas.

9.2 ATIVIDADES DE SERVIÇOS E ESPECIALIZAÇÃO PRODUTIVA

De acordo com North (1977), o sucesso de uma atividade na produção de artigos de exportação pode ser compreendido pelos princípios da teoria da localização, com o desenvolvimento do produto de exportação refletindo uma vantagem comparativa nos custos relativos da produção, incluindo os custos de transferência. Segundo este autor, quando as regiões crescem em torno de uma base de exportação, desenvolvem-se economias externas, melhorando a posição competitiva dos seus produtos/serviços de exportação.

North (1977) diferencia “indústrias residenciais” e “indústrias de exportação”¹⁷, referindo-se às primeiras como aquelas que produzem para o mercado local, desenvolvendo-se onde a população consumidora reside. Já as segundas são aquelas que, além de produzirem para o consumo “residencial”, abastecem também mercados externos à região na qual os bens/serviços são produzidos. De acordo com Lemos (1991), a teoria da base de exportação utilizada por North não é uma teoria de determinação de renda com ênfase nas exportações, e sim uma teoria espacial, com ênfase na capacidade competitiva regional em termos das atividades básicas.

¹⁷ Nestes dois casos, o termo “indústria” refere-se à produção, seja tangível ou intangível.

Para diferenciar as atividades residenciais e de exportação, lançando mão da metodologia criada por Hildebrand e Mace (1950¹⁸), North utiliza o Quociente Locacional (QL) como medida indicadora de atividades nas quais a(s) região(ões) (é)são especializada(s), apontando, assim, quais são voltadas para a exportação. O QL compara a participação percentual de uma região em um setor particular com a participação percentual da mesma região no total do emprego na economia de referência.

A variável emprego tem sido amplamente utilizada neste método, tendo em vista a uniformidade de comparação no tempo e entre setores, fácil disponibilidade etc. No entanto, é comum a utilização de variáveis como valor adicionado, produção etc., de acordo com a natureza do problema que se está analisando. Conforme aponta Haddad (1989), esta medida é bastante útil em uma fase exploratória dos estudos regionais para estabelecer padrões locacionais e tendências de mudanças neste padrões, mas não suficientes para indicar os fatores que produziram aqueles padrões. A equação (1) apresenta o quociente locacional.

$$QL_{ij} = \frac{\frac{E_{ij}}{E_{tj}}}{\frac{E_{ir}}{E_{tr}}} \quad (1)$$

Onde:

E_{ij} é o emprego no setor i na região j .

E_{tj} é o emprego em todos os setores na região j .

E_{ir} é o emprego do setor i na região (estado, país) de referência r .

E_{tr} é o emprego em todos os setores na região de referência r .

Considera-se como atividades ou setores básicos (de exportação) aqueles que apresentarem valor do QL superior a 1, pois estes setores teriam uma produção superior àquela de que necessita, sendo orientada para exportação inter-regional, o que marca a especialização

¹⁸ HILDEBRAND, George; MACE JR., Arthur. The employment multiplier in na expanding industrial Market, Los Angeles Country, 1940-47. *Review of Economic and Statistics*, 32.p. 341-349, 1950.

relativa da região. Se os valores do QL estiverem bem acima de 1, indicam especialização relativa muito maior do que a economia de referência. Neste sentido, o QL funcionaria como um indicador de que a região, ao ser considerada especializada numa determinada atividade econômica, apresenta determinantes locacionais que permitem a ela ser classificada nesta categoria, ou seja, ela possui vantagens competitivas locacionais que a tornam especializada.

Diferentemente, se o QL for inferior à unidade, as atividades são consideradas residenciais (não básicas), capazes de abastecer, somente, o consumo interno. Valores que estejam muito abaixo de 1 indicam uma especialização relativa muito maior na economia de referência.

Com base nos dados de ocupação dos trabalhadores apresentados pelo censo demográfico de 2010, foram construídos os quocientes locacionais para as atividades de serviços dos 417 municípios do estado da Bahia. A Tabela 4 mostra que 51 municípios apresentaram especialização no setor de serviços na Bahia ($QL > 1$), sendo que todos aqueles com população superior a 100 mil habitantes (destacados em negrito) foram classificados como especializados (o Mapa 9 indica a localização destes municípios)¹⁹. Isto revela, como já apontava a literatura, que a intensidade das atividades de serviços guarda relação com o tamanho populacional, uma vez que a característica de produção e consumo simultâneos e a dificuldade em estocagem exigem que haja uma demanda prévia por elas, razão pela qual os maiores municípios (em termos populacionais) tendem a especializar-se.

Aliada às características de inestocabilidade e à concomitância entre consumo e produção, outra característica do setor de serviços será essencial para os propósitos desta tese – a baixa transportabilidade. A dificuldade de se transportar serviços faz com que, na maioria dos casos, haja necessidade de deslocamento do consumidor até o local da prestação do serviço. Neste sentido, duas considerações merecem ser destacadas. Em primeiro lugar, a constatação (através do QL) de que um município (ou região) seja especializado nos serviços remete à indicação de que estas atividades neste município sejam produzidas para o mercado interno e para exportação. Diferentemente da produção de bens tangíveis, a exportação dos serviços exige que haja este deslocamento do consumidor, pois, de outra forma, dificilmente este serviço poderia chegar a ele. Tome-se como exemplo o trabalho de

¹⁹ A lista completa com os valores finais calculados para os métodos desta e da próxima seção encontram-se no Apêndice B.

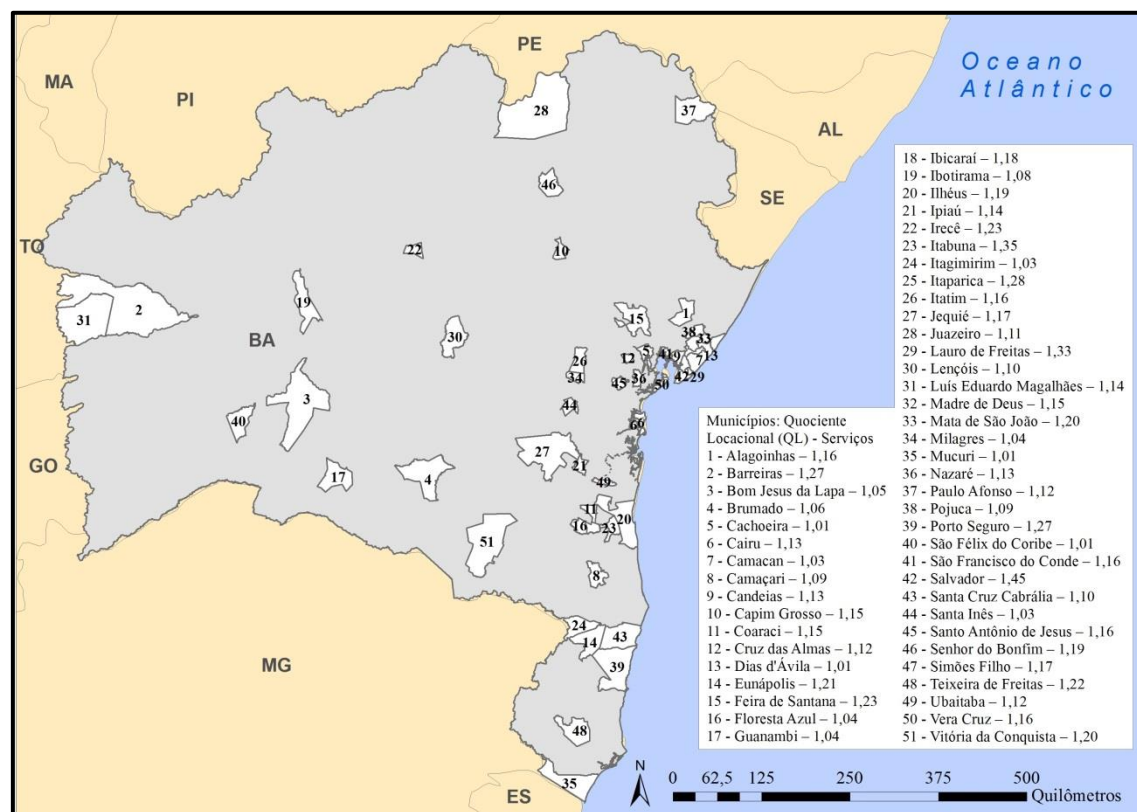
um médico. Certamente, haveria maior êxito no diagnóstico de uma patologia se este profissional tivesse contato direto com o paciente. A interação produtor-consumidor seria essencial para que o serviço fosse executado da maneira mais eficiente possível.

Tabela 4 – Ranking (Rk) dos municípios especializados em serviços (QL > 1) – estado da Bahia – 2010

Rk	Município	QL	Rk	Município	QL
1	Salvador	1,45	27	Ipiaú	1,14
2	Itabuna	1,35	28	Nazaré	1,13
3	Lauro de Freitas	1,33	29	Cairu	1,13
4	Itaparica	1,28	30	Candeias	1,13
5	Barreiras	1,27	31	Paulo Afonso	1,12
6	Porto Seguro	1,27	32	Cruz das Almas	1,12
7	Feira de Santana	1,23	33	Ubatuba	1,12
8	Irecê	1,23	34	Juazeiro	1,11
9	Teixeira de Freitas	1,22	35	Lençóis	1,10
10	Eunápolis	1,21	36	Santa Cruz Cabrália	1,10
11	Vitória da Conquista	1,20	37	Camaçari	1,09
12	Mata de São João	1,20	38	Pojuca	1,09
13	Ilhéus	1,19	39	Ibotirama	1,08
14	Senhor do Bonfim	1,19	40	Brumado	1,06
15	Ibicaraí	1,18	41	Bom Jesus da Lapa	1,05
16	Simões Filho	1,17	42	Guanambi	1,04
17	Jequié	1,17	43	Floresta Azul	1,04
18	Santo Antônio de Jesus	1,16	44	Milagres	1,04
19	São Francisco do Conde	1,16	45	Santa Inês	1,03
20	Alagoinhas	1,16	46	Itagimirim	1,03
21	Vera Cruz	1,16	47	Camacan	1,03
22	Itatim	1,16	48	São Félix do Coribe	1,01
23	Madre de Deus	1,15	49	Mucuri	1,01
24	Coaraci	1,15	50	Cachoeira	1,01
25	Capim Grosso	1,15	51	Dias d'Ávila	1,01
26	Luís Eduardo Magalhães	1,14			

Fonte: Elaboração própria com base no registro do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2010).

Mapa 9 – Municípios com especialização (QL > 1) nos serviços – estado da Bahia – 2010



Fonte: Elaboração própria com base nos resultados da pesquisa.

Desta forma, ao contrário da exportação de produtos industriais e agropecuários, a exportação de serviços não se daria com o transporte (ou o deslocamento do prestador do serviço) deste até o consumidor, pois isto encareceria demais a transação. Por esta razão, a exportação, em grande medida, acontece com o deslocamento do consumidor, que comparece ao local de prestação do serviço, consome-o (importa-o) e retorna ao seu município (ou região).

O quociente locacional, sendo uma medida indicadora da especialização com base nos determinantes locais, torna-se adequado enquanto tal, na medida em que, com base em vantagens competitivas locais (sobretudo em custos de transporte e demanda em escala), evidencia que o deslocamento do consumidor se dá em direção ao local onde o serviço é prestado, e este só é prestado por haver condições prévias para isto, ou seja, uma demanda prévia que justifica a sua oferta e que torna o serviço mais barato. Caso o serviço fosse ofertado com o deslocamento do prestador do serviço até o cliente, isto o tornaria mais caro, portanto menos acessível aos consumidores.

Os municípios mais populosos reuniriam condições para a existência de oferta mais diversificada de serviços, já que o contingente populacional maior (demanda maior, em potencial) justifica a sua existência. Desta forma, municípios menos populosos não possuiriam demanda que justifique a existência da prestação de certos serviços mais sofisticados, razão pela qual a sua população necessitada daqueles serviços inexistentes nestes municípios se deslocam para centros urbanos mais próximos e maiores em que estes serviços já são ofertados.

Em segundo lugar, e aliado ao fato anterior, a baixa transportabilidade dos serviços e a conseqüente necessidade de deslocamento dos consumidores até o centro produtor indica que o centro receptor dos consumidores exerce certo efeito polarizador sobre o município menor, conforme aponta Lemos (1991). Esta polarização proposta, diferentemente do que afirmavam Perroux e Boudeville, deve ser entendida como estritamente econômica, não envolvendo variáveis sociológicas que tendam a conferir um caráter geral ao problema. Lemos (1991, p. 29) observa:

[...] quando definimos o conceito de Pólo de crescimento estamos nos referindo tanto ao efeito estático de exportação líquida de serviços e atividades terciárias em geral quanto ao efeito dinâmico de mudança da 'Base de Exportação' em função da aglomeração. Neste último sentido é que se poderia derivar a noção de Perroux de Pólo de crescimento: embora este autor tenha se referido à importância da rede terciária como um dos componentes decisivos do processo de polarização, a ênfase recaiu nos conceitos de indústria motriz e indústria movida, daí derivando para a análise das relações interindustriais [...]. Na verdade, a aglomeração de atividades terciárias é fator de atração (e crescimento) da 'Base de Exportação' [...].

Neste sentido, o autor considera que os efeitos da polarização através do setor de serviços são capazes de reforçar o próprio setor e as demais atividades às quais ele complementa ou por intermédio das quais ele é complementado. Assim, o que ele chama de Base de Exportação seria qualquer atividade que é produzida em escala maior àquela suficiente para o abastecimento interno da região ou município (portanto, com $QL > 1$), inclusive atividades industriais e agropecuárias. A ênfase aqui está na complementaridade das atividades econômicas, que é sustentada, sobretudo, pela pujança do setor de serviços. O autor conclui:

O resultado final é que a aglomeração de atividades 'exportadoras' – ao produzir disponibilidade de mercadorias em determinado ponto do espaço tempo – vem se

somar à aglomeração de atividades terciárias, aumentando, portanto, a disponibilidade total de mercadorias e serviços no pólo (LEMOS, 1991, p. 29).

Porém, diferentemente do que argumenta Lemos (1991), as atividades de serviços, para os propósitos desta tese, serão consideradas como exportáveis na medida em que, como já exposto, é possível que haja deslocamento do consumidor até o local da oferta do serviço. Após o consumo, este consumidor retorna para o seu município/região, configurando-se, portanto, uma exportação, já que houve consumo de um bem (intangível) produzido fora da sua residência (município ou região). Deste modo, o que se entende por exportação de serviços, aqui, não é a produção que é transportada (até porque estes produtos – intangíveis – são de difícil transporte), mas o consumo por parte de residentes de fora do município onde eles são ofertados. A justificativa para isso é que a exportação não seria configurada apenas pela possibilidade de transporte do bem/serviço até o consumidor, mas pela demanda dos não residentes. Esta, para ser atendida, necessita que a produção do município onde se buscam estes produtos seja superior à demanda dos residentes. Assim, entende-se por exportação o consumo de serviços por parte dos não residentes no local (município) em que ele é produzido.

Adicionalmente, é preciso destacar que é comum que os residentes de pequenas cidades que se deslocam para centros urbanos maiores em busca de serviços que não são encontrados no seu próprio município demandem, quando já se encontram neste centro maior, outros bens e serviços, ‘aproveitando-se’ do fato de que já estão num local em que estes outros serviços e bens são encontrados mais facilmente e em variedade. Por exemplo, quando alguém se desloca em busca de uma consulta médica especializada (que é raro de se encontrar em cidades pequenas), o consumidor ‘aproveita-se’ do fato de já estar lá e consome outros bens e serviços não encontrados tão facilmente na sua cidade de origem. Assim, o deslocamento do consumidor para um fim específico acaba provocando efeitos ‘multiplicadores’, ou seja, impactos maiores do que aqueles que se esperava inicialmente. No interior do estado da Bahia, isto é bastante comum.

9.3 ATIVIDADES DE SERVIÇOS E POLARIZAÇÃO ECONÔMICA

Valendo-se dos argumentos acima, mas ainda lançando mão da metodologia proposta por Lemos *et al.* (2003), será utilizado o Índice de Terciarização (IT) como indicador (índice)

de polarização. De acordo com estes autores, a teoria do lugar central enseja uma concepção de área de mercado a ser polarizada pelo centro urbano de maior população e densidade na oferta de serviços, enquanto a teoria da base exportadora estabelece os nexos de trocas em âmbito regional. Assim, estes autores argumentam que, em razão do poder de centralidade dos serviços, o nível de terciarização de uma localidade é o melhor indicador de sua capacidade de polarização.

Ao atingir determinado porte, esses lugares de maior densidade urbana tendem a se constituir em centro de consumo coletivo, que atrai fluxo de pessoas se deslocando até ele em busca de atividades especializadas. Estas pessoas se deslocam de cidades de menor escala urbana, constituintes de áreas de influência ou dentro do lugar central. Devido à sua estrutura produtiva, estas áreas urbanas, ou regiões, são caracterizadas como bases exportadoras.

Ao propor a construção do IT, Lemos *et al.* (2003, p. 669) partem da seguinte indagação:

[...] uma vez que a polarização se caracteriza pela dinâmica específica de um setor, o terciário, e que a área de influência de um polo está relacionada a um fluxo de trocas (o deslocamento de mercadorias e de pessoas em busca de serviços), como determinar, dentro de um dado conjunto de informações estatísticas disponíveis, um perfil hierárquico de regiões econômicas? Por outro lado, como contemplar, neste conjunto de informações, o fluxo de trocas decorrentes das exportações inter-regionais, de forma a garantir a natureza de economias aberta das regiões?

Um dos métodos propostos por estes autores para responder a estas questões é o cálculo do Índice de Terciarização (IT), com base na massa de rendimentos dos setores agropecuário, industrial e de serviços. Aqui, no entanto, utilizar-se-á, ao invés da massa de rendimentos (salários pagos) nos setores de atividades, o Valor Adicionado Bruto (VAB) de cada setor, como *proxy* da massa de rendimentos pagos. O IT foi calculado como aparece na equação (2).

$$IT = \frac{VAB_S}{VAB_A + VAB_I + VAB_S} \quad (2)$$

Onde:

VAB_S é o Valor Adicionado Bruto do setor de serviços

VAB_A é o Valor Adicionado Bruto do setor agropecuário

VAB_I é o Valor Adicionado Bruto do setor industrial

Lemos *et al.* (2003, p. 671) assim justificam o uso do IT:

[...] IT indica, por um lado, a capacidade de **carregamento** do conjunto das atividades econômicas de uma região pelos serviços ofertados especificamente por uma dada localidade, o polo. Na terminologia de Christaller (1966) [1933], trata-se de ‘bens centrais’, produzidos apenas no ‘lugar central de ordem superior’, ou seja, não produzidos nas localidades de ‘ordem inferior’. A ideia de ‘capacidade de carregamento’ deste lugar central é medido por sua capacidade de ofertas serviços necessários para atender à demanda do conjunto de atividades produtivas de toda a região. Assim, um polo com maior capacidade de oferta de serviços possui maior capacidade de ‘carregamento’ ou sustentação da produção regional de bens, quer seja bens agrícolas, minerais ou industriais. Por outro lado, o IT também é um índice de capacidade de **transbordamento** da oferta desses serviços para outras localidades, que são atraídas por esse ‘lugar central de ordem superior’ para o consumo de seus serviços. Ou seja, a ‘capacidade de transbordamento’ mede a capacidade da oferta de serviços de atrair demanda no espaço, enquanto a ‘capacidade de carregamento’ mede a capacidade da oferta de sustentar a demanda regional. [grifos no original]

De acordo com este método, o IT possibilita hierarquizar as regiões ou municípios, baseando-se na escala urbana destas áreas, considerando-se também essa dupla capacidade de carregamento e transbordamento de seus serviços. No entanto, conforme apontam os estudos dos próprios autores, a hierarquia resultante indicou distorções em regiões com poucas atividades produtoras de bens (industriais e agrícolas), resultando em um pequeno denominador e um elevado IT devido à existência dos serviços tipicamente residenciais de ordem inferior, como serviços básicos de alimentação, educação e saúde. Conforme apontam os autores, isto é típico de cidades dormitórios ou áreas economicamente vazias.

Para solucionar esta distorção, Lemos *et al.* (2003) propõem uma correção através de um indicador com lastro produtivo, isto é, que expressa não apenas uma elevada oferta de atividades terciárias, mas também o volume de atividades diretamente produtivas. Assim, criaram um fator de ponderação, baseados nos rendimentos totais (que nesta tese serão substituídas pelo Valor Adicionado Bruto – VAB) das áreas em questão, utilizando-se um conversor logaritmo de escala que atribui o fator 0,95 – chamado de referencial – à maior massa de rendimentos. Como apontam os autores, este referencial poderia ser diferente sem alterar os resultados, desde que esteja em conformidade com a restrição de ser menor do que 1 e maior do que zero. O cálculo para as demais áreas considera a ponderação logarítmica inversa representada pela equação (3).

$$VAB_c = 1 - e^{-\left(\frac{-\ln(0,05)}{VAB_{ref}} * VAB_i\right)} \quad (3)$$

Onde:

VAB_c é o valor adicionado bruto total convertido

VAB_{ref} é valor adicionado bruto total da região de referência

VAB_i é o valor adicionado bruto total da região

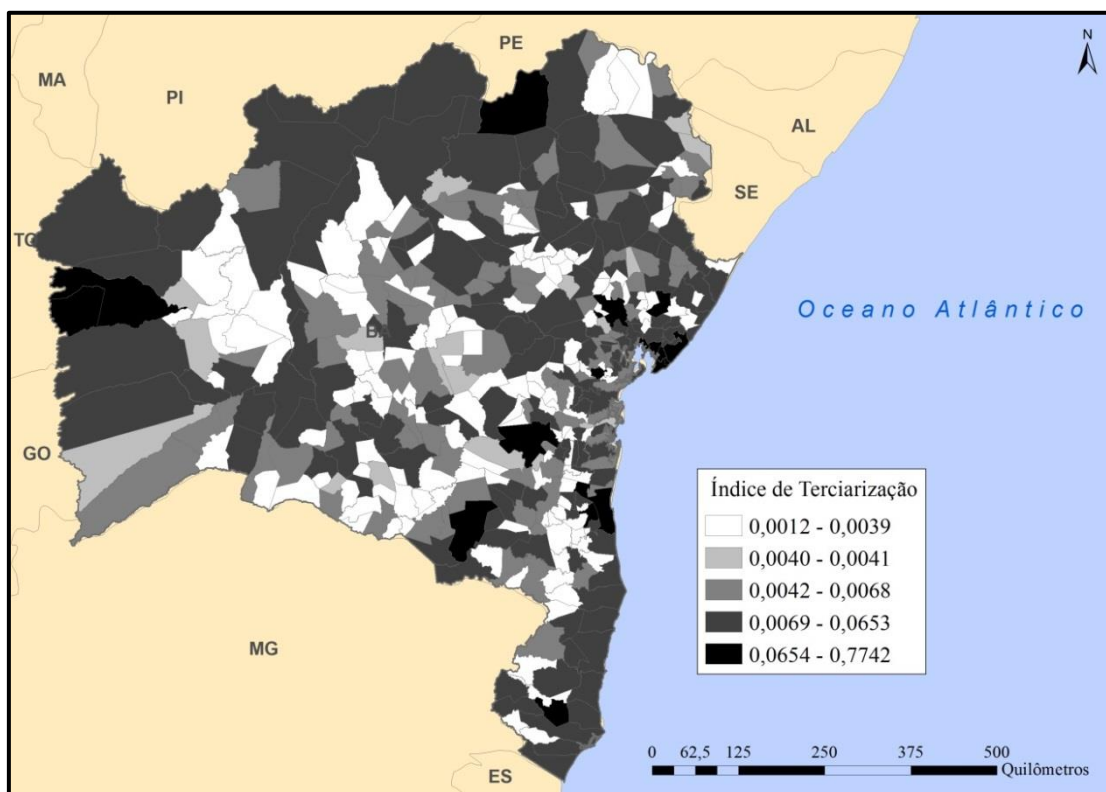
Com base nestes cálculos, obtém-se o Índice de Terciarização Ajustado (IT Ajust), conforme aponta a equação (4):

$$IT \text{ Ajust} = IT * VAB_c \quad (4)$$

O método do Índice de Terciarização Ajustado tem sido amplamente utilizado em trabalhos de análise regional no Brasil. Além de Lemos *et al.* (2003), autores como Lemos *et al.* (1999), Lemos *et al.* (2000), Guimarães e Faria (2006), Silva Neto (2005), Garcia e Nogueira (2008) e Martins *et al.* (2009) fizeram uso deste método quando estudaram a capacidade de polarização de alguns municípios com base na massa econômica gerada nos serviços.

Utilizando dados do Valor Agregado Bruto setorial e total dos municípios do estado da Bahia fornecidos pelo IBGE (BRASIL, 2013) e tomando-se o município de Salvador com fator 0,95 (por possuir o maior VAB) e os demais com fator 0,05, foi possível encontrar os Índices de Terciarização Ajustados para todos os municípios baianos. A configuração espacial deste índice para todos os municípios aparece no Mapa 10.

Mapa 10 – Configuração espacial dos municípios da Bahia de acordo com o Índice de Terciarização Ajustado (IT Ajust) – 2010



Fonte: Elaboração própria com base nos resultados da pesquisa.

Do ponto de vista espacial, verifica-se que os municípios com menor IT ajustado localizam-se na área central do estado, sendo que, da faixa entre 0,0012 e 0,0039 (a mais baixa), nenhum município se encontra na faixa litorânea (leste) nem no cerrado (extremo oeste). Assim, os piores resultados são para os municípios de clima semi-árido.

A Tabela 5 apresenta os resultados obtidos para os municípios do Estado da Bahia que obtiveram os maiores índices. Os destaques em **negrito** referem-se aos municípios com população superior a 100 mil habitantes.

Tabela 5 – Municípios com maior IT Ajust e sua posição no Ranking (Rk) – estado da Bahia – 2010

Rk	Município	IT Ajust	Rk	Município	IT Ajust
1	Salvador	0,7742	21	Paulo Afonso	0,0475
2	Feira de Santana	0,3282	22	Valença	0,0409
3	São Francisco do Conde	0,2148	23	Guanambi	0,0409
4	Vitória da Conquista	0,1985	24	Senhor do Bonfim	0,0359
5	Camaçari	0,1895	25	Irecê	0,0357
6	Lauro de Freitas	0,1744	26	Jacobina	0,0353
7	Itabuna	0,1525	27	Itapetinga	0,0343
8	Simões Filho	0,1392	28	Serrinha	0,0310
9	Juazeiro	0,1079	29	Cruz das Almas	0,0303
10	Jequié	0,1072	30	Brumado	0,0300
11	Ilhéus	0,1059	31	Correntina	0,0293
12	Candeias	0,1011	32	Mucuri	0,0270
13	Barreiras	0,0947	33	Itamaraju	0,0270
14	Luís Eduardo Magalhães	0,0942	34	Bom Jesus da Lapa	0,0252
15	Teixeira de Freitas	0,0782	35	Itaberaba	0,0246
16	Alagoinhas	0,0737	36	Pojuca	0,0217
17	Santo Antônio de Jesus	0,0654	37	Conceição do Coité	0,0214
18	Eunápolis	0,0638	38	Santo Amaro	0,0210
19	Porto Seguro	0,0625	39	Campo Formoso	0,0206
20	Dias d'Ávila	0,0488	40	Catu	0,0206

Fonte: Elaboração própria com base nos registros do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2010) e Ipeadata (BRASIL, 2013b).

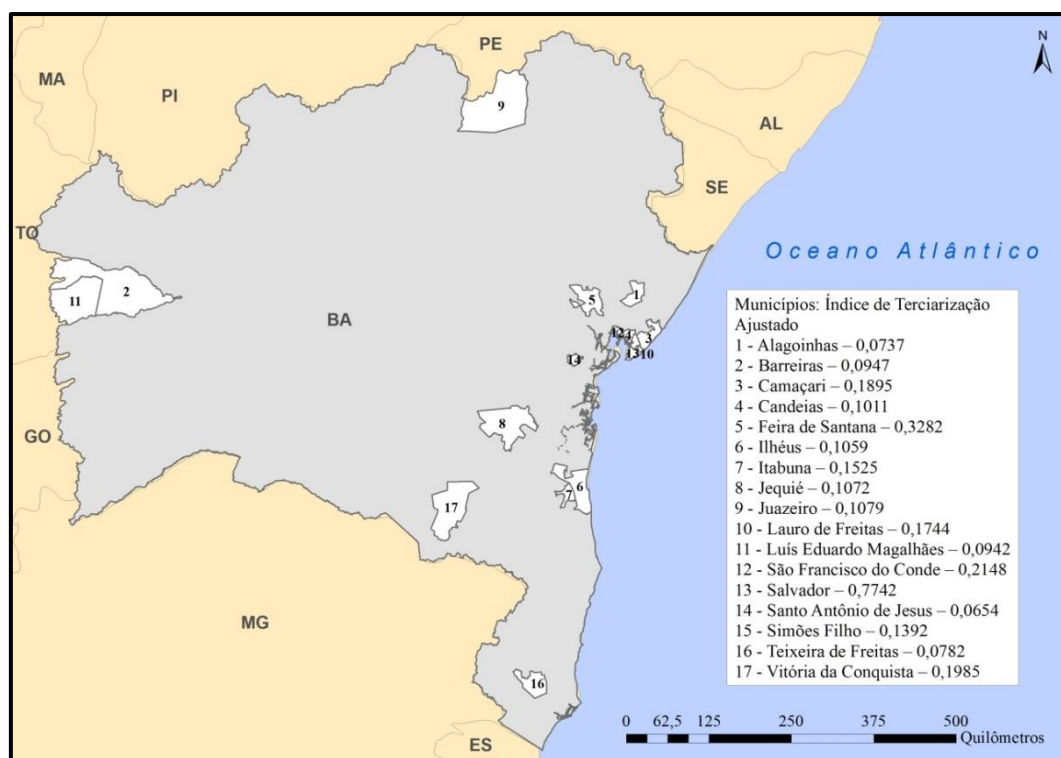
Como era de se esperar, os municípios mais populosos (e, em consequência, com a maior população urbana) lideram o ranking do IT Ajustado. Todos os 16 municípios com população superior a 100 mil habitantes ocupam posições de destaque. Dentre estes, a posição mais modesta é a ocupada pelo município de Paulo Afonso (21^a). Entre os municípios com população inferior a 100 mil habitantes, destacam-se São Francisco do Conde, Candeias, Luís Eduardo Magalhães, Santo Antônio de Jesus e Dias d'Ávila.

Obviamente, a capital do estado lidera o ranking, seguida de Feira de Santana (a 2^a mais populosa), São Francisco do Conde (que se destaca pelo VAB industrial, sobretudo da produção petrolífera), Vitória da Conquista, Camaçari e Lauro de Freitas. De todos estes municípios, apenas Feira de Santana e Vitória da Conquista não estão situados na Região Metropolitana de Salvador (RMS), muito embora Feira de Santana esteja a poucos quilômetros desta região. Assim, verifica-se uma grande polarização do estado da Bahia

pela RMS, implementada, sobretudo, pela densidade populacional e consequente adensamento da economia regional.

O Mapa 11 indica a localização dos municípios que apresentaram os melhores resultados para o IT ajustado.

Mapa 11 – Municípios com maiores escores do IT Ajustado – estado da Bahia – 2010



Fonte: Elaboração própria com base nos resultados da pesquisa.

Se as atividades de serviços têm efeito polarizadores, deve-se considerar que uma categoria dos serviços – o comércio – se destaca pela sua capacidade de atrair fluxo de pessoas para os centros onde esta atividade se mostra diversificada. Tomando-se a base de dados do Censo Demográfico de 2010, em que aparecem 23 subsectores comerciais, foi possível criar um indicador de diversificação comercial em que se observa, para cada município do estado, o percentual destas 23 atividades que possuem, pelo menos, um trabalhador ocupado. Por exemplo, se um município tiver ocupados (pelo menos um trabalhador) em todas as 23 atividades de comércio constantes na CNAE Domiciliar do censo de 2010, este possuirá 100% de diversificação.

Entende-se que esta variável representa uma medida relacionada ao tamanho do município (em termos populacionais e econômicos) considerando que, quanto maior ele for, maiores e mais diversificadas serão as demandas por atividades comerciais pela própria população local. A existência de ofertantes destes serviços neste município atrai a população dos municípios próximos que não dispõem destas atividades comerciais, população esta que busca suprimento no município maior. O Mapa 12 indica a configuração espacial dos municípios baianos quanto à diversificação nas suas atividades comerciais.

Os dados da Tabela 6 apresenta o ranking dos municípios com percentual de diversificação do comércio superior a 96%, enquanto o Mapa 12 indica a sua localização. Como aparecem vários municípios com igual percentual, para ranqueá-los, utilizou-se como critério de desempate o número de ocupados total do comércio em cada um deles. Este ponto de corte permite visualizar os municípios que, das 23 atividades de comércio elencadas no censo, possuem ocupados em todas elas ou não possuem ocupados em apenas uma atividade – tendo, portanto, 22 atividades com pelos menos 1 ocupado.

Verifica-se que os municípios com população superior a 100 mil habitantes (destacados em negrito) lideram o ranking, aparecendo nas 11 primeiras posições, sendo que Salvador, Camaçari, Vitória da Conquista, Ilhéus, Itabuna, Teixeira de Freitas e Porto Seguro possuem ocupados em 100% das atividades comerciais. Dos municípios com população superior a 100 mil habitantes, apenas Juazeiro, Jequié, Eunápolis e Paulo Afonso não apresentam percentual de diversificação superior a 96%, razão pela qual não aparecem nesta tabela.

Os indicadores construídos neste capítulo – Quociente Locacional (QL), Índice de Terciarização Ajustado (IT Ajust) e Percentual de Diversificação Comercial – apresentam elementos que apontam um peso maior do tamanho populacional na determinação da hierarquia dos municípios baianos com respeito ao setor de serviços. De fato, o ranking dos municípios nos três indicadores parece obedecer ao critério populacional, pois aqueles considerados grandes e médios – com população superior a 100 mil habitantes – ocuparam, invariavelmente, as primeiras posições. Apenas em alguns casos estes municípios foram superados por outros de população inferior. Obviamente, quanto se fala em tamanho populacional, principalmente com relação aos maiores, está-se referindo, também, à população urbana, pois os maiores municípios do estado (em termos populacionais e econômicos) também possuem o maior número de residentes na zona urbana.

Tabela 6 – Ranking dos municípios com percentual de diversificação comercial superior a 0,96 (96%) – estado da Bahia – 2010 (em %)

Rk	Município	Per. Divers. Comercial	Nº ocupados no comércio
1	Salvador	1,00	235.439
2	Vitória da Conquista	1,00	31.639
3	Itabuna	1,00	20.331
4	Camaçari	1,00	17.724
5	Teixeira de Freitas	1,00	16.002
6	Ilhéus	1,00	13.987
7	Porto Seguro	1,00	11.456
8	Feira de Santana	0,96	64.504
9	Barreiras	0,96	14.649
10	Lauro de Freitas	0,96	13.845
11	Alagoinhas	0,96	12.247
12	Santo Antônio de Jesus	0,96	11.487
13	Simões Filho	0,96	9.548
14	Guanambi	0,96	8.402
15	Irecê	0,96	7.636
16	Jacobina	0,96	7.418
17	Senhor do Bonfim	0,96	6.132
18	Serrinha	0,96	5.544

Fonte: Elaboração própria com base no registro do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2010).

No entanto, além dos indicadores apresentados neste capítulo, outras variáveis características do setor de serviços ainda podem ser incorporadas na análise. Adicionalmente, o confronto com variáveis características dos outros setores pode revelar resultados interessantes em termos do perfil dos municípios. Com vistas nesta possibilidade, o próximo capítulo apresentará uma análise multivariada (com múltiplas variáveis em conjunto), buscando encontrar um ranking geral que hierarquize os municípios do estado da Bahia quanto ao seu potencial de desenvolvimento urbano/serviços.

Mapa 12 – Municípios com percentual de diversificação do comércio superior a 0,96 (96%) – estado da Bahia – 2010



Fonte: Elaboração própria com base nos resultados da pesquisa.

10 POTENCIAL DE DESENVOLVIMENTO URBANO/SERVIÇOS NA BAHIA

Este capítulo objetiva apresentar um ranking do potencial de desenvolvimento das atividades de serviços dos 417 municípios que compõem o estado da Bahia utilizando como método a análise fatorial. Para isso, tomará como base 35 variáveis ligadas à dinâmica urbana, ao setor de serviços e às demais atividades, contando com ampla base de dados, a maioria dos quais extraídos do censo demográfico brasileiro do ano de 2010. A amplitude desta base de dados exige explicações de sua adequação aos propósitos deste trabalho, o que também será apresentado.

10.1 ASPECTOS METODOLÓGICOS

10.1.1 O método da Análise Fatorial

Com o fim de detectar o potencial de desenvolvimento dos serviços nos municípios do estado da Bahia, será utilizada uma técnica de análise multivariada – a análise fatorial. A análise multivariada refere-se a um conjunto de métodos estatísticos que possibilitam a análise simultânea de medidas múltiplas para cada indivíduo, objeto ou fenômeno observado. Dentro das várias técnicas de análise multivariada, a análise fatorial é uma técnica de interdependência em que todas as variáveis são simultaneamente consideradas, e cada uma delas está relacionada com as demais. Busca-se estudar as inter-relações existentes entre elas, sumarizando-as. Assim, a análise fatorial tem com objetivo encontrar um meio de condensar as informações contidas nas variáveis originais em um conjunto menor de variáveis estatísticas (fatores) com pequena perda de informação. Condensa os dados através da combinação entre as variáveis, explicando a relação entre elas. De acordo com Corrar *et al.* (2012, p. 74):

Um raciocínio subjacente dessa técnica é que se cada fenômeno varia independentemente dos demais, então existirão tantas dimensões quanto os próprios fenômenos analisados, mas se os fenômenos não variam independentemente, podendo haver relações de dependência entre eles, pode-se concluir que existe um menor número de dimensões de variação do que os fenômenos. A AF [análise fatorial] permite detectar a existência de certos padrões

subjacentes nos dados, de maneira que possam ser reagrupados em um conjunto menor de dimensões ou fatores.

De maneira resumida, a análise fatorial (AF) busca descrever um conjunto de variáveis originais por meio da criação de um número menor de dimensões ou fatores. As altas correlações entre variáveis geram agrupamentos que configuram fatores explicativos da correlação em determinado grupo de variáveis, mas que sejam ortogonais, ou seja, sem correlação entre si. Em outras palavras, a AF agrupa num mesmo fator variáveis correlacionadas entre si, mas não correlacionadas com variáveis de outro grupo (fator).

Assim, a AF simplifica estruturas complexas de relacionamento, permitindo que se busque um melhor entendimento da estrutura dos dados. Parte do pressuposto de que a correlação entre as variáveis existe devido ao fato de estas compartilharem ou estarem relacionadas pelo mesmo fator. Identifica fatores não diretamente observáveis, com base na correlação entre um conjunto de variáveis, estas sim observáveis e passíveis de medição. Por fim, avalia a possibilidade de agrupar i variáveis ($X_1, X_2, X_3, \dots, X_i$) em um número menor de j fatores ($F_1, F_2, F_3, \dots, F_j$). As variáveis podem ser explicadas com base em um conjunto de fatores, conforme aparece na equação (5).

$$X_j = \alpha_{i1}F_1 + \alpha_{i2}F_2 + \alpha_{i3}F_3 + \dots + \alpha_{ij}F_j + e_i \quad (5)$$

Onde:

X_j são as variáveis padronizadas;

α_i são as cargas fatoriais;

F_j são os fatores comuns não correlacionados entre si;

e_i é um erro que representa a parcela da variação da variável i que é exclusiva dela e não pode ser explicada por um fator nem por outra variável do conjunto analisado.

As cargas fatoriais são valores que calculam o grau de correlação entre as variáveis originais e os fatores. Quando a carga fatorial é elevada ao quadrado, representa o quanto do percentual da variação de uma variável é explicada pelo fator. Por sua vez, os fatores são estimados por uma combinação linear das variáveis originais, como aparece na equação (6).

$$F_j = \omega_{i1}X_1 + \omega_{i2}X_2 + \omega_{i3}X_3 + \dots + \omega_{ij}X_i \quad (6)$$

$$F_j = \sum_{i=1}^i \omega_{ji}X_i$$

Onde:

F_j são os fatores comuns não correlacionados;

ω_{ji} são os coeficientes dos escores fatoriais;

X_i são as variáveis originais envolvidas no estudo.

O número resultante da multiplicação dos coeficientes (ω_{ji}) pelo valor das variáveis originais é o escore fatorial. Na existência de mais de um fator, o escore fatorial representa as coordenadas da variável em relação aos eixos, que são os fatores. Estes são o resultado do relacionamento linear entre as variáveis e consegue explicar uma parcela de variação das variáveis originais. Assim, a AF agrupa algumas variáveis observáveis em um fator não diretamente observável, sendo possível concluir, através de uma relação linear entre as variáveis, que as variáveis que formam um fator têm um alto percentual de suas variações.

A Análise de Componentes Principais (ACP) e a Análise Fatorial Comum (AFC) são os principais métodos de extração utilizados. A ACP leva em conta a variância total dos dados, enquanto na AFC os fatores são estimados com base, somente, na variância comum. A ACP é recomendada quando o pesquisador estiver interessado em determinar fatores que contenham o maior grau possível de explicação da variância e quando o conhecimento prévio das variáveis sugira que a variância específica e o erro representem uma pequena parcela na explicação da variância total das variáveis. Já a AFC é indicada quando o objetivo principal é analisar as estruturas subjacentes de relacionamento entre as variáveis.

De acordo com Hair *et al.* (2009), na maioria das aplicações, os dois métodos de extração chegam a resultados essencialmente idênticos se o número de variáveis for maior do que 30, ou se as comunalidades (cujo significado se verá adiante) para a maioria das variáveis for igual ou superior a 0,60. Como esta tese trabalhará com 35 variáveis, será utilizada a Análise de Componentes Principais, por ser a mais amplamente aceita.

O número de fatores extraídos da AF pode ser determinado pelo critério do autovalor (*eigenvalue*) ou pela porcentagem da variância explicada. O autovalor corresponde a

quanto o fator consegue explicar da variância, ou seja, quanto da variância total dos dados pode ser associada ao fator. Adota-se que um número adequado de fatores é aquele para o qual o autovalor é, pelo menos, igual a 1. Este critério é também chamado de critério Kaiser (*Kaiser test*) ou critério da raiz latente (ou raiz característica). Já o critério da porcentagem da variância explicada indica que o número de fatores a ser extraído é aquele que explica um percentual de variância considerado adequado pelo pesquisador. Para os fins desta tese, será utilizado um critério misto: número de fatores cujo autovalor seja superior a 1; o número de fatores será aquele que, com autovalor superior a 1, agrupar variáveis apontadas na literatura como mais fortemente correlacionadas entre si.

Pode-se aumentar o poder de explicação da AF através dos vários métodos de rotação. Esta rotação dos fatores acontece quando os eixos (os próprios fatores) são girados sem alterar a distância entre os pontos, mas modificando as coordenadas do ponto em relação aos eixos, ou seja, as cargas fatoriais são alteradas em rotação. A rotação também não altera o total de variância obtida na etapa anterior, ocorrendo apenas um rearranjo dos autovalores (*eigenvalues*). O tipo de rotação que será utilizado nesta tese é o Varimax, que, além de ser o mais utilizado, tem como característica o fato de minimizar a ocorrência de uma variável possuir altas cargas fatoriais para diferentes fatores, permitindo que uma variável seja mais facilmente identificada com um único fator (CORRAR *et al.*, 2012).

Quanto ao tamanho da amostra, Hair *et al.* (2009) observam que, como regra geral, deve-se ter, pelo menos, cinco vezes mais observações do que o número de variáveis a serem analisadas, e o tamanho mais aceitável teria uma proporção de dez para um. Neste tese, o número de variáveis será de 35, com 417 observações, que será o número de municípios do estado da Bahia. Portanto, a proporção é bastante aceitável, pois é maior do que dez para um.

Existem alguns indicadores de qualidade da aplicação da AF. O teste de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) mede o grau de correlação parcial entre as variáveis (ou MSA), ou seja, é uma medida de adequação da amostra às variáveis que permite avaliar quão adequada é a aplicação da AF. Para este índice, de acordo com Perobelli *et al.* (1999), o intervalo 1 – 0,90 é ótimo; 0,89 – 0,80, muito bom; 0,79 – 0,70, bom; 0,69 – 0,60, regular; 0,59 – 0,50, ruim; e menor que 0,49, não é aceitável.

Já o *Bartlett's test of Sphericity* (Teste de Esfericidade de Bartlett) indica se a matriz de correlação é uma matriz identidade, ou seja, se a matriz possui correlação zero entre as

variáveis, caso em que não haveria relação suficiente entre os indicadores para a aplicação da AF. Se o valor *Sig.* (teste de significância) atingir 0,10, o modelo de AF é inadequado para o tratamento dos dados, pois há indícios de que existe pouca relação entre as variáveis que justifique a sua aplicação. Para que a AF seja aplicada, é recomendável que o teste de significância não ultrapasse 0,05.

Outro indicador é a comunalidade (*Communality*), que é a quantia total de variância que uma variável original compartilha com todas as outras variáveis incluídas na análise. Valores próximos de 1 são indicativos de qualidade.

A cargas fatoriais indicam a correlação entre as variáveis originais e os fatores, bem como a chave para o entendimento da natureza de um fator em particular. Ao serem elevadas ao quadrado, indicam qual percentual da variância de uma variável original é explicado por um fator. De acordo com *Hair et al.* (2009), cargas fatoriais na faixa de $\pm 0,30$ a $\pm 0,40$ são consideradas como atendendo o nível mínimo para interpretação de estrutura; cargas de $\pm 0,50$ ou maiores são consideradas como praticamente significantes, sendo que as cargas de $\pm 0,70$ são consideradas indicativas de estrutura bem definida, sendo a meta de qualquer AF.

Já a Matriz de Correlação apresenta os coeficientes de correlação parcial entre pares de variáveis. Quanto mais próximos de $\pm 1,00$, mais correlacionadas estas variáveis estarão. Quando estão próximos de $+1,00$, a correlação é positiva, e próximos de $-1,00$, a correlação é negativa.

10.1.2 Notas sobre a aplicação da Análise Fatorial

Vários trabalhos já foram realizados utilizando-se a AF com o objetivo de identificar a dinâmica econômica regional nos estados brasileiros. Dentre outros tantos trabalhos, destacam-se:

- a) Santos *et al.* (2011) utilizaram a AF para criar uma tipologia para os municípios do estado da Bahia com base nas informações econômicas do PIB municipal, agrupando oito variáveis em três fatores;

- b) Mata *et al.* (2004) lançaram mão da AF para definir agrupamentos característicos do padrão de desenvolvimento dos municípios do estado da Bahia, dando atenção à dicotomia rural-urbano;
- c) O Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social (IPARDES, 2003) também criou uma tipologia para os municípios do estado do Paraná;
- d) Xerxenevsky e Fochezatto (2011) construíram um índice de desenvolvimento relativo para a região do litoral do Rio Grande do Sul;
- e) Meirelles (2006) identificou características das firmas e dos setores de serviço no Brasil, segundo o processo de trabalho;
- f) Moura (2012) identificou arranjos urbano-regionais na metropolização contemporânea brasileira;
- g) Vidigal *et al.* (2012) avaliou as diferenças de nível de desenvolvimento socioeconômico entre as regiões do estado do Paraná, hierarquizando-as e agrupando-as de acordo com suas principais características;
- h) Rezende *et al.* (2007) definiram potenciais de desenvolvimento dos municípios da região sul do estado de Minas Gerais, estabelecendo, também, hierarquias entre eles.

Para detectar o potencial de desenvolvimento dos serviços, conforme já mencionado, foram utilizadas 35 variáveis, observadas para cada um dos 417 municípios do estado da Bahia, com dados para o ano de 2010. Na ausência de informações para este período, utilizou-se os dados disponíveis do ano mais próximo – 2007. De acordo com Perobelli *et al.* (1999), a utilização de variáveis com datas diferentes não traz problemas para as conclusões retiradas da análise fatorial, pois os fatores serão calculados por um critério de ponderação das variáveis normalizadas pelos valores estimados na *factor score coeficiente matrix*.

As variáveis foram agrupadas em 4 conjuntos menores. O primeiro relaciona as variáveis ligadas ao tamanho dos municípios, em termos populacionais e econômicos, e as variáveis ligadas à dinâmica urbana. Como apresentado no capítulo que tratou da economia urbana e suas implicações, espera-se que os municípios mais representativos destas variáveis relacionem-se mais fortemente com a dinâmica do setor de serviços. Os conjuntos seguintes enumeram as variáveis relacionadas diretamente a cada setor (serviços, indústria e agropecuária, respectivamente).

Apesar do objetivo de calcular o potencial de desenvolvimento dos serviços, a inclusão de variáveis relacionadas à atividade industrial e agropecuária objetiva verificar a correlação destes setores com o setor de serviços, observando, assim, a sua complementaridade ou não. Por exemplo, espera-se que algumas variáveis relacionadas ao tamanho e à dinâmica urbana e do setor de serviços estejam correlacionadas com variáveis ligadas à atividade industrial, como aponta a literatura.

O cálculo do potencial de desenvolvimento dos serviços buscará melhor caracterizar os condicionantes necessários ao desenvolvimento deste setor nos municípios, ou seja, verificar a sua capacidade de absorver novos investimentos e/ou potencializar seu desenvolvimento. A escolha das variáveis baseia-se nas economias de aglomeração, isto é, nos condicionantes que os municípios oferecem para o desenvolvimento das atividades de serviços. Os conjuntos de variáveis, as notas explicativas sobre cada uma destas variáveis, a sigla com a qual serão designadas e a fonte destes dados encontram-se a seguir.

10.1.2.1 Variáveis ligadas ao tamanho e à dinâmica urbana

1. *Participação do Valor Adicionado Bruto (VAB) do município no VAB do estado da Bahia (PART_VAB_EST)*

Expressa o percentual de participação do município no VAB total do estado. O VAB é a soma da produção dos setores agropecuária, indústria e serviços e se diferencia de Produto Interno Bruto (PIB) na medida em que este agrega ao VAB os impostos arrecadados. Assim, $PIB = VAB + \text{Impostos}$, ou seja, o VAB é a produção estrita. Os cálculos foram feitos utilizando-se a base de dados do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipeadata), do governo federal (BRASIL, 2013b).

2. *Índice de Terciarização (IT) Ajustado (IT_AJUST)*

Conforme apresentado no capítulo anterior, o IT Ajustado indica a capacidade de carregamento e transbordamento do setor de serviços, sendo considerado um indicador de polarização econômica com base nas características deste setor. Serão utilizados os mesmos dados obtidos nos cálculos constantes no capítulo anterior.

3. *Participação (em %) da população do município na população do estado* (PART_POP_EST)

Expressa o percentual de participação da população do município na população total do estado, calculada com base no censo demográfico de 2010 do IBGE (IBGE, 2010).

4. *Participação (em %) da população urbana do município na população urbana do estado* (PART_POP_URB_EST)

Expressa o percentual de participação da população que vive na zona urbana do município relativamente à população urbana total do estado, calculada com base no censo demográfico de 2010 do IBGE (IBGE, 2010).

5. *Participação (em %) do número de consumidores de energia elétrica residencial do município no número de consumidores de energia elétrica residencial do estado* (PART_CONSUMID_EELT_RES_EST)

Expressa o percentual de participação da quantidade de consumidores de energia elétrica em residências do município relativamente à quantidade de consumidores de energia elétrica residencial do estado, calculada com base nos dados do Sistema de Informações Municipais (SIM) da Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia – SEI (BAHIA, 2013b), para o ano de 2010.

6. *Percentual de diversificação do comércio do município* (DIVERSIF_COM)

Expressa a diversificação das atividades comerciais do município baseada no percentual de subsetores de comércio em que havia, no ano de 2010, pelo menos um trabalhador ocupado nestes subsetores, conforme apresentado no capítulo anterior. Entende-se que esta variável representa uma medida relacionada ao tamanho do município (em termos populacionais e econômicos) considerando que, quanto maior ele for, maiores e mais diversificadas serão as demandas por atividades comerciais. Os dados serão os mesmos utilizados no capítulo anterior.

7. *Participação (em %) da arrecadação do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) do município na arrecadação de ICMS do estado* (PART_ICMS_EST)

Expressa a participação percentual do Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) gerado no município no ano de 2010 relativamente ao total deste imposto arrecadado no estado no mesmo ano. Este imposto, de competência dos estados brasileiros, incide, entre outras coisas, sobre a circulação de mercadorias e prestações de serviços de transporte interestadual e intermunicipal, além de prestações onerosas de serviços de comunicação. O cálculo do percentual foi feito com base nos dados colhidos no Sistema de Informações Municipais da SEI (BAHIA, 2013b), para o ano de 2010.

8. *Participação (em %) da arrecadação do Imposto sobre a Propriedade de Veículos Automotores (IPVA) do município na arrecadação de IPVA do estado (PART_IPVA_EST)*

Expressa a participação percentual do Imposto sobre a Propriedade de Veículos Automotores (IPVA) gerado no município sobre a arrecadação deste imposto no estado, e seu cálculo foi feito com base nos dados colhidos no Sistema de Informações Municipais da SEI (BAHIA, 2013b), para o ano de 2010. Assim como o ICMS, o IPVA é de competência dos estados, e é cobrado anualmente – de acordo com o valor do veículo – de todas as pessoas que possuam um veículo automotor, seja carro, moto, aeronave ou embarcações. Entende-se que os municípios mais populosos – e, por conseguinte, as cidades maiores – abriguem a maior quantidade destes veículos (e também os mais caros), razão pela qual a arrecadação deste imposto serve como indicador da dinâmica urbana.

9. *Participação (em %) da arrecadação de Imposto Sobre Serviços (ISS) do município na arrecadação de ISS do estado (PART_ISS_EST).*

Calculado também com base nos dados do Sistema de Informações Municipais da SEI (BAHIA, 2013b), para o ano de 2007, expressa a participação percentual do Imposto Sobre Serviços (ISS) arrecadado no município relativamente ao total deste imposto arrecadado em todos os municípios do estado. Diferentemente do ICMS e do o IPVA, o ISS é de competência dos municípios e também é denominado Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISSQN), incidindo sobre o preço do serviço prestado, cabendo ao prestador do serviço o ônus do pagamento. Assim como o ICMS e o IPVA, entende-se que os municípios mais populosos tenderão a

arrecadar mais deste imposto, uma vez que a aglomeração de pessoas favorece a demanda por serviços.

10. *Participação (em %) da arrecadação de Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU) do município na arrecadação de IPTU do estado (PART_IPTU_EST)*

Utilizada também como indicador da dinâmica urbana, expressa a participação percentual da arrecadação do Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU) do município no total da arrecadação deste imposto em nível estadual, no ano de 2007. O IPTU também é de competência dos municípios e incide sobre o valor dos imóveis (prédios, casas etc.) e terrenos localizados nas zonas urbanas. Desta forma, a valorização destes imóveis e terrenos (que sofre grande influência das “amenidades” proporcionada pelas cidades) terá impactos na arrecadação deste imposto. O cálculo desta variável foi feito utilizando-se os dados do Sistema de Informações Municipais da SEI (BAHIA, 2013b).

11. *Participação (em %) do número de veículos automotores (veículos de passeio) do município no número de veículos de passeio do estado (PART_VEIC_EST)*

A quantidade de veículos automotores (veículos de passeios, excetuando-se, portanto, as motocicletas e veículos de transporte, como ônibus e vans) é também um indicador de dinâmica urbana, pois a sua procura é impactada, em grande medida, pelo crescimento da renda dos consumidores, na sua maioria moradores de cidades. Os dados que permitiram o cálculo desta variável também foram extraídos do Sistema de Informações Municipais da SEI (SEI, 2013), para o ano de 2010.

12. *Participação (em %) do número de agências bancárias do município no número de agências bancárias do estado (PART_AG_BANC_EST)*

O fluxo de renda nas cidades atrai instituições bancárias interessadas na captação destes recursos. Portanto, o número de agências bancárias tem relação direta com a dinâmica econômica dos centros urbanos. Assim como grande parte das variáveis utilizadas neste estudo, o seu cálculo foi possível pela existência dos dados do Sistema de Informações Municipais da SEI (BAHIA, 2013b), para o ano de 2010.

13. *Participação (em %) do número de leitos hospitalares do município no número de leitos hospitalares do estado (PART_LEITOS_HOSP_EST)*

O tamanho das aglomerações populacionais tem relação direta com o número de leitos hospitalares existentes nestes centros. Deste modo, esta variável serve como indicador do nível de qualidade de vida nos centros urbanos, e é mais uma variável cujo cálculo foi possível pela existência de dados do Sistema de Informações Municipais da SEI (BAHIA, 2013b), para o ano de 2010.

10.1.2.2 Variáveis ligadas à dinâmica dos serviços

14. *Participação (em %) do VAB dos serviços do município no VAB dos serviços do estado* (PART_VAB_SER_EST)

Representa a importância relativa do setor de serviços municipal, em termos do percentual do VAB estadual advindo deste setor. Os dados que originaram esta variável foram colhidos do Ipeadata (BRASIL, 2013b).

15. *Quociente Locacional (QL) dos serviços (QL_SER)*

Indicador de especialização municipal do setor de serviços no âmbito do estado da Bahia. Como visto em capítulo anterior, valores acima da unidade para este quociente indicam especialização do município no setor de serviços, e quanto mais distante (acima) da unidade, maior será esta especialização. Os cálculos deste indicador foram feitos com base nos dados do censo de 2010 (IBGE, 2010).

16. *Participação (em %) dos rendimentos totais auferidos pelos trabalhadores ocupados nos serviços nos rendimentos totais dos trabalhadores ocupados na serviços do estado* (PART_REND_SER_NAREND_SER_EST)

Esta variável foi calculada tomando-se a soma dos rendimentos de todos os ocupados no setor de serviços municipal e verificando que percentual dos rendimentos de todos os ocupados no setor de serviços da Bahia isso representa. Assim, indica a importância relativa do município em termos da renda auferida pelos trabalhadores ocupados nos serviços *vis-à-vis* os rendimentos de todos os ocupados nos serviços do estado. Os dados do censo de 2010 (IBGE, 2010) permitiram o cálculo desta variável.

17. *Participação (em %) do rendimento dos trabalhadores ocupados nos serviços no rendimento de todos os trabalhadores ocupados no município* (PART_SER_REND_TOT)

Indica a importância relativa que o setor de serviços tem para o município, em termos dos rendimentos auferidos pelos trabalhadores ocupados neste setor relativamente aos rendimentos de todos os trabalhadores ocupados no município, segundo o censo de 2010 (IBGE, 2010).

18. *Participação (em %) do número de ocupados no trabalho informal dos serviços do município no número de ocupados no trabalho informal nos serviços do estado* (PART_TRAB_INFORM_SER_EST)

Mostra a *proxy* do percentual de trabalhadores informais (sem ‘carteira assinada’) no setor de serviços do município relativamente ao total de trabalhadores informais no setor de serviços do estado. O cálculo foi feito confrontando-se dados obtidos em duas fontes: o censo de 2010 (IBGE, 2010), em que aparece o número total de trabalhadores ocupados (com e sem “carteira assinada”); e a Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), que registra apenas os trabalhadores formais. Assim, a diferença entre o número de trabalhadores informados pelo censo de 2010 e aqueles com registro no Ministério do Trabalho (BRASIL, 2012) gerou a *proxy* do percentual de informalidade dos serviços.

19. *Participação (em %) do consumo de energia elétrica comercial do município no consumo de energia elétrica comercial do estado* (PART_EELET_COMER_EST)

O consumo de energia elétrica comercial aparece neste variável como uma *proxy* do consumo de energia elétrica no setor de serviços. Justifica-se o seu uso nestas condições devido, em primeiro lugar, ao fato de que o comércio está inserido no setor de serviços; e também porque o consumo de energia elétrica em estabelecimentos como consultórios, salões de beleza, escritórios e escolas (atividades de serviços, portanto), dentre outros, é considerado consumo de energia elétrica comercial. Esta variável indica o percentual do consumo desta energia no município relativamente ao consumo em todo o estado, e seu cálculo foi feito tomando-se como base os dados do Sistema de Informações Municipais da SEI (BAHIA, 2013b), para o ano de 2010.

20. *Participação (em %) do número de consumidores de energia elétrica comercial do município no número de consumidores de energia elétrica comercial do estado* (PART_CONSUMID_EELT_COMER_EST)

Semelhantemente à variável anterior, esta variável indica a *proxy* do número de consumidores de energia elétrica do setor de serviços do município, *vis-à-vis* o número de consumidores de energia elétrica no setor de serviços de todos os municípios do estado, e é calculada também em termos percentuais. Os dados que permitiram esta cálculo foram colhidos do Sistema de Informações Municipais da SEI (BAHIA, 2013b), para o ano de 2010.

10.1.2.3 Variáveis ligadas à dinâmica industrial

21. *Participação (em %) do VAB da indústria do município no VAB da indústria do estado* (PART_VAB_IND_EST)

Representa a importância relativa do setor industrial municipal, em termos do percentual do VAB estadual advindo deste setor. Os dados que originaram esta variável foram colhidos do Ipeadata (BRASIL, 2013b).

22. *Quociente Locacional (QL) da indústria* (QL_IND)

Indicador de especialização municipal no setor industrial no âmbito do estado da Bahia. Os cálculos deste indicador foram feitos com base nos dados do censo de 2010 (IBGE, 2010).

23. *Participação (em %) dos rendimentos totais auferidos pelos trabalhadores ocupados na indústria nos rendimentos totais dos trabalhadores ocupados na indústria do estado* (PART_REND_IND_NAREND_IND_EST)

Calculou-se esta variável tomando-se a soma dos rendimentos de todos os ocupados no setor industrial do município e verificando que percentual dos rendimentos de todos os ocupados neste setor na Bahia isso representa. Indica a importância relativa do município em termos da renda auferida pelos trabalhadores ocupados na indústria *vis-à-vis* os rendimentos de todos os ocupados nas atividades

industriais do estado. Os dados do censo de 2010 (IBGE, 2010) permitiram o cálculo desta variável.

24. *Participação (em %) do rendimento dos trabalhadores ocupados na indústria no rendimento de todos os trabalhadores ocupados no município* (PART_IND_REND_TOT)

Indica a importância relativa que o setor industrial tem para o município, em termos dos rendimentos auferidos pelos trabalhadores ocupados neste setor relativamente aos rendimentos de todos os trabalhadores ocupados no município, segundo o censo de 2010 (IBGE, 2010).

25. *Participação (em %) do número de ocupados no trabalho informal da indústria do município no número de ocupados no trabalho informal na indústria do estado* (PART_TRAB_INFORM_IND_EST)

Mostra a *proxy* do percentual de trabalhadores informais (sem ‘carteira assinada’) no setor industrial do município relativamente ao total de trabalhadores informais nas atividades industriais do estado. Assim como essa variável aparece no setor de serviços, o seu cálculo foi feito confrontando-se dados obtidos no censo de 2010 (IBGE, 2010) e na Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE). A diferença entre o número de trabalhadores informados pelo censo de 2010 com o registro do Ministério do Trabalho (BRASIL, 2012) gerou a *proxy* do percentual de informalidade da indústria.

26. *Participação (em %) do consumo de energia elétrica industrial do município no consumo de energia elétrica industrial do estado* (PART_EELET_IND_EST)

Esta variável indica o percentual do consumo de energia elétrica industrial no município relativamente ao consumo de energia elétrica industrial em todo o estado, e seu cálculo foi feito tomando-se como base os dados do Sistema de Informações Municipais da SEI (BAHIA, 2013b), para o ano de 2010.

27. *Participação (em %) do número de consumidores de energia elétrica industrial do município no número de consumidores de energia elétrica industrial do estado* (PART_CONSUMID_EELT_IND_EST)

Esta variável indica o percentual do número de consumidores de energia elétrica do setor industrial do município, *vis-à-vis* o número de consumidores de energia elétrica no setor industrial de todos os municípios do estado. Os dados que permitiram esta cálculo foram colhidos do Sistema de Informações Municipais da SEI (BAHIA, 2013b), para o ano de 2010.

10.1.2.4 Variáveis ligadas à dinâmica agropecuária

28. *Participação (em %) do VAB da agropecuária do município no VAB da agricultura do estado (PART_VAB_AGR_EST)*

Representa a importância relativa do setor agropecuário municipal, em termos do percentual do VAB estadual advindo deste setor. Os dados que originaram esta variável foram colhidos do Ipeadata (BRASIL, 2013b).

29. *Quociente Locacional (QL) da agropecuária (QL_AGR)*

Indicador de especialização municipal no setor agropecuário no âmbito do estado da Bahia. Os cálculos deste indicador foram feitos com base nos dados do censo de 2010 (IBGE, 2010).

30. *Participação (em %) dos rendimentos totais auferidos pelos trabalhadores ocupados na agropecuária nos rendimentos totais dos trabalhadores ocupados na agropecuária do estado (PART_REND_AGR_NAREND_AGR_EST)*

Variável calculada tomando-se a soma dos rendimentos de todos os ocupados no setor agropecuário do município e verificando que percentual dos rendimentos de todos os ocupados neste setor na Bahia isso representa. Indica a importância relativa do município em termos da renda auferida pelos trabalhadores ocupados na agropecuária *vis-à-vis* os rendimentos de todos os ocupados nas atividades agropecuárias do estado. Os dados do censo de 2010 (IBGE, 2010) permitiram o cálculo desta variável.

31. *Participação (em %) do rendimentos dos trabalhadores ocupados na agropecuária no rendimento de todos os trabalhadores ocupados no município (PART_AGR_REND_TOT)*

Indicador da importância relativa que o setor agropecuário tem para o município, em termos dos rendimentos auferidos pelos trabalhadores ocupados neste setor relativamente aos rendimentos de todos os trabalhadores ocupados no município, segundo o censo de 2010 (IBGE, 2010).

32. *Participação (em %) do número de ocupados no trabalho informal (sem carteira assinada) na agropecuária do município no número de ocupados no trabalho informal na agropecuária do estado* (PART_TRAB_INFORM_AGR_EST)

A exemplo do indicador de informalidade dos setores industrial e de serviços, apresenta a *proxy* do percentual de trabalhadores informais (sem ‘carteira assinada’) no setor agropecuário do município relativamente ao total de trabalhadores informais nas atividades agropecuárias do estado, confrontando-se dados obtidos no censo de 2010 (IBGE, 2010) e na Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE). A diferença entre o número de trabalhadores informais pelo censo de 2010 com o registro do Ministério do Trabalho (BRASIL, 2012b) gerou a *proxy* do percentual de informalidade da agropecuária.

33. *Participação (em %) do consumo de energia elétrica rural do município no consumo de energia elétrica rural do estado* (PART_EELET_RUR_EST)

Proxy do percentual do consumo de energia elétrica do setor agropecuário no município relativamente ao consumo de energia elétrica do mesmo setor em todo o estado. Seu cálculo foi feito tomando-se como base os dados do Sistema de Informações Municipais da SEI (BAHIA, 2013b), para o ano de 2010.

34. *Participação (em %) do número de consumidores de energia elétrica rural do município no número de consumidores de energia elétrica rural do estado* (PART_CONSUMID_ELET_RUR_EST)

Proxy do percentual do número de consumidores de energia elétrica do setor agropecuário do município, *vis-à-vis* o número de consumidores de energia elétrica neste setor em todos os municípios do estado. Os dados que permitiram esta cálculo foram colhidos do Sistema de Informações Municipais da SEI (BAHIA, 2013b), para o ano de 2010.

35. *Participação (em %) da população rural do município na população rural do estado (PART_POP_RUR_EST)*

Indicador da participação da população residente em zonas rurais no município relativamente ao total de pessoas residentes nas zonas rurais em todo o estado. Foi calculado com base nos dados do censo de 2010 (IBGE, 2010).

10.2 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Para o cálculo dos resultados, foram utilizados os softwares *Statistical Package for Social Science* (SPSS 20.0) e Microsoft Excel. A análise fatorial aplicada ao modelo possibilitou a extração de seis componentes com raízes características (*eigenvalue*) superiores à unidade. Estes componentes são capazes de explicar 93,5% da variância total do modelo. No entanto, a fim de agrupar as variáveis em um conjunto de fatores em que elas apareçam com maior similaridade, ou seja, com características comuns mais evidentes, optou-se pelo corte em apenas quatro componentes, capazes de explicar 86,4% da variância²⁰. Como se nota, a redução do número de componentes altera para baixo o percentual de explicação da variância. Apesar disto, a queda não foi acentuada, representando ainda um poder de explicação satisfatório (Tabela 7).

Tabela 7 – *Eigenvalue*, percentual de variância explicada e percentual acumulado de variância explicada

Fator	<i>Eigenvalue</i>	Perc. Variância Explicada	Perc. Acumulado
1	20,8	59,6	59,6
2	4,5	12,8	72,3
3	3,3	9,4	81,7
4	1,6	4,7	86,4

Fonte: Elaboração própria com base nos resultados da pesquisa.

A Tabela 8 apresenta as comunalidades de cada variável. Percebe-se que quase todas as variáveis apresentam comunalidades acima de 0,50 (exceto PART_VAB_AGR_EST e PART_EELET_RUR_EST) – o que significa que mais da metade da variância da variável

²⁰ O Apêndice A apresenta os principais resultados dos cálculos da Análise Fatorial.

é reproduzida pelos fatores comuns – e que para 22 das 35 variáveis o valor da comunalidade está acima de 0,90.

Tabela 8 – Comunalidades das variáveis

Variável	Comunalid.	Variável	Comunalid.
PART_VAB_EST	0,950	PART_EELT_COMER_EST	0,987
IT_AJUST	0,928	PART_CONSUMID_EELT_COMER_EST	0,993
PART_POP_EST	0,994	PART_VAB_IND_EST	0,673
PART_POP_URB_EST	0,995	QL_IND	0,770
PART_CONSUMID_EELT_RES_EST	0,994	PART_REND_IND_NAREND_IND_EST	0,992
DIVERSIF_COM	0,611	PART_IND_REND_TOT	0,721
PART_ICMS_EST	0,838	PART_TRAB_INFORM_IND_EST	0,966
PART_IPVA_EST	0,993	PART_EELT_IND_EST	0,574
PART_ISS_EST	0,981	PART_CONSUMID_EELT_IND_EST	0,950
PART_IPTU_EST	0,980	PART_VAB_AGR_EST	0,384
PART_VEIC_EST	0,990	QL_AGROP	0,962
PART_AG_BANC_EST	0,987	PART_REND_AGR_NAREND_AGR_EST	0,876
PART_LEITOS_HOSP_EST	0,978	PART_AGR_REND_TOT	0,913
PART_VAB_SER_EST	0,995	PART_TRAB_INFORM_AGR_EST	0,811
QL_SER	0,911	PART_EELET_RUR_EST	0,424
PART_REND_SER_NAREND_SER_EST	0,991	PART_CONSUMID_EELT_RUR_EST	0,609
PART_SER_REND_TOT	0,754	PART_POP_RUR_EST	0,813
PART_TRAB_INFORM_SER_EST	0,956		

Fonte: Elaboração própria com base nos resultados da pesquisa.

Buscando verificar a consistência dos dados originais, o teste Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) situou-se no intervalo muito bom, apresentando índice de 0,896, que mostra que é possível e indicada a utilização da análise fatorial (Tabela 9). Já pelo teste de esfericidade de Bartlett (*Bartlett's Test of Sphericity*), verifica-se que é improvável a matriz de correlação ser uma identidade, pois o teste apresentou um valor alto (63.617,8) e um nível de significância desprezível. Isso quer dizer que a análise fatorial é indicada para aplicação ao conjunto de variáveis selecionadas.

Tabela 9 – Indicadores de qualidade da Análise Fatorial

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		0,896
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	63.617,821
	df	595
	Sig.	0,000

Fonte: Elaboração própria com base nos resultados da pesquisa.

A Tabela 10 apresenta as cargas fatoriais. Os coeficientes das colunas da matriz representam o relacionamento entre cada uma das variáveis com os respectivos fatores. Assim, quanto maior for o valor da carga fatorial, mais fortemente correlacionada com o fator esta variável estará. Os valores em negrito representam as cargas fatoriais de maior valor para uma dada variável, o que determina quais variáveis estão correlacionadas entre si e quais estão não-correlacionadas.

Considerando os fatores obtidos com as cargas fatoriais, pode-se concluir que:

- a) O Fator 1, composto por 20 variáveis, representa 59,6% da variância total das variáveis, e pode ser identificado como inerente ao desenvolvimento urbano e de serviços. Quase todas as variáveis que estão correlacionadas com este fator encontram-se em um patamar acima de 0,90 (exceto IT_AJUST e PART_ICMS_EST, com cargas, respectivamente, de 0,881 e 0,890). Nota-se que praticamente todas as variáveis relacionadas no grupo daquelas inerentes ao tamanho e à dinâmica urbana, bem como aquelas ligadas à dinâmica dos serviços, tal qual aparece na descrição das variáveis, encontram-se correlacionadas. No entanto, aparecem também neste fator algumas variáveis ligadas à dinâmica industrial (PART_REND_IND_NAREND_IND_EST, PART_TRAB_INFORM_IND_EST e PART_CONSUMID_EELT_IND_EST), o que mostra, como se esperava, que alguns elementos da dinâmica industrial também o são na dinâmica do setor de serviços, havendo, portanto, complementaridade entre eles. Por exemplo, a variável ‘PART_REND_IND_NAREND_IND_EST’, ligada à remuneração dos trabalhadores do setor industrial, está correlacionada, neste fator, com as variáveis ligadas ao tamanho do município (vale dizer, em termos populacionais e econômicos) e também com aquelas que imprimem a dinâmica do setor de serviços. Também a variável ‘PART_CONSUMID_EELT_IND_EST’, diretamente ligada à produção industrial – pois indica o número de consumidores (estabelecimentos) de energia elétrica para o setor industrial – está correlacionada com a dinâmica urbana e de serviços. Desta forma, serviços financeiros, de consultoria e pesquisa e desenvolvimento, por exemplo, relacionam-se diretamente com variáveis do setor industrial, complementando-as.
- b) O Fator 2, formado por 5 variáveis, representa 12,8% da variância total das variáveis, e pode ser identificado como determinantes locais e de renda ligados ao setor de serviços e agropecuário. Três destas variáveis correlacionam-se

positivamente com este fator (DIVERSIFIC_COM, QL_SER PART_SER_REND_TOT) e têm suas cargas fatoriais acima de 0,6. As outras duas variáveis estão correlacionadas negativamente com este fator (QL_AGR e PART_AGR_REND_TOT), com cargas fatoriais acima de 0,8. A presença destas últimas variáveis neste fator, bem como estes sinais, são coerentes, dado que os determinantes locacionais das atividades de serviços (que exigem maior aglomeração populacional em centros urbanos) – representados pelo quociente locacional, pela diversificação comercial e pela participação dos salários dos trabalhadores dos serviços na soma de todos os salários no município – guardam relação inversa com os determinantes da localização das atividades agropecuárias – representados pelo quociente locacional da agropecuária e pela participação dos salários dos trabalhadores da agropecuária na soma de todos os salários recebidos no município. Deste modo, quanto maiores e mais bem estruturadas forem as condições para a localização de atividades de serviços e a diversificação do setor comercial – vale dizer, o tamanho populacional –, menos adequadas serão as condições para a localização de atividades agropecuárias.

- c) O Fator 3, que conta com 6 variáveis, representa 9,4% da variância total das variáveis, e traz cargas fatoriais superiores a 0,5, exceto na variável PART_VAB_AGR_EST, que apresenta carga de 0,486. O conjunto de variáveis que compõem este fator é formado, exclusivamente, por variáveis relacionadas ao setor agropecuário, razão pela qual este fator pode ser identificado com o desenvolvimento do setor agropecuário. Todas estas variáveis relacionam-se positivamente com o fator.
- d) O Fator 4, formado por 4 variáveis, representa 4,7% da variância total das variáveis, e pode ser identificado como desenvolvimento do setor industrial, já que todas as variáveis dizem respeito a este setor. Todas as variáveis que compõem este fator estão correlacionadas positivamente com ele, apresentando cargas superiores a 0,5. A variável ligada à localização de atividades industriais (QL_IND) não se encaixou ao fator em que aparecem os outros quocientes (dos serviços e da agropecuária), pois os determinantes da localização de atividades industriais não estão correlacionados com os determinantes da localização de atividades de serviços e agropecuária, guardando, portanto, uma dinâmica própria. Por exemplo, existem municípios pouco populosos – como alguns localizados na microrregião de Itapetinga, na mesorregião Centro Sul da Bahia – que dispunham, no ano de 2010,

de grandes empreendimentos industriais do setor calçadista, a despeito da maioria deles ter população inferior a 30 mil habitantes.

Considerando que a análise fatorial apresentada acima permitiu o agrupamento, dentro do Fator 1, de variáveis identificadas com o desenvolvimento urbano e de serviços – o que se mostrou adequado com a literatura –, representando um percentual considerável da variância de todas as variáveis componentes da análise fatorial (59,6%), os escores fatoriais destas variáveis serão utilizados para ordenar (ranquear) os municípios do estado da Bahia, criando o potencial de desenvolvimento urbano e de serviços.

Para criar a classificação do potencial de desenvolvimento urbano e de serviços dos municípios, os escores fatoriais do fator 1 (F1) foram normalizados, tomando o maior valor igual a 100 e o menor igual a zero, sendo os valores intermediários obtidos por interpolação, mesmo procedimento adotado por Perobelli *et al.* (1999), que construiu uma ordenação dos municípios da região de Juiz de Fora, no estado de Minas Gerais, de acordo com os seus potenciais de desenvolvimento. A diferença é que, em Perobelli *et al.* (1999), foi gerado um ranking dos municípios daquela região considerando-se não apenas o setor de serviços, mas aspectos ligados a todas as outras atividades e setores, o que permitiu a criação do potencial de desenvolvimento ‘geral’ daqueles municípios.

No presente trabalho, após o cálculo dos escores por interpolação, estes foram multiplicados pela variância (19,689), encontrando-se os escores F1 ponderados para cada município. Considerando-se a média destes (37,36) e o desvio padrão (22,06), foram obtidas as seguintes categorias de potenciais de desenvolvimento urbano/serviços: a primeira é composta por municípios que superam a média em um desvio padrão; a segunda supera a média entre meio e um desvio padrão; a terceira está no intervalo entre a média e o limite inferior da segunda; a quarta está abaixo da média em até meio desvio padrão; a quinta está abaixo da média entre meio e um desvio padrão; e a sexta está abaixo da média em mais de um desvio padrão. A classificação é como segue:

- PMA = Potencial de Desenvolvimento Muito alto
- PA = Potencial de Desenvolvimento Alto
- PM = Potencial de Desenvolvimento Médio
- PB = Potencial de Desenvolvimento Baixo
- PMB = Potencial de Desenvolvimento Muito Baixo
- PMMB = Potencial de Desenvolvimento MUITÍSSIMO Baixo

Tabela 10 – Cargas fatoriais das variáveis

Variável	F1	F2	F3	F4
PART_VAB_EST	0,930	0,113	0,062	0,260
IT_AJUST	0,881	0,240	0,220	0,216
PART_POP_EST	0,983	0,105	0,116	0,055
PART_POP_URB_EST	0,987	0,111	0,072	0,050
PART_CONSUMID_EELT_RES_EST	0,985	0,108	0,091	0,059
PART_ICMS_EST	0,890	0,062	-0,031	0,201
PART_IPVA_EST	0,992	0,078	0,036	0,032
PART_ISS_EST	0,981	0,058	-0,029	0,123
PART_IPTU_EST	0,987	0,028	-0,040	0,059
PART_VEIC_EST	0,982	0,114	0,105	0,041
PART_AG_BANC_EST	0,989	0,089	0,034	0,015
PART_LEITOS_HOSP_EST	0,978	0,114	0,096	0,002
PART_VAB_SER_EST	0,987	0,096	0,049	0,101
PART_REND_SER_NAREND_SER_EST	0,993	0,070	0,024	0,007
PART_TRAB_INFORM_SER_EST	0,948	0,164	0,173	0,034
PART_EELT_COMER_EST	0,991	0,065	-0,006	0,010
PART_CONSUMID_EELT_COMER_EST	0,986	0,111	0,086	0,041
PART_REND_IND_NAREND_IND_EST	0,987	0,088	0,025	0,093
PART_TRAB_INFORM_IND_EST	0,945	0,164	0,207	0,058
PART_CONSUMID_EELT_IND_EST	0,929	0,185	0,182	0,140
DIVERSIF_COM	0,151	0,604	0,422	0,214
QL_SER	0,208	0,930	0,004	0,048
QL_AGROP	-0,162	-0,918	0,019	-0,306
PART_SER_REND_TOT	0,157	0,839	0,084	-0,137
PART_AGR_REND_TOT	-0,122	-0,891	-0,018	-0,324
PART_VAB_AGR_EST	0,029	0,206	0,486	-0,322
PART_REND_AGR_NAREND_AGR_EST	0,613	0,199	0,674	-0,084
PART_TRAB_INFORM_AGR_EST	0,124	-0,142	0,878	0,064
PART_EELET_RUR_EST	0,049	0,219	0,541	-0,285
PART_CONSUMID_EELT_RUR_EST	0,031	0,063	0,762	0,154
PART_POP_RUR_EST	-0,012	-0,112	0,887	0,112
QL_IND	0,027	0,582	-0,054	0,654
PART_VAB_IND_EST	0,572	0,109	0,038	0,576
PART_IND_REND_TOT	-0,006	0,384	-0,085	0,752
PART_EELT_IND_EST	0,358	0,127	0,165	0,634

Fonte: Elaboração própria com base nos resultados da pesquisa.

É importante frisar que o município de Salvador – a capital do estado – obteve grande destaque, situando-se muito acima da categoria de Potencial de Desenvolvimento Muito Alto, configurando-se como um *Outlier*²¹. Por esta razão, este município foi classificado numa categoria à parte – Potencial de Desenvolvimento MUITÍSSIMO ALTO (PMMA). Esta

²¹ Estatisticamente, *outliers* são observações atípicas com uma combinação única de características identificáveis, sendo notadamente diferentes das outras observações (parecem ser inconsistentes com o restante da amostra) (CORRAR *et al.*, 2012).

categoria, formada apenas pelo município de Salvador, tem como intervalo o F1 ponderado acima de 319,35, pois este representa o valor alcançado pelo município situado em segundo lugar no ranking – Feira de Santana. Também pelo grande destaque do município de Salvador – o que é compreensível, dado o seu tamanho, com população quase quatro vezes superior à da segunda mais populosa, Feira de Santana –, o valor assumido pelo município de Salvador não entrou no cálculo da média e o desvio padrão do F1 ponderado que deu origem às categorias, pois geraria grandes distorções. O Quadro 5 abaixo resume as categorias.

Quadro 5 – Categoria e intervalos definidores das categorias do potencial de desenvolvimento urbano/serviços

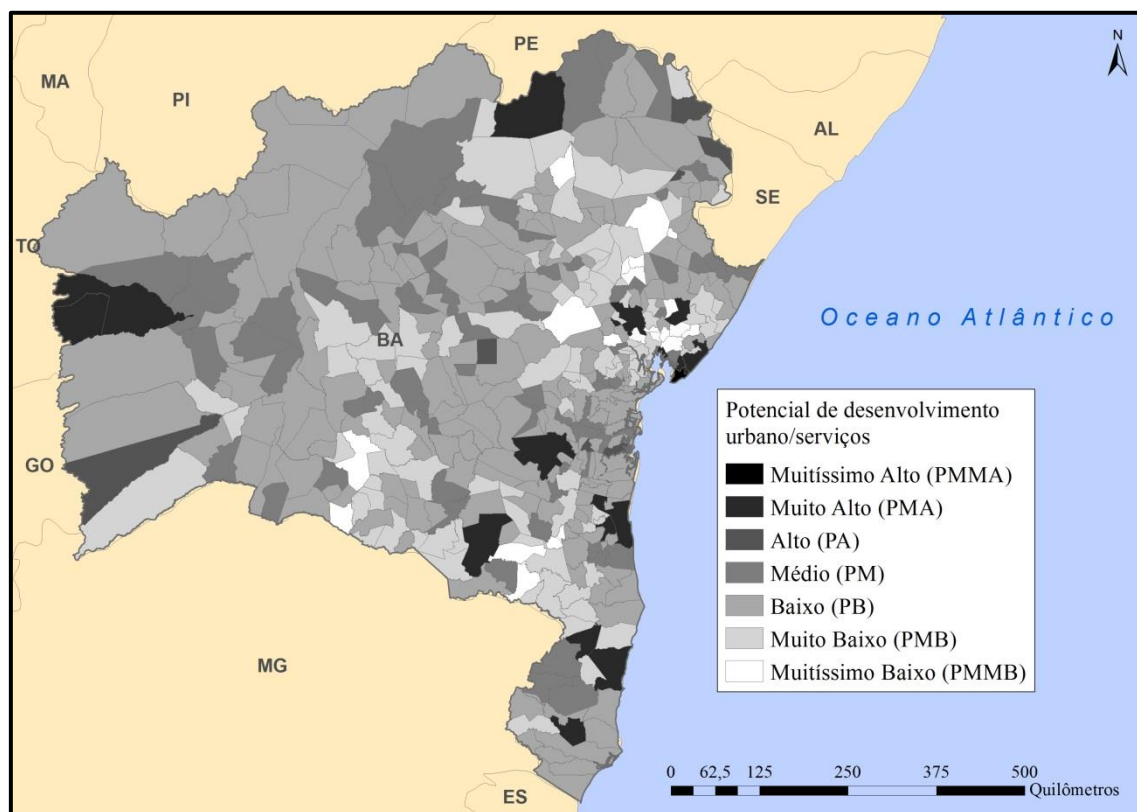
Categoria	Sigla	Intervalo	Intervalo
Potencial de Desenvolvimento Muitíssimo Alto	PMMA	$F1p > 319,35$	$F1p > 319,35$
Potencial de Desenvolvimento Muito Alto	PMA	$319,35 > F1p > 1 DP$	$319,35 > F1p > 58,44$
Potencial de Desenvolvimento Alto	PA	$1 DP > F1p > \frac{1}{2} DP$	$58,44 > F1p > 47,41$
Potencial de Desenvolvimento Médio	PM	$\frac{1}{2} DP > F1p > Média$	$47,41 > F1p > 36,38$
Potencial de Desenvolvimento Baixo	PB	$Média > F1p > -\frac{1}{2} DP$	$36,38 > F1p > 25,35$
Potencial de Desenvolvimento Muito Baixo	PMB	$-\frac{1}{2} DP > F1p > -1 DP$	$25,35 > F1p > 14,32$
Potencial de Desenvolvimento Muitíssimo Baixo	PMMB	$F1 < -1 DP$	$F1p < 14,32$

Fonte: elaboração própria com base nos resultados da pesquisa.

Com base nestes cálculos, foi gerado o ranking dos municípios da Bahia com base no seu potencial de desenvolvimento urbano/serviços. O Mapa 13 apresenta a configuração espacial dos municípios segundo este potencial.

Como foi dito – e esperado –, Salvador lidera o ranking dos municípios com maior potencial de desenvolvimento urbano/serviços. Este município, além de possuir a maior população (mais de 2,6 milhões de habitantes em 2010), encontra-se também na primeira posição nos rankings de algumas das principais variáveis (em termos absolutos) que compõem o Fator 1 da análise fatorial: VAB total, VAB de serviços, IT ajustado e QL de serviços.

Mapa 13 – Configuração espacial dos municípios da Bahia de acordo com as categorias de potencial de desenvolvimento urbano/serviços – 2010



Fonte: Elaboração própria com base nos resultados da pesquisa.

A Tabela 11 apresenta os municípios classificados como potencial de desenvolvimento muitíssimo alto (apenas 1 – Salvador) e muito alto (16). O Apêndice B traz o quadro completo com os 417 municípios, em que aparece a classificação dos demais municípios: 7 com potencial de desenvolvimento alto; 76 com potencial de desenvolvimento médio; 200 com potencial de desenvolvimento baixo; 94 com potencial de desenvolvimento muito baixo; e 23 com potencial de desenvolvimento muitíssimo baixo.

Tabela 11 – Ranking dos municípios classificados nas categorias PMMA e PMA, escores fatoriais do fator 1 (F1), F1 interpolados, variância e F1 ponderados

Rk	Município	F1	F1 interp.	Var.	F1 pond.	Categoria
1	Salvador	19,843	100,00	19,689	1968,90	PMMA
2	Feira de Santana	2,897	16,22	19,689	319,35	PMA
3	Camaçari	1,535	9,49	19,689	186,79	PMA
4	Vitória da Conquista	1,244	8,05	19,689	158,45	PMA
5	Lauro de Freitas	1,031	6,99	19,689	137,70	PMA
6	Itabuna	0,998	6,83	19,689	134,50	PMA
7	São Francisco do Conde	0,814	5,92	19,689	116,60	PMA
8	Ilhéus	0,521	4,48	19,689	88,12	PMA
9	Barreiras	0,496	4,35	19,689	85,68	PMA
10	Teixeira de Freitas	0,448	4,11	19,689	80,96	PMA
11	Juazeiro	0,415	3,95	19,689	77,74	PMA
12	Jequié	0,398	3,86	19,689	76,07	PMA
13	Simões Filho	0,293	3,35	19,689	65,86	PMA
14	Eunápolis	0,291	3,34	19,689	65,67	PMA
15	Porto Seguro	0,287	3,32	19,689	65,29	PMA
16	Alagoinhas	0,276	3,26	19,689	64,25	PMA
17	Luís Eduardo Magalhães	0,244	3,10	19,689	61,13	PMA

Fonte: Elaboração própria com base nos resultados da pesquisa.

Todos os municípios classificados com potencial de desenvolvimento muito alto, com exceção de São Francisco do Conde e Luís Eduardo Magalhães, possuem população superior a 100 mil habitantes, sendo considerados, portanto, de porte médio. Como apresentado no capítulo que tratou da economia urbana, estes municípios têm assumido papel cada vez mais relevante na atualidade, com impacto crescente nas economias regionais.

10.3 À GUIA DE CONCLUSÃO

Alguns trabalhos publicados no Brasil fizeram uso de um conjunto de métodos de análise regional com o objetivo de identificar dinâmicas econômicas regionais e setoriais. Lima e Simões (2010) utilizaram algumas medidas de especialização e localização em conjunto com Análise Fatorial e Análise Diferencial-Estrutural (*Shift-share*) para demonstrar que as microrregiões mais dinâmicas do Brasil em termos do emprego também são aquelas que possuem os mais elevados índices de centralidade na região. Valendo-se da Análise

Fatorial, do índice de Terciarização Ajustado e da Análise Exploratória de Dados Espaciais (AEDE), Romanatto *et al.* (2011) mostraram que as regiões mais dinâmicas do estado de Goiás tiveram um processo de formação e consolidação de *clusters* setoriais, e foram polarizadas pelas maiores economias daquele estado, o que gerou externalidades positivas multidirecionais que contribuíram para uma maior integração intermunicipal e dinamismo setorial.

Ao confrontar as metodologias utilizadas no capítulo anterior – Quocientes Locacionais (QL) e Índice de Terceirização Ajustado (IT Ajust.) – com o Potencial de Desenvolvimento urbano/serviços e o tamanho populacional (especialmente a população urbana), nota-se que os rankings em que os municípios aparecem se assemelham muito. Percebe-se, com isso, que a capacidade de polarização – medida pelo IT Ajustado –, a especialização nos serviços – medida pelo QL –, o tamanho populacional e o potencial de desenvolvimento dos serviços guardam grande correlação. Apesar das três primeiras variáveis comporem o cálculo do potencial de desenvolvimento urbano/serviços, deve-se destacar que há outras 17 variáveis constituintes deste potencial, inclusive variáveis ligadas à atividade industrial e variáveis ligadas ao desenvolvimento social, o que afasta a possibilidade de qualquer viés metodológico. A Tabela 12 apresenta os rankings dos municípios classificados com potencial de desenvolvimento muitíssimo alto e alto, participação na população urbana do estado, Quocientes Locacionais dos serviços e IT Ajustado.

Observando-se e comparando-se os rankings dos municípios nas variáveis apresentadas na Tabela 12, verifica-se que existem apenas algumas poucas distorções nos resultados, especialmente no QL. Por exemplo, o município de Camaçari, apesar de aparecer entre os cinco primeiros quanto ao potencial de desenvolvimento urbano/serviços e IT Ajustado, aparece apenas na 37ª posição quanto ao QL, o que se justifica considerando que este município possui o maior VAB industrial do estado e um dos maiores QL industriais (2,12). Assim, a sua especialização industrial é maior do que sua especialização nos serviços. Como se viu na análise fatorial, os determinantes locacionais (medidos aqui pelo QL) da atividade industrial não são significativamente correlacionados com os determinantes locacionais dos serviços. Isso não indica que Camaçari não seja especializada nos serviços. Ao contrário. Seu QL dos serviços é igual a 1,09, (maior que 1, portanto), indicando especialização. O que acontece é que este município não tem ainda

uma concentração relativa muito grande de ocupados no setor de serviços quanto àqueles que lideram este ranking.

Tabela 12 – Ranking dos municípios quanto ao potencial de desenvolvimento urbano/serviços, População urbana, QL dos serviços e IT Ajustado – estado da Bahia – 2010

Município	Pot. Des. U/S	Pop. Urb.	QL serv.	IT Ajust.
Salvador	1	1	1	1
Feira de Santana	2	2	7	2
Camaçari	3	4	37	5
Vitória da Conquista	4	3	11	4
Lauro de Freitas	5	6	3	6
Itabuna	6	5	2	7
São Francisco do Conde	7	52	19	3
Ilhéus	8	8	13	11
Barreiras	9	12	5	13
Teixeira de Freitas	10	10	9	15
Juazeiro	11	7	34	9
Jequié	12	9	17	10
Simões Filho	13	13	16	8
Eunápolis	14	15	10	18
Porto Seguro	15	14	6	19
Alagoinhas	16	11	20	16
Luís Eduardo Magalhães	17	26	26	14

Fonte: Elaboração própria com base nos resultados da pesquisa.

Na mesma direção, mas menos acentuadamente, aparece o município de São Francisco do Conde. Ocupa a 7^a e a 3^a posição, respectivamente, no potencial de desenvolvimento urbano/serviços e IT Ajustado, e uma modesta 19^a posição no QL dos serviços. De novo, trata-se de um município em que a principal atividade econômica é a industrial (possui o 3^o maior VAB industrial, com QL industrial de 1,36 e um QL de serviços de 1,16). Já o município de Juazeiro mostra diferenças consideráveis nos seus rankings devido ao seu grande dinamismo no setor agropecuário (4^a maior VAB deste setor), razão pela qual ocupa somente a 34^a posição quanto ao QL de serviços. Como se viu, há pouca correlação entre os determinantes locais da agropecuária (em que o município de Juazeiro se destaca) e os determinantes locais da indústria.

Para os demais municípios, verificaram-se apenas ligeiras diferenças nos seus rankings, o que corrobora a ideia de que a capacidade de polarização está diretamente relacionada com a sua especialização relativa no setor de serviços, seu potencial de desenvolvimento urbano/serviços e sua população. Deste modo, os elementos ligados à polarização pelo setor terciário, à atividade de serviços como básica ($QL > 1$) e à dinâmica urbana podem ser considerados correlacionados, ideia já exposta pela literatura.

Os mapas 14, 15, 16 e 17 ilustram estas afirmações, pois mostram que os municípios destacados quanto a uma variável são praticamente os mesmos destacados quanto às outras variáveis. Com base nisto, para o estado da Bahia, pode-se afirmar que o indicador de especialização (QL), o indicador de polarização (IT Ajustado), a população urbana residente e o indicador de potencial de desenvolvimento urbano/serviços são praticamente coincidentes, o que reforça a hipótese de correlação entre eles.

Em termos da sua localização nas divisões regionais do estado – a saber, mesorregiões, microrregiões e territórios de identidade –, é facilmente observável a sua concentração em um número reduzido de regiões. Os 17 municípios estão distribuídos em todas as sete mesorregiões do estado. No entanto, o nível de agregação desta divisão regional é bastante elevado, o que justifica o fato de 100% das mesorregiões terem pelo menos um município entre os mais bem posicionados. Quando se verifica um nível de desagregação regional maior, como as microrregiões (que são 32 no total), verifica-se que somente nove delas são contempladas, a despeito de a principal característica da divisão em microrregiões ser a existência de um município de destaque que nomeia a microrregião. Disto, constata-se que as outras 23 microrregiões sofrem ‘influência’, principalmente, de municípios pequenos, com baixo dinamismo e diversificação das atividades de serviços, e cuja localização está mais próxima geograficamente.

O mesmo se verifica com relação à divisão em territórios de identidade (apenas 10 tem representação entre os principais). O maior destaque são as regiões nas quais o município de Salvador está inserido. Entre os 17 municípios, cinco estão na Região Metropolitana de Salvador (no âmbito mesorregional), mesmo número para a microrregião de Salvador e para o território de identidade de Salvador. Além disso, os municípios constituintes destas regiões estão sempre bem posicionados no ranking (Salvador – 1º; Camaçari – 3º; Lauro de Freitas – 5º; e São Francisco do Conde – 7º, além de Simões Filho). Isto evidencia uma grande concentração das atividades de serviços em torno da capital do estado, de onde parte o maior potencial conjunto de polarização com base nas atividades de serviços.

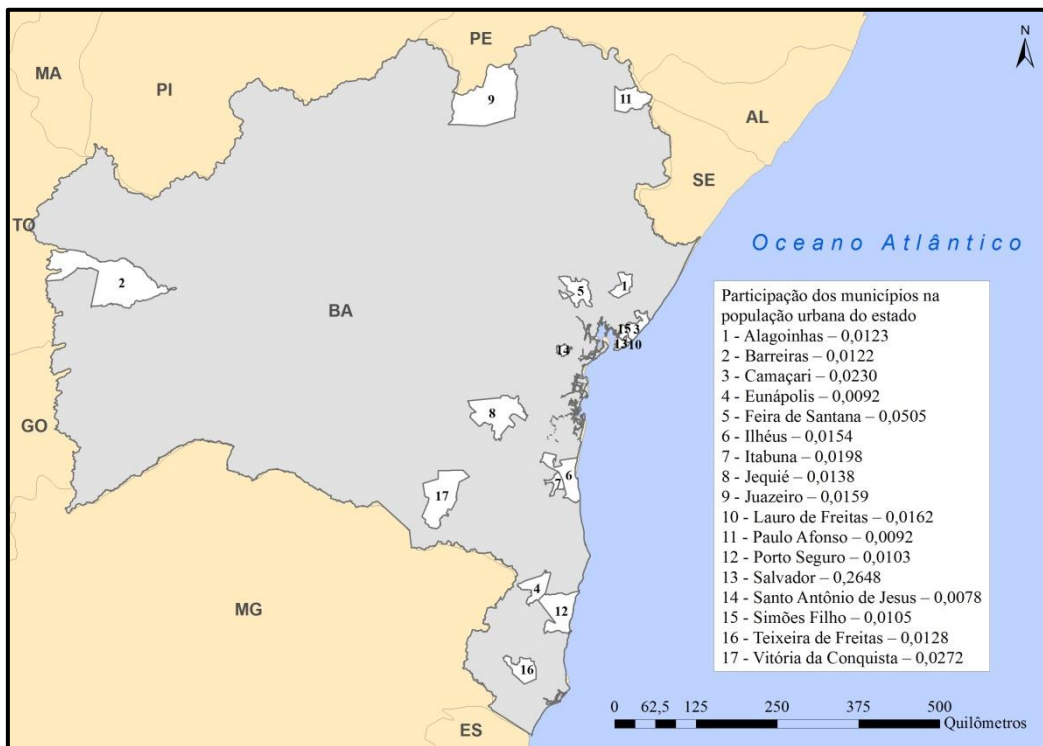
Quadro 6 – Localização dos principais municípios nas divisões regionais da Bahia

Município	Mesorregião	Microrregião	Territ. Identidade
Salvador	Metropolitana	Salvador	Metropolitana
Feira de Santana	Centro Norte	Feira de Santana	Portal do Sertão
Camaçari	Metropolitana	Salvador	Metropolitana
Vitória da Conquista	Centro Sul	Vitória da Conquista	Vitória da Conquista
Lauro de Freitas	Metropolitana	Salvador	Metropolitana
Itabuna	Sul	Ilhéus-Itabuna	Litoral Sul
São Francisco do Conde	Metropolitana	Salvador	Metropolitana
Ilhéus	Sul	Ilhéus-Itabuna	Litoral Sul
Barreiras	Extremo Oeste	Barreiras	Oeste
Teixeira de Freitas	Sul	Porto Seguro	Extremo Sul
Juazeiro	Vale São-Franciscana	Juazeiro	Sertão do S. Francisco
Jequié	Centro Sul	Jequié	Médio Rio de Contas
Simões Filho	Metropolitana	Salvador	Metropolitana
Eunápolis	Sul	Porto Seguro	Extremo Sul
Porto Seguro	Sul	Porto Seguro	Extremo Sul
Alagoinhas	Nordeste	Alagoinhas	Agreste
Luís Eduardo Magalhães	Extremo Oeste	Barreiras	Oeste

Fonte: Elaboração própria com base nas divisões regionais da Bahia.

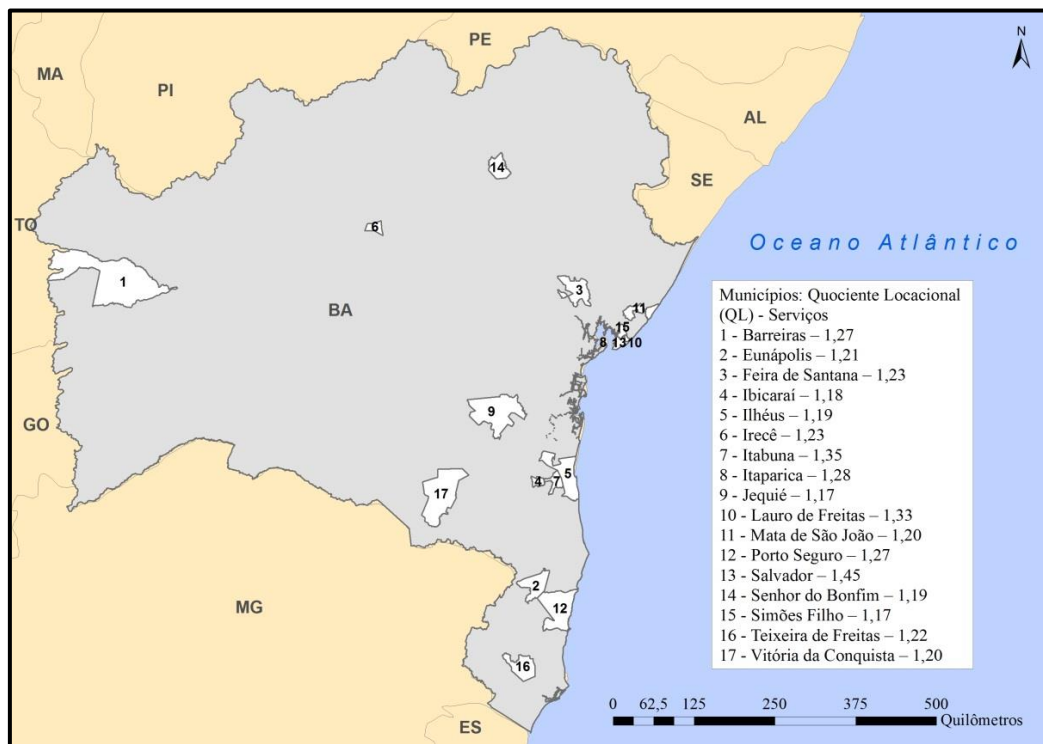
Do ponto de vista espacial, outra consideração torna-se necessária. Praticamente todos os municípios que ocupam as primeiras posições nos rankings apresentados – especialmente em termos do potencial de desenvolvimento urbano/serviços e IT Ajustado – encontram-se fora da região semi-árida, a mais pobre região do estado, o que ajuda a explicar as conclusões acima. Apesar de ocupar 2/3 da área total da Bahia, apenas 21,1% do PIB estadual provém desta região e pouco mais da metade da sua população (53%) reside em zonas urbanas. Isso explica a baixa representatividade desta região nos indicadores de polarização através dos serviços.

Mapa 14 – Municípios com maior participação na população urbana do estado da Bahia – 2010



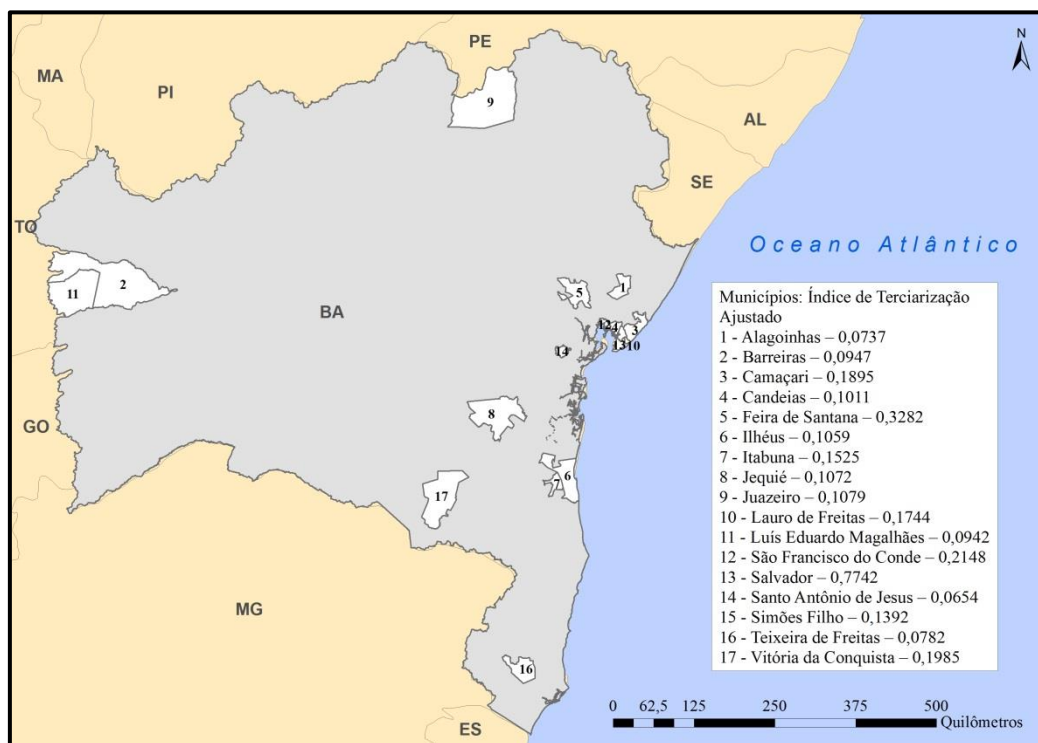
Fonte: Elaboração própria com base nos resultados da pesquisa.

Mapa 15 – Municípios com maiores QL dos serviços – estado da Bahia – 2010



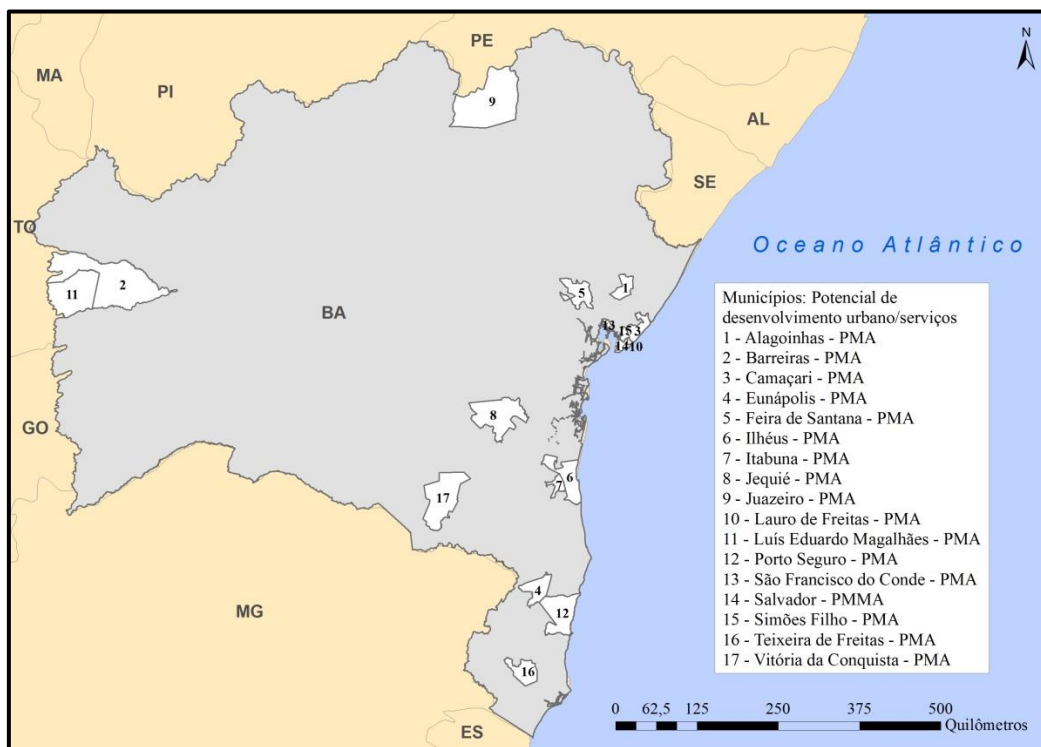
Fonte: Elaboração própria com base nos resultados da pesquisa.

Mapa 16 – Municípios com maiores IT Ajustados – estado da Bahia – 2010



Fonte: Elaboração própria com base nos resultados da pesquisa.

Mapa 17 – Municípios classificados com PMMA e PMA – estado da Bahia – 2010



Fonte: Elaboração própria com base nos resultados da pesquisa.

Este resultado já era esperado, sendo apenas confirmado para o caso da Bahia, considerando que a literatura aponta a forte relação das atividades de serviços com a dinâmica urbana, dinâmica esta inexistente na grande maioria dos municípios que compõem esta região. Apenas Juazeiro, Paulo Afonso e Vitória da Conquista, entre os principais municípios, encontram-se completamente imersos na região semi-árida, e outros dois – Feira de Santana e Jequié – estão praticamente na fronteira com a faixa litorânea, o que reduz os efeitos da sua localização no semi-árido.

No entanto, Vitória da Conquista, Paulo Afonso e Juazeiro também possuem elementos que os credenciam a ter atenuados os efeitos provocados pela pobreza que cerca o semi-árido. Vitória da Conquista é a primeira grande cidade do nordeste encontrada por quem trafega pela rodovia federal BR-116, no sentido Sudeste-Nordeste, já que esta liga os estados do sul-sudeste aos estados do nordeste, tornando-a um importante entreposto comercial e de outros serviços, o que, obviamente, tem impactos sobre a sua posição nos rankings. Já Juazeiro e Paulo Afonso são banhados pelo rio São Francisco, o mais longo e caudaloso do nordeste brasileiro e um dos maiores do Brasil, possuindo meios de reduzir os problemas causados pela seca. Juazeiro, em especial, é o município mais importante do norte do estado, principalmente por sua economia próspera baseada na fruticultura irrigada, irrigação esta implementada através do rio São Francisco.

Deste modo, os municípios com maior potencial de desenvolvimento urbano/serviços e com maior capacidade de polarização estão no cerrado (Barreiras e Luís Eduardo Magalhães), na faixa litorânea sul (Ilhéus, Itabuna, Porto Seguro, Eunápolis e Teixeira de Freitas) ou na faixa litorânea da Região Metropolitana de Salvador (Salvador, Camaçari, Lauro de Freitas, Simões Filho e São Francisco do Conde), sendo que os outros municípios importantes, apesar de estarem no semi-árido, tem os efeitos de sua localização nesta região atenuados.

Assim, nas economias de urbanização, o papel dos serviços é de destaque, principalmente os serviços mais sofisticados, que se concentram nas regiões mais desenvolvidas, sendo possível observar uma relação direta entre urbanização e emprego nos setores de serviços modernos. A explicação para isto é que os centros urbanos ofertam a infraestrutura necessária ao desenvolvimento destas atividades, como as melhores condições de proximidade e acessibilidade e a existência de um ambiente de mercado competitivo que estimula o aumento da qualidade dos serviços ofertados.

A restrição espacial como característica fundamental das atividades terciárias, que tem como consequência a sua transportabilidade restrita, leva, necessariamente, a uma concentração (especialização) nos núcleos urbanos, especialmente os maiores. Essas atividades ocorrem em função de ganhos de escala em sua produção, levando à constituição de um complexo de serviços complementares.

Aqui, aparece o lugar central (na concepção de Christaller), que apresenta uma área de mercado (na concepção 'lösschiana') a ser polarizada pelo centro urbano de maior população ou que apresente uma maior densidade na oferta de serviços, sendo o elo de troca em âmbito inter-regional estabelecido pela teoria da base exportadora (representada, na metodologia, pelo QL). A centralidade dos serviços exerce papel primordial quanto à capacidade de polarização (estritamente econômica, portanto não na concepção de Perroux), pois a concentração de serviços é que irá diferenciar uma base exportadora (na concepção de North) de bens de um lugar com mercado desenvolvido o suficiente para ofertar atividades de serviços não ubíquas.

Considerando a função polarizadora do lugar central através da oferta de bens e serviços para suas regiões complementares, atividades como o comércio atacadista e varejista, serviços bancários, organizações de negócios, serviços profissionais e serviços administrativos, além de educação e serviços ligados ao lazer seriam considerados serviços centrais. O crescimento da cidade-polo levaria a uma expansão mais do que proporcional na demanda de bens e serviços centrais, e, portanto, da renda líquida recebida pelos habitantes da cidade empregados em seu fornecimento, contribuindo, assim, para o seu potencial enquanto mercado consumidor.

11 A DINÂMICA DO SETOR DE SERVIÇOS NOS PRINCIPAIS MUNICÍPIOS DO ESTADO DA BAHIA

O objetivo deste capítulo é apresentar o perfil do setor de serviços nos principais municípios do estado da Bahia, notadamente a dinâmica dos subsetores de serviços. Os principais municípios são aqueles que apresentaram o maior potencial de desenvolvimento urbano/serviços, conforme aparece no capítulo anterior. Para isso, serão analisadas algumas das variáveis utilizadas na metodologia da análise fatorial, reforçadas por outras variáveis importantes do ponto de vista econômico não utilizadas naquele método. Também será feita a análise diferencial-estrutural (*shift-share*), apresentando o perfil subsetorial dos serviços nestes municípios em termos da presença de vantagens competitivas e especialização.

11.1 PERFIL SOCIOECONÔMICO DOS PRINCIPAIS MUNICÍPIOS

Esta seção apresentará o perfil dos principais municípios do estado da Bahia, com o objetivo de reforçar os resultados obtidos na análise fatorial, justificando de maneira mais clara por que estes municípios foram mais bem ranqueados na hierarquia do potencial de desenvolvimento urbano/serviço, já que as variáveis serão analisadas para cada município individualmente.

Por principais municípios do estado da Bahia, para os propósitos desta tese, entende-se aqueles que apresentaram os maiores potenciais de desenvolvimento urbano/serviços. Foram selecionados apenas os municípios classificados com potencial de desenvolvimento muitíssimo alto (apenas Salvador) e muito alto (outros 16 municípios), pois examinar todos os 417 municípios que compõem o estado da Bahia, através do método diferencial-estrutural, seria demasiadamente árduo, além do risco de, pela amplitude numérica destes municípios, perder-se o foco da análise. Além do mais, a maioria destes municípios tem importância inexpressiva no cenário estadual quanto ao setor de serviços, já que 316 (75,8%) destes apresentam potencial de desenvolvimento urbano/serviços baixo, muito baixo ou muitíssimo baixo.

A Tabela 13 mostra que os 17 municípios de maior potencial de desenvolvimento urbano/serviços participavam com 39,1% da população total e 52,2% da população urbana

do estado em 2010. Sendo classificados como aqueles que detêm os maiores potenciais de desenvolvimento urbano/serviços, era de se esperar que a sua participação na população urbana fosse superior à sua participação na população total. Somente a capital – Salvador – participava com 19,1% da população total e 26,5% da população urbana da Bahia. Dentre estes municípios, apenas São Francisco do Conde e Luís Eduardo Magalhães possuíam população inferior a 100 mil habitantes. Segundo o Censo de 2010, estes municípios tinham, respectivamente 33.113 e 60.105 habitantes, daí a pequena participação no total da população do estado (0,2% e 0,4%, respectivamente).

Tabela 13 – Participação dos principais municípios na população total e população urbana do estado e participação da população urbana no total da população do município – estado da Bahia – 2010 (em %)

Rk PDUS	Município	População	Pop. Urbana Est.	Pop. Urb. Munic.
1	Salvador	0,191	0,265	1,000
2	Feira de Santana	0,040	0,051	0,917
3	Camaçari	0,017	0,023	0,955
4	Vitória da Conquista	0,022	0,027	0,895
5	Lauro de Freitas	0,012	0,016	1,000
6	Itabuna	0,015	0,020	0,976
7	São F. do Conde	0,002	0,003	0,825
8	Ilhéus	0,013	0,015	0,843
9	Barreiras	0,010	0,012	0,900
10	Teixeira de Freitas	0,010	0,013	0,934
11	Juazeiro	0,014	0,016	0,812
12	Jequié	0,011	0,014	0,918
13	Simões Filho	0,008	0,010	0,896
14	Eunápolis	0,007	0,009	0,932
15	Porto Seguro	0,009	0,010	0,820
16	Alagoinhas	0,010	0,012	0,874
17	Luís E. Magalhães	0,004	0,005	0,913
	Total	0,391	0,517	
	Média – 17 munic.			0,952
	Média do Estado			0,721

Fonte: Elaboração própria com base no registro do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2010).

Os resultados mostram que os 17 municípios selecionados possuem alto percentual de população residente nas suas áreas urbanas, apresentando média de 95,2%, acentuadamente superior à média do estado, que foi de 72,1%. Lauro de Freitas e Salvador

possuíam praticamente 100% dos seus habitantes residindo na zona urbana. Em seguida, aparecem Itabuna e Camaçari, com 97,6% e 95,5%, respectivamente. Entre os 17 municípios, aquele que possuía o menor percentual de residentes na zona urbana foi Juazeiro, com 81,2% – ainda assim, superior à média estadual em quase 10 pontos percentuais. Como se verá adiante, isto se justifica devido ao grande peso do setor agropecuário para este município, o que faz com que parte da população esteja fixada na zona rural.

O perfil destes municípios quanto às variáveis ligadas ao contingente populacional suscita também que se verifique a sua situação quanto a outras variáveis ligadas à dinâmica urbana/serviços. Por exemplo, tomem-se as variáveis – todas em percentual quanto ao total do estado – número de agências bancárias, número de veículos de passeio e número de leitos hospitalares, descritas na análise fatorial do capítulo anterior. Juntos, os 17 municípios detêm 48,8%, 57,3% e 45,2%, respectivamente, dos totais destas variáveis para o estado. Salvador, sozinha, participava com 29,8%, 29,3% e 24,1%, respectivamente do número de agências bancárias, veículos de passeio e leitos hospitalares no ano de 2010 (Tabela 14).

No campo das variáveis econômicas, a arrecadação de impostos ligados à dinâmica urbana apresenta um perfil concentrador ainda mais acentuado para os principais municípios. Tome-se o Imposto Sobre Serviços (ISS), o Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU), o Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) e o Imposto sobre a Propriedade de Veículos Automotores (IPVA) – também descritos na análise fatorial do capítulo 10. Quanto a estas variáveis, o conjunto dos municípios selecionados participava com 61,3%, 78,4%, 82,1% e 72,1%, respectivamente. Salvador, em destaque, respondia por 41,2%, 60,9%, 38,6% e 42,5%.

O percentual de quase 61% que Salvador deteve sobre a arrecadação de IPTU se justifica pelo preço e valorização dos imóveis na capital (este imposto é cobrado sobre um percentual do valor do terreno ou imóvel). E o incrível percentual de 81,2% detido pelos municípios quanto à arrecadação de ICMS é justificado pelo maior dinamismo que estes têm no comércio (varejista e atacadista), já que este imposto incide sobre a circulação. A variedade de atividades comerciais – descrita no capítulo anterior na variável diversificação comercial – corrobora esta ideia, já que catalisa a circulação e mercadorias e serviços.

Tabela 14 – Participação dos principais municípios quanto ao número de agências bancárias, veículos e leitos hospitalares – estado da Bahia – 2010 (em %)

Município	Agências Bancárias	Veículos	Leitos Hospitalares
Salvador	0,298	0,293	0,241
Feira de Santana	0,037	0,070	0,041
Camaçari	0,002	0,001	0,001
Vitória da Conquista	0,021	0,032	0,029
Lauro de Freitas	0,018	0,019	0,006
Itabuna	0,015	0,022	0,031
São F. do Conde	0,004	0,001	0,002
Ilhéus	0,013	0,011	0,017
Barreiras	0,015	0,019	0,016
Teixeira de Freitas	0,009	0,015	0,009
Juazeiro	0,009	0,024	0,021
Jequié	0,006	0,016	0,016
Simões Filho	0,008	0,009	0,002
Eunápolis	0,008	0,011	0,008
Porto Seguro	0,007	0,010	0,005
Alagoinhas	0,008	0,014	0,007
Luís Eduardo Magalhães	0,007	0,008	0,002
Total	0,488	0,573	0,452

Fonte: Elaboração própria com base nos registros da Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia (BAHIA, 2013b).

O tamanho da economia destes municípios, em termos do Produto Interno Bruto (PIB) e do Valor Adicionado Bruto (VAB) setorial segue a mesma tendência de concentração, porém mais acentuada do que as variáveis ligadas à dinâmica populacional e menos acentuada do que as variáveis de arrecadação de impostos. Tome-se o PIB e o VAB dos três setores – agropecuária, indústria e serviços. O VAB é a soma, em termos monetários, da produção em determinado setor. O PIB é a soma dos VAB setoriais com os impostos arrecadados, e representa o somatório, em termos monetários, de todos os bens e serviços finais produzidos em um determinado período de tempo – geralmente 1 ano.

Tabela 15 – Participação dos principais municípios quanto à arrecadação de ISS, IPTU, ICMS e IPVA – estado da Bahia – 2010 (em %)

Município	ISS	IPTU	ICMS	IPVA
Salvador	0,412	0,609	0,386	0,425
Feira de Santana	0,037	0,045	0,049	0,072
Camaçari	0,001	0,000	0,000	0,001
Vitória da Conquista	0,017	0,022	0,020	0,036
Lauro de Freitas	0,031	0,028	0,020	0,033
Itabuna	0,011	0,009	0,014	0,022
São F. do Conde	0,023	0,002	0,209	0,001
Ilhéus	0,007	0,013	0,011	0,011
Barreiras	0,006	0,003	0,007	0,020
Teixeira de Freitas	0,005	0,002	0,005	0,015
Juazeiro	0,006	0,003	0,005	0,015
Jequié	0,005	0,004	0,005	0,013
Simões Filho	0,016	0,010	0,049	0,011
Eunápolis	0,012	0,002	0,003	0,010
Porto Seguro	0,009	0,014	0,002	0,009
Alagoinhas	0,008	0,009	0,027	0,014
Luís E. Magalhães	0,005	0,007	0,009	0,013
Total	0,613	0,784	0,821	0,721

Fonte: Elaboração própria com base nos registros da Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia (BAHIA, 2013b).

O conjunto dos municípios responde por parcela significativa do PIB, do VAB industrial e do VAB dos serviços – respectivamente, 61,7%, 66,6% e 62,4% (Tabela 16). No entanto, obviamente, não aparece com grande representatividade quanto à participação no VAB do setor agropecuário – apenas 13,8% de participação. Mais uma vez, Salvador se destaca, menos por sua representatividade no VAB industrial (13,9%) do que pelo PIB e pelo VAB de serviços (23,8% e 29,8%, respectivamente). Com exceção de Barreiras (3,4%), Juazeiro (2,4%) e Luís Eduardo Magalhães (2,3%), nenhum dos municípios possui mais de 1% de participação no VAB agropecuário do estado.

Quanto ao VAB industrial, além de Salvador, os destaques vão para Camaçari (20,0%) e São Francisco do Conde (12,8%). Como se viu no capítulo 8 que tratou da evolução da economia baiana, estes municípios receberam empreendimentos industriais de grande porte a partir das décadas de 1950 (São Francisco do Conde) e 1970 (Camaçari), figurando-se como importantes municípios alavancadores da economia do estado, que até a década de 1980 teve no setor industrial o seu principal setor produtivo em termos da participação no

VAB total. Esta também é a maior justificativa para que um município com pouco mais de 33 mil habitantes (São Francisco do Conde) aparecesse entre aqueles com maior potencial de desenvolvimento urbano/serviços, considerando-se, assim, a complementaridade entre os setores industrial e de serviços.

Tabela 16 – Participação dos principais municípios quanto ao PIB, VAB Agropecuário, VAB Industrial e VAB dos Serviços – estado da Bahia – 2010 (em %)

Município	PIB	VAB Agrop.	VAB Industrial	VAB Serviços
Salvador	0,238	0,002	0,139	0,298
Feira de Santana	0,048	0,006	0,043	0,054
Camaçari	0,087	0,001	0,200	0,038
Vitória da Conquista	0,022	0,008	0,013	0,028
Lauro de Freitas	0,020	0,001	0,015	0,024
Itabuna	0,017	0,002	0,012	0,021
São F. do Conde	0,064	0,001	0,128	0,038
Ilhéus	0,015	0,010	0,017	0,014
Barreiras	0,012	0,034	0,008	0,013
Teixeira de Freitas	0,008	0,008	0,005	0,010
Juazeiro	0,012	0,024	0,007	0,014
Jequié	0,011	0,002	0,006	0,014
Simões Filho	0,024	0,000	0,033	0,020
Eunápolis	0,008	0,005	0,010	0,008
Porto Seguro	0,006	0,010	0,003	0,008
Alagoinhas	0,010	0,003	0,014	0,010
Luís E. Magalhães	0,014	0,023	0,013	0,013
Total	0,617	0,138	0,666	0,624

Fonte: Elaboração própria com base nos registros do Ipeadata (BRASIL, 2013b).

A concentração de trabalhadores ocupados também se mostra acentuada. Os 17 municípios em conjunto somam, respectivamente, 8,2%, 51,4% e 55,9% de ocupados na agropecuária, indústria e serviços. Salvador se destaca por deter, sozinha, mais de 30% de todos os trabalhadores ocupados nos serviços no estado da Bahia, destacando-se também no setor industrial (22,9%). Assim, não há tanto destaque para os municípios de Camaçari e São Francisco do Conde nesta variável quanto ocorreu na variável VAB industrial. Provavelmente, isto acontece devido ao fato de alguns municípios que são grandes produtores de calçados – como Itapetinga, Itambé e Itororó, localizados na Mesorregião Centro Sul do estado – deterem participação relevante na ocupação deste setor, já que esta

atividade industrial é considerada intensiva em mão de obra. Assim, relativamente, os municípios de Camaçari e São Francisco do Conde têm sua participação reduzida.

Tabela 17 – Participação dos principais municípios quanto ao número de ocupados nos setores Agropecuário, Industrial e dos Serviços – estado da Bahia – 2010 (em %)

Município	Agropecuária	Indústria	Serviços
Salvador	0,005	0,229	0,301
Feira de Santana	0,012	0,062	0,055
Camaçari	0,002	0,037	0,019
Vitória da Conquista	0,010	0,029	0,028
Lauro de Freitas	0,000	0,019	0,018
Itabuna	0,002	0,017	0,020
São F. do Conde	0,001	0,003	0,002
Ilhéus	0,008	0,013	0,016
Barreiras	0,005	0,010	0,013
Teixeira de Freitas	0,005	0,013	0,013
Juazeiro	0,012	0,012	0,015
Jequié	0,004	0,016	0,013
Simões Filho	0,001	0,015	0,009
Eunápolis	0,003	0,010	0,009
Porto Seguro	0,004	0,011	0,013
Alagoinhas	0,004	0,014	0,011
Luís Eduardo Magalhães	0,003	0,006	0,005
Total	0,082	0,514	0,559

Fonte: Elaboração própria com base nos registros do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2010).

A composição setorial do VAB total dos municípios selecionados revela que apenas Camaçari e São Francisco do Conde não possuem pelo menos metade do valor da sua produção no setor de serviços. A atividade industrial, nestes municípios, é fortemente destacada, com participação de 71,6% e 61,7%, respectivamente, para Camaçari e São Francisco do Conde. Outro município de destaque na produção industrial foi Simões Filho, com 44,9% de participação da indústria. Este município recebeu, a exemplo de Camaçari e São Francisco do Conde, empreendimentos industriais de grande porte, localizados no Centro Industrial de Aratu (CIA), a partir da década de 1960. Apesar desta representatividade da produção industrial nestes municípios, a sua presença entre os mais importantes em termos do potencial de desenvolvimento urbano/serviços só reforça a tese da complementaridade entre os setores industrial e de serviços.

Em média, o VAB dos serviços dos principais municípios participa com 64,8% do seu VAB total, enquanto nos demais 400 municípios essa média é de 59,0%. Em consonância com isto, os principais municípios têm média de participação de 33,5% e 1,7% do VAB industrial e agropecuário, respectivamente, enquanto os demais participam com 25,4% e 15,6%. Assim, a atividade agropecuária tem importância maior para os 400 municípios menos importantes do que para os 17 mais importantes, como se esperava.

Tabela 18 – Participação dos setores Agropecuário, Industrial e de Serviços no VAB total dos principais municípios – estado da Bahia – 2010 (em %)

Município	Agropecuária	Indústria	Serviços
Salvador	0,001	0,184	0,815
Feira de Santana	0,010	0,276	0,714
Camaçari	0,001	0,716	0,283
Vitória da Conquista	0,026	0,184	0,790
Lauro de Freitas	0,004	0,234	0,762
Itabuna	0,007	0,220	0,773
São F. do Conde	0,001	0,617	0,382
Ilhéus	0,048	0,344	0,608
Barreiras	0,193	0,184	0,623
Teixeira de Freitas	0,065	0,189	0,746
Juazeiro	0,135	0,165	0,700
Jequié	0,015	0,166	0,819
Simões Filho	0,001	0,449	0,549
Eunápolis	0,042	0,350	0,608
Porto Seguro	0,106	0,131	0,763
Alagoinhas	0,020	0,403	0,578
Luís Eduardo Magalhães	0,121	0,299	0,580
Média – 17 municípios	0,017	0,335	0,648
Média – demais municípios	0,156	0,254	0,590

Fonte: Elaboração própria com base nos registros do Ipeadata (BRASIL, 2013b).

A análise da composição setorial dos trabalhadores ocupados nos municípios demonstra realidade ainda mais acentuada do que a do VAB. Os principais municípios empregam, em média, 74,6% dos trabalhadores nos serviços, enquanto a agropecuária participa com 5,3% e a indústria, com 20,1%. Em consonância com o VAB, o conjunto destes municípios tem pouca empregabilidade na agropecuária, e uma maior representatividade nas ocupações dos serviços. Já o conjunto dos demais 400 municípios emprega, em média, somente 42,8% dos trabalhadores no setor de serviços, enquanto que na atividade agropecuária este

percentual passa para 43,3%, e na indústria, 13,8%. Também aqui, os números são compatíveis com a realidade, considerando o baixo dinamismo das atividades de serviços nestes municípios.

O destaque, mais uma vez, vai para Salvador, com 81,1% dos seus trabalhadores ocupados nos serviços. Em seguida, aparece Barreiras, com 71,4%. Os municípios com grande produção industrial se destacam, evidentemente, na ocupação dos trabalhadores neste setor: Camaçari (onde se localiza o Polo Petroquímico – COPEC) emprega 34,9% dos seus trabalhadores na indústria e Simões Filho (onde se localiza o Centro Industrial de Aratu – CIA), 31,0%. Já os municípios que se destacaram na produção agropecuária – Barreiras, Juazeiro e Luís Eduardo Magalhães – tinham, respectivamente, 13,2%, 23,5% e 16,7%, indicadores compatíveis com a sua produção agropecuária.

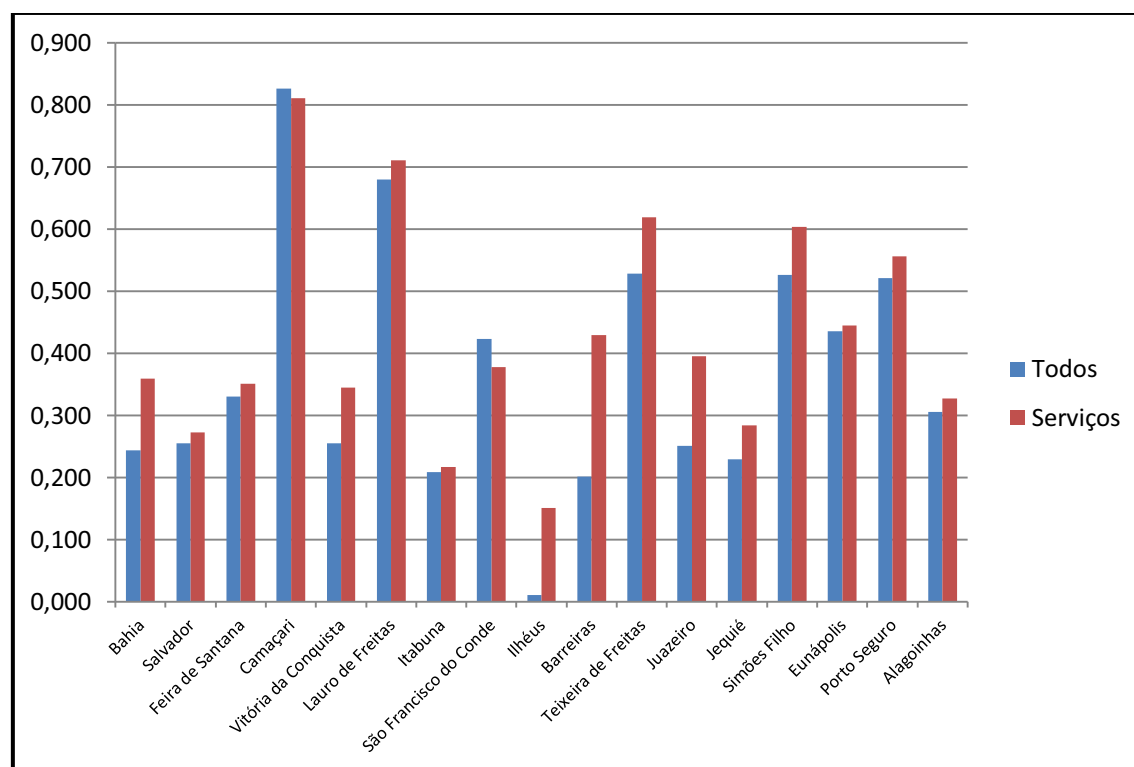
Tabela 19 – Participação dos setores Agropecuário, Industrial e de Serviços no total de trabalhadores ocupados dos principais municípios – estado da Bahia – 2010 (em %)

Município	Agropecuária	Indústria	Serviços
Salvador	0,007	0,181	0,811
Feira de Santana	0,077	0,231	0,692
Camaçari	0,036	0,349	0,614
Vitória da Conquista	0,122	0,204	0,674
Lauro de Freitas	0,008	0,243	0,749
Itabuna	0,044	0,197	0,759
São F. do Conde	0,124	0,224	0,652
Ilhéus	0,164	0,166	0,670
Barreiras	0,132	0,154	0,714
Teixeira de Freitas	0,119	0,197	0,683
Juazeiro	0,235	0,144	0,621
Jequié	0,098	0,246	0,656
Simões Filho	0,033	0,310	0,657
Eunápolis	0,100	0,220	0,681
Porto Seguro	0,107	0,182	0,711
Alagoinhas	0,122	0,228	0,650
Luís Eduardo Magalhães	0,167	0,192	0,641
Média – 17 Municípios	0,053	0,201	0,746
Média – demais munic.	0,434	0,138	0,428

Fonte: Elaboração própria com base nos registros do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2010).

As taxas de crescimento do número de ocupados em todos os setores e no setor de serviços apresentada no Gráfico 22 revelam que os serviços tiveram crescimento maior do que o conjunto dos setores para o estado como um todo, o que ocorreu também em quase todos os principais municípios. As únicas exceções são Camaçari e São Francisco do Conde, municípios tipicamente industriais. Ainda assim, Camaçari apresentou a maior taxa de crescimento dos ocupados nos serviços entre todos os principais municípios, seguida por Lauro de Freitas, Teixeira de Freitas e Simões Filho. A menor taxa de crescimento da ocupação nos serviços ocorreu em Ilhéus, o que se refletiu na taxa de crescimento total, que também foi a menor entre os municípios selecionados.

Gráfico 22 – Taxas de crescimento do número de ocupados de todos os setores e do setor de serviços no estado da Bahia e nos principais municípios – 2000-2010



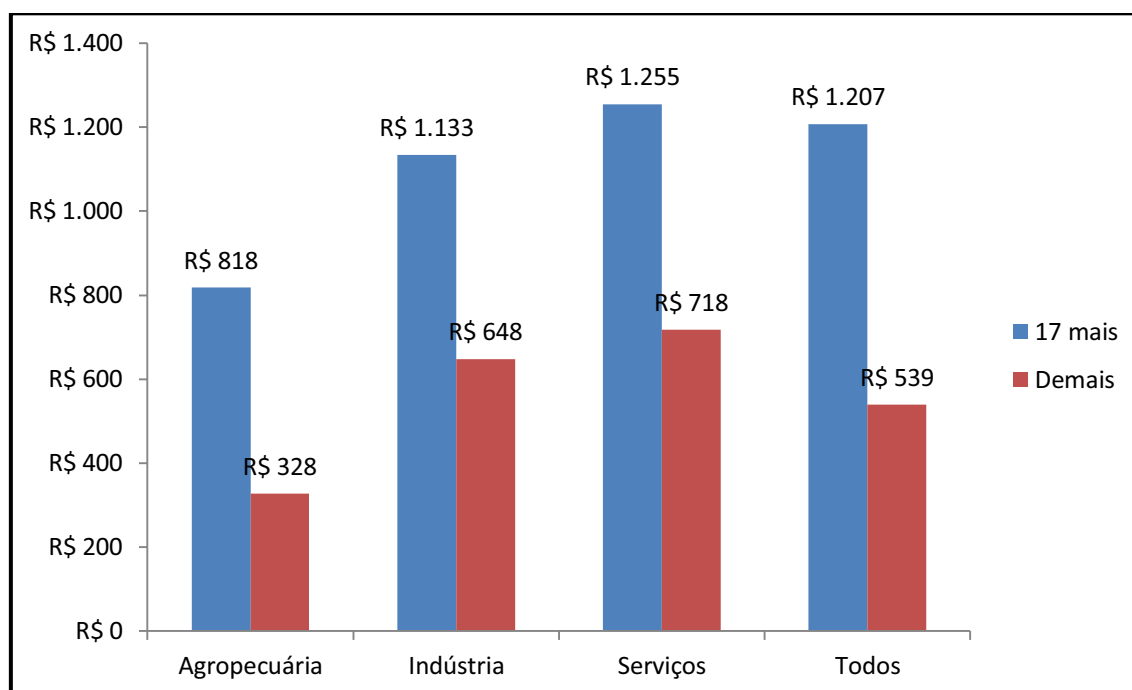
Fonte: Elaboração própria com base nos registros do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2000 e 2010).

Este dinamismo dos municípios com maior potencial de desenvolvimento urbano/serviços se reflete na remuneração média dos trabalhadores ocupados. A média de remuneração de todas as atividades é de R\$ 1.207,00 para os mais importantes, enquanto nos demais municípios a média é de R\$ 539,00 (55,3% menor). Os trabalhadores ocupados nas

atividades de serviços recebem a maior remuneração média, seja entre os 17 mais importantes, seja entre os demais municípios: R\$ 1.255,00 e R\$ 718,00, respectivamente, com uma diferença de 42,8% em favor dos mais importantes.

Por outro lado, as atividades agropecuárias, predominantes entre os 400 municípios de menor dinamismo, paga aos seus trabalhadores os menores salários: em média, R\$ 818,00 entre os mais importantes e apenas R\$ 328,00 entre os demais, com a considerável diferença de 60% em favor dos 17 municípios mais importantes.

Gráfico 23 – Remuneração média dos ocupados nos setores de atividades e em todos os setores dos trabalhadores residentes nos 17 municípios mais importantes e nos demais municípios – estado da Bahia – 2010 (em R\$)



Fonte: Elaboração própria com base nos registros do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2010).

Ainda quanto aos setores de atividade, os Quocientes Locacionais em termos do emprego setorial apresentam uma nítida especialização destes municípios nos setores industrial e de serviços (Tabela 20). Com exceção de Barreiras e Juazeiro, todos os municípios selecionados mostraram especialização nestes dois setores, revelando complementaridade entre eles. Nenhum, porém, mostrou especialização no setor agropecuário, embora Juazeiro tenha se aproximado desta condição. A maior participação destes municípios no VAB agropecuário, em conjunto com seus QL agropecuário e industrial, pode revelar que

existem nestes dois setores uma quantidade relativamente equilibrada de trabalhadores ocupados, dificultando, portanto, que haja especialização.

Tabela 20 – Quocientes Locacionais (QL) dos principais municípios por setor de atividade – estado da Bahia – 2010

Município	QL Agropecuária	QL Indústria	QL Serviços
Salvador	0,03	1,10	1,45
Feira de Santana	0,28	1,40	1,23
Camaçari	0,13	2,12	1,09
Vitória da Conquista	0,45	1,24	1,20
Lauro de Freitas	0,03	1,47	1,33
Itabuna	0,16	1,19	1,35
São F. do Conde	0,45	1,36	1,16
Ilhéus	0,60	1,01	1,19
Barreiras	0,48	0,94	1,27
Teixeira de Freitas	0,43	1,20	1,22
Juazeiro	0,86	0,87	1,11
Jequié	0,36	1,49	1,17
Simões Filho	0,12	1,88	1,17
Eunápolis	0,36	1,33	1,21
Porto Seguro	0,39	1,10	1,27
Alagoinhas	0,44	1,38	1,16
Luís Eduardo Magalhães	0,61	1,16	1,14

Fonte: Elaboração própria com base nos registros do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2010).

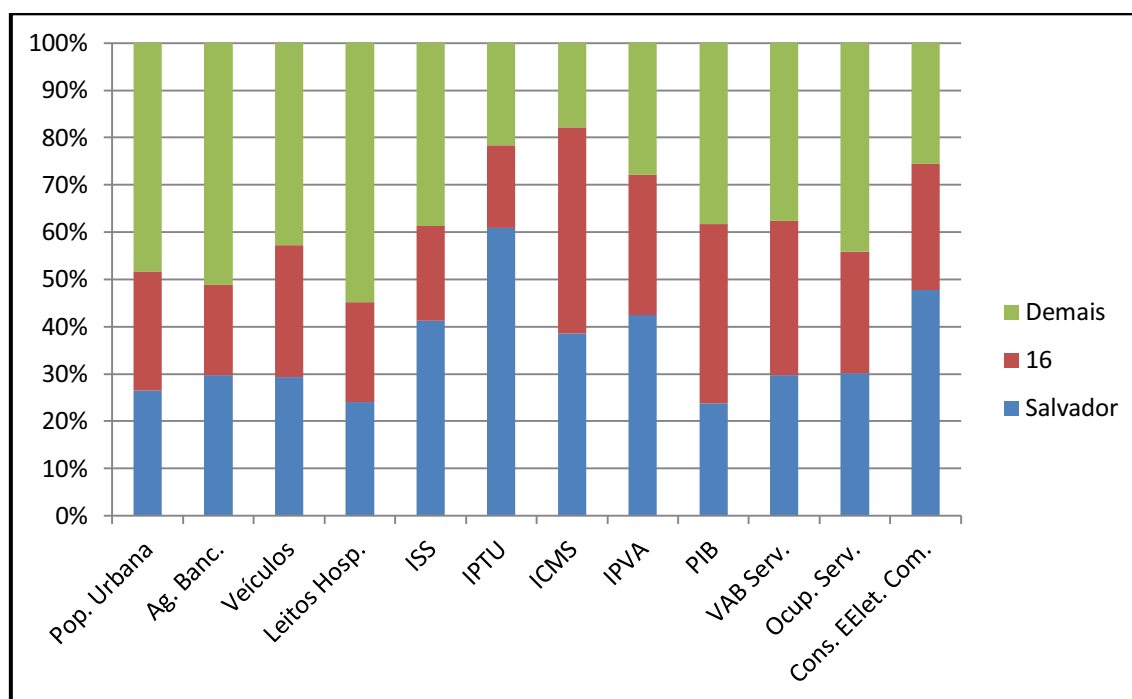
O Gráfico 24 resume o contraste entre os 17 municípios que apresentaram o maior potencial de desenvolvimento urbano/serviços e os demais 400 municípios do estado da Bahia, destacando algumas das variáveis ligadas diretamente a este potencial e apontando as participações relativas destes para a economia baiana. Devido à importância assumida pelo município de Salvador, a representatividade deste município será também evidenciada.

Os 17 municípios de maior destaque no potencial de desenvolvimento urbano/serviços (Salvador e os outros 16) representam, conjuntamente, mais da metade de participação em todas as variáveis, com exceção do número de agências bancárias e do número de leitos hospitalares. No caso do número de agências bancárias uma explicação plausível é a estratégia adotada pelos principais bancos comerciais quanto à abertura do maior número

de agências possível nos municípios, na tentativa de se aproximar espacialmente dos clientes, o que justifica a sua relativa descentralização espacial.

Já o número de leitos hospitalares é justificado devido à necessidade mais imediata de internamento de pacientes, considerando os riscos de se transferir pacientes que exigem cuidados emergenciais para centros urbanos maiores. Assim, em alguns municípios menores, existe a oferta de tratamento básico e, conseqüentemente, há necessidade de leitos hospitalares, explicando, assim, também, a sua relativa descentralização espacial.

Gráfico 24 – Participação do município de Salvador, dos 16 outros municípios de maior potencial de desenvolvimento urbano/serviços e dos demais municípios em variáveis selecionadas no estado da Bahia – 2010 (em %)



Fonte: Elaboração própria com base nos resultados da pesquisa.

Quanto às variáveis que se destacam pela grande representatividade dos 17 municípios mais importantes, chama atenção a participação da arrecadação de impostos ligados aos serviços, do consumo de energia elétrica comercial e das variáveis ligadas à produção (PIB e VAB dos serviços) – todos acima de 60%, com ICMS acima de 80% e consumo de energia elétrica acima de 70%. Salvador, sozinha, tem grande participação em todas as variáveis representadas no gráfico, com destaque para a arrecadação de IPTU (acima de

60%), consumo de energia elétrica comercial (quase 50%) e arrecadação de ISS e IPVA (ambos superiores a 40%).

O destaque conferido aos 17 municípios mais importantes quanto às variáveis analisadas acima suscita que se verifique a dinâmica dos seus subsetores de serviços, a fim de identificar a sua condição como especializados e/ou detentores de vantagens competitivas locais que os coloque em evidência com relação aos restantes municípios do estado. As próximas seções, através do método diferencial-estrutural (*shift-share*), examinarão os 18 subsetores de serviços em cada um destes municípios.

11.2 DINÂMICA DOS SUBSETORES DE SERVIÇOS NOS PRINCIPAIS MUNICÍPIOS DO ESTADO DA BAHIA

O objetivo desta seção é apresentar a dinâmica dos subsetores de serviços nos principais municípios do estado da Bahia utilizando o método diferencial-estrutural (*shift-share*). Este método tem sido amplamente utilizado como ferramenta de análise de projeções das economias regionais, visando descrever o crescimento econômico de uma região no tocante à sua estrutura produtiva. Trata-se de um método aplicado para fins descritivos que procura identificar os componentes do crescimento utilizando informações estatísticas simples (por exemplo, emprego, produção, valor adicionado etc.) em dois períodos de tempo (HADDAD; ANDRADE, 1989).

Vários autores têm utilizado o método estrutural-diferencial e suas reformulações na análise da dinâmica regional setorial: Gonçalves *et al.* (2000) estudaram o caráter espacial do desenvolvimento do estado de Minas Gerais; Pereira e Campanile (1999) aplicaram-no no estado do Rio de Janeiro; Santos (2000) estudou a economia do Rio Grande do Sul *vis-à-vis* a região Sul do país; Gonçalves Júnior e Galete (2010) utilizaram a reformulação de Herzog-Olsen (1977²²) para a microrregião de Maringá frente à economia paranaense; R. Souza e N. Souza (2004) estudaram a região metropolitana de Porto Alegre.

No Brasil, também tem sido ampla a utilização de técnicas e métodos de análise regional combinados entre si com o intuito de melhor caracterizar os perfis econômicos das regiões brasileiras. Por exemplo, Betarelli Júnior e Simões (2011) utilizaram o método diferencial-

²² HERZOG, H. W.; OLSEN, R. J. Shift-share analysis revisited: the allocation effect and the stability of regional structure. *Journal of regional science*, [s.l.], v. 17, n. 3, p. 441-454, 1977.

estrutural em conjunto com a análise fatorial para examinar a dinâmica setorial e os determinantes locacionais das microrregiões do estado de São Paulo. Lima e Simões (2010a) utilizaram algumas medidas de especialização e localização em conjunto com análise fatorial e análise diferencial-estrutural para demonstrar que as microrregiões mais dinâmicas do Brasil em termos do emprego também são aquelas que possuem os mais elevados índices de centralidade na região. Lima e Simões (2010b) também empregaram os mesmos métodos conjugados para diagnosticar a centralidade e emprego na região nordeste do Brasil para o período 1995-2007 e para o estado de Minas Gerais no período 1995-2008. Desta forma, a metodologia utilizada nesta tese – vale dizer, o uso de técnicas de análise regional (quociente locacional e índice de terciarização), a análise fatorial e o método diferencial-estrutural – encontra respaldo em várias pesquisas de autores brasileiros.

11.2.1 Base de dados e adequações metodológicas

O capítulo 9 mostrou que o setor de serviços é responsável pela maior parcela do VAB, do pessoal ocupado e dos rendimentos do estado, o que ensejou um maior aprofundamento no estudo deste setor na Bahia. Apresentou também alguns aspectos da sua heterogeneidade. De fato, os serviços são bastante heterogêneos e, conseqüentemente, os seus vários subsetores apresentam dinâmicas diferenciadas. A Classificação Nacional de Atividade Econômica do IBGE, versão 2.0 (CNAE 2.0), aponta 86 subsetores na sua divisão setorial, dos quais 47 (54,7%) são de serviços. Observando-se outra classificação, mais agregativa – a seção setorial –, a CNAE 2.0 apontará 21 seções, das quais 15 (71,4%) são de serviços (Quadro 7).

Obviamente, o estabelecimento destas classificações segue critérios de homogeneidade. Por exemplo, a atividade agropecuária, levando-se em conta as suas especificidades, possui apenas uma seção na CNAE 2.0. Assim, uma seção apenas foi capaz de agrupar as diferentes características desta atividade. Na atividade industrial, cinco seções foram suficientes. Nos serviços, porém, dada a pluralidade de atividades que os compõem, foram necessárias quinze seções. Desta forma, a heterogeneidade dos serviços se reflete nas suas várias tipificações. Alguns reflexos desta heterogeneidade dos serviços foram apresentados

no capítulo anterior, especificamente quando foram confrontados alguns resultados para o comércio, a administração pública, a educação e a saúde.

Quadro 7 – Seções da CNAE 2.0 por setor de atividade econômica

Setor	Nº de seções	Seções
Agropecuária	01	1. Agricultura, pecuária, pesca e aquicultura
Indústria	05	1. Indústrias extrativas
		2. Indústrias de transformação
		3. Eletricidade e gás
		4. Água, esgoto, atividades de gestão de resíduos e descontaminação
		5. Construção
Serviços	15	1. Comércio, reparação de veículos automotores e motocicletas
		2. Transporte, armazenagem e correio
		3. Alojamento e alimentação
		4. Informação e comunicação
		5. Atividades financeiras, de seguros e serviços relacionados
		6. Atividades imobiliárias
		7. Atividades profissionais, científicas e técnicas
		8. Atividades administrativas e serviços complementares
		9. Administração pública, defesa e seguridade social
		10. Educação
		11. Saúde humana e serviços sociais
		12. Artes, cultura, esporte e recreação
		13. Outras atividades de serviço
		14. Serviços domésticos
		15. Organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais

Fonte: Elaboração própria com base na CNAE 2.0 (BRASIL, 2013a).

Os Censos Demográficos do IBGE, por sua vez, utilizam critérios próprios, mas guardando certa similaridade com a CNAE 2.0. Por ocasião dos últimos recenseamentos, este instituto criou a CNAE Domiciliar, própria para a utilização em pesquisas de grande dimensão, como o censo. No entanto, devido à grande distância temporal entre um censo e outro (por volta de 10 anos), a classificação estabelecida em uma pesquisa acaba sofrendo algumas alterações para as pesquisas seguintes. Deste modo, a CNAE Domiciliar do censo de 2000 acabou não sendo a mesma utilizada no censo de 2010. Por esta razão, e buscando uniformizar os dados a fim de compara-los, foi preciso reduzir o número de subsetores

utilizados, unificando alguns, quando possível, observando-se a similaridade entre os mesmos.

Por exemplo, considerando a utilização de 28 tipologias ligadas à atividade comercial na CNAE Domiciliar do censo de 2000 e 23 na do censo de 2010, com nomenclaturas na maior parte das vezes divergentes, optou-se por agrupa-las em uma única categoria, chamada de “Comércio em geral e representações”, que unifica as várias tipologias dos dois períodos, permitindo a sua comparação. Utilizando-se o mesmo critério para os demais subsetores, chegou-se ao total de 18 subsetores para os serviços, constantes no Quadro 8, que servirão de base para as próximas seções deste capítulo.

Quadro 8 – Subsetores de serviços

Nº	Subsetor
1	Comércio em geral e representações
2	Transporte e correio
3	Alojamento e alimentação
4	Telecomunicações
5	Intermediação financeira, previdência complementar e seguros
6	Atividades imobiliárias – exceto condomínios prediais
7	Serviços prestados principalmente às empresas
8	Pesquisa e desenvolvimento
9	Aluguel de meios de transporte
10	Serviços complementares
11	Administração pública, defesa e seguridade social
12	Educação
13	Saúde e serviços sociais
14	Atividades recreativas, culturais e de lazer
15	Atividades associativas, sindicais e religiosas
16	Serviços pessoais
17	Serviços domésticos
18	Organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais

Fonte: Elaboração própria com base nos registros do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2000 e 2010).

A correspondência entre a CNAE 2.0 e a adaptação às CNAE Domiciliares dos censos de 2000 e 2010 mostra grande similaridade, como indica o Quadro 9. A maior diferença é a divisão das seções 7 e 8 (respectivamente, atividades profissionais científicas e técnicas e atividades administrativas e serviços complementares) da CNAE 2.0 em outros quatro

subsetores, numerados de 7 a 10 no Quadro 8, a saber: serviços prestados principalmente às empresas; pesquisa e desenvolvimento científico; aluguel de meios de transporte, máquinas e equipamentos sem operados e gestão de ativos intangíveis não financeiros; e serviços complementares. A outra diferença é a divisão da Seção 13 da CNAE 2.0 (outras atividades de serviço) em dois subsectores – atividades associativas, sindicais e religiosas e serviços pessoais – identificados com os números 16 e 17.

Quadro 9 – Correspondência entre a Seção CNAE 2.0 e a adaptação às CNAE domiciliares dos Censos de 2000 e 2010

Nº	Seções CNAE 2.0	Nº	Adaptações às CNAEs de 2000 e 2010
1	Comércio, reparação de veículos automotores e motocicletas	1	Comércio em geral e representações
2	Transporte, armazenagem e correio	2	Transporte e correio
3	Alojamento e alimentação	3	Alojamento e alimentação
4	Informação e comunicação	4	Telecomunicações
5	Atividades financeiras, de seguros e serviços relacionados	5	Intermediação financeira, previdência complementar e seguros
6	Atividades imobiliárias	6	Atividades imobiliárias – exceto condomínios prediais
7	Atividades profissionais, científicas e técnicas	7	Serviços prestados principalmente às empresas
8	Atividades administrativas e serviços complementares	8	Pesquisa e desenvolvimento científico
		9	Aluguel de meios de transporte
		10	Serviços complementares
9	Administração pública, defesa e seguridade social	11	Administração pública, defesa e seguridade social
10	Educação	12	Educação
11	Saúde humana e serviços sociais	13	Saúde e serviços sociais
12	Artes, cultura, esporte e recreação	14	Atividades recreativas, culturais e de lazer
13	Outras atividades de serviço	15	Atividades associativas, sindicais e religiosas
		16	Serviços pessoais
14	Serviços domésticos	17	Serviços domésticos
15	Organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais	18	Organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais

Fonte: Elaboração própria com base na Seção CNAE 2.0 (BRASIL, 2013a) e nos registros do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2000 e 2010).

O estudo de Kon (2003), que aponta atividades de serviços induzidas e indutoras do desenvolvimento, possibilitou a Bastos *et al.* (2010) classificar as atividades de serviços em indutores e induzidos pelo desenvolvimento com base na Classificação Nacional de Atividade Econômica (CNAE) utilizada pela Relação Anual de Informações Sociais (RAIS). O referido trabalho lançou mão da CNAE 95, que contava com 26 subsetores de serviços. Como mencionado acima, o trabalho que ora se desenvolve utiliza um critério próprio de classificação das atividades de serviços que considerou as CNAE Domiciliares dos censos de 2000 e 2010, em que existem apenas 18 tipologias para as atividades de serviços. Tomando-se como base o trabalho de Bastos *et al.* (2010), é possível classificar estes 18 subsetores quanto ao seu papel na indução do desenvolvimento, conforme aparece no Quadro 10.

Quadro 10 – Subsetores de serviços indutores e induzidos pelo desenvolvimento

Indutores do desenvolvimento	Induzidos pelo desenvolvimento
Transporte e correio	Comércio em geral e representações
Telecomunicações	Alojamento e alimentação
Atividades financeiras, de previdência complementar e seguros	Atividades imobiliárias – exceto condomínios prediais
Serviços prestados principalmente às empresas	Serviços complementares
Pesquisa e desenvolvimento científico	Administração pública, defesa e seguridade social
Aluguel de meios de transportes, máquinas e equipamentos sem operador e gestão de ativos intangíveis não financeiros	Atividades recreativas, culturais e de lazer
	Atividades associativas, sindicais e religiosas
	Serviços pessoais
Educação	Serviços domésticos
Saúde e serviços sociais	Organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais

Fonte: Adaptado de Bastos *et al.* (2010).

Os subsetores classificados como indutores do desenvolvimento têm com características a incorporação de um alto nível de inovação tecnológica e de relação capital-trabalho, exigindo mão-de-obra qualificada e fornecendo, mais intensamente, serviços às empresas, embora também ao consumidor pessoal. Estas atividades revelam uma dinâmica própria de crescimento, principalmente em economias mais avançadas, mas também em economias em desenvolvimento, apresentado também um papel de complementaridade às demais atividades e revelam um crescimento induzido com base na velocidade e intensidade desta evolução.

Já as atividades classificadas como induzidas pelo desenvolvimento possuem baixa relação capital-trabalho, baixa qualificação de mão-de-obra e nível tecnológico, além de incorporar os trabalhadores que não encontram inserção como trabalhadores formais. Assim, seriam atividades dirigidas, principalmente, para o consumo pessoal, apresentando condições de precarização em relação às demais (KON, 2003).

O efeito dinâmico dos serviços depende de quais são os serviços que crescem. Caso esta expansão seja dominada por serviços intensivos em trabalho – serviços pessoais e sociais, hotéis e restaurantes, por exemplo –, poderá haver um impacto aquém ao esperado sobre o crescimento econômico, mesmo que haja maior vigor em termos de empregabilidade. Contrariamente, se essa expansão advém dos serviços intensivos em capital – como transportes e comunicações –, haveria impacto positivo sobre o crescimento. Com vistas na identificação dos municípios que se especializam e apresentam subsetores de serviços que crescem, as próximas seções examinarão o perfil deste crescimento e desta especialização, apresentando a dinâmica destes subsetores para estes municípios.

Embora a classificação dos municípios quanto ao seu potencial de desenvolvimento urbano/serviços tenha apresentado 17 municípios com potencial muitíssimo alto e muito alto, há um procedimento metodológico que precisa ser explicitado. O município que aparece na 17ª posição no ranking – Luís Eduardo Magalhães – não constará na análise diferencial-estrutural, pois no ano 2000 (período inicial da análise) este município ainda não existia como município constituído. O atual município de Luís Eduardo Magalhães surgiu em 1º de janeiro de 2001, não aparecendo, portanto, na base de dados do Censo Demográfico do ano de 2000, que é parte das informações que serão utilizadas no método diferencial-estrutural. Desta forma, apenas os demais 16 municípios constarão na análise.

11.2.2 O método diferencial-estrutural (*Shift-share*)

Fundamentalmente, o método diferencial-estrutural parte da constatação de que o crescimento do emprego é maior em alguns setores do que em outros, ocorrendo o mesmo para as diferentes regiões. Desta forma, o maior crescimento econômico de uma região com relação às outras pode ocorrer porque: sua composição produtiva apresenta uma preponderância de setores mais dinâmicos (entendidos aqui como aqueles que crescem mais do que na região de referência); ou ele tem participação crescente na distribuição

regional do emprego, mesmo que isto esteja ocorrendo em setores menos dinâmicos (que crescem menos do que na região de referência).

De acordo com o método, três componentes ajudam a explicar o crescimento do emprego regional (quando se utiliza como variável o emprego) entre dois períodos (0 e 1): variação regional (R), variação proporcional (P) e variação diferencial (D), conforme expressa a equação (7).

$$\sum_i E_{ij}^1 - \sum_i E_{ij}^0 = R + P + D \quad (7)$$

Em que E_{ij} é uma matriz com os dados sobre o emprego, com i representando um subsetor da região j , que reflete o crescimento do emprego regional entre os dois períodos de referência (0 e 1). Qualquer diferença que ocorra com base nesses componentes refletirá as modificações entre o crescimento real ocorrido na região e as variações teóricas, ou seja, o que ocorreria se a região crescesse às mesmas taxas apresentadas na região de referência (o país ou o estado, por exemplo).

O acréscimo de emprego que ocorreria na região, se ela crescesse à taxa de crescimento do total de empregos da região de referência, é representado pela variação regional, dada pela equação (8).

$$R = \sum_i E_{ij}^0 (r_{tt} - 1) \quad (8)$$

Em que r_{tt} representa a taxa de crescimento do emprego na região de referência.

A variação proporcional (também chamada estrutural) advém da composição setorial regional, mostrando se há ou não subsetores que são mais ou menos dinâmicos na região de referência quanto à taxa de crescimento, *vis-à-vis* o conjunto da economia de referência. Pode apresentar sinal positivo ou negativo: positivo para a região especializada em subsetores dinâmicos quanto à região de referência e negativo se parte significativa da produção regional for de subsetores com taxas de crescimento pouco expressivas, traduzindo inexistência de subsetores dinâmicos em nível regional com relação à região de referência (equação 9).

$$P = \sum_i E_{ij}^0 (r_{it} - r_{tt}) \quad (9)$$

Em que r_{it} é a taxa de crescimento do emprego no subsetor i na região de referência.

Os subsetores que crescem mais rapidamente do que a média da região de referência são indicados pela variação diferencial, o que reflete vantagens com relação à sua localização. De acordo com Haddad e Andrade (1989), a importância desse efeito vai depender de variáveis como os custos de transporte, estímulos fiscais, diferenças de preços relativos de insumos entre regiões e fatores de produção mais abundantes. A equação (10) é ilustrativa:

$$D = \sum_i E_{ij}^0 (r_{ij} - r_{it}) \quad (10)$$

Em que r_{ij} representa a taxa de crescimento do emprego no subsetor i na região j .

Assim, a diferença entre o crescimento real do emprego em cada região j e o crescimento hipotético (o crescimento estimado) advém de dois fatores: um estrutural e outro diferencial, como expressa a equação (11):

$$(\sum_i E_{ij}^1 - \sum_i E_{ij}^0) - (\sum_i E_{ij}^0 (r_{tt} - 1)) = (\sum_i E_{ij}^0 (r_{it} - r_{tt})) + (\sum_i E_{ij}^0 (r_{ij} - r_{it})) \quad (11)$$

O modelo original possibilitou várias formulações. Haddad e Andrade (1989) apontam uma limitação do modelo original, que seria a não consideração de mudanças na estrutura de emprego nas regiões durante o período de análise, ou seja, entre o ano base e o ano final. Isto porque, quanto maior for este intervalo de tempo, maiores serão as mudanças não consideradas, o que pode gerar viés na análise dos efeitos.

Esteban-Marquillas (1972²³, *apud* HADDAD; ANDRADE, 1989), por exemplo, propõe a inclusão de um novo elemento na análise, o emprego homotético, com o fim de eliminar o impacto oriundo da distribuição setorial do emprego do ano inicial para o cálculo do efeito

²³ ESTEBAN-MARQUILLAS, J. M. A. A reinterpretation of shift-share analysis. *Regional and urban economics*, [s.l.], n. 2, v. 3, p. 49-55, 1972.

diferencial. Este tipo de emprego, então, seria o que um subsetor i teria se a região j apresentasse estrutura produtiva semelhante à da região de referência. Assim, há uma mudança na formulação do efeito diferencial ou competitivo, como exprime a equação (12):

$$D' = \sum_i E_{ij}^{0'} (r_{ij} - r_{it}) \quad (12)$$

Em que $E_{ij}^{0'}$ representa o emprego homotético.

Além do emprego homotético, Esteban-Marquillas também introduz o efeito alocação para explicar o componente de crescimento do emprego regional, encoberto pela mudança na variação competitiva (D para D'), como expõe a equação (13):

$$A = \sum_i [(E_{ij} - E_{ij}') (r_{ij} - r_{it})] \quad (13)$$

Com a introdução do efeito alocação, o crescimento do emprego passa a ser explicado pela equação (14):

$$\sum_i E_{ij}^1 - \sum_i E_{ij}^0 = R + P + D' + A \quad (14)$$

O efeito alocação mostra se o município está especializado nos subsetores nos quais ele tem melhores vantagens competitivas (neste caso, o efeito alocação será positivo) ou não (efeito alocação negativo). O Quadro 11 resume as possíveis definições ocorridas com base no efeito alocação.

De acordo com Gonçalves Júnior e Galette (2010), as regiões mais dinâmicas possuirão vantagem competitiva especializada (VCE), ou seja, o setor i será bem representado na região, crescendo mais nela do que na região de referência. Assim, a região terá taxa de crescimento dos empregos maior do que o restante da região de referência (possuindo, portanto, vantagens competitivas locais que condicionam este crescimento), além de possuir maior concentração de empregos que a credencia a ser especializada. O outro

extremo – a desvantagem competitiva não especializada (DCNE) – é a situação em que a região cresce menos em empregos do que a região de referência, tendo, também, menor concentração de empregos.

Quadro 11 – Sinais possíveis do efeito alocação

Alternativas	Efeito Alocação (A)	Componentes		Tipo
		Especialização (P)	Vantagem competitiva (D')	
Vantagem competitiva especializada (VCE)	+	+	+	Dinâmico
Vantagem competitiva não especializada (VCNE)	-	-	+	Tende ao dinamismo
Desvantagem competitiva especializada (DCE)	-	+	-	Tende à estagnação
Desvantagem competitiva não especializada (DCNE)	+	-	-	Estado de estagnação

Fonte: Adaptado de Bastos *et al.* (2010).

Nota: Sinais convencionais utilizados:
 + efeito positivo.
 - efeito negativo.

As situações intermediárias são a vantagem competitiva não especializada – VCNE (crescimento maior do que a região de referência, mas com baixa concentração de empregos) – e a desvantagem competitiva especializada – DCE (apesar de grande concentração de empregos, o crescimento é menor do que o da região de referência).

Em resumo, se o efeito alocação for positivo, podem ocorrer duas situações: a região é especializada na produção do setor i (+) e este setor cresce mais na região do que região de referência (VCE); ou este setor cresce menos do que a média da região de referência (-) e a região não é especializada neste setor (DCNE). Já o efeito alocação negativo pode representar duas situações: a região não é especializada na produção do setor i (-), porém este setor cresce mais na região do que na região de referência (VCNE); ou a região é especializada na produção do setor i (+), mas este setor cresce menos na região do que na região de referência (DCE).

Não obstante os avanços metodológicos, a proposta de Esteban-Marquillas ainda guarda a limitação de ponderar as taxas de emprego pelo ano base, tornando um setor não especializado no ano base como especializado no ano final. Isto alteraria a interpretação desse efeito, independente do valor da vantagem competitiva. A fim de contornar esse

problema, Herzog e Olsen (1977²⁴, *apud* GONÇALVES JÚNIOR; GALETE, 2010) propõem a incorporação do efeito alocação modificado, incluindo o emprego teórico terminal (do ano final), como explica a equação (15).

$$A' = \sum_i [(E_{ij}^1 - E_{ij}^{1'}) - (E_{ij} - E_{ij}')](r_{ij} - r_{it}) \quad (15)$$

Esta modificação exige o ajuste do cálculo do efeito diferencial puro, apontada por Esteban-Marquillas. Assim, Herzog e Olsen propõem o efeito diferencial puro modificado, como expõe a equação (16):

$$D'' = D' + A - A' \quad (16)$$

o que resulta na equação (17):

$$D'' = \sum_i (2E_{ij}^0 - E_{ij}^1 + E_{ij}^{1'} - E_{ij}^{0'}) (r_{ij} - r_{it}) \quad (17)$$

Assim, tem-se a Variação Líquida Total (VLT) do emprego no setor i da região j (equação 18), que é o resultado da soma entre o efeito estrutural ainda ponderado pelo ano base com o efeito diferencial puro modificado representado pela equação (17) e o novo efeito alocação representado pela equação (15):

$$VLT_{ij} = \sum_i E_{ij}^0 (r_{it} - r_{tt}) + \sum_i (2E_{ij}^0 - E_{ij}^1 + E_{ij}^{1'} - E_{ij}^{0'}) (r_{ij} - r_{it}) + (\sum_i E_{ij}^1 - E_{ij}^{1'} - E_{ij} + E_{ij}') (r_{ij} - r_{it}) \quad (18)$$

Ou, de outra maneira:

²⁴ HERZOG, H. W.; OLSEN, R. J. Shift-share analysis revisited: the allocation effect and the stability of regional structure. *Journal of regional science*, [s.l.], v. 17, n. 3, p. 441-454, 1977.

$$VLT_{ij} = A + P + D'' \quad (19)$$

Esta VLT (equação 19) representa o montante líquido da variável base (neste caso, o emprego), que determinada região obteve entre o período inicial e o período final da análise, sendo que VLT negativa quer dizer perda de empregos líquidos entre os períodos e VLT positiva indica o contrário.

As próximas seções farão uma análise das taxas de crescimento, do efeito alocação e da VLT dos empregos, primeiro para os subsetores, e depois para os municípios. Assim, a próxima seção verificará a ocorrência das definições apresentadas no Quadro 10 nos 18 subsetores, analisando as linhas (posição horizontal) das Tabelas 21 e 22 e do Quadro 12, correspondente aos subsetores. A seção seguinte será destinada à análise das mesmas ilustrações (tabelas e quadro) para as colunas (posição vertical), correspondendo aos municípios e ao estado. Desta forma, alguns resultados terão sua análise repetida (pois numa interseção linha-coluna, isso é inevitável), mas em perspectivas diferentes – subsetores e municípios/estado.

11.2.3 Resultados para os subsetores

A Tabela 21 apresenta as taxas de crescimento dos subsetores de serviços, dos serviços agregados e de todos os setores de atividades (incluindo agropecuária e indústria) para a Bahia e para os principais municípios, com os subsetores indutores do desenvolvimento destacados em negrito. Com base nos dados desta tabela, é possível classificar os subsetores em dinâmicos e estagnados no estado. Os dinâmicos são aqueles cujas taxas de crescimento dos trabalhadores ocupados no período 2000-2010 (r_{it}) foram superiores à taxa de crescimento de todos os setores em conjunto na Bahia ($r_{tt} = 24,4\%$). Os estagnados, ao contrário, são aqueles cujas taxas de crescimento dos ocupados foram inferiores a este percentual. O Gráfico 25 mostra as taxas de crescimento, enquanto o

Quadro 12 identifica os setores dinâmicos e estagnados, observando, também, a sua classificação como induzidos ou indutores do desenvolvimento²⁵.

Estas ilustrações (tabela, gráfico e quadro) indicam que, dos 18 subsetores de serviços na Bahia, 13 apresentam-se como dinâmicos, sendo 5 indutores do desenvolvimento e 8 induzidos. Entre os indutores, destacam-se os subsetores transporte e correio (crescimento de 94,9%), saúde e serviços sociais (81,5%) e telecomunicações (76,6%). Entre os subsetores induzidos pelo desenvolvimento, destacam-se as atividades imobiliárias (crescimento de 135,2%), serviços pessoais (110,4%) e atividades associativas, sindicais e religiosas (64,6%). Os destaques negativos ficaram para os subsetores alojamento e alimentação e atividades recreativas, culturais e de lazer – induzidos pelo desenvolvimento –, com quedas, respectivamente, de 6,3% e 16,8%, e pesquisa e desenvolvimento – indutor do desenvolvimento –, com retração de 78,1%.

Quanto aos resultados do efeito alocação, o Quadro 13 traz, no nível municipal, a classificação dos subsetores em dinâmicos (vantagem competitiva especializada – VCE), tendendo ao dinamismo (vantagem competitiva não especializada – VCNE), tendendo à estagnação (desvantagem competitiva especializada – DCE) e estagnados (desvantagem competitiva não especializada – DCNE).

Já a Tabela 22 apresenta a variação líquida total (VLT) dos empregos nos principais municípios baianos, mostrando o saldo líquido de empregos nos subsetores e nos municípios. Se a VLT é positiva, indica que os municípios, através da soma dos efeitos estrutural (variações de produtividade, padrões de consumo e progresso tecnológico), diferencial (vantagens locacionais, qualidade da mão de obra etc.) e alocação conseguiu criar mais empregos no subsetor do que teria se seguisse a tendência do estado. Uma VLT negativa, inversamente, indica que a soma destes efeitos criou uma quantidade menor de empregos do que aquela apontada pela tendência do estado. Em complemento a esta tabela, o Gráfico 26 ilustra a VLT conjunta para os 16 municípios da análise por subsetor.

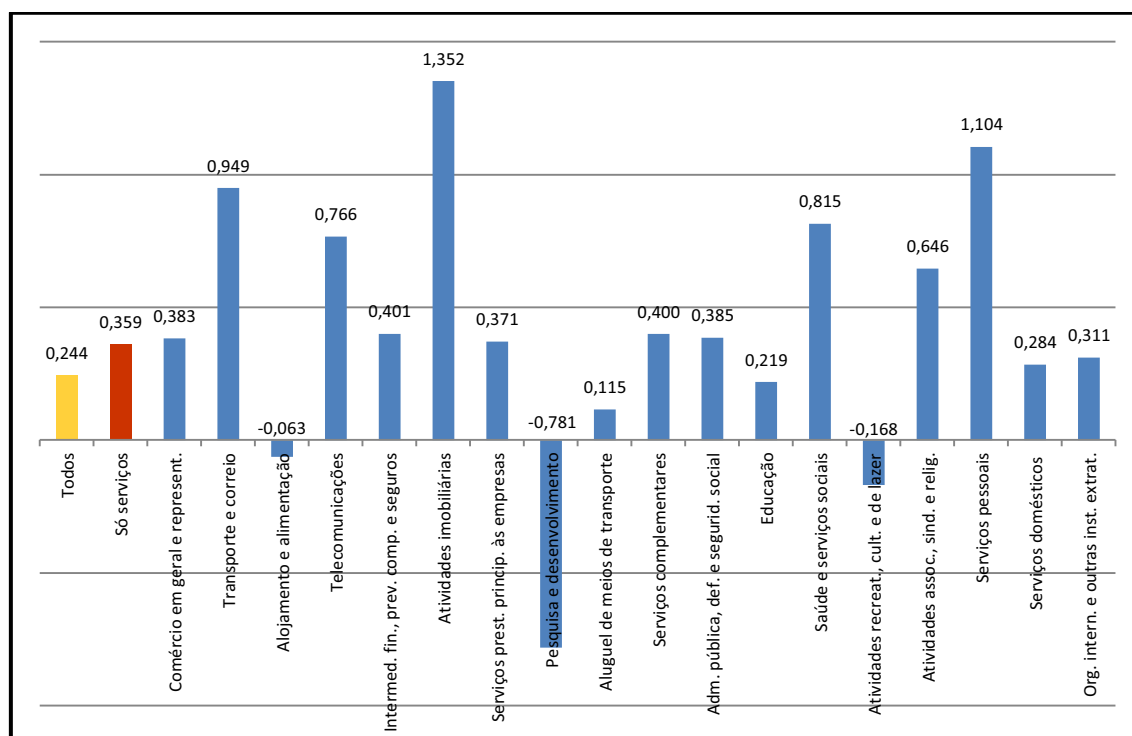
²⁵ Detalhes sobre estes cálculos são encontrados nos Apêndices C e D.

Tabela 21 – Crescimento do emprego por subsetor de serviços, de todas as atividades de serviços e total de todos os setores na Bahia e nos principais municípios baianos - 2000-2010 (em %)

Nº	Subsetores	Bahia	Salvador	Feira de Santana	Camaçari	V. da Conquista	Lauro de Freitas	Itabuna	São F. do Conde	Ilhéus	Barreiras	Teix. de Freitas	Juazeiro	Jequié	Simões Filho	Eunápolis	Porto Seguro	Alagoinhas
1	Comércio em geral e repres.	0,383	0,289	0,242	1,037	0,373	0,653	0,214	0,709	0,126	0,308	0,607	0,331	0,216	0,579	0,483	0,759	0,263
2	Transporte e correio	0,949	0,658	1,216	1,954	0,977	1,085	0,601	1,593	0,284	2,121	1,168	1,375	0,813	2,054	1,028	1,735	1,643
3	Alojamento e alimentação	-0,063	-0,078	-0,110	0,563	-0,205	-0,042	-0,012	-0,297	0,002	-0,097	0,191	0,131	-0,243	0,189	-0,114	0,120	0,295
4	Telecomunicações	0,766	1,047	0,983	4,064	0,228	1,981	0,396	34,298	1,523	1,735	0,426	0,858	0,511	0,590	0,599	0,941	1,011
5	Int. fin., prev. comp. seg.	0,401	0,071	0,842	0,821	0,538	0,928	0,586	5,738	0,683	0,137	1,777	0,445	1,057	0,798	-0,027	1,015	0,328
6	Atividades imobiliárias	1,352	1,801	0,507	1,085	0,935	1,407	0,929	-1,000	0,630	0,231	0,270	0,766	-0,179	15,344	1,157	0,093	-0,322
7	Serviços prest. empresas	0,371	0,384	0,649	0,643	0,035	0,440	-0,075	1,474	-0,215	1,086	0,309	0,373	-0,180	0,578	0,514	0,398	0,731
8	Pesquisa e desenvolvimento	-0,781	-0,570	-0,544	-0,643	-1,000	-0,554	-0,882	-1,000	-0,788	2,194	-1,000	1,988	-0,955	-0,629	0,000	-1,000	35,000
9	Alug. meios de transporte	0,115	-0,195	0,476	0,047	1,294	0,172	0,494	-1,000	-0,121	-0,616	-0,145	-0,343	0,595	0,774	-0,116	-0,030	11,000
10	Serviços complementares	0,400	-0,103	0,959	1,854	0,568	0,732	0,331	1,695	0,096	0,407	1,437	1,491	0,688	-0,007	4,175	3,012	3,111
11	Adm. púb., def. seg. social	0,385	0,192	0,307	0,067	0,556	1,163	0,578	0,737	0,400	0,467	0,641	0,663	0,588	0,009	0,519	1,245	0,034
12	Educação	0,219	0,163	0,298	0,495	0,294	1,165	0,217	-0,496	0,364	0,315	0,313	0,163	0,333	0,261	0,425	1,311	0,026
13	Saúde e serviços sociais	0,815	0,467	1,062	1,528	0,640	1,830	0,671	0,039	0,355	1,177	2,511	0,541	0,719	1,627	0,653	1,663	0,685
14	Ativ. recr., cult. e de lazer	-0,168	-0,194	-0,160	0,062	-0,160	0,198	-0,278	-0,560	-0,079	-0,139	-0,055	-0,033	-0,312	-0,395	-0,287	-0,142	-0,332
15	Ativ. assoc., sind. e relig.	0,646	0,786	1,112	0,303	0,524	0,592	0,646	-0,478	1,201	-0,014	1,981	1,300	0,889	1,325	0,475	1,493	3,670
16	Serviços pessoais	1,104	0,799	0,921	2,014	1,048	1,686	0,854	1,946	0,836	1,368	2,256	1,316	0,789	3,136	1,239	3,679	1,081
17	Serviços domésticos	0,284	0,277	0,237	0,561	0,308	0,542	-0,068	-0,055	-0,079	0,270	0,507	0,312	0,268	0,554	0,375	0,110	0,184
18	Org. internac. inst. extrat.	0,311	0,311	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
	Serviços	0,359	0,272	0,351	0,810	0,345	0,711	0,217	0,378	0,151	0,429	0,619	0,395	0,284	0,603	0,445	0,556	0,327
	Todos	0,244	0,255	0,330	0,826	0,255	0,680	0,209	0,423	0,011	0,202	0,528	0,251	0,229	0,527	0,436	0,521	0,306

Fonte: Elaboração própria com base nos registros do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2000 e 2010).

Gráfico 25 – Taxas de crescimento do número de ocupados em todos os setores, no setor de serviços e nos subsetores de serviços – estado da Bahia – 2000-2010 (em %)



Fonte: Elaboração própria com base nos registros do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2000 e 2010).

Quadro 12 – Subsetores de serviços estagnados e dinâmicos – estado da Bahia – 2000-2010

Subsetores estagnados ($r_{it} < r_{tt}$)		Subsetores dinâmicos ($r_{it} > r_{tt}$)	
Indutores	Induzidos	Indutores	Induzidos
Pesquisa e desenvolvimento	Alojamento e alimentação	Transporte e correio	Comércio em geral e representações
		Telecomunicações	
Aluguel de meios de transporte	Atividades recreativas, culturais e de lazer	Intermediação financeira, previdência complementar e seguros	Atividades imobiliárias
Educação			Serviços complementares
			Administração pública, defesa e seguridade social
			Atividades associativas, sindicais e religiosas
			Serviços pessoais
			Serviços domésticos
			Organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais

Fonte: Elaboração própria com base nos resultados da pesquisa.

Quadro 13 – Subsetores de serviços estagnados e dinâmicos – estado da Bahia – 2000-2010

Nº	Subsetores	Salvador	Feira de Santana	Camaçari	Vit. da Conquista	Lauro de Freitas	Itabuna	São F. do Conde	Ilhéus	Barreiras	Teix. de Freitas	Juazeiro	Jequié	Simões Filho	Eunápolis	Porto Seguro	Alagoinhas
1	Comércio em geral e repres.	DCNE	DCNE	VCE	DCE	VCNE	DCE	VCNE	DCE	DCE	VCE	DCE	DCNE	VCE	VCE	VCE	DCNE
2	Transporte e correio	DCE	VCE	VCE	VCE	VCE	DCE	VCNE	DCNE	VCE	VCE	VCE	DCE	VCE	VCE	VCE	VCE
3	Alojamento e alimentação	DCNE	DCNE	VCE	DCNE	VCNE	VCE	DCNE	VCE	DCNE	VCE	VCE	DCNE	VCE	DCNE	VCE	VCE
4	Telecomunicações	VCE	VCE	VCE	DCNE	VCE	DCNE	VCE	VCE	VCE	DCNE	VCE	DCNE	DCNE	DCNE	VCNE	VCNE
5	Inter. fin., prev. comp. seg.	DCNE	VCE	VCNE	VCE	VCE	VCE	VCE	VCE	DCNE	VCE	VCE	VCE	VCNE	DCNE	VCNE	DCNE
6	Atividades imobiliárias	VCE	DCNE	DCNE	DCNE	VCE	DCNE	DCNE	DCNE	DCNE	DCNE	DCNE	DCNE	VCNE	DCNE	DCNE	DCNE
7	Serviços prest. empresas	VCE	VCE	VCNE	DCNE	VCE	DCNE	VCE	DCNE	VCE	DCNE	VCE	DCNE	VCNE	VCE	VCNE	VCE
8	Pesquisa e desenvolvimento	VCE	VCE	VCNE	DCE	VCE	DCNE	DCNE	DCNE	VCE	DCE	VCE	DCE	VCE	VCE	DCNE	VCE
9	Alug. meios de transporte	DCNE	VCE	DCNE	VCE	VCE	VCE	DCNE	DCNE	DCNE	DCNE	DCNE	VCE	VCE	DCNE	DCNE	VCE
10	Serviços complementares	DCNE	VCE	VCE	VCE	VCE	DCE	VCE	DCNE	VCNE	VCNE	VCE	VCE	DCNE	VCE	VCE	VCE
11	Adm. púb., def. seg. social	DCNE	DCNE	DCNE	VCE	VCE	VCE	VCE	VCE	VCE	VCNE	VCE	VCE	DCNE	VCNE	VCE	DCNE
12	Educação	DCNE	VCNE	VCNE	VCE	VCE	DCE	DCNE	VCE	VCE	VCNE	DCNE	VCE	VCNE	VCNE	VCE	DCNE
13	Saúde e serviços sociais	DCE	VCE	VCNE	DCE	VCE	DCE	DCNE	DCNE	VCE	VCE	DCNE	DCE	VCE	DCNE	VCNE	DCNE
14	Ativ. recreat., cult. e de lazer	DCNE	VCNE	VCNE	VCNE	VCE	DCNE	DCNE	VCE	VCE	VCNE	VCE	DCNE	DCNE	DCNE	VCNE	DCNE
15	Ativ. assoc., sindicais e relig.	VCE	VCE	DCNE	DCE	DCNE	DCE	DCNE	VCE	DCNE	VCE	VCE	VCE	VCE	DCNE	VCE	VCE
16	Serviços pessoais	DCE	DCE	VCE	DCE	VCE	DCE	VCNE	DCE	VCE	VCE	VCE	DCE	VCE	VCE	VCE	DCE
17	Serviços domésticos	DCE	DCNE	VCE	VCE	VCE	DCNE	DCNE	DCNE	DCE	VCE	VCNE	DCE	VCNE	VCNE	DCNE	DCNE
18	Org. internac. inst. extrat.	DCE	DCNE	DCNE	DCNE	DCNE	DCNE	DCNE	DCNE	DCNE	DCNE	DCNE	DCNE	DCNE	DCNE	DCNE	DCNE

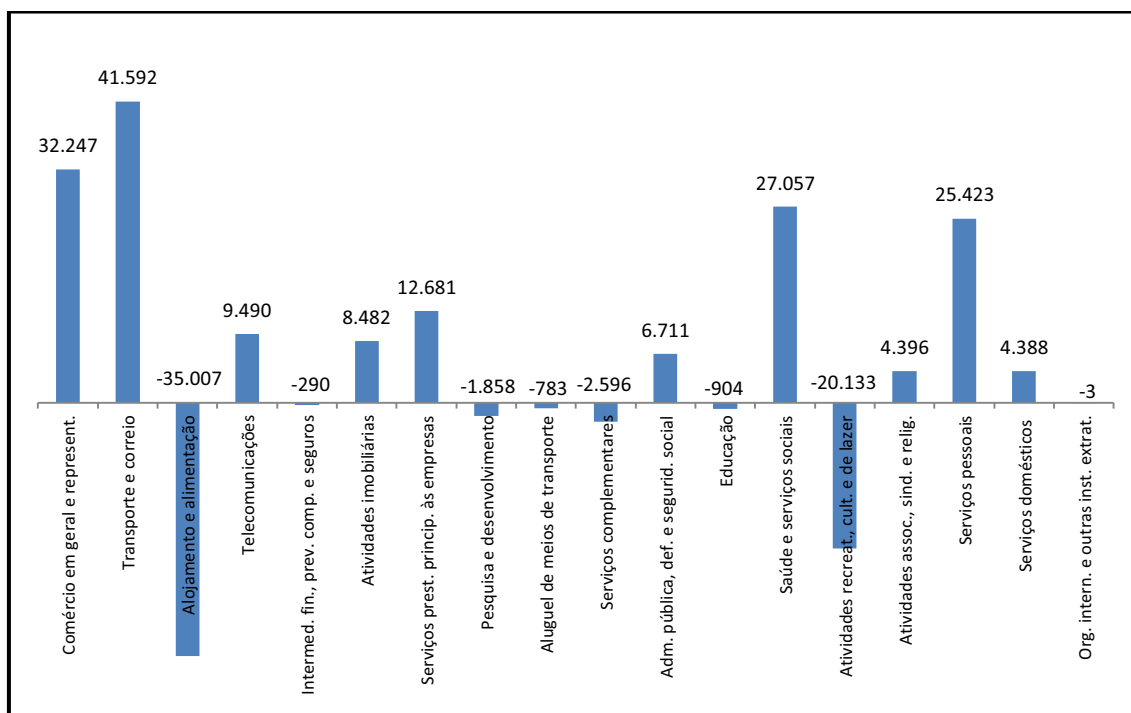
Fonte: Elaboração própria com base nos resultados da pesquisa.

Tabela 22 – Variação Líquida Total (VLT) do emprego dos serviços nos principais municípios da Bahia – 2000-2010

Nº	Subsetores	16 munic.	Salvador	Feira de Santana	Camaçari	V. da Conquista	Lauro de Freitas	Itabuna	São F. do Conde	Ilhéus	Barreiras	Teix. de Freitas	Juazeiro	Jequié	Simões Filho	Eunápolis	Porto Seguro	Alagoinhas
1	Comércio em geral e repres.	32.247	8.300	-115	6.899	2.965	3.425	-494	294	-1.458	717	3.613	1.135	-294	2.028	1.690	3.354	188
2	Transporte e correio	41.592	15.817	5.986	2.913	2.349	1.512	1.041	162	94	1.854	1.097	1.346	1.040	2.456	907	1.396	1.623
3	Alojamento e alimentação	-35.007	-21.994	-3.814	1.117	-3.095	-969	-963	-125	-970	-829	-122	-346	-1.296	-77	-751	-860	89
4	Telecomunicações	9.490	7.146	568	419	-6	457	59	34	261	183	31	141	23	57	19	34	63
5	Int. fin., prev. comp. seg.	-290	-3.255	1.008	202	274	312	280	66	164	-43	306	93	229	62	-101	86	27
6	Atividades imobiliárias	8.482	7.661	108	85	166	296	106	0	52	-2	3	24	-35	49	57	-39	-47
7	Serviços prest. empresas	12.681	9.358	2.580	937	-714	522	-1.031	122	-1.388	1.323	117	257	-722	302	264	182	574
8	Pesquisa e desenvolvimento	-1.858	-566	-69	-63	-120	-21	-733	-11	-243	20	-34	39	-27	-17	0	-49	35
9	Alug. meios de transporte	-783	-658	14	-48	27	-7	10	0	-31	-51	-35	-17	7	42	-9	-37	11
10	Serviços complementares	-2.596	-6.550	689	1.111	206	391	58	49	-77	35	163	198	101	-68	233	585	278
11	Adm. púb., def. seg. social	6.711	-3.137	504	-508	1.279	2.144	1.062	1.022	605	536	647	1.234	917	-549	384	1.134	-562
12	Educação	-904	-5.472	590	630	317	2.109	-131	-636	448	203	146	-310	295	29	285	1.339	-747
13	Saúde e serviços sociais	27.057	11.592	3.928	1.422	1.367	1.704	1.223	-65	200	955	1.274	390	747	752	341	706	521
14	Ativ. recr., cult. e de lazer	-20.133	-13.605	-1.535	-154	-662	-41	-824	-89	-371	-232	-196	-233	-409	-302	-291	-721	-468
15	Ativ. assoc., sind. e relig.	4.396	2.324	564	16	128	77	124	-51	244	-73	249	136	96	135	37	177	213
16	Serviços pessoais	25.423	10.919	2.582	1.426	1.550	1.140	893	87	717	597	1.233	733	463	898	505	1.075	605
17	Serviços domésticos	4.388	2.979	-99	1.963	519	1.822	-2.005	-162	-2.169	98	844	247	98	616	319	-488	-196
18	Org. internac. inst. extrat.	-3	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Total	110.892	20.863	13.486	18.368	6.552	14.875	-1.326	696	-3.920	5.291	9.333	5.065	1.233	6.412	3.889	7.875	2.205

Fonte: Elaboração própria com base nos resultados da pesquisa.

Gráfico 26 – Variação Líquida Total (VLT) dos empregos nos subsetores de serviços para o conjunto dos principais municípios – estado da Bahia – 2000-2010



Fonte: Elaboração própria com base nos resultados da pesquisa.

A seguir, serão apresentados os principais resultados para todos os subsetores, começando pelos indutores do desenvolvimento. Em seguida, serão apresentados os resultados para os subsetores induzidos pelo desenvolvimento.

11.2.3.1 Subsetores indutores do desenvolvimento

O subsetor transporte e correio (dinâmico no nível estadual, com taxa de crescimento de 94,9%) apresentou dinamismo em nível municipal (VCE) em onze municípios, com destaque para o crescimento do emprego em Barreiras (212,1%), Simões Filho (205,4%) e Camaçari (195,4%). O município que menos cresceu foi Ilhéus, com 28,4%, sendo também o único a apresentar estado de estagnação (DCNE). Juntamente com São Francisco do Conde, este município foi o único que não se mostrou especializado neste subsetor.

Em termos da VLT, a soma dos 16 municípios em análise conseguiu um saldo líquido de 41.592 empregos em transporte e correio, refletindo o seu perfil de subsetor dinâmico no estado da Bahia. Apesar de todos os municípios em análise apresentarem saldo positivo

neste subsetor, contribuíram mais amplamente para este resultado os municípios de Salvador (15.817) e Feira de Santana (5.986).

No subsetor telecomunicações, outro dinâmico em nível estadual (crescimento de 76,6%), oito municípios mostraram-se dinâmicos. Destaque para o crescimento do emprego em São Francisco do Conde (3.429,8%) e Camaçari (406,4%). Vitória da Conquista foi o município que menos cresceu (22,8%). Como reflexo do seu dinamismo na Bahia, este subsetor apresentou um saldo líquido (VLT) de 9.490 empregos, com contribuições, principalmente, de Salvador (7.146) e Feira de Santana (568).

O subsetor intermediação financeira, previdência complementar e seguros (dinâmico, com crescimento de 40,1%) teve nove municípios com VCE, destacadamente São Francisco do Conde, Teixeira de Freitas e Jequié, com taxas de crescimento, respectivamente, de 573,8%, 177,7% e 105,7%. Eunápolis destacou-se negativamente, com retração de 2,7% dos empregos neste subsetor. Apesar dos destaques positivos, a VLT deste subsetor foi negativa (-290) para os 16 municípios em conjunto. O principal responsável por este saldo foi Salvador (-3.255), já que treze municípios apresentaram VLT positiva, com destaque para Feira de Santana (1.008) e Lauro de Freitas (312).

Nos serviços prestados principalmente às empresas – que cresceram 37,1%, sendo também considerados dinâmicos em nível estadual – também houve oito municípios com VCE. Em destaque aparecem São Francisco do Conde, Barreiras e Alagoinhas, crescendo 147,4%, 108,6% e 78,1%, respectivamente. Por outro lado, os municípios de Itabuna, Ilhéus e Jequié apresentaram redução do número de ocupados neste subsetor em 7,5%, 21,5% e 18,0%, respectivamente. A classificação deste subsetor como dinâmico para o estado da Bahia é reflexo da sua VLT, que foi de 12.681. Contribuíram significativamente para este saldo os municípios de Salvador (9.358) e Feira de Santana (2.580), enquanto Ilhéus (-1.388) e Itabuna (-1.031) foram os maiores destaques negativos.

O decréscimo de 78,1% no número de ocupados no subsetor pesquisa e desenvolvimento o classifica como estagnado relativamente ao estado, sendo resultado da sua VLT (-1.058). No entanto, oito municípios foram tipificados como dinâmicos neste subsetor. Isto se explica muito mais por grande parte destes ter taxas de crescimento negativas, mas menores do que a retração verificada em âmbito estadual. Destes oito municípios, apenas Alagoinhas, Barreiras e Juazeiro cresceram (respectivamente, 3.500%, 219,4% e 198,8%), pois os demais cinco municípios com VCE tiveram redução do número de ocupados neste

setor. Os destaques negativos vão para Vitória da Conquista, São Francisco do Conde, Teixeira de Freitas e Porto Seguro, que tiveram 100% de redução, não possuindo, portanto, sequer um ocupado neste subsetor no ano de 2010. Os únicos municípios que tiveram crescimento neste subsetor também foram os únicos a apresentar VLT positiva: Barreiras (20), Juazeiro (39) e Alagoinhas (35). O maior responsável pela VLT negativa dos municípios em conjunto foi Salvador (-566).

O subsetor aluguel de meios de transporte, máquinas e equipamentos sem operador e gestão de ativos intangíveis não financeiros (identificado apenas como 'aluguel de meios de transporte' nos quadros e tabelas anteriores) teve apenas sete municípios com VCE, sendo, ele mesmo, considerado estagnado relativamente ao estado (teve crescimento de apenas 11,5%). Destacam-se Alagoinhas (crescimento de 1.100%), Vitória da Conquista (129,4%) e Simões Filho (77,4%). Já São Francisco do Conde teve redução de 100% do número de ocupados deste subsetor. A VLT conjunta dos 16 municípios também foi negativa (-783), contribuindo para este resultado, principalmente, o município de Salvador (-658). Além deste, outros nove municípios também tiveram variação líquida negativa. Todos os municípios que tiveram VLT positiva apresentaram escores muito baixos para esta variável, sendo que a maior VLT foi a de Simões Filho (42)

O penúltimo dos subsetores indutores – a educação – só cresceu 21,9%, sendo considerado, portanto, estagnado, com a VLT de -904 ajudando a entender esta classificação. Somente seis municípios foram considerados dinâmicos, destacadamente Porto Seguro, Lauro de Freitas e Eunápolis, que tiveram aumento do número de ocupados neste subsetor de, respectivamente, 131,1%, 116,5% e 42,5%. Na situação oposta aparece São Francisco do Conde, com retração de 49,6%. A VLT negativa para o conjunto dos municípios em análise teve grande peso do município de Salvador (-5.472), não sendo suficientes os saldos positivos de Lauro de Freitas (2.109), Porto Seguro (1.339) e dos demais para reverter a VLT.

O subsetor saúde e serviços sociais foi considerado dinâmico, com crescimento de 81,5%, apresentando VLT acentuadamente positiva (27.057). Também dinâmicos neste subsetor foram os municípios de Feira de Santana, Lauro de Freitas, Barreiras, Jequié e Porto Seguro. Porém, o destaque vai para Teixeira de Freitas, Simões Filho e Camaçari, que, apesar de não apresentarem VCE, cresceram, respectivamente, 251,1%, 162,7% e 152,8%, razão pela qual foram classificados como tendendo dinamismo (apresentaram VCNE). A VLT positiva foi impulsionada, principalmente, por Salvador (11.592) e Feira de Santana

(3.928), sendo que todos os municípios tiveram variação líquida de empregos positiva para este subsetor.

11.2.3.2 Subsetores induzidos pelo desenvolvimento

O subsetor comércio geral e representações (dinâmico no nível estadual, com crescimento de 38,3%), teve apenas cinco dos principais municípios com VCE. Dentre estes, os que mais cresceram foram Camaçari (103,7%) e Porto Seguro (75,9%). Destacou-se também o município de São Francisco do Conde (70,9% de crescimento), apesar de não ser especializado (possui VCNE) habilitando-o como tendendo ao dinamismo. De maneira oposta a este, houve cinco municípios que, apesar de especializados, cresceram pouco (apresentando DCE), o que fez com que este subsetor, dentre todos do setor de serviços, apresentasse a maior frequência de municípios nesta condição. A VLT do comércio em geral e representações foi acentuadamente positiva (32.247). Os saldos positivos em Salvador (8.300) e Camaçari (6.899) ajudam a entender este resultado, enquanto Ilhéus, com -1.458, destacou-se negativamente.

O subsetor alojamento e alimentação (com crescimento de -6,3%) foi mais um subsetor estagnado relativamente ao estado, apresentando VLT de -35.007 – o maior saldo negativo entre todos os subsetores analisados. Certamente esta condição foi impulsionada pelo fato de haver, entre os principais municípios, sete municípios estagnados (DCNE), principalmente São Francisco do Conde, Jequié e Vitória da Conquista, com retração de 29,7%, 24,3% e 20,5%, respectivamente. Apesar disso, Salvador e Feira de Santana apresentaram os piores resultados em termos do VLT (-21.994 e -3.814, respectivamente). Camaçari (1.117) e Alagoinhas (89) foram os únicos a apresentar variação líquida positiva.

As atividades imobiliárias – exceto condomínios prediais – foram consideradas dinâmicas (crescimento de 135,2%), apresentando VLT positiva (8.482) para o conjunto dos municípios. O principal responsável por este resultado foi Salvador (VLT de 7.661 e taxa de crescimento de 180,1%). Apesar de não apresentarem VLT significativa, os municípios de Simões Filho, Lauro de Freitas e Camaçari destacaram-se pelas taxas de crescimento (1.534,4%, 140,7% e 108,5%, respectivamente), enquanto São Francisco do Conde (decréscimo de 100%) destacou-se negativamente. Apesar destes resultados, apenas

Salvador e Lauro de Freitas foram considerados dinâmicos (VCE), sendo que treze municípios classificaram-se como estagnados (DCNE).

Os também dinâmicos serviços complementares (crescimento de 40,0%) apresentaram VLT negativa de 2.596, restringidos, principalmente, por Salvador (VLT de -6.550). Apenas outros dois municípios apresentaram sinal negativo para a VLT (Ilhéus e Simões Filho). Dez municípios mostraram-se dinâmicos, com Eunápolis e Alagoinhas liderando as taxas de crescimento (417,5% e 311,1%, respectivamente), enquanto apenas Salvador e Simões Filho tiveram retração no número de ocupados neste subsetor (-10,3% e -0,7%, respectivamente).

O crescimento de 38,5% dos ocupados na administração pública, defesa e seguridade social classifica este subsetor como dinâmico, havendo, também, nove municípios nesta condição. A VLT conjunta foi positiva (6.711). Apesar de Salvador contribuir negativamente (-3.137), os municípios de Lauro de Freitas (2.144) e Vitória da Conquista (1.279), em especial, ajudaram esse subsetor a apresentar este saldo positivo. As maiores taxas de crescimento foram de Porto Seguro (124,5%) e Lauro de Freitas (116,3%), sendo que todos os demais municípios também tiveram aumento do número de ocupados neste subsetor.

Já a retração (-16,8%) do número de ocupados nas atividades recreativas, culturais e de lazer no estado o torna um subsetor estagnado. Seguindo a mesma classificação estão sete municípios, que apresentaram DCNE. O acentuado saldo negativo da VLT do conjunto de municípios selecionados (-20.133) está em consonância com isso, contribuindo para este resultado, principalmente, Salvador (-13.605) e Feira de Santana (-1.535). Apenas Camaçari e Lauro de Freitas apresentaram taxas de crescimento positivas para este setor. Então, o dinamismo apresentado por alguns municípios é explicado pelo fato de suas taxas de crescimento negativas terem sido menos acentuadas do que a redução de 16,8% apresentado pelo estado.

As atividades associativas, sindicais e religiosas foram mais um subsetor a apresentar dinamismo (crescimento de 64,6%), impulsionadas pela performance em Teixeira de Freitas (198,1% de crescimento), Simões Filho (132,5%) e Juazeiro (130,05%). Porém, os maiores saldos na VLT aconteceram em Salvador (2.324) e Feira de Santana (564), contribuindo para uma VLT de 4.396 para o conjunto dos municípios. O dinamismo do

subsetor no âmbito do estado é reflexo, também, dos oito municípios que apresentaram VCE, entre eles Salvador, Feira de Santana e Ilhéus.

Também dinâmicos (110,4% de crescimento), os serviços pessoais tiveram um saldo positivo na VLT de 25.423 empregos. Este resultado reflete o dinamismo deste subsetor em oito municípios e o crescimento de 367,9% em Porto Seguro, 313,6% em Simões Filho e 225,6% em Teixeira de Freitas. No entanto, dada a maior quantidade de ocupados em termos absolutos em Salvador e Feira de Santana, as maiores VLT ocorreram nestes municípios (10.919 e 2.582, respectivamente), apesar de apresentarem-se como tendendo à estagnação (DCE). Todos os municípios tiveram VLT e crescimento do emprego positivo para este subsetor, o que ajuda a explicar o fato de nenhum deles ser estagnado (nenhum apresentou DCNE), sendo que apenas São Francisco do Conde não é especializado (apresentou VCNE).

A taxa de crescimento do subsetor serviços domésticos (28,4%) o classifica como dinâmico em âmbito estadual, apresentado VLT de 4.388 para o conjunto dos municípios selecionados. Mais uma vez Salvador (com VLT de 2.979) foi o principal responsável pelo saldo positivo (apesar de apresentar DCE), destacando-se também Camaçari (1.963) e Lauro de Freitas (1.822). Por outro lado, Ilhéus (VLT -2.169) e Itabuna (-2.005) foram os destaques negativos, estando também entre os seis municípios em estado de estagnação. Neste subsetor, apenas quatro municípios foram considerados dinâmicos (VCE), e outros três tendem ao dinamismo (VCNE).

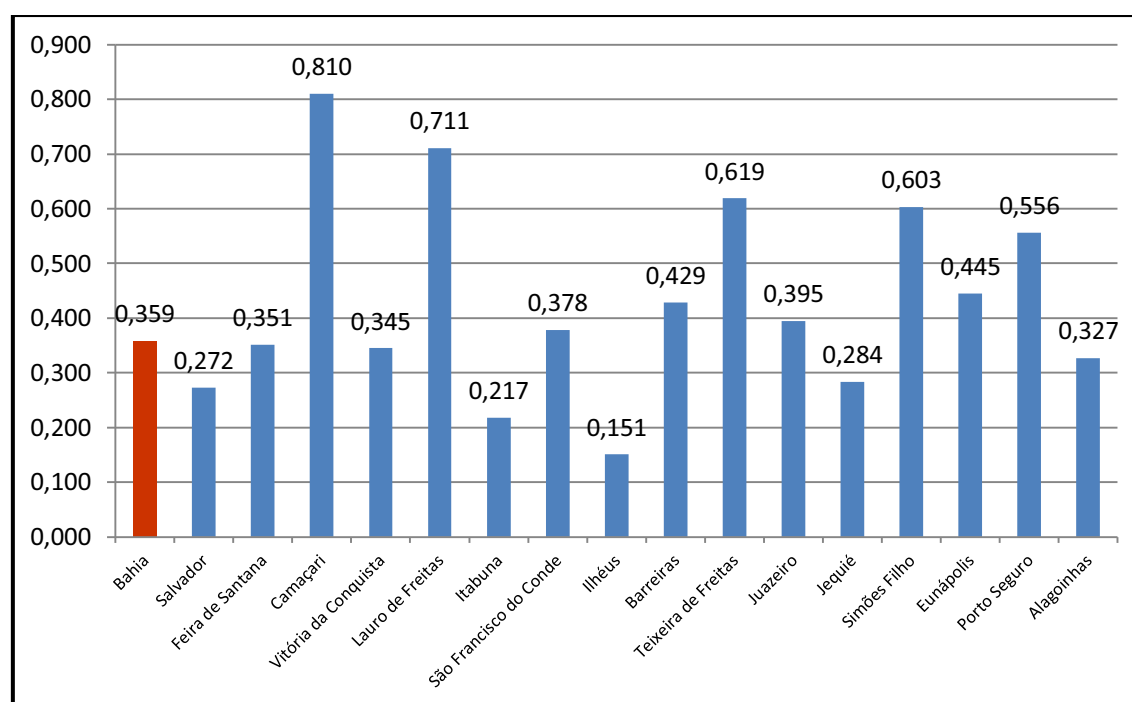
O último subsetor – Organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais – foi o que apresentou a maior quantidade de municípios estagnados – todos, com exceção de Salvador. A capital do estado é o único que apresentou ocupados neste subsetor, mas não teve taxa de crescimento superior à média do estado (na verdade, a média do estado é a mesma de Salvador), o que o classifica como tendendo à estagnação (DCE).

11.2.4 Resultados para os municípios

As taxas de crescimento do número de ocupados no setor de serviços, apresentadas no Gráfico 27, revelam que, dos principais municípios baianos, seis cresceram menos do que a média do estado, que foi de 35,9% entre 2000 e 2010: Salvador, Feira de Santana, Vitória

da Conquista, Itabuna, Ilhéus, Jequié e Alagoinhas. Por outro lado, com taxas de crescimento bem acima da média do estado estão Camaçari (81,0%), Lauro de Freitas (71,1%), Teixeira de Freitas (61,9%) e Simões Filho (60,3%). Como se viu, três destes municípios (Camaçari, Lauro de Freitas e Simões Filho) apresentam importante participação no VAB industrial do estado, o que, combinado com estas taxas de crescimento, insinua complementaridade entre a indústria e os serviços.

Gráfico 27 – Taxas de crescimento do número de ocupados no setor de serviços na Bahia e nos principais municípios – 2000-2010 (em %)



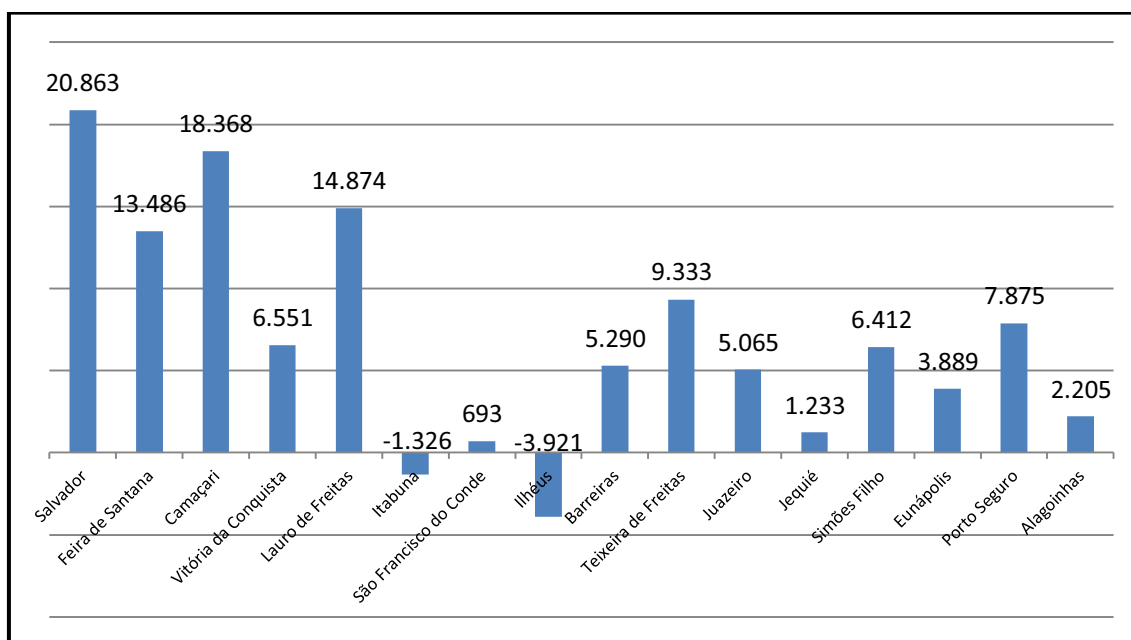
Fonte: Elaboração própria com base nos registros do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2000 e 2010).

Salvador se destaca entre os principais municípios em termos da VLT (20.863), conforme aponta o Gráfico 28. No entanto, chama atenção os resultados para Camaçari (18.368) e Lauro de Freitas (14.874), uma vez que estes municípios, em termos da população, são 89% e 94% menores do que Salvador. Como se viu, estes também são os municípios que mais cresceram em termos do número de ocupados nos serviços na Bahia.

Na situação oposta, Ilhéus e Itabuna apresentaram VLT negativa (-3.921 e -1.326, respectivamente). Este municípios estão muito próximos geograficamente (apenas 40 Km

os separam) e estes resultados podem ser observados conjuntamente, ou seja, observa-se um menor dinamismo dos serviços no eixo Ilhéus-Itabuna em termos da VLT e também das taxas de crescimento – os dois apresentaram os menores ritmos de crescimento no período 2000-2000 (15,1% e 21,7%, respectivamente)

Gráfico 28 – Variação Líquida Total (VLT) dos empregos no setor de serviços dos principais municípios – estado da Bahia – 2000-2010



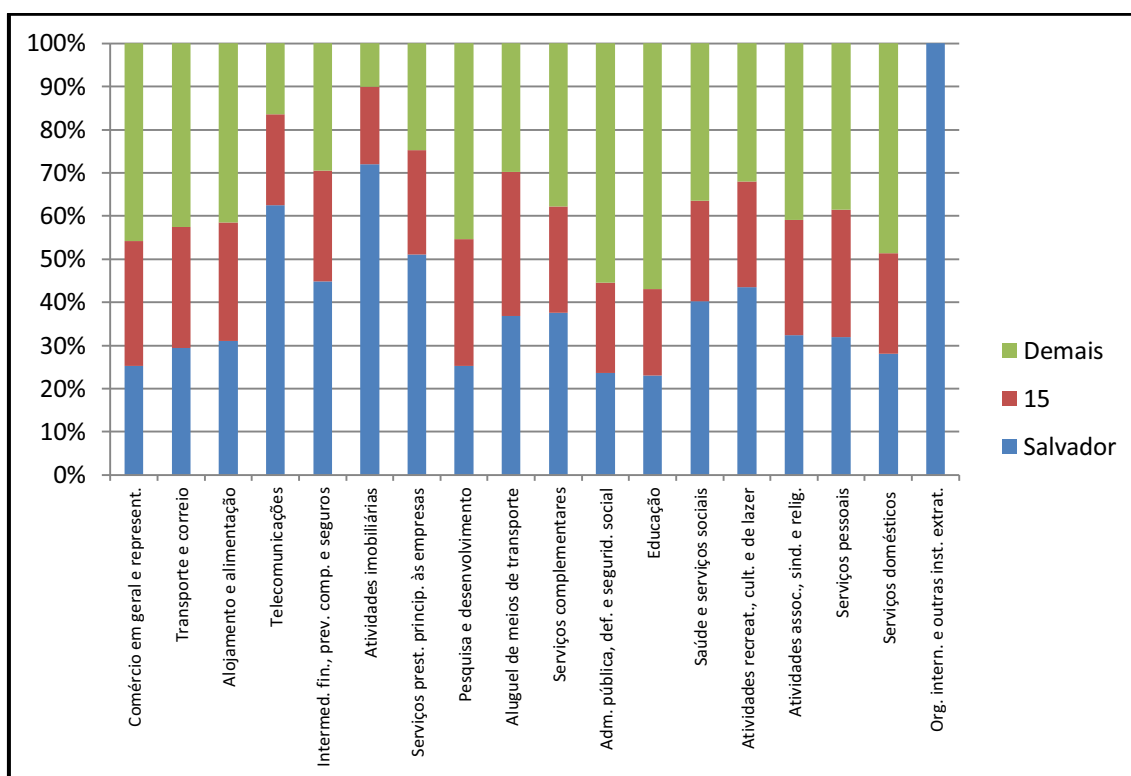
Fonte: Elaboração própria com base nos resultados da pesquisa.

A despeito do baixo dinamismo relativo (já que, em termos absolutos ainda se destaca), Salvador ainda concentra grande parte dos ocupados nos serviços dentro do estado (30,1%). Observando-se o destaque de Salvador, dos outros quinze municípios mais importantes e dos demais 401 municípios do estado, a distribuição dos ocupados nos serviços na Bahia, segundo os subsetores, aparece no Gráfico 29.

Os 16 municípios principais participam com parcela significativa dos ocupados em quase todos os subsetores, com destaque para as atividades imobiliárias (quase 90%), telecomunicações (quase 85%), serviços prestados principalmente às empresas (75%), intermediação financeira, previdência complementar e seguros (70%) e aluguel de meios de transporte sem condutores e gestão de ativos não financeiros (também 70%). Em todos estes subsetores, a importância relativa de Salvador é bem destacada (72%, 62%, 51%, 45% e 37%, respectivamente). No subsetor organismos internacionais e outras instituições

extraterritoriais, todos os ocupados (100%) se encontram em Salvador, estando também em destaque as atividades recreativas, culturais e de lazer (44%) e saúde e serviços sociais (40%). Nota-se que, dos subsetores destacados, a maioria é indutora do desenvolvimento.

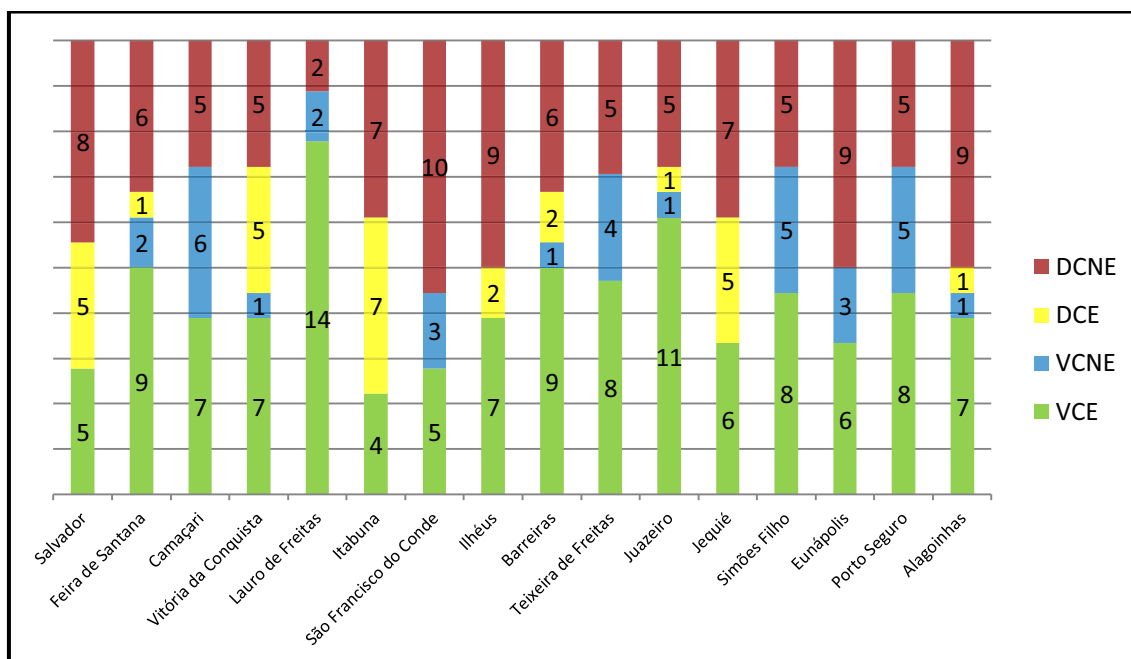
Gráfico 29 – Participação do município de Salvador, dos 15 outros municípios de maior potencial de desenvolvimento urbano/serviços e dos demais municípios no total de ocupados nos subsetores de serviços do estado da Bahia – 2010 (em %)



Fonte: Elaboração própria com base nos dados do censo demográfico 2010.

Os resultados do efeito alocação (Gráfico 30) mostram que o município de Lauro de Freitas apresenta dinamismo (VCE) em 14 dos 18 subsetores. Também em destaque, Juazeiro mostra dinamismo em 11 subsetores e Feira de Santana e Barreiras em 9. De maneira oposta, Itabuna apresenta apenas 4 subsetores dinâmicos – refletindo a VLT – e São Francisco do Conde, 5. Este último município também foi o que apresentou o maior número de subsetores estagnados (10), ou seja, com DCNE, seguido por Ilhéus, Eunápolis e Alagoinhas (9 em cada) e Salvador (8).

Gráfico 30 – Número de subsetores segundo as suas definições nos principais municípios – estado da Bahia – 2000-2010

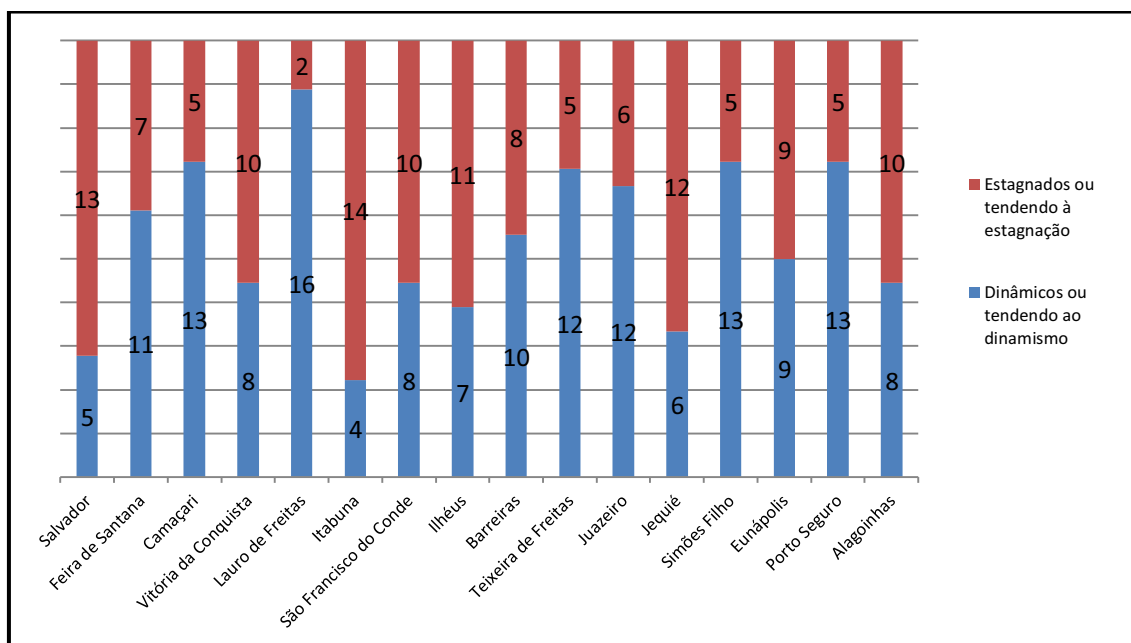


Fonte: Elaboração própria com base nos resultados da pesquisa.

Quando se considera o número de subsetores dinâmicos (VCE) ou tendendo ao dinamismo (VCNE) e os subsetores estagnados (DCNE) ou tendendo à estagnação (DCE), visualizados no Gráfico 31, novamente Lauro de Freitas se destaca, com 16, seguido de Camaçari e Simões Filho e Porto Seguro (13). Esta é uma situação confortável para estes municípios, pois indica setores com taxas de crescimento superiores às do estado e especialização (VCE) ou que ainda não são especializados, mas têm apresentado taxas de crescimento consideráveis (VCNE), tendendo, portanto, ao dinamismo. Mais uma vez, os municípios mais bem posicionados neste quesito são aqueles que também apresentam forte participação da atividade industrial.

Por outro lado, mais uma vez, Itabuna foi o destaque negativo, com apenas 4 subsetores nesta condição. Porém, há destaque também para a capital do estado que, a despeito de ser o maior centro urbano, apresentou apenas 5 setores dinâmicos ou tendendo ao dinamismo. Em situação um pouco menos desconfortável está Jequié (com 6 subsetores) e Ilhéus (com 7 subsetores).

Gráfico 31 – Número de setores dinâmicos ou tendendo ao dinamismo e estagnados ou tendendo à estagnação nos principais municípios da Bahia – 2000-2010



Fonte: Elaboração própria com base nos resultados da pesquisa.

A despeito disto, quando se considera o número total de trabalhadores ocupados nos subsetores dinâmicos em cada um dos subsetores no município de Salvador, relativamente ao total dos ocupados nos outros subsetores dinâmicos dos demais municípios, a capital do estado volta a ter destaque. A Tabela 23 apresenta, para os municípios em análise, apenas os subsetores classificados como dinâmicos e a sua representatividade diante dos demais que também são dinâmicos no referido subsetor em termos do percentual de empregos.

As informações contidas na Tabela 23 indicam que Salvador participa com cerca de 45% de todos os empregos nos subsetores dinâmicos indutores do desenvolvimento, destacando-se os serviços prestados principalmente às empresas. De todos os ocupados nos subsetores dinâmicos indutores do desenvolvimento dos principais municípios, 37,46% vêm deste subsetor em Salvador, que ainda responde por 7,40% com as telecomunicações e 0,12% com a pesquisa e desenvolvimento científico. Salvador ainda participa com 9,62% de todos os ocupados nos subsetores dinâmicos induzidos pelo desenvolvimento. Deste percentual, 6,18% vêm das atividades imobiliárias e 3,44% das atividades associativas, sindicais e religiosas.

Tabela 23 – Subsetores dinâmicos e percentual de emprego em relação ao total dos municípios dinâmicos – estado da Bahia – 2010

Município	Induzidos	%	Indutores	%
Salvador	Atividades imobiliárias	6,18	Telecomunicações	7,40
	Atividades associativas, sindicais e religiosas	3,44	Serviços prestados principalmente às empresas	37,46
			Pesquisa e desenvolvimento	0,12
Total		9,62		44,98
Feira de Santana	Serviços complementares	0,85	Transporte e correio	5,55
	Atividades associativas, sindicais e religiosas	0,62	Telecomunicações	0,62
			Intermediação financeira, previdência complementar e seguros	1,26
			Serviços prestados principalmente às empresas	4,27
			Pesquisa e desenvolvimento	0,02
			Aluguel de meios de transporte	0,04
			Saúde e serviços sociais	4,02
Total		1,46		15,77
Camaçari	Comércio em geral e representações	7,95	Transporte e correio	2,04
	Alojamento e alimentação	2,46	Telecomunicações	0,23
	Serviços complementares	0,88		
	Serviços pessoais	1,09		
	Serviços domésticos	4,33		
Total		16,72		2,28
Vit. da Conquista	Serviços complementares	0,45	Transporte e correio	2,57
	Administração pública, defesa e seguridade social	2,86	Intermediação financeira, previdência complementar e seguros	0,58
	Serviços domésticos	4,77	Aluguel de meios de transporte	0,02
			Educação	3,32
Total		8,08		6,50
Lauro de Freitas	Atividades imobiliárias	0,28	Transporte e correio	1,52
	Serviços complementares	0,62	Telecomunicações	0,32
	Administração pública, defesa e seguridade social	2,26	Intermediação financeira, previdência complementar e seguros	0,36
	Atividades recreativas, culturais e de lazer	0,49	Serviços prestados principalmente às empresas	1,56
	Serviços pessoais	0,95	Pesquisa e desenvolvimento	0,005
	Serviços domésticos	4,22	Aluguel de meios de transporte	0,04
			Educação	2,01
		Saúde e serviços sociais	1,24	
Total		8,83		7,06
Itabuna	Alojamento e alimentação	1,67	Intermediação financeira, previdência complementar e seguros	0,53
	Administração pública, defesa e seguridade social	2,25	Aluguel de meios de transporte	0,02
Total		3,91		0,55

Continuação da Tabela 23

Município	Induzidos	%	Indutores	%
São F. do Conde	Serviços complementares	0,04	Telecomunicações	0,01
	Administração pública, defesa e seguridade social	1,62	Intermediação financeira, previdência complementar e seguros	0,03
			Serviços prestados principalmente às empresas	0,10
Total		1,66		0,15
Ihéus	Alojamento e alimentação	1,81	Telecomunicações	0,21
	Administração pública, defesa e seguridade social	2,43	Intermediação financeira, previdência complementar e seguros	0,26
	Atividades recreativas, culturais e de lazer	0,47	Educação	2,08
	Atividades associativas, sindicais e religiosas	0,25		
Total		4,96		2,54
Barreiras	Administração pública, defesa e seguridade social	1,58	Transporte e correio	1,25
	Atividades recreativas, culturais e de lazer	0,23	Telecomunicações	0,14
	Serviços pessoais	0,56	Serviços prestados principalmente às empresas	1,33
			Pesquisa e desenvolvimento	0,01
			Educação	1,52
		Saúde e serviços sociais	0,91	
Total		2,38		5,16
Teixeira de Freitas	Comércio em geral e representações	7,18	Transporte e correio	1,05
	Alojamento e alimentação	1,23	Intermediação financeira, previdência complementar e seguros	0,22
	Atividades associativas, sindicais e religiosas	0,19	Saúde e serviços pessoais	0,80
	Serviços pessoais	0,90		
	Serviços domésticos	2,17		
Total		11,66		2,07
Juazeiro	Alojamento e alimentação	1,56	Transporte e correio	1,15
	Serviços complementares	0,18	Telecomunicações	0,17
	Administração pública, defesa e seguridade social	2,20	Intermediação financeira, previdência complementar e seguros	0,27
	Atividades recreativas, sindicais e religiosas	0,37	Serviços prestados principalmente às empresas	1,11
	Atividades associativas, sindicais e religiosas	0,13	Pesquisa e desenvolvimento	0,03
	Serviços pessoais	0,71		
Total		5,14		2,73
Jequié	Serviços complementares	0,17	Intermediação financeira, previdência complementar e seguros	0,24
	Administração pública, defesa e seguridade social	1,90	Aluguel de meios de transporte	0,01
	Atividades associativas, sindicais e religiosas	0,13	Educação	1,79
Total		2,20		2,04

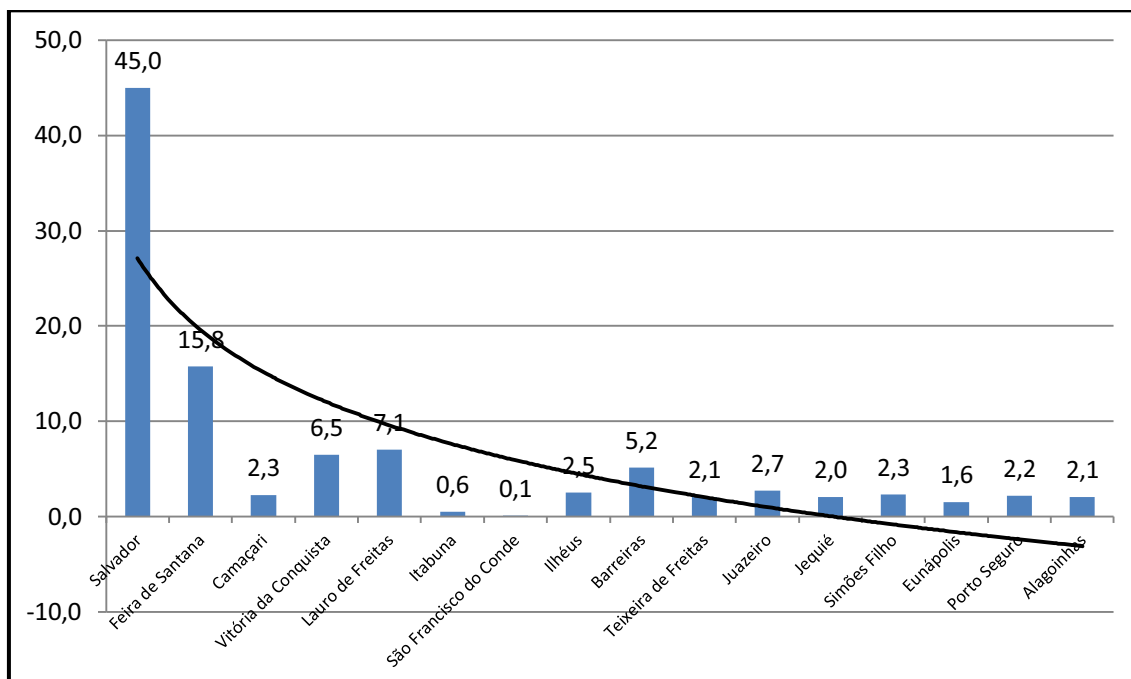
Continuação da Tabela 23

Município	Induzidos	%	Indutores	%
Simões Filho	Comércio em geral e representações	4,28	Transporte e correio	1,68
	Alojamento e alimentação	0,74	Pesquisa e desenvolvimento	0,003
	Atividades associativas, sindicais e religiosas	0,13	Aluguel de meios de transporte	0,06
	Serviços pessoais	0,58	Saúde e serviços sociais	0,58
Total		5,74		2,32
Eunápolis	Comércio em geral e representações	4,70	Transporte e correio	0,95
	Serviços complementares	0,14	Serviços prestados principalmente às empresas	0,60
	Serviços pessoais	0,51	Pesquisa e desenvolvimento	0,0004
Total		5,35		1,56
Porto Seguro	Comércio em geral e representações	5,14	Transporte e correio	1,04
	Alojamento e alimentação	3,49	Educação	1,18
	Serviços complementares	0,38		
	Administração pública, defesa e seguridade social	1,14		
	Atividades associativas, sindicais e religiosas	0,16		
	Serviços pessoais	0,66		
Total		10,97		2,22
Alagoinhas	Alojamento e alimentação	1,00	Transporte e correio	1,25
	Serviços complementares	0,18	Serviços prestados principalmente às empresas	0,83
	Atividades associativas, sindicais e religiosas	0,13	Pesquisa e desenvolvimento	0,01
			Aluguel de meios de transporte	0,05
Total		1,31		2,09

Fonte: Elaboração própria com base nos resultados da pesquisa.

Com menor destaque do que Salvador, mas também com boa representatividade em termos do número de ocupados nos subsetores dinâmicos indutores do desenvolvimento, Feira de Santana participa com 15,8%, Lauro de Freitas com 7,1% e Vitória da Conquista com 6,5%. Uma análise da representatividade dos municípios quanto ao número de ocupados nestes subsetores revela que, quanto mais importante o município é em relação ao estado (em termos da sua posição no potencial de desenvolvimento urbano/serviços), maior é o seu destaque. Assim, os municípios mais importantes para o estado detêm os maiores percentuais de participação dos ocupados nos subsetores dinâmicos indutores do desenvolvimento. O Gráfico 32 ilustra esta tendência.

Gráfico 32 – Percentual de emprego em relação ao total dos municípios dinâmicos dos subsetores indutores do desenvolvimento nos principais municípios da Bahia e linha de tendência – 2000-2010 (em %)



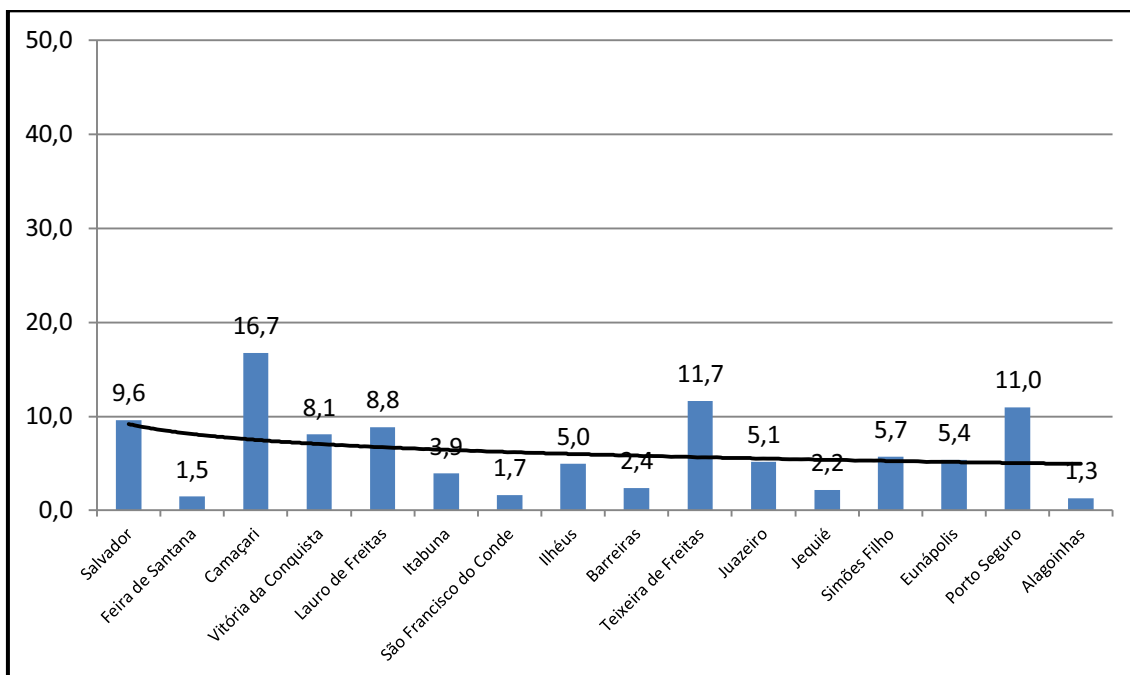
Fonte: Elaboração própria com base nos resultados da pesquisa.

A linha negra destacada no Gráfico 2 indica a tendência da importância relativa dos municípios quanto ao percentual de ocupados nos subsetores dinâmicos indutores do desenvolvimento. Esta linha foi traçada com base em regressão por mínimos quadrados²⁶. Percebe-se uma clara tendência dos municípios mais importantes de deterem maior representatividade nesta variável, o que corrobora a indicação de que os municípios mais dinâmicos em serviços avançados (indutores do desenvolvimento) são aqueles que apresentam as melhores condições em termos das variáveis que compuseram o potencial de desenvolvimento urbano/serviços, base para o ranking dos municípios desta análise.

Já para os subsetores dinâmicos induzidos pelo desenvolvimento, a conclusão é diferente. O Gráfico 33 expõe as informações.

²⁶ Método estatístico que possibilita apresentar a média dos dados em forma de uma equação buscando, para isso, minimizar o quadrado da diferença entre os valores médios e os valores reais observados, daí o termo 'mínimos quadrados'.

Gráfico 33 – Percentual de emprego em relação ao total dos municípios dinâmicos dos subsetores induzidos do desenvolvimento nos principais municípios da Bahia e linha de tendência – 2000-2010 (em %)



Fonte: Elaboração própria com base nos resultados da pesquisa.

Através do Gráfico 33, observam-se municípios não tão bem ranqueados com participação relativa considerável – Teixeira de Freitas (11,7%) e Porto Seguro (11,0%), por exemplo – e certa uniformidade de vários outros, com participações relativas muito próximas entre si. Inclusive Salvador não se destaca muito, aparecendo apenas na quarta posição, com 9,6%, bem abaixo do município líder nesta variável, Camaçari, que participa com 16,7%. Assim, percebe-se que os ocupados nos subsetores dinâmicos induzidos pelo desenvolvimento não necessariamente estão localizados nos municípios mais importantes. A linha de tendência quase constante neste gráfico é quase paralela com o eixo horizontal, indicando que a tendência é certa uniformidade entre estes municípios.

11.3 À GUIA DE CONCLUSÃO

Os 16 municípios de maior potencial de desenvolvimento urbano/serviços analisados neste capítulo detêm participação conjunta considerável das variáveis ligadas ao setor de serviços. Juntos, respondem por mais da metade da arrecadação dos impostos ligados a

esta atividade, destacando-se, também, a sua participação no número de ocupados total, no valor adicionado bruto e no indicador de especialização (QL) – neste último, todos os municípios mostraram-se especializados.

Isto se reflete na participação destes municípios no total dos ocupados em cada um dos 18 subsetores examinados e nas taxas de crescimento das atividades de serviços, já que praticamente todos cresceram mais do que a média deste setor para a Bahia. Inclusive as próprias atividades de serviços no estado tiveram um crescimento do número de ocupados maior do que a média de todas as atividades econômicas.

O município de Salvador, possuindo a maior população total e urbana do estado, detém a maior parcela dos ocupados nos serviços do estado da Bahia, sendo isto reflexo da sua representatividade em termos do pessoal ocupado em todos os 18 subsetores de serviços individualmente. Em algumas atividades, este município é soberano, destacadamente no subsetor organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais (100% dos ocupados da Bahia) atividades imobiliárias, telecomunicações e serviços prestados principalmente às empresas (todas com participação acima de 50%).

No entanto, alguns municípios situados na Região Metropolitana de Salvador, notadamente Camaçari e Lauro de Freitas, têm apresentado grande vigor quanto às atividades de serviços. Estes dois municípios apresentaram as maiores taxas de crescimento no número de ocupados nos serviços entre os municípios analisados, destacando-se também na variação líquida total (VLT) dos empregos nos serviços. Apesar de apresentarem saldo inferior à da capital, o número ‘líquido’ de empregos conseguidos por estes municípios no intervalo de análise (anos 2000-2010) revela que eles são os municípios mais promissores em termos do desenvolvimento destas atividades na Bahia.

Parte disto deve ser creditado ao fato deles estarem muito próximos à capital. Realmente, uma grande quantidade de ocupados no setor de serviços, apesar de residir em Camaçari e Lauro de Freitas, desloca-se diariamente para Salvador, onde trabalham e retornam ao final do dia. É possível que este fenômeno (migração para municípios vizinhos) esteja acontecendo devido às deseconomias urbanas que as grandes metrópoles brasileiras apresentam (maior custo de vida, congestionamentos, violência etc.), sendo Salvador uma delas.

No entanto, certamente Camaçari e Lauro de Freitas não estão em posição de destaque apenas pelo fato de parte considerável dos seus moradores trabalharem em Salvador, pois

também apresentam vantagens locais que os credenciam a serem considerados municípios dinâmicos em vários subsetores de serviços. Por exemplo, como se viu, Lauro de Freitas possui 16 dos 18 subsetores dinâmicos ou tendendo ao dinamismo, enquanto Camaçari apresenta 13 subsetores nesta condição. Esta classificação é privilegiada, pois credencia o município a, se não já está em posição de destaque (caso do VCE), ter condições para estar (caso da VCNE).

Salvador possui uma grande quantidade de subsetores estagnados (8). De maneira providencial, Lauro de Freitas não apresenta estagnação em nenhum destes subsetores (possui 6 com VCE e 2 com VCNE) e Camaçari apresenta estagnação apenas em 2 deles. Isto pode indicar um deslocamento do dinamismo de Salvador em direção a estes municípios. Apesar disso, Salvador ainda se destaca, pois o seu tamanho (em termos populacionais) tem grande peso na conformação da sua importância relativa no estado. Por exemplo, a sua participação em termos do número de ocupados nos subsetores dinâmicos indutores do desenvolvimento é bastante representativa.

De igual modo, mas menos acentuadamente, Camaçari e Lauro de Freitas também se destacam. Isto, aliado ao fato de outros municípios de maior hierarquia também serem bem representados, leva a crer que os principais municípios baianos concentram a maior parte dos subsetores mais avançados (indutores do desenvolvimento), o que está de acordo com a literatura pesquisada. De forma inversa, não há uma tendência clara para os subsetores induzidos pelo desenvolvimento, uma vez que municípios não tão bem posicionados na hierarquia estadual apresentam números bastante expressivos neste quesito, enquanto Salvador, por exemplo, não se destacou tanto.

12 CONCLUSÃO

Este trabalho objetivou verificar a importância das atividades de serviços para a dinâmica econômica dos municípios do estado da Bahia, com vistas a criar uma hierarquia entre eles com base em um conjunto de variáveis diretamente relacionadas às características destas atividades. As características de intangibilidade (imaterialidade), inestocabilidade, intransportabilidade, dificuldade de mensuração e a necessidade de intensa interação entre produtor e consumidor, foram decisivas para que fosse possível a utilização das bases teóricas ligadas à análise econômica regional e urbana, sobretudo a centralidade, a polarização e a base de exportação, com sua extensão nos determinantes locacionais das atividades de serviços.

O trabalho assumiu que as atividades de serviços nem são inexpressivas quanto aos ganhos de produtividade e capacidade de gerar efeitos multiplicadores, nem são o carro-chefe do desenvolvimento. No entanto, são capazes de irradiar dinamismo regional mais ou menos profundo de acordo com o tipo de serviços que a região possui. Deste modo, ao ser dotada de maior adensamento em serviços indutores do desenvolvimento, os seus resultados positivos para as regiões tendem ser mais profundos e duradouros. Inversamente, os resultados são superficiais e temporários se as atividades destacadas forem os serviços induzidos pelo desenvolvimento.

O objetivo principal foi verificar a configuração hierárquica dos municípios do estado da Bahia. Para verificar esta hierarquia, foram utilizadas técnicas de análise regional que enfocaram a especialização e a polarização. No primeiro caso, o indicador de especialização – Quociente Locacional (QL) – mostrou que 51 municípios apresentaram especialização no setor de serviços na Bahia ($QL > 1$), sendo que todos aqueles com população superior a 100 mil habitantes foram classificados como especializados e ocuparam, com raras exceções, as melhores posições. Conforme apontou a literatura pesquisada, a intensidade das atividades de serviços guarda relação com o tamanho populacional, uma vez que a característica de produção e consumo simultâneos e a dificuldade em estocagem exigem que haja uma demanda prévia por elas, razão pela qual os maiores municípios (em termos populacionais) tendem a especializar-se.

Além disto, a dificuldade de se transportar serviços faz com que, na maioria dos casos, haja necessidade de deslocamento do consumidor até o local em que eles são ofertados. Neste sentido, duas considerações foram destacadas. Em primeiro lugar, a constatação (através

do QL) de que um município (ou região) seja especializado nos serviços remete à indicação de que estas atividades neste município sejam produzidas não apenas para o mercado interno, mas também para exportação. Ao contrário da produção de bens tangíveis, a exportação dos serviços exige que haja este deslocamento do consumidor, pois, de outra forma, dificilmente este serviço poderia chegar a ele, exigindo, também, que haja interação entre o produtor e o consumidor.

De maneira oposta ao que acontece com os produtos industriais e agropecuários, a exportação de serviços não se dá com o transporte (ou o deslocamento do prestador do serviço) deste até o consumidor, pois isto encareceria demais a transação, inviabilizando, em alguns casos, que ela ocorra. Por esta razão, a exportação, em grande medida, acontece com o deslocamento do consumidor, que comparece ao local de prestação do serviço, consome-o (importa-o) e retorna ao seu município (ou região). O deslocamento do consumidor se dá em direção ao local onde o serviço é prestado, e este só é prestado por haver condições prévias para isto, ou seja, uma demanda prévia que justifica a sua oferta e que torna o serviço mais barato. Caso o serviço fosse ofertado com o deslocamento do prestador do serviço até o cliente, isto o tornaria mais caro, portanto menos acessível aos consumidores.

Os municípios mais populosos reuniram condições para a existência de oferta mais diversificada de serviços, já que o contingente populacional maior (demanda maior, em potencial) justifica a sua existência. Desta forma, municípios menos populosos não possuem demanda que justifique a existência da prestação de certos serviços mais sofisticados, razão pela qual a sua população necessitada daqueles serviços inexistentes nestes municípios se desloca para centros urbanos mais próximos e maiores em que estes serviços já são ofertados.

Em segundo lugar, e aliado ao fato anterior, a baixa transportabilidade dos serviços e a consequente necessidade de deslocamento dos consumidores até o centro produtor indica que o centro receptor dos consumidores exerce certo efeito polarizador sobre o município menor. Esta polarização proposta, diferentemente do que afirmavam Perroux e Boudeville, deve ser entendida como estritamente econômica, não envolvendo variáveis sociológicas.

Considerou-se, para os propósitos desta tese, que as atividades de serviços são exportáveis na medida em que, como já exposto, é possível que haja deslocamento do consumidor até o local da oferta do serviço. Após o consumo, este consumidor retorna para o seu

município/região, configurando-se, portanto, uma exportação, já que houve consumo de um bem (intangível) produzido fora do seu município ou região. Deste modo, o que se entende por exportação de serviços, aqui, não é a produção que é transportada (até porque estes produtos – intangíveis – são de difícil transporte), mas o consumo por parte de residentes de fora do município onde eles são ofertados.

A justificativa para isso é que a exportação não seria configurada apenas pela possibilidade de transporte do bem/serviço até o consumidor, mas pela demanda dos não residentes. Esta, para ser atendida, necessita que a produção do município onde se busca estes produtos seja superior à demanda dos residentes. Assim, entende-se por exportação o consumo de serviços por parte dos não residentes no local (município) em que ele é produzido.

Destaca-se também o fato de que é comum que os residentes de pequenas cidades que se deslocam para centros urbanos maiores em busca de serviços que não são encontrados no seu próprio município demandem, quando já se encontram neste centro maior, outros bens e serviços, ‘aproveitando-se’ do fato de que já estão num local em que estes outros serviços e bens são encontrados mais facilmente e em variedade. Assim, o deslocamento do consumidor para um fim específico acaba provocando efeitos ‘multiplicadores’, ou seja, impactos maiores do que aqueles que se poderia esperar inicialmente. No interior do estado da Bahia, isto é bastante comum.

O indicador de polarização – Índice de Terciarização Ajustado (IT Ajust) – mediu a capacidade de carregamento do conjunto das atividades econômicas de uma região pelos serviços ofertados especificamente por uma dada localidade – o polo. Os serviços mais sofisticados, considerados ‘bens centrais’ – encontrados apenas no ‘lugar central de ordem superior’, na terminologia de Christaller – não são produzidos nas localidades de ‘ordem inferior’. Esta capacidade de carregamento seria medida pela capacidade da localidade em ofertar serviços necessários a atender à demanda do conjunto das atividades produtivas de toda a região.

Aliada à capacidade de carregamento, o IT Ajust também mede a capacidade de ‘transbordamento’ da oferta desses serviços para outras localidades, atraídas para o lugar central de ordem superior para o consumo de seus serviços. A capacidade de carregamento indica a capacidade da oferta de sustentar a demanda regional, enquanto a capacidade de transbordamento seria dada pela capacidade da oferta de serviços de atrair demanda no

espaço. O índice de terciarização possibilita o estabelecimento de uma hierarquia funcional inter-regional com base na escala urbana dessas áreas, considerando a dupla capacidade (de carregamento e transbordamento) de seus serviços.

Os municípios mais populosos (e, em consequência, com a maior população urbana) lideraram o ranking do IT Ajustado, sendo que todos os 16 municípios com população superior a 100 mil habitantes ocuparam posições de destaque. A capital do estado liderou o ranking, seguida de Feira de Santana (a 2ª mais populosa), São Francisco do Conde (que se destaca pelo VAB industrial, sobretudo da produção petrolífera), Vitória da Conquista, Camaçari e Lauro de Freitas. Destes municípios, apenas Feira de Santana e Vitória da Conquista não estão situados na Região Metropolitana de Salvador (RMS), muito embora Feira de Santana esteja a poucos quilômetros desta região.

Assim, verificou-se uma grande polarização do estado da Bahia pela RMS, implementada, sobretudo, pela densidade populacional e consequente adensamento da economia regional. Já os municípios com menor IT ajustado localizam-se na área central do estado, sendo que da faixa de resultados mais baixa, nenhum município está localizado no litoral (leste) nem no cerrado (extremo oeste). Assim, os piores resultados foram para os municípios de clima semi-árido.

Considerando que as atividades de serviços têm efeito polarizadores, uma categoria à parte – o comércio – se destaca pela sua capacidade de atrair fluxo de pessoas para os centros onde esta atividade se mostra diversificada. Para verificar esta capacidade de atração, foi utilizado um indicador de diversificação comercial. Entende-se que esta variável representa uma medida relacionada ao tamanho do município (em termos populacionais e econômicos) considerando que, quanto maior ele for, maiores e mais diversificadas serão as demandas por atividades comerciais pela própria população local. A existência de ofertantes destes serviços neste município atrai a população dos municípios próximos que não dispõem destas atividades comerciais, população esta que busca suprimento no município maior. Verificou-se que os municípios com população superior a 100 mil habitantes lideram o ranking, aparecendo nas 11 primeiras posições, sendo que Salvador, Camaçari, Vitória da Conquista, Ilhéus, Itabuna, Teixeira de Freitas e Porto Seguro possuem ocupados em 100% das atividades comerciais.

Os três indicadores em conjunto – Quociente Locacional (QL), Índice de Terciarização Ajustado (IT Ajust) e Percentual de Diversificação Comercial – apresentaram elementos

que apontam um peso maior do tamanho populacional na determinação da hierarquia dos municípios baianos com respeito ao setor de serviços. O ranking dos municípios nos três indicadores invariavelmente obedece ao critério populacional, pois aqueles considerados grandes e médios – com população superior a 100 mil habitantes – ocuparam as primeiras posições. Apenas em alguns casos estes municípios foram superados por outros de população inferior. Obviamente, quanto se fala em tamanho populacional, principalmente com relação aos maiores, está-se referindo, também, à população urbana, pois os maiores municípios do estado (em termos populacionais e econômicos) também possuem o maior número de residentes na zona urbana.

Para reforçar a tese de que os maiores centros urbanos são os mais propensos a apresentar polarização através dos serviços, foi utilizada a técnica da análise fatorial (AF), que permitiu estudar as inter-relações existentes entre as variáveis, resumindo-as. A AF condensou os dados através da combinação entre as variáveis, explicando a relação entre elas. As altas correlações entre variáveis geraram agrupamentos que configuram fatores explicativos da correlação em determinado grupo de variáveis, agrupando num mesmo fator variáveis correlacionadas entre si, mas não correlacionadas com variáveis de outro grupo (fator).

O uso de 35 variáveis ligadas à configuração urbana e aos três setores de atividades (agropecuária, indústria e serviços), identificou aspectos de complementaridade entre algumas delas. Além disto, criou condições para o surgimento de uma hierarquia do potencial de desenvolvimento dos serviços entre todos os municípios do estado da Bahia. Esta hierarquia permitiu identificar os municípios de maior representatividade das atividades de serviços com base num conjunto de variáveis ligadas ao setor, que estão correlacionadas entre si, mas não correlacionadas com variáveis ligadas a outros aspectos setoriais e produtivos.

O principal fator gerado na AF foi composto por 20 variáveis, que representaram 59,6% da variância total das variáveis, e foi identificado como inerente ao desenvolvimento urbano e de serviços. Praticamente todas as variáveis relacionadas no grupo daquelas inerentes ao tamanho e à dinâmica urbana, bem como aquelas ligadas à dinâmica dos serviços – tal qual aparece na descrição das variáveis – encontram-se correlacionadas. No entanto, aparecem também neste fator algumas variáveis ligadas à dinâmica industrial o que mostrou que alguns elementos da dinâmica industrial também o são na dinâmica do setor de serviços, havendo, portanto, complementaridade entre eles.

Considerando que a análise fatorial permitiu o agrupamento de variáveis identificadas com o desenvolvimento urbano e de serviços, os escores fatoriais destas variáveis foram utilizados para ordenar (ranquear) os municípios do estado da Bahia, criando o potencial de desenvolvimento urbano e de serviços. Ao confrontar as três metodologias anteriores com o Potencial de Desenvolvimento urbano/serviços e o tamanho populacional (especialmente a população urbana), verificou-se que os rankings são bastante semelhantes. Concluiu-se que a capacidade de polarização – medida pelo IT Ajustado –, a especialização nos serviços – medida pelo QL –, o tamanho populacional e o potencial de desenvolvimento dos serviços guardaram grande correlação.

A despeito dos três primeiros indicadores comporem o cálculo do potencial de desenvolvimento urbano/serviços, deve-se destacar que houve outras 17 variáveis constituintes deste potencial, inclusive variáveis ligadas à atividade industrial e variáveis ligadas ao desenvolvimento social, o que afastou a possibilidade de qualquer viés metodológico. A Tabela 24 (cujos dados foram reproduzidos da Tabela 12) apresenta os rankings dos municípios classificados com potencial de desenvolvimento muitíssimo alto e alto, participação na população urbana do estado, Quocientes Locacionais dos serviços e IT Ajustado.

Comparando-se os rankings dos municípios nas variáveis apresentadas na Tabela 24, constatou-se que existem apenas algumas poucas distorções nos resultados, especialmente no QL. Verificou-se apenas ligeiras diferenças nos seus rankings, o que corroborou a ideia de que a capacidade de polarização está diretamente relacionada com a sua especialização relativa no setor de serviços, seu potencial de desenvolvimento urbano/serviços e sua população. Deste modo, os elementos ligados à polarização pelo setor terciário, à atividade de serviços como básica ($QL > 1$) e à dinâmica urbana podem ser considerados correlacionados. Com base nisto, para o estado da Bahia, pode-se afirmar que o indicador de especialização (QL), o indicador de polarização (IT Ajustado), a população urbana residente e o indicador de potencial de desenvolvimento urbano/serviços são praticamente coincidentes.

Do ponto de vista espacial, verificou-se que praticamente todos os municípios que ocupam as primeiras posições nos rankings apresentados – especialmente em termos do potencial de desenvolvimento urbano/serviços e IT Ajustado – encontram-se fora da região semi-árida, a mais pobre região do estado. Apesar de ocupar 2/3 da área total da Bahia, apenas 21,1% do PIB estadual provém desta região e pouco mais da metade da sua população

(53%) reside em zonas urbanas. Isso explica a baixa representatividade desta região nos indicadores de polarização através dos serviços. Apenas Juazeiro, Paulo Afonso e Vitória da Conquista, entre os principais municípios, encontram-se completamente imersos na região semi-árida, e outros dois – Feira de Santana e Jequié – estão praticamente na fronteira com a faixa litorânea, o que reduz os efeitos da sua localização no semi-árido.

Tabela 24 – Ranking dos municípios quanto ao potencial de desenvolvimento urbano/serviços, População urbana, QL dos serviços e IT Ajustado – estado da Bahia – 2010

Município	Pot. Des. U/S	Pop. Urb.	QL serv.	IT Ajust.
Salvador	1	1	1	1
Feira de Santana	2	2	7	2
Camaçari	3	4	37	5
Vitória da Conquista	4	3	11	4
Lauro de Freitas	5	6	3	6
Itabuna	6	5	2	7
São Francisco do Conde	7	52	19	3
Ilhéus	8	8	13	11
Barreiras	9	12	5	13
Teixeira de Freitas	10	10	9	15
Juazeiro	11	7	34	9
Jequié	12	9	17	10
Simões Filho	13	13	16	8
Eunápolis	14	15	10	18
Porto Seguro	15	14	6	19
Alagoinhas	16	11	20	16
Luís Eduardo Magalhães	17	26	26	14

Fonte: Elaboração própria com base nos resultados da pesquisa.

No entanto, estes municípios reúnem condições para se destacar, mesmo localizando-se no semi-árido. Vitória da Conquista é a primeira grande cidade do nordeste encontrada por quem trafega pela rodovia federal BR-116, no sentido Sudeste-Nordeste, já que esta liga os estados do sul-sudeste aos estados do nordeste, tornando este município um importante entreposto comercial e de outros serviços, o que, obviamente, tem impactos sobre a sua posição nos rankings. Já Juazeiro e Paulo Afonso são banhados pelo rio São Francisco, o mais longo e caudaloso do nordeste brasileiro e um dos maiores do Brasil, possuindo meios de reduzir os problemas causados pela seca. Juazeiro, em especial, é o município

mais importante do norte do estado, principalmente por sua economia próspera baseada na fruticultura irrigada, implementada com base no rio São Francisco.

Os municípios com maior potencial de desenvolvimento urbano/serviços e com maior capacidade de polarização estão no cerrado (Barreiras e Luís Eduardo Magalhães), na faixa litorânea sul (Ilhéus, Itabuna, Porto Seguro, Eunápolis e Teixeira de Freitas) ou na faixa litorânea da Região Metropolitana de Salvador (Salvador, Camaçari, Lauro de Freitas, Simões Filho e São Francisco do Conde), sendo que os outros municípios importantes, apesar de estarem no semi-árido, tem os efeitos de sua localização nesta região atenuados. Assim, nas economias de urbanização, o papel dos serviços é de destaque, principalmente os serviços mais sofisticados, que se concentram nas regiões mais desenvolvidas, sendo possível observar uma relação direta entre urbanização e emprego nos setores de serviços modernos.

Com base nestas conclusões, observou-se que as duas primeiras hipóteses assumidas por este trabalho se confirmaram. A primeira afirmou que os municípios de maior concentração de população urbana apresentam uma melhor classificação na hierarquia dos municípios baianos, tendo maior capacidade de exercer papel de polarizadores. Em consequência disto, a configuração espacial dos municípios de maior potencial de desenvolvimento das atividades de serviços obedeceu a sua densidade de população urbana. A segunda hipótese assumiu que os municípios que apresentaram maior especialização nos serviços são, também, aqueles de maior concentração de população urbana.

O estudo mostrou, no entanto, que a terceira hipótese foi refutada. Esta defendia que os maiores índices de informalidade entre os setores de atividades econômica no estado da Bahia seriam do setor de serviços. A informalidade, considerada na literatura como uma característica marcante dos serviços, foi de 47,1% dos ocupados nos serviços. Apesar de ser um percentual elevado, situou-se abaixo tanto da verificada na indústria (55,2%) quanto na agropecuária (94,3%) e mesmo da média de todos os setores conjuntamente (66,1%).

A fim de atender o último objetivo secundário – verificar a composição dos subsetores de serviços nos principais municípios com base na hierarquia estabelecida pela análise fatorial – foi utilizado o método diferencial-estrutural (*shift-share*). Este método apontou a classificação dos subsetores como dinâmicos ou estagnados nos municípios selecionados, identificando componentes da dinâmica setorial e municipal nos serviços.

Dos 18 subsetores de serviços, apenas 5 foram considerados estagnados (cresceram menos que a média de todas as atividades no estado), dos quais 3 são indutores e 2 são induzidos pelo desenvolvimento. Destacaram-se os subsetores transporte e correio, pelo lado dos indutores, com quase 100% de crescimento entre 2000 e 2010, e atividades imobiliárias, pelo lado dos induzidos, com mais de 135% de crescimento. O setor de serviços, como um todo, também cresceu mais que média de todas as atividades (35,9% contra 24,4%), sendo, ele mesmo, considerado dinâmico.

Os 16 municípios de maior potencial de desenvolvimento urbano/serviços analisados detêm participação conjunta considerável das variáveis ligadas ao setor de serviços, respondendo por mais da metade da arrecadação dos impostos ligados a esta atividade, destacando-se, também, a sua participação no número de ocupados total, no valor adicionado bruto. Isto se refletiu na participação destes municípios no total dos ocupados em cada um dos 18 subsetores examinados e nas taxas de crescimento das atividades de serviços, já que praticamente todos cresceram mais do que a média deste setor para a Bahia. As próprias atividades de serviços no estado tiveram um crescimento do número de ocupados maior do que a média de todas as atividades econômicas.

O maior destaque foi para o município de Salvador, que possuía maior população total e urbana do estado, detendo também a maior parcela dos ocupados nos serviços do estado da Bahia, o que é reflexo da sua representatividade em termos do pessoal ocupado em todos os 18 subsetores de serviços individualmente. No entanto, alguns municípios situados na Região Metropolitana de Salvador, notadamente Camaçari e Lauro de Freitas, têm apresentado grande vigor quanto às atividades de serviços. Estes dois municípios apresentaram as maiores taxas de crescimento no número de ocupados nos serviços entre os municípios analisados, destacando-se também na variação líquida total (VLT) dos empregos nos serviços. Mesmo apresentando saldo inferior à da capital, o número 'líquido' de empregos conseguidos por estes municípios no intervalo de análise (anos 2000-2010) revelou que eles são os municípios mais promissores em termos do desenvolvimento destas atividades na Bahia.

É preciso frisar que parte destes resultados se deve ao fato de estarem muito próximos à capital. Uma grande quantidade de ocupados no setor de serviços, apesar de residir em Camaçari e Lauro de Freitas, desloca-se diariamente para Salvador, onde trabalham e retornam ao final do dia. Este fenômeno (migração para municípios vizinhos) pode estar relacionado às deseconomias urbanas de aglomeração que as grandes metrópoles

brasileiras apresentam (maior custo de vida, congestionamentos, violência etc.), sendo Salvador uma delas.

Isto, no entanto, não reduzem de maneira significativa os méritos deste dois municípios, pois estes também apresentaram vantagens locacionais que os credenciaram a ser considerados municípios dinâmicos em vários subsetores de serviços. Lauro de Freitas apresentou 16 dos 18 subsetores dinâmicos ou tendendo ao dinamismo, enquanto Camaçari mostrou 13 subsetores nesta condição. Esta classificação é privilegiada, pois credencia o município a, se não já está em posição de destaque, possuindo vantagem competitiva especializada (VCE), ter condições para estar (apresentando vantagem competitiva não especializada – VCNE).

Contrastando a capital do estado com os seus vizinhos de maior potencial – Camaçari e Lauro de Freitas – observou-se que Salvador possui uma grande quantidade de subsetores estagnados (8), enquanto Lauro de Freitas não apresenta estagnação em nenhum destes subsetores (possui 6 com VCE e 2 com VCNE) e Camaçari apresenta estagnação apenas em 2 deles. É possível que este fenômeno indique um deslocamento do dinamismo da capital do estado em direção a estes municípios, embora Salvador ainda se destaque, pois o seu tamanho (em termos populacionais) tem grande peso na conformação da sua importância relativa no estado.

Uma prova da importância relativa que Salvador tem no estado quanto aos subsetores de serviços é que a sua participação em termos do número de ocupados nos subsetores dinâmicos indutores do desenvolvimento é bastante representativa. De todos os municípios que apresentaram a categoria de dinâmicos indutores do desenvolvimento, este município responde por 45% do total de trabalhadores ocupados. Os municípios posicionados logo após Salvador no ranking de potencial de desenvolvimento urbano/serviços também apresentaram grande representatividade relativa, o que indica que estes, principalmente pelo seu tamanho urbano (em termos populacionais) detêm maior poder de concentrarem serviços mais sofisticados e capital-intensivos.

Com base nestas constatações, confirmou-se a quarta hipótese assumida na tese, que afirmava que os serviços indutores do desenvolvimento localizam-se e são mais concentrados nos municípios de melhor posição hierárquica. Inversamente, não se constatou uma tendência clara para os subsetores induzidos pelo desenvolvimento, uma vez que municípios não tão bem posicionados na hierarquia estadual apresentaram

resultados expressivos neste quesito, ao mesmo em que Salvador, por exemplo, não se destacou tanto.

A quinta e última hipótese afirmava que há complementaridade entre as atividades industriais e de serviços no estado da Bahia. Os resultados da aplicação da análise fatorial já haviam apontado este fenômeno, quando identificou a correlação entre variáveis ligadas aos dois setores, que foram agrupadas num mesmo fator. Aliado a isso, observou-se, através do método diferencial-estrutural, que as atividades indutoras do desenvolvimento – notadamente os serviços prestados principalmente às empresas, pesquisa e desenvolvimento, intermediação financeira e transportes –, essenciais para o desenvolvimento industrial, concentraram-se nos municípios que apresentam grande representatividade do setor industrial, destacando-se Salvador, Feira de Santana, Camaçari e Simões Filho. Deste modo, confirmou-se a hipótese de que há intensa complementaridade entre as atividades industriais e de serviços no estado da Bahia.

Os resultados e conclusões apresentados acima formam um significativo conjunto de informações relevantes para o estímulo a pesquisas de natureza teórico-prática em economia regional e urbana no estado da Bahia. Num estado em que este tipo de estudo é relativamente escasso, espera-se que este trabalho contribua para o aprofundamento e adensamento destas análises, com vistas à inspiração de políticas públicas capazes de promover a melhoria das condições de vida da população baiana.

Apesar de ser o 6º estado com maior participação relativa no PIB nacional e o 4º em população, a Bahia ainda apresenta indicadores sofríveis de qualidade de vida, e parte considerável de sua população é desprovida de ‘amenidades urbanas’ (como saúde, lazer, educação etc.), já que é apenas o 24º em termos do percentual de população vivendo em zonas urbanas. Além disso, a grande área de clima semi-árido do estado apresenta população – em sua maioria rural – vivendo em pobreza e pobreza extrema. Deste modo, espera-se que, de algum modo, as informações, resultados e conclusões contidas neste trabalho sejam úteis na implementação de políticas que visem a redução do sofrimento de grande parte da população da Bahia.

BIBLIOGRAFIA

ALBERGARIA, Henrique *et al.* A teoria da localização. In: COSTA, José Silva; NIJKAMP, Peter (Coords.). **Compêndio de economia regional**. Vol. I – teoria, temáticas e políticas. Parede: Princípia, 2009.

ALMAS, Rondinaldo Silva. **Sobre o conceito de clusters industriais e algumas experiências exitosas**. Salvador: Universidade Federal da Bahia. Dissertação (Mestrado em Economia), 2003.

ALMEIDA, Paulo Henrique. Passado e futuro dos serviços: o caso da RMS. In: **Bahia Análise & Dados**. Salvador: SEI, v 10, n. 1, julho, 2000.

ALMEIDA, Paulo Henrique. Produtividade e improdutividade dos serviços na história do pensamento econômico. In: **Bahia Análise & Dados**. Salvador: SEI, v 6, n. 4, março, 1997.

ALMEIDA, Paulo Henrique. Serviços estratégicos para o desenvolvimento. In: ALMEIDA, Paulo Henrique; BRITTO, Elissandra Alves; MENDONÇA, Joseanie (Orgs.). **Serviços estratégicos na Região Metropolitana de Salvador**. Salvador: SEI, 2004, v., p. 29-46, 2004.

ALONSO, José Antônio Fialho. **A economia dos serviços na Região Metropolitana de Porto Alegre – RMPA: uma primeira leitura**. Texto para discussão FEE n. 3. Porto Alegre: Secretaria do Planejamento e Gestão, 2007.

ALVES, Manuel Brandão. A formação dos sistemas urbanos. In: COSTA, José Silva; NIJKAMP, Peter (Coords.). **Compêndio de economia regional**. Vol. I – teoria, temáticas e políticas. Parede: Princípia, 2009.

ALVES, Manuel Brandão. **Multidimensionalidade do espaço: do espaço objecto ao espaço sujeito à ordem do território**. Série Didática nº 1/2001. Lisboa: Centro de Investigações Regionais e Urbanas da Universidade Técnica de Lisboa, 2001.

AMARAL FILHO, Jair. A endogeneização no desenvolvimento econômico regional e local. **Planejamento e Políticas Públicas**, n. 23. Brasília: IPEA, Junho, 2001.

AMORIM FILHO, O.; SERRA, R. V. Evolução e perspectivas do papel das cidades médias no planejamento urbano e regional. In: ANDRADE, T. A.; SERRA, R. V. (org.) **Cidades médias brasileiras**. Rio de Janeiro: IPEA, 2001.

AMORIM FILHO, Oswaldo Bueno. Origens, evolução e perspectivas dos estudos sobre as cidades médias. In: SPOSITO, Maria Encarnação Beltrão (Org.). **Cidades médias: espaços em transição**. São Paulo: Expressão Popular, 2007.

ANDRADE, Mônica Viegas. **Setor de serviços no Brasil: a dualidade revisitada (1981-1990)**. Belo Horizonte, UFMG/Cedeplar (Dissertação de mestrado), 1994.

ARAÚJO, Mayara Mychella Sena; MOURA, Rosa; DIAS, Patricia Chame. Cidades médias: uma categoria em discussão. In.: PEREIRA, Rafael Moraes; ALVES, Bernardo (Orgs.). **Dinâmica urbano-regional: rede urbana e suas interfaces**. Brasília: IPEA, 2011.

ARRAIS, Tadeu Alencar. A cidade e a região / a cidade-região: reconhecer processos, construir políticas. In: **Cadernos metrópole**, 20. 2º semestre, 2008.

BAHIA. Secretaria do Planejamento. **Superintendência de estudos econômicos e sociais da Bahia**. Disponível em: <http://www.sei.ba.gov.br/images/inf_geoambientais/cartogramas/pdf/carto_semarida.pdf>. Acesso em 20 mai., 2013. 2013^a

BAHIA. Secretaria do Planejamento. Superintendência de estudos econômicos e sociais da Bahia – **Sistema de Informações Municipais**. Disponível em: < <http://sim.sei.ba.gov.br/sim/index.wsp>>. Acesso em 20 mai., 2013. 2013^b

BARBOSA, Alúcio. Polos de desenvolvimento: nota introdutória. In: SCHWARTZMAN, Jacques (Org.). **Economia regional: textos escolhidos**. Belo Horizonte: Cedeplar/UFMG, 1977.

BARRETO, Rogério. O centro e a centralidade urbana: aproximações teóricas a um espaço em mutação. In: **Cadernos**. Curso de Doutorado em Geografia. FLUP, 2010.

BASTOS, Suzana Q. Andrade; PEROBELLI, Fernando Salgueiro; FERNANDES, C. O. **Dinâmica dos serviços em Minas Gerais: uma análise diferencial-estrutural para os principais municípios 2003/2007**. In: 1º Simpósio Brasileiro de Ciência de Serviços, Brasília, 2010.

BASTOS, Suzana Quinet de Andrade. **Disritmia espaço-tempo: análise das estratégias de desenvolvimento adotadas em Juiz de Fora (MG), pós anos 70**. In: IX Encontro Regional de Economia - ANPEC/NE. Fortaleza, 2005.

BASTOS, Suzana Quinet de Andrade; MARIONI, Larissa da Silva. **Migração e cidades médias: análise para Minas Gerais no ano 2000**. Texto para discussão 002/2011. Juiz de Fora: UFJF, 2011.

BAUMOL, William J. **Macroeconomics of unbalanced growth**. American Economic Review, n. 57, 1967.

BAUMOL, William J. Productivity policy and the service sector. In: INMAN R. P. (ed.). **Managing the service economy**. Cambridge University Press, Cambridge: 301-307, 1985.

BELL, Daniel. **O advento da sociedade pós-industrial**. São Paulo: Cultrix, 1973.

BETARELLI JUNIOR; Admir Antonio; SIMÕES, Rodrigo Ferreira. A dinâmica setorial e os determinantes locais das microrregiões paulistas. **Economia Aplicada**. v. 15, n. 4, 2011.

BIALOSKORSKI NETO, Sigismundo; SOARES, Milena Carla. **A influência dos setores de atividade econômica no desenvolvimento econômico-social dos municípios paulistas na década de 1990**. In: Anais do XLIV Congresso da Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural. Fortaleza, 2006.

BLAUG, Mark. A teoria da dominação econômica de Perroux: o caso da roupa do Rei. In: SCHATZMAN, Jacques (Org.). **Economia regional: textos escolhidos**. Belo Horizonte: Cedeplar/UFMG, 1977.

BRANCO, Maria Luisa Castello. Cidades médias no Brasil. In: SPOSITO, Eliseu Savério; SPOSITO, Maria Encarnação Beltrão; SOBARZO, Oscar. **Cidades médias: produção do espaço urbano e regional**. São Paulo: Expressão Popular, 2006.

BRANCO, Maria Luisa Gomes Castello. Algumas considerações sobre a identificação de cidades médias. In: SPOSITO, Maria Encarnação Beltrão (Org.). **Cidades médias: espaços em transição**. São Paulo: Expressão Popular, 2007.

BRASIL. Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão. **Seção da atividade econômica – CNAE 2.0**. Brasília, 2013. Disponível em: <http://www.cnae.ibge.gov.br/estrutura.asp?TabelaBusca=CNAE_200@CNAE%202.0>. Acesso em: 10 maio 2013. 2013a.

BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. **Relação Anual de Informações Sociais (RAIS)**. Brasília, 2012. Disponível em: <<http://www.mte.gov.br>>. Acesso em: 10 out. 2012.

BRASIL. Presidência da República Federativa do Brasil. **Ipeadata**. Brasília, 2013. Disponível em: <<http://www.ipeadata.gov.br>>. Acesso em: 10 jun. 2013. 2013b.

BREITBACH, Áurea Corrêa de Miranda. **Estudo sobre o conceito de região**. Porto Alegre: Fundação de Economia e Estatística, 1988.

BRUE, Stanley. **História do pensamento econômico**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2005.

CARVALHO, Marcelo Soares. **Absorção de mão-de-obra no setor de serviços brasileiro nos anos 90**. Campinas: Unicamp. Dissertação (Mestrado em Economia Social e do Trabalho), 2004.

CASTELLS, Manuel. **A questão urbana**. 4ª ed. São Paulo: Paz e Terra, 2009.

CASTELLS, Manuel. **A sociedade em rede**. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

CIMA, Elizabeth Giron; AMORIM, Luci Suzana Bedin. Desenvolvimento regional e organização do espaço: uma análise do desenvolvimento local e regional através do processo de difusão de inovação. In: **Revista FAE**. Curitiba, v.10, n.2, p.73-87, jul./dez, 2007.

CLARK, Colin. **The conditions of progress and security**. London: Mac Millan, 1940.

CLEMENTE, Ademir; HIGACHI, Hermes Y. **Economia e desenvolvimento regional**. São Paulo: Atlas, 2000.

COIMBRA, Ricardo Quino; ROSA, Antônio Lisboa Teles. Determinantes da localização industrial no Ceará: 1991-1995. In: **Revista econômica do Nordeste**. v. 30, n. Especial. Fortaleza: BNB, dezembro, 1999.

COLLA, Crislaine; QUEIROZ, Susã Sequinel; LIMA Jandir Ferreira. A centralidade e o multiplicador de emprego: um estudo comparativo das cidades de Cascavel e Corbélia no Oeste do Paraná. In: **Revista da FAE**, v. 10, n. 1, jan./jun, 2007.

CORRAR, Luiz J.; PAULO, Edilson; DIAS FILHO, José Maria. **Análise multivariada para os cursos de administração, ciências contábeis e economia**. São Paulo: Atlas, 2012.

CORRÊA, Roberto Lobato. **A rede urbana**. Rio de Janeiro: Ática, 1989.

CORRÊA, Roberto Lobato. Construindo o conceito de cidade média. In: SPOSITO, Maria Encarnação Beltrão (Org.). **Cidades médias: espaços em transição**. São Paulo: Expressão Popular, 2007.

CROCCO, Marco; RUIZ, Ricardo Machado; CAVALCANTE, Anderson. **Redes e polarização urbana e financeira: uma exploração inicial para o Brasil**. Belo Horizonte: UFMG/Cedeplar. Texto para discussão, 328, 2008.

DELGADO, Ana Paula. Serviços e desenvolvimento regional. In: COSTA, José Silva; NIJKAMP, Peter (Coords.). **Compêndio de economia regional**. Vol. I – teoria, temáticas e políticas. Parede, Portugal: Príncipia, 2009.

DI LAURO, Aluztane *et al.* **Territórios de identidade no Brasil: uma análise teórica e metodológica no Estado da Bahia**. In: 12º Encontro de Geógrafos de América Latina. Montevideo, 2009.

DINIZ, Clelio Campolina. O papel das inovações e das instituições no desenvolvimento local. **Anais do XXIX Encontro Nacional de Economia**. Salvador: ANPEC, 2001.

DINIZ, Clelio Campolina; GONÇALVES, Eduardo. **Possibilidades e tendência locacional da indústria do conhecimento no Brasil**. In: Anais do XXVIII Encontro Nacional de Economia. Campinas, 2000.

DINIZ, Luís Henrique Freitas; MATOS, Ralfô. **Distribuição e funcionalidades espaciais do terciário moderno**. Cadernos Metrópole n.16, 2º sem, 2006.

DOMINGUES, Edson Paulo; RUIZ, Ricardo Machado; MORO, Sueli; LEMOS, Mauro Borges. Organização territorial dos serviços no Brasil: polarização com frágil dispersão. In: DE NEGRI, João Alberto; KUBOTA, Luis Cláudio (Orgs.). **Estrutura e dinâmica do setor de serviços no Brasil**. Brasília: IPEA, 2006.

DUBEY, Vinod. Definição de economia regional. In: SCHWARTZMAN, Jacques (Org.). **Economia regional: textos escolhidos**. Belo Horizonte: Cedeplar/UFMG, 1977.

DUNNING, J. H. Multinational enterprise and the growth of services: some conceptual and theoretical issues. **The Services Industries Journal**, v.9, p. 5-39, 1989.

EGLER, Cláudio Antonio Gonçalves. **A formação da rede de cidades na América do Sul**. IX Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Geografia. Goiânia, 2011.

FERREIRA, Carlos Maurício de Carvalho. As teorias da localização e a organização espacial da economia. In: HADDAD, Paulo Roberto (Org.). **Economia regional: teorias e métodos de análise**. Fortaleza: BNB, 1989b.

FERREIRA, Carlos Maurício de Carvalho. Espaço, regiões e economia regional. In: HADDAD, Paulo Roberto (Org.). **Economia regional: teorias e métodos de análise**. Fortaleza: BNB, 1989a.

FERREIRA, Maria de Fátima Silveira; LEMOS, Mauro Borges. Localização industrial e fatos estilizados da nova reconfiguração espacial do nordeste. In: **Revista Econômica do Nordeste**, v. 31, n. Especial. Fortaleza: BNB, novembro, 2000.

FISHER, Allan G. B. **The clash of progress and security**. London: Kelley, 1935.

FOCHEZATTO, Adelar. Desenvolvimento regional: novas abordagens para novos paradigmas produtivos. In: CONCEIÇÃO, Octavio Augusto Camargo *et al.* (Orgs.). **Três décadas de economia gaúcha: o ambiente regional**. 1ª ed. Porto Alegre-RS: Fundação de Economia e Estatística, 2010.

FRANÇA, Iara Soares *et al.* Cidade média, polarização regional e setor de educação superior: estudo de Montes Claros, no norte de Minas Gerais. In: **Revista Formação**. Presidente Prudente, n. 16, v. 2., 2009.

FREIRE, Carlos Torres. Um estudo sobre os serviços intensivos em conhecimento no Brasil. In: DE NEGRI, João Alberto; KUBOTA, Luis Claudio (Org.). **Estrutura e Dinâmica do Setor de Serviços no Brasil**. Brasília: IPEA, 2006.

FRESCA, Tânia Maria. **Rede urbana, níveis de centralidade e produção industrial: perspectivas para um debate**. In: Encuentro de Geógrafos de America Latina. Montevideo, 2009.

FUCHS, Victor R. The service economy. In: **National Bureau of Economic Research**. New York, 1968.

GARCIA, Ricardo Alexandrino; NOGUEIRA, Marly. A inserção das cidades médias mineiras na rede urbana de Minas Gerais. In: **Anais do XIII Seminário sobre a Economia Mineira**. Diamantina, 2008.

GERSHUNY, Jonathan I; MILES, I. D. **The new service economy: the transformation of employment in industrial societies**. London: Frances Pinter Publishers, 1983.

GERSHUNY, Jonathan. **The new service economy: the transformation of employment in industrial societies**. Westview Press, 1990.

GONÇALVES JÚNIOR; Carlos Alberto; GALETE, Rinaldo Aparecido (2010). O método estrutural-diferencial: uma aplicação da adaptação de Herzog e Olsen para a microrregião de Maringá frente à economia paranaense 1994/2008. **Informe Gepec**. Toledo, v. 14, n. 2.

GONÇALVES, E. ; PEROBELLI, F. S. ; LAUER, A. A. O caráter espacial do desenvolvimento de Minas Gerais: um estudo de alternativas locacionais através do método diferencial-estrutural. In: **Anais do IX Seminário sobre a Economia Mineira**, Diamantina: CEDEPLAR, 2000.

HADDAD, P. R.; ANDRADE, T. A. Método de análise diferencial-estrutural. In: HADDAD, P. R. (Org.). **Economia regional: teorias e métodos de análise**. Fortaleza: BNB, 1989.

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

HAIR, Joseph F. *et al.* **Análise multivariada de dados**. 6ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

HALL, Peter. **Megacities, world cities and global cities**. Megacities lectures. Disponível em http://www.megacities.nl/lecture_1/lecture.html, 2001.

HILL, T. P. On goods and services. In: **Review of income and wealth**, Ottawa, v. 23, n. 4, p. 315-338, dez. 1977.

HIRSCHMAN, Albert. **Estratégia do desenvolvimento econômico**. 1ª ed. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961.

HOEKMAN, Bernard; MATOO, Aaditya. **Services trade and growth**. The World Bank, Development Research Group. Policy Research Working Paper nº 4461, 2008.

HOFFMAN, Alexsandro Mairink; GRASSI, R. A. É possível o desenvolvimento de Knowledge-Intensive Business Services (KIBS) em regiões periféricas? O caso dos serviços de engenharia de projetos e tecnologia da informação no Espírito Santo. In: **Anais do II Encontro de Economia do Espírito Santo**. Vila Velha, 2011.

HOOVER, Edgar M.; FISCHER, Joseph L. Estudo sobre o crescimento econômico regional. In: SCHWARTZMAN, Jacques (Org.). **Economia regional: textos escolhidos**. Belo Horizonte: Cedeplar/UFMG, 1977.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Censo demográfico 2010**. Rio de Janeiro, 2010. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em: 10 maio 2013.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Censo demográfico 2000**. Rio de Janeiro, 2010. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em: 10 maio 2013.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Censo demográfico 1980**. Rio de Janeiro, 2010. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em: 10 maio 2013.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Censo demográfico 1991**. Rio de Janeiro, 2010. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em: 10 maio 2013.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Estados**. Rio de Janeiro. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em: 10 maio 2013. 2013b.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Regiões de influência das cidades**. Rio de Janeiro: IBGE, 2007.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Sistemas IBGE de recuperação automática (SIDRA)**. Disponível em: <<http://www.sidra.ibge.gov.br>>. Acesso em: 10 maio 2013. 2013c.

INSTITUTO PARANAENSE DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL. **Tipologia dos municípios paranaenses segundo indicadores socioeconômicos e demográficos**. Curitiba: IPARDES, 2003.

JESUS, Josias Alves. **KIBS, inovação e aprendizado**: uma análise a partir do APL de TI RMS e Feira de Santana. Salvador: Unifacs (Dissertação - Mestrado em Desenvolvimento Regional e Urbano), 2007.

KEYNES, John Maynard. **A teoria geral do emprego, do juro e da moeda**. São Paulo: Nova Cultural. (Coleção Os Economistas), 1996.

KON, Anita. **A produção terciária**. São Paulo: Nobel, 1992.

KON, Anita. Atividades terciárias: induzidas ou indutoras do desenvolvimento econômico? In: FERRAZ, J. C.; CROCCO, M. A.; ELIAS, L. A. (ed.). **Liberalização econômica e desenvolvimento**: modelos, políticas e restrições. São Paulo: Futura, 2003.

KON, Anita. **Economia de serviços**: teoria e evolução no Brasil. Rio de Janeiro: Campus, 2004.

KON, Anita. **Economia política dos serviços**: considerações sobre a evolução das características e funções. In: XIII Encontro Nacional de Economia Política – SEP. João Pessoa, 2008.

KON, Anita. Novas territorialidades: transformações nas hierarquias econômicas regionais. In: **Pesquisa & Debate**, São Paulo, v. 10, n.1, 1999a.

KON, Anita. O novo regionalismo e o papel dos serviços no desenvolvimento: transformações das hierarquias econômicas regionais. In: **Oikos** (Rio de Janeiro), v. 08, 2009.

KON, Anita. Sobre as atividades de serviços: revendo conceitos e tipologias. In: **Revista de Economia Política**. São Paulo. vol. 19, n. 2 (74), p. 130-146, abril-junho, 1999.

KUBOTA, Luis Claudio; ALMEIDA, Marcio Wohlers. **Comércio e serviços mercantis no Brasil**: uma análise de sua evolução recente. Brasília: IPEA, Texto para discussão n. 1640, 2011.

KUZNETS, Simon. **Crescimento econômico moderno**: ritmo, estrutura e difusão. São Paulo: Abril cultural, 1983.

LANE, Theodore. O multiplicador da base urbana: avaliação de sua situação atual. In: SCHWARTZMAN, Jacques (Org.). **Economia regional**: textos escolhidos. Belo Horizonte: Cedeplar/UFMG, 1977.

LASTRES, Helena M. M.; ALBAGLI, Sarita. Introdução. In: LASTRES, Helena M. M.; ALBAGLI, Sarita (Orgs.). **Informação e globalização na era do conhecimento**. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

LEMOS, Maurício Borges. **Duas técnicas de análise regional elaboradas a partir de categorias espaciais:** a regionalização e o método estrutural-diferencial. Belo Horizonte: FACE/UFMG. Tese (Professor Titular), 1991.

LEMOS, Maurício Borges. **Espaço e capital:** um estudo sobre a dinâmica centro x periferia. Campinas: Universidade de Campinas. Tese (Doutorado em Economia), 1988.

LEMOS, Mauro Borges. Desenvolvimento econômico e a regionalização do território. In: DINIZ, Clélio Campolina; CROCCO, Marco (Orgs.). **Economia regional e urbana:** contribuições teóricas recentes. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2006.

LEMOS, Mauro Borges; DINIZ, Clelio Campolina; GUERRA, Leonardo Pontes; MORO, Sueli. **A nova configuração regional brasileira e sua geografia econômica.** Estudos Econômicos. São Paulo, v. 33, n. 4, outubro-dezembro, 2003.

LEMOS, Mauro Borges; DINIZ, Clélio Campolina; GUERRA, Leonardo Pontes. Pólos econômicos do Nordeste e suas áreas de influência: uma aplicação do Modelo Gravitacional utilizando Sistema de Informações Geográficas (SIG). In: **Revista Econômica do Nordeste.** Fortaleza, v. 30, n. especial, 1999.

LEÓN, Félix Hugo Agüero Díaz. **Aglomeraciones de serviço no Brasil:** uma proposta de classificação de acordo com os processos econômicos. São Paulo: Universidade Presbiteriana Mackenzie. Tese (Doutorado em Administração de Empresas), 2010.

LEÓN, Felix Hugo Agüero; MEIRELLESs, Dimária Silva; THOMAZ, José Carlos. Vantagens da aglomeração de serviços no contexto do desenvolvimento econômico: um ensaio teórico. In: **Redes,** v. 15, n. 3. Santa Cruz do Sul, set/dez, 2010.

LIMA, Ana Carolina da Cruz; SIMÕES, Rodrigo Ferreira. Centralidade e emprego na região Nordeste do Brasil no período 1995/2007. In: **Nova Economia.** Belo Horizonte, 20 (1), 2010b.

LIMA, Ana Carolina da Cruz; SIMÕES, Rodrigo Ferreira. **Centralidade e emprego no estado de Minas Gerais no período 1995/2008.** Belo Horizonte: Cedeplar, Texto para discussão, 2011.

LIMA, Ana Carolina da Cruz; SIMÕES, Rodrigo Ferreira. Economias de urbanização e condição de ocupação da população economicamente ativa do Brasil: uma abordagem multinível. In: **Anais do XV Encontro ANPEC-NE,** Fortaleza, 2010a.

LIMA, Ana Carolina da Cruz; SIMÕES, Rodrigo. **Teorias do desenvolvimento regional e suas implicações de política econômica no pós-guerra:** o caso do Brasil. In: XIV Encontro Regional de Economia. Fortaleza. Anais do XIV Encontro Regional de Economia, 2009.

LIST, Georg Friedrich. **Sistema nacional de economia política.** São Paulo: Abril Cultural. (Coleção Os Economistas), 1983.

LOPES, António Simões. **Desenvolvimento regional.** 5ª ed. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 2001.

LOPES, António Simões. O espaço econômico. In: COSTA, José Silva; NIJKAMP, Peter. **Compêndio de economia regional**. Vol. I – teoria, temáticas e políticas. Parede, Portugal: Príncípa, 2009.

LOPES, Roberto Paulo Machado. **Universidade, externalidades e desenvolvimento regional**: as dimensões socioeconômicas da expansão do ensino superior em Vitória da Conquista. Barcelona: Universidade de Barcelona. Tese (Doutorado em Geografia, Planejamento Territorial e Gestão Ambiental), 2013.

MAGALHÃES, Felipe Nunes Coelho. Da metrópole à cidade-região. In: **Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais**, v. 10, n. 2, Novembro, 2008.

MALTHUS, Thomas Robert. **Princípios de economia política**. São Paulo: Nova Cultural. (Coleção Os Economistas), 1996.

MANDELL, Ernest. **O capitalismo tardio**. São Paulo: Abril Cultural. (Coleção Os Economistas), 1982.

MARSHALL, Alfred. **Princípios de economia**. São Paulo: Abril Cultural. (Coleção Os Economistas), 1982.

MARSHALL, Alfred. **Services and uneven development**. Oxford UP, Nova York, 1988.

MARTINS, Humberto Eduardo de Paula; BERTOLUCCI, Luiz; OLIVEIRA, Polyana Lara. Crescimento populacional, evolução econômica recente e capacidade de polarização: um estudo em municípios de Minas Gerais. In: **Análise Econômica**. Porto Alegre, ano 27, n. 52, 2009.

MARX, Karl. **O capital**: crítica da economia política. São Paulo: Nova Cultural. (Coleção Os Economistas), 1996.

MATA, Henrique Tomé Costa *et al.* Padrão e determinantes do desenvolvimento econômico e social dos municípios do Estado da Bahia: a dicotomia rural-urbano. In: XLII Congresso da Sociedade brasileira de Economia e Sociologia Rural: Dinâmicas Setoriais e desenvolvimento Regional, 2004, Cuiabá - MT. **Anais do XLII Congresso da Sociedade brasileira de Economia e Sociologia Rural**, 2004.

MATOS, António. **Ordenamento do território e desenvolvimento regional**. Covilhã: Universidade da Beira Interior. Dissertação (Doutoramento em Economia), 2000.

MATTEO, Miguel. Teorias de desenvolvimento territorial. In: CRUZ, Bruno de Oliveira *et al.* (Orgs.). **Economia regional e urbana**: teorias e métodos com ênfase no Brasil. Brasília: IPEA, 2011.

MEIRELLES, Dimária Silva. Características das firmas e dos setores de serviço segundo o processo de trabalho. In: DE NEGRI, Joao Alberto; KUBOTA, Luis Claudio (Org.). **Estrutura e Dinâmica do Setor de Serviços no Brasil**. Brasília: IPEA, 2006, v. , p. 349-375, 2006b.

MEIRELLES, Dimária Silva. Características das firmas e dos setores de serviço segundo o processo de trabalho: uma análise exploratória multivariada. In: **Anais do XXXIV Encontro Nacional de Economia**. Salvador, 2006c.

MEIRELLES, Dimária Silva. O conceito de serviços. In: **Revista de Economia Política**. São Paulo. Vol. 26, n. 1 (101), p. 119-136, janeiro-março, 2006a.

MEIRELLES, Dimária Silva. Serviços e desenvolvimento econômico: características e condicionantes. In: **Revista de Desenvolvimento econômico**. Salvador, Ano X, n. 17, Janeiro, 2008.

MELO, Hildete Pereira *et al.* **O setor de serviços no Brasil: uma visão global – 1985/95** Rio de Janeiro: IPEA, Texto para discussão nº 549, março, 1998.

MELO, Hildete Pereira; TELES, Jorge Luiz. **Serviços e informalidade: o comércio ambulante no Rio de Janeiro**. Rio de Janeiro: IPEA. Texto pra discussão n. 773, 2000.

MILES, I. **Knowledge-Intensive Business Services: users, carries and sources of innovaion**. Prest Working Paper. Manchester, 1995.

MILL, John Stuart. **Princípios de economia política**. São Paulo: Nova Cultural. (Coleção Os Economistas), 1996.

MONASTERIO, Leonardo; CAVALCANTE, Luiz Ricardo. Fundamentos do pensamento econômico regional. In: CRUZ, Bruno de Oliveira *et al.* (Orgs.). **Economia regional e urbana: teorias e métodos com ênfase no Brasil**. Brasília: IPEA, 2011.

MONTE-MÓR, Roberto Luis. As teorias urbanas e o planejamento urbano no Brasil. In: DINIZ, C.C.; CROCCO, M.. (Org.). **Economia regional e urbana: contribuições teóricas recentes**. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2006.

MOURA, Rosa. A dimensão urbano-regional na metropolização contemporânea. In: **EURE**, vol. 38, n. 115. Septiembre, pp. 5-31, 2012.

MOURA, Rosa. **Arranjos urbano-regionais no Brasil: uma análise com foco em Curitiba**. Curitiba: Universidade Federal do Paraná. Tese (Doutorado em Geografia), 2009.

MYRDAL, Gunnar. **Teoria econômica e regiões subdesenvolvidas**. 3ª ed. Rio de janeiro: Saga, 1972.

NORTH, Douglass C. A agricultura no crescimento econômico regional. In: SCHWARTZMN, Jacques (Org.). **Economia regional: textos escolhidos**. Belo Horizonte: Cedeplar/UFMG, 1977c.

NORTH, Douglass C. Réplica. In: SCHWARTZMAN, Jacques (Org.). **Economia regional: textos escolhidos**. Belo Horizonte: Cedeplar/UFMG, 1977b.

NORTH, Douglass C. Teoria da localização e crescimento econômico regional. In: SCHWARTZMAN, Jacques (Org.). **Economia regional: textos escolhidos**. Belo Horizonte: Cedeplar/UFMG, 1977a

OLIVEIRA JÚNIOR, Gilberto Alves. Redefinição da centralidade urbana em cidades médias. In: **Sociedade & Natureza**. Uberlândia, 20, junho, 2008.

OLIVEIRA, Bianca Simoneli. Rede urbana brasileira: algumas reflexões teóricas. In: **Revista Formação**. Presidente Prudente, n. 15, v. 2, 2008a.

OLIVEIRA, Clician do Couto. Os serviços importam: análise comparativa da evolução setorial da produtividade do trabalho no Brasil, nos EUA e na EU-15 (1980-2007): uma aplicação do modelo shift-share. In: **Anais do XXXIX Encontro Nacional de Economia** – ANPEC. Foz do Iguaçu, 2011.

OLIVEIRA, Cristiano Aguiar. Crescimento econômico das cidades nordestinas: um enfoque da nova geografia econômica. In: **Anais do IX Encontro Regional de Economia** – ANPEC Nordeste. Fortaleza, 2004.

OLIVEIRA, Edilson Luis. Algumas considerações sobre o conceito de setor informal e a teoria dos circuitos da economia urbana. In: **Geografias**. Belo Horizonte 04(1), janeiro-junho, 2008b.

PAELINCK, Jean. A teoria do desenvolvimento regional polarizado. In: SCHWARTZMAN, Jacques (Org.). **Economia regional: textos escolhidos**. Belo Horizonte: Cedeplar/UFMG. 1977.

PEREIRA, André da Silva; CAMPANILE, Nicole. O método estrutural-diferencial modificado: uma aplicação para o estado do Rio de Janeiro entre 1986 e 1995. In: **Teoria e Evidência Econômica**. Passo Fundo, v. 7, n. 13, 1999.

PEREIRA, Anete Marília. **Cidade média e região: o significado de Montes Claros no norte de Minas Gerais**. Uberlândia: UFU. Tese (Doutorado em Geografia), 2007.

PEREIRA, Fabiano Maia. **Cidades médias brasileiras: uma tipologia a partir de suas (des)economias de aglomeração**. Belo Horizonte:UFMG/Cedeplar. Dissertação (Mestrado em Economia), 2002.

PEREIRA, Fabiano Maia; LEMOS, Mauro Borges. Cidades médias brasileiras: características e dinâmicas urbano-industriais. In: **Pesquisa e planejamento econômico**. v. 33, n. 1, Abril, 2003.

PEREIRA, Luis Carlos Bresser. **O crescimento perverso dos serviços, resultado da estagnação industrial**. Jornal da Tarde, 16 de junho de 1989. Disponível em <http://www.bresserpereira.org.br/view.asp?cod=1138> . Acesso em 17.01.2010. 1989.

PEROBELLI, Fernando Salgueiro *et al.* Planejamento regional e potenciais de desenvolvimento dos municípios de Minas Gerais na região em torno de Juiz de Fora: uma aplicação de análise fatorial. In: **Nova Economia**. Belo Horizonte, v. 9, n. 1, 1999.

PEROUX, François. **A economia do século XX**. Lisboa: Herder, 1967.

PERROUX, François. O conceito de polo de crescimento. In: SCHWARTZMAN, Jacques (Org.). **Economia regional: textos escolhidos**. Belo Horizonte: Cedeplar/UFMG, 1977.

PESSOTI, Gustavo C.; SILVA, Denis V. Análise dos ciclos econômicos da Bahia entre 1975 e 2010. In: **Revista Desenharia**, n. 15, set. 2011.

QUESNAY, François. **Quadro econômico dos fisiocratas**. São Paulo: Nova Cultural. (Os Economistas), 1996.

RAMOS, Rui A. R.; MENDES, José F. G. **Introdução às teorias da localização: orientações recentes na localização industrial.** Universidade de Minho, 2001.

REZENDE, Marcelo L.; FERNANDES, Luiz Phillipe S.; SILVA, Antônio Marcos R. Utilização da análise fatorial para determinar o potencial de crescimento econômico em uma região do Sudeste do Brasil. In: **Revista Economia e Desenvolvimento**, n. 19, 2007.

RIBEIRO, J. Cadima; SANTOS, J. Freitas. **Comércio e crescimento urbano: o caso de Braga.** V encontro nacional da APDR. Faculdade de Economia de Coimbra, 1998.

RIBEIRO, Rosana; JULIANO, Adir A. Setor terciário no Brasil: análise do emprego e da desigualdade dos rendimentos do trabalho – 1992-01. In: **Ensaio FEE**. Porto Alegre, v. 26, n. 1, 2005.

RICARDO, David. **Princípios de economia política e tributação.** São Paulo: Abril Cultural. (Os Economistas), 1982.

RICHARDSON, Harry W. **Economia regional: teoria da localização, estrutura urbana e crescimento regional.** 2ª ed. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1981.

RICHARDSON, Harry W. **Elementos de economia regional.** Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1973.

ROMANATTO, Eduiges; ARRIEL, Marcos Fernando; SILVA, Guilherme Jonas Costa. **Aglomeración, caracterização e dinâmica econômica setorial dos municípios do Estado de Goiás em 2008: avaliação empírica e proposição de política.** In: II Conferência do Desenvolvimento do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. Brasília, 2011.

SAHR, C. L. L. O papel das cidades médias nas estratégias de desenvolvimento espacial do Paraná. In: **Boletim de Geografia**. Maringá: UEM, ano 19, n.1, 2011.

SANTOS, Gustavo Antônio Galvão dos *et al.* Arranjos produtivos locais e o desenvolvimento regional. In: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). **Seminário Arranjos Produtivos Locais e desenvolvimento** (Versão preliminar). Brasília, 2004.

SANTOS, João Paulo C.; SILVA, Karina Maria G. C.; PEREIRA, Simone B. M. **Tipologia dos municípios baianos com base em análise multivariada.** Textos para discussão. Salvador: SEI, 2011.

SANTOS, Luciano Damasceno. **Concorrência e cooperação em arranjos produtivos locais: o caso do pólo de Informática de Ilhéus/BA.** Salvador: Universidade Federal da Bahia. Dissertação (Mestrado em Economia), 2005.

SANTOS, Milton. **A natureza do espaço: técnica e tempo/razão e emoção.** São Paulo: Hucitec, 1996.

SANTOS, Milton. **Economia espacial.** 2ª. ed. São Paulo: Edusp, 2003.

SANTOS, Milton. **Manual de Geografia Urbana.** 2ª. ed. São Paulo: Hucitec, 1989.

SANTOS, Milton. **O espaço dividido**: os dois circuitos da economia urbana nos países subdesenvolvidos. 2ª ed. São Paulo: Edusp, 2008.

SANTOS, Milton. **Território e sociedade**: Entrevista com Milton Santos. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2000a.

SANTOS, Sandro Rogério. O método estrutural-diferencial ampliado: uma aplicação para a região sul frente à economia do Rio Grande do Sul entre 1986 e 1995. In: **Teoria e Evidência Econômica**. Passo Fundo, v. 8, n. 15, 2000b.

SASSEN, Saskia. **As cidades na economia mundial**. São Paulo: Studio Nobel, 1998.

SAUER, Leandro; MICHELS, Ido Luiz; CAMPÊLO, Estevan; BEDNASKI, Adriano Viana; LUCENA, Leandro Pessoa. A influência dos setores econômicos no Desenvolvimento Humano dos municípios Brasileiros. In: **Anais do IV SEGet – Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia**. Rezende, 2007.

SAY Jean Baptiste. **Tratado de economia política**. São Paulo: Abril Cultural. (Os Economistas), 1983.

SCHUMPETER, Joseph A. **A teoria do desenvolvimento econômico**. São Paulo: Nova Cultural, 1988.

SCHWATZMAN, Jacques. Nota introdutória. In: SCHWARZMAN, Jacques (Org.). **Economia regional**: textos escolhidos. Belo Horizonte: Cedeplar/UFMG, 1977.

SILVA, Alexandre Messa; KUBOTA, Luis Claudio; GOTTSCHALK, Martim Vicente; MOREIRA, Sévulo Vicente. **Economia de serviços**: uma revisão de literatura. Brasília: IPEA. Texto para discussão n. 1173, 2006.

SILVA, Bárbara; NENTWIG, Christine; SILVA, Sylvio Bandeira de Mello. **Estudos Sobre Globalização, Território e Bahia**. Salvador: EDUFBA, Mestrado em Geografia, Departamento de Geografia, 2003.

SILVA, Mário Rui; SILVA, Sandra; GODINHO, Isabel Maria; SANTOS, Domingos. Modelos de crescimento regional. In: COSTA, José Silva; NIJKAMP, Peter. **Compêndio de economia regional**. vol. I. Teoria, temáticas e políticas. Parede: Principia, 2009.

SILVA, Ricardo Azevedo. **Evolução recente do terciário (serviços) no Brasil**. Campinas: Unicamp. Tese (Doutorado em Ciências Econômicas), 2009.

SILVA, Sandra Sofia Brito. **Capital humano e capital social**: construir capacidades para o desenvolvimento dos territórios. Lisboa: Universidade de Lisboa. Dissertação (Mestrado em Geografia Humana), 2008.

SIMÕES, R. *et al.* **Rede urbana da oferta de serviços de saúde**: uma análise espacial multivariada para Minas Gerais. In: XI Seminário sobre a Economia Mineira, 2004, Diamantina. Anais. . . Belo Horizonte: Cedeplar/UFMG, 2004a.

SIMÕES, R. *et al.* **Serviços e a rede urbana metropolitana – BH Século XXI**. Belo Horizonte: Cedeplar / UFMG - PBH, 2004 (Relatório Técnico), 2004b.

SIMÕES, Rodrigo Ferreira; OLIVEIRA, Ana Maria Hermeto Camilo de; AMARAL, Pedro Vasconcelos Maia do (2006). **Rede urbana metropolitana**: uma análise da estrutura terciária de Belo Horizonte. *Ensaio FEE*, v. 27, n.2, 2006.

SINGER, Paul. **Economia política da urbanização**. 2 ed. São Paulo: Contexto, 2002.

SMITH, Adam. **A riqueza das nações**: investigação sobre sua natureza e suas causas. São Paulo: Nova Cultural. (Os Economistas), 1996.

SOUZA, Éder Júnior Cruz. **Políticas territoriais do Estado da Bahia**: regionalização e planejamento. Salvador: Universidade Federal da Bahia, Instituto de Geociências. Dissertação (Mestrado em Geografia), 2008.

SOUZA, Kênia Barreiro. **As múltiplas tendências da terciarização**: uma análise insumo-produto da expansão do setor de serviços. Juiz de Fora: UFJF. Dissertação (Mestrado em Economia Aplicada), 2010.

SOUZA, Nali de Jesus. **Desenvolvimento regional**. São Paulo: Atlas, 2009.

SOUZA, Nali de Jesus. Economia regional: conceito e fundamentos teóricos. In: **Perspectiva Econômica**. Ano XVI, v. 11, n. 32. Universidade do Vale do Rio dos Sinos, 1981.

SOUZA, Romina Batista de Lucena; SOUZA, Nali de Jesus. Dinâmica Estrutural-Diferencial da Região Metropolitana de Porto Alegre, 1990/2000. In: **Revista de Economia** (Curitiba), Curitiba, v. 32, n.1, p. 000-000, 2004.

SPINOLA, Noelio Dantaslé. **Política de localização industrial e desenvolvimento regional**: a experiência da Bahia. Salvador: Universidade Salvador, 2003.

SPOSITO, Maria Encarnação Beltrão. O estudo das cidades médias brasileiras: uma proposta metodológica. In: **Anais do 5º Seminário Internacional de Estudos Urbanos**. Belo Horizonte: PUC-Minas, 2006.

TEIXEIRA, Francisco; GUERRA, Osvaldo. 50 anos de industrialização na Bahia: do enigma a uma dinâmica exógena e espasmódica. In: **Bahia Análise & Dados**. Salvador: SEI, n. 10, v. 1, julho, 2000.

TIEBOUT, Charles M. As exportações e o crescimento econômico regional. In: SCHWARTZMAN, Jacques (Org.). **Economia regional**: textos escolhidos. Belo Horizonte: Cedeplar/UFMG, 1977a.

TIEBOUT, Charles M. Tréplica. In: SCHWARTZMAN, Jacques (Org.). **Economia regional**: textos escolhidos. Belo Horizonte: Cedeplar/UFMG, 1977b.

TRIPLETT, Jack; BOSWORTH, Barry. **Productivity in the services sector**. Boston: American Economic Association, 2000.

VARGAS, Eduardo Raupp. Serviços, inovação e desenvolvimento local. In: **Revista de Economía Política de las Tecnologías de La Información y Comunicación**. Vol. IX, n. 1. Enero, 2009.

WALKER, Richard A. Is there a service economy? The changing capitalist division of labor. In: **Science and Society**, vol. XLIX, nº 1, 1º trimestre, 1985.

WATKINS, Melville H. Teoria primária do crescimento econômico. In: SCHWARTZMAN, Jacques (Org.). **Economia regional: textos escolhidos**. Belo Horizonte: Cedeplar/UFMG, 1977.

XERXENEVSKY, Lauren Lewis ; FOCHEZATTO, Adelar. Índice relativo de desenvolvimento econômico e social dos municípios da região do Corede Litoral do Rio Grande do Sul: uma aplicação da análise fatorial. In: **V Seminário Internacional sobre Desenvolvimento Regional**, Santa Cruz do Sul – RS, 2011.

APÊNDICE A

Resultados da Análise Fatorial

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,896
Approx. Chi-Square		63617,821
Bartlett's Test of Sphericity	df	595
	Sig.	,000

Communalities

	Initial	Extraction
PART_VAB_EST	1,000	0,950
IT_AJUST	1,000	0,928
PART_POP_EST	1,000	0,994
PART_POP_URB_EST	1,000	0,995
PART_CONSUMID_EELT_RES_EST	1,000	0,994
DIVERSIF_COM	1,000	0,611
PART_ICMS_EST	1,000	0,838
PART_IPVA_EST	1,000	0,993
PART_ISS_EST	1,000	0,981
PART_IPTU_EST	1,000	0,980
PART_VEIC_EST	1,000	0,990
PART_AG_BANC_EST	1,000	0,987
PART_LEITOS_HOSP_EST	1,000	0,978
PART_VAB_SER_EST	1,000	0,995
QL_SER	1,000	0,911
PART_REND_SER_NAREND_SER_EST	1,000	0,991
PART_SER_REND_TOT	1,000	0,754
PART_TRAB_INFORM_SER_EST	1,000	0,956
PART_EELT_COMER_EST	1,000	0,987
PART_CONSUMID_EELT_COMER_EST	1,000	0,993
PART_VAB_IND_EST	1,000	0,673
QL_IND	1,000	0,770
PART_REND_IND_NAREND_IND_EST	1,000	0,992
PART_IND_REND_TOT	1,000	0,721
PART_TRAB_INFORM_IND_EST	1,000	0,966
PART_EELT_IND_EST	1,000	0,574
PART_CONSUMID_EELT_IND_EST	1,000	0,950
PART_VAB_AGR_EST	1,000	0,384
QL_AGROP	1,000	0,962
PART_REND_AGR_NAREND_AGR_EST	1,000	0,876
PART_AGR_REND_TOT	1,000	0,913
PART_TRAB_INFORM_AGR_EST	1,000	0,811
PART_EELET_RUR_EST	1,000	0,424
PART_CONSUMID_EELT_RUR_EST	1,000	0,609
PART_POP_RUR_EST	1,000	0,813

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	20,852	59,578	59,578	20,852	59,578	59,578	19,689	56,255	56,255
2	4,465	12,758	72,336	4,465	12,758	72,336	4,530	12,943	69,198
3	3,293	9,409	81,745	3,293	9,409	81,745	3,569	10,198	79,396
4	1,634	4,669	86,414	1,634	4,669	86,414	2,456	7,018	86,414
5	1,385	3,957	90,372						
6	1,091	3,117	93,488						
7	,482	1,376	94,864						
8	,417	1,192	96,056						
9	,375	1,071	97,127						
10	,315	,900	98,028						
11	,214	,610	98,638						
12	,121	,345	98,983						
13	,100	,287	99,270						
14	,090	,257	99,526						
15	,050	,144	99,670						
16	,041	,118	99,788						
17	,029	,083	99,871						
18	,013	,037	99,908						
19	,009	,027	99,935						
20	,008	,022	99,957						
21	,004	,012	99,969						
22	,003	,008	99,976						
23	,002	,006	99,983						
24	,002	,006	99,988						
25	,001	,004	99,992						
26	,001	,003	99,994						
27	,001	,002	99,997						
28	,000	,001	99,998						
29	,000	,001	99,999						
30	,000	,001	100,000						
31	,000	,000	100,000						
32	,000	,000	100,000						
33	,000	,000	100,000						
34	,000	,000	100,000						
35	,000	,000	100,000						

Extraction Method: Principal Component Analysis.

APÊNDICE B

Posição dos municípios no ranking de potencial de desenvolvimento urbano/serviços, escore do potencial, categoria, Quociente Locacional (QL) dos serviços, Índice de Terciarização Ajustado (IT Ajust.) e percentual de diversificação comercial

Posição	Município	Pot. Des. U/S	Categoria	QL Serviços	IT Ajust.	% Div. Com.
1	Salvador - BA	1968,9	PMMA	1,45	0,7742	1,00
2	Feira de Santana - BA	319,3	PMA	1,23	0,3282	0,96
3	Camaçari - BA	186,8	PMA	1,09	0,1895	1,00
4	Vitória da Conquista - BA	158,4	PMA	1,20	0,1985	1,00
5	Lauro de Freitas - BA	137,7	PMA	1,33	0,1744	0,96
6	Itabuna - BA	134,5	PMA	1,35	0,1525	1,00
7	São Francisco do Conde - BA	116,6	PMA	1,16	0,2148	0,65
8	Ilhéus - BA	88,1	PMA	1,19	0,1059	1,00
9	Barreiras - BA	85,7	PMA	1,27	0,0947	0,96
10	Teixeira de Freitas - BA	81,0	PMA	1,22	0,0782	1,00
11	Juazeiro - BA	77,7	PMA	1,11	0,1079	0,91
12	Jequié - BA	76,1	PMA	1,17	0,1072	0,91
13	Simões Filho - BA	65,9	PMA	1,17	0,1392	0,96
14	Eunápolis - BA	65,7	PMA	1,21	0,0638	0,91
15	Porto Seguro - BA	65,3	PMA	1,27	0,0625	1,00
16	Alagoinhas - BA	64,2	PMA	1,16	0,0737	0,96
17	Luís Eduardo Magalhães - BA	61,1	PMA	1,14	0,0942	0,91
18	Paulo Afonso - BA	52,0	PA	1,12	0,0475	0,91
19	Nova Ibiá - BA	51,5	PA	0,43	0,0020	0,39
20	Ibiquera - BA	50,4	PA	0,48	0,0013	0,22
21	Jaborandi - BA	49,8	PA	0,57	0,0041	0,43
22	Pedro Alexandre - BA	49,5	PA	0,36	0,0040	0,30
23	Novo Triunfo - BA	48,5	PA	0,46	0,0032	0,39
24	Igrapiúna - BA	48,2	PA	0,38	0,0050	0,39
25	Lajedinho - BA	47,1	PM	0,50	0,0014	0,30
26	Pedrao - BA	46,9	PM	0,40	0,0017	0,26
27	Piraí do Norte - BA	46,5	PM	0,54	0,0025	0,43
28	Jucuruçu - BA	46,3	PM	0,59	0,0029	0,30
29	Arataca - BA	46,1	PM	0,62	0,0031	0,39
30	Santo Antônio de Jesus - BA	46,0	PM	1,16	0,0654	0,96
31	Candeias - BA	45,3	PM	1,13	0,1011	0,91
32	São Miguel das Matas - BA	45,0	PM	0,41	0,0046	0,48
33	Jiquiriçá - BA	44,0	PM	0,40	0,0038	0,57
34	Lamarão - BA	43,4	PM	0,39	0,0021	0,35
35	Nilo Peçanha - BA	43,0	PM	0,48	0,0041	0,48
36	Candeal - BA	42,8	PM	0,51	0,0022	0,43
37	Riachão das Neves - BA	42,7	PM	0,68	0,0119	0,30

38	Mirangaba - BA	42,6	PM	0,44	0,0046	0,52
39	América Dourada - BA	42,5	PM	0,48	0,0037	0,52
40	Sítio do Mato - BA	42,5	PM	0,45	0,0035	0,43
41	Lajedo do Tabocal - BA	42,1	PM	0,62	0,0024	0,52
42	Macaçuba - BA	42,1	PM	0,61	0,0030	0,39
43	Caém - BA	41,9	PM	0,57	0,0029	0,48
44	Una - BA	41,6	PM	0,64	0,0079	0,52
45	Itaquara - BA	41,5	PM	0,60	0,0022	0,43
46	Rio Real - BA	41,5	PM	0,70	0,0124	0,65
47	Muquém de São Francisco	41,1	PM	0,58	0,0029	0,43
48	Planaltino - BA	41,0	PM	0,54	0,0023	0,52
49	Teolândia - BA	40,9	PM	0,55	0,0037	0,52
50	Catolândia - BA	40,8	PM	0,75	0,0015	0,30
51	Cafarnaum - BA	40,8	PM	0,49	0,0047	0,65
52	Irecê - BA	40,7	PM	1,23	0,0357	0,96
53	Morpará - BA	40,5	PM	0,61	0,0024	0,39
54	Itaguaçu da Bahia - BA	40,2	PM	0,43	0,0033	0,43
55	Jandaíra - BA	40,1	PM	0,55	0,0028	0,48
56	Cabaceiras do Paraguaçu - BA	40,1	PM	0,37	0,0043	0,57
57	Umburanas - BA	39,9	PM	0,55	0,0040	0,61
58	Baianópolis - BA	39,7	PM	0,53	0,0040	0,48
59	Guanambi - BA	39,6	PM	1,04	0,0409	0,96
60	Nova Redenção - BA	39,3	PM	0,67	0,0021	0,57
61	Bonito - BA	38,9	PM	0,51	0,0051	0,70
62	Jussari - BA	38,9	PM	0,90	0,0021	0,48
63	Piatã - BA	38,9	PM	0,47	0,0048	0,57
64	Wagner - BA	38,9	PM	0,68	0,0026	0,57
65	Brejolândia - BA	38,5	PM	0,54	0,0027	0,48
66	Crisópolis - BA	38,4	PM	0,35	0,0060	0,52
67	Barra do Rocha - BA	38,3	PM	0,69	0,0019	0,43
68	Cotegipe - BA	38,3	PM	0,63	0,0037	0,52
69	Abaré - BA	38,1	PM	0,60	0,0047	0,61
70	Sento Sé - BA	38,1	PM	0,57	0,0103	0,52
71	Souto Soares - BA	38,0	PM	0,39	0,0043	0,61
72	Presidente Dutra - BA	38,0	PM	0,64	0,0039	0,52
73	Botuporã - BA	38,0	PM	0,49	0,0034	0,57
74	Sátiro Dias - BA	37,9	PM	0,38	0,0050	0,48
75	Itamaraju - BA	37,7	PM	0,94	0,0270	0,87
76	Rodelas - BA	37,7	PM	0,76	0,0025	0,57
77	Varzedo - BA	37,7	PM	0,50	0,0025	0,61
78	Angical - BA	37,6	PM	0,59	0,0041	0,61
79	Jussara - BA	37,5	PM	0,59	0,0038	0,78
80	Nova Canaã - BA	37,5	PM	0,73	0,0045	0,43
81	Abaiara - BA	37,5	PM	0,74	0,0024	0,52

82	Aiquara - BA	37,5	PM	0,86	0,0015	0,43
83	Guaratinga - BA	37,4	PM	0,58	0,0065	0,61
84	Caturama - BA	37,4	PM	0,49	0,0021	0,39
85	Dário Meira - BA	37,3	PM	0,63	0,0034	0,61
86	Wenceslau Guimarães - BA	37,3	PM	0,56	0,0068	0,61
87	Aracatu - BA	37,2	PM	0,60	0,0036	0,65
88	Barro Alto - BA	37,1	PM	0,45	0,0034	0,61
89	Brotas de Macaúbas - BA	37,1	PM	0,54	0,0032	0,57
90	Ribeirão do Largo - BA	37,0	PM	0,68	0,0029	0,52
91	Iuiú - BA	37,0	PM	0,65	0,0033	0,57
92	Sítio do Quinto - BA	36,9	PM	0,56	0,0036	0,65
93	Várzea da Roça - BA	36,9	PM	0,59	0,0034	0,70
94	Curaçá - BA	36,8	PM	0,47	0,0085	0,52
95	Caraíbas - BA	36,8	PM	0,66	0,0024	0,35
96	Jussiape - BA	36,8	PM	0,53	0,0022	0,52
97	Banzaê - BA	36,7	PM	0,63	0,0032	0,57
98	Mundo Novo - BA	36,6	PM	0,69	0,0069	0,57
99	Feira da Mata - BA	36,5	PM	0,66	0,0020	0,43
100	Gavião - BA	36,4	PM	0,70	0,0013	0,35
101	Itaberaba - BA	36,4	PB	1,00	0,0246	0,87
102	Caldeirão Grande - BA	36,4	PB	0,59	0,0036	0,65
103	Ibicoara - BA	36,3	PB	0,55	0,0071	0,61
104	Chorrochó - BA	36,3	PB	0,74	0,0037	0,35
105	Aporá - BA	36,3	PB	0,54	0,0045	0,57
106	Lafaiete Coutinho - BA	36,3	PB	0,68	0,0012	0,57
107	Itaju do Colônia - BA	36,2	PB	0,80	0,0024	0,61
108	Matina - BA	36,2	PB	0,59	0,0028	0,52
109	Santa Teresinha - BA	36,2	PB	0,58	0,0026	0,43
110	Serra do Ramalho - BA	36,2	PB	0,66	0,0091	0,57
111	Antônio Gonçalves - BA	36,0	PB	0,77	0,0028	0,39
112	Rafael Jambeiro - BA	36,0	PB	0,52	0,0083	0,35
113	São Gabriel - BA	36,0	PB	0,63	0,0050	0,74
114	Piritiba - BA	36,0	PB	0,71	0,0063	0,57
115	Ubaíra - BA	35,8	PB	0,54	0,0057	0,57
116	Nova Viçosa - BA	35,8	PB	0,96	0,0158	0,74
117	Presidente Jânio Quadros	35,8	PB	0,39	0,0034	0,35
118	Barra da Estiva - BA	35,8	PB	0,53	0,0070	0,70
119	Coribe - BA	35,7	PB	0,57	0,0043	0,52
120	Mulungu do Morro - BA	35,7	PB	0,43	0,0032	0,48
121	Jaguaripe - BA	35,6	PB	0,31	0,0045	0,39
122	Encruzilhada - BA	35,5	PB	0,56	0,0069	0,52
123	Andaraí - BA	35,4	PB	0,76	0,0040	0,43
124	Almadina - BA	35,4	PB	0,84	0,0019	0,52
125	Santa Brígida - BA	35,3	PB	0,51	0,0041	0,57

126	Água Fria - BA	35,1	PB	0,50	0,0044	0,52
127	Wanderley - BA	35,1	PB	0,75	0,0037	0,52
128	Lapão - BA	34,9	PB	0,52	0,0070	0,52
129	Quixabeira - BA	34,9	PB	0,58	0,0026	0,61
130	Ituberá - BA	34,9	PB	0,78	0,0103	0,65
131	Mucugê - BA	34,8	PB	0,71	0,0062	0,52
132	Pindaí - BA	34,8	PB	0,45	0,0041	0,48
133	Jacobina - BA	34,7	PB	0,98	0,0353	0,96
134	Ponto Novo - BA	34,7	PB	0,75	0,0044	0,70
135	Apuarema - BA	34,6	PB	0,72	0,0023	0,65
136	Antas - BA	34,6	PB	0,69	0,0047	0,61
137	Gongogi - BA	34,6	PB	0,78	0,0022	0,61
138	Morro do Chapéu - BA	34,4	PB	0,68	0,0099	0,65
139	Casa Nova - BA	34,4	PB	0,57	0,0180	0,61
140	Cravolândia - BA	34,3	PB	0,77	0,0015	0,48
141	Tanhaçu - BA	34,3	PB	0,60	0,0063	0,57
142	Santanópolis - BA	34,3	PB	0,50	0,0022	0,57
143	Novo Horizonte - BA	34,3	PB	0,57	0,0029	0,48
144	Pilão Arcado - BA	34,3	PB	0,59	0,0079	0,52
145	Érico Cardoso - BA	34,3	PB	0,46	0,0029	0,48
146	Tabocas do Brejo Velho - BA	34,2	PB	0,68	0,0033	0,48
147	Buritirama - BA	34,1	PB	0,61	0,0049	0,61
148	Central - BA	34,1	PB	0,63	0,0047	0,74
149	Ibipeba - BA	34,0	PB	0,72	0,0045	0,70
150	Jaguaquara - BA	34,0	PB	0,92	0,0174	0,83
151	São José do Jacuípe - BA	34,0	PB	0,64	0,0030	0,48
152	Marcionílio Souza - BA	33,9	PB	0,74	0,0030	0,57
153	Santa Luzia - BA	33,8	PB	0,73	0,0037	0,61
154	Várzea Nova - BA	33,7	PB	0,60	0,0038	0,70
155	Ibititá - BA	33,5	PB	0,57	0,0050	0,61
156	São José da Vitória - BA	33,4	PB	0,85	0,0017	0,65
157	Saúde - BA	33,4	PB	0,72	0,0035	0,57
158	Dom Basílio - BA	33,4	PB	0,49	0,0042	0,52
159	Miguel Calmon - BA	33,4	PB	0,66	0,0081	0,65
160	João Dourado - BA	33,4	PB	0,62	0,0069	0,74
161	Contendas do Sincorá - BA	33,4	PB	0,63	0,0015	0,57
162	Canavieiras - BA	33,3	PB	0,94	0,0105	0,65
163	Remanso - BA	33,1	PB	0,83	0,0118	0,74
164	Taperoá - BA	33,1	PB	0,61	0,0054	0,78
165	Senhor do Bonfim - BA	33,0	PB	1,19	0,0359	0,96
166	Lajedão - BA	33,0	PB	0,74	0,0015	0,26
167	Paratinga - BA	32,9	PB	0,51	0,0080	0,61
168	Tapiramutá - BA	32,9	PB	0,76	0,0043	0,70
169	Quijingue - BA	32,9	PB	0,48	0,0068	0,43

170	Nordestina - BA	32,9	PB	0,56	0,0032	0,43
171	Iramaia - BA	32,8	PB	0,85	0,0033	0,61
172	Ouriçangas - BA	32,8	PB	0,55	0,0022	0,48
173	Irajuba - BA	32,8	PB	0,74	0,0021	0,70
174	Vereda - BA	32,8	PB	0,67	0,0024	0,52
175	Xique-Xique - BA	32,7	PB	0,81	0,0144	0,70
176	Elísio Medrado - BA	32,6	PB	0,60	0,0022	0,52
177	Mata de São João - BA	32,5	PB	1,20	0,0183	0,65
178	Adustina - BA	32,3	PB	0,54	0,0045	0,74
179	Baixa Grande - BA	32,3	PB	0,60	0,0056	0,70
180	Laje - BA	32,2	PB	0,41	0,0084	0,61
181	Capela do Alto Alegre - BA	32,1	PB	0,63	0,0031	0,57
182	Formosa do Rio Preto - BA	32,1	PB	0,87	0,0171	0,61
183	Itagi - BA	32,0	PB	0,86	0,0041	0,52
184	Jitaúna - BA	32,0	PB	0,91	0,0043	0,35
185	Utinga - BA	32,0	PB	0,79	0,0057	0,57
186	Sebastião Laranjeiras - BA	32,0	PB	0,75	0,0029	0,61
187	Uibaí - BA	31,9	PB	0,70	0,0037	0,70
188	Saubara - BA	31,9	PB	0,77	0,0044	0,48
189	Rio de Contas - BA	31,7	PB	0,54	0,0043	0,61
190	Acajutiba - BA	31,6	PB	0,77	0,0044	0,70
191	Biritinga - BA	31,6	PB	0,51	0,0040	0,48
192	Campo Alegre de Lourdes	31,6	PB	0,64	0,0073	0,52
193	Mairi - BA	31,5	PB	0,69	0,0055	0,83
194	Maetinga - BA	31,4	PB	0,56	0,0021	0,70
195	Pau Brasil - BA	31,4	PB	0,91	0,0029	0,52
196	Alcobaça - BA	31,3	PB	0,71	0,0087	0,65
197	Salinas da Margarida - BA	31,3	PB	0,60	0,0044	0,57
198	Inhambupe - BA	31,3	PB	0,51	0,0108	0,57
199	Maracás - BA	31,3	PB	0,74	0,0077	0,61
200	Malhada - BA	31,2	PB	0,60	0,0044	0,61
201	Heliópolis - BA	31,2	PB	0,53	0,0036	0,65
202	Itapitanga - BA	31,1	PB	0,87	0,0028	0,57
203	Queimadas - BA	31,1	PB	0,75	0,0074	0,61
204	Canudos - BA	30,8	PB	0,65	0,0044	0,74
205	Itamari - BA	30,7	PB	0,74	0,0028	0,57
206	Mucuri - BA	30,6	PB	1,01	0,0270	0,74
207	Iraquara - BA	30,6	PB	0,51	0,0062	0,48
208	Canarana - BA	30,6	PB	0,58	0,0066	0,70
209	Teodoro Sampaio - BA	30,6	PB	0,82	0,0027	0,48
210	Macururé - BA	30,6	PB	0,81	0,0022	0,43
211	Buerarema - BA	30,6	PB	0,93	0,0080	0,61
212	Ipecaetá - BA	30,6	PB	0,41	0,0038	0,61
213	Aurelino Leal - BA	30,4	PB	0,97	0,0028	0,65

214	Nova Soure - BA	30,3	PB	0,59	0,0069	0,57
215	Esplanada - BA	30,3	PB	0,84	0,0125	0,70
216	Santa Cruz da Vitória - BA	30,2	PB	0,95	0,0020	0,52
217	Boa Vista do Tupim - BA	30,2	PB	0,68	0,0050	0,70
218	São Desidério - BA	30,1	PB	0,67	0,0205	0,48
219	Cansanção - BA	30,1	PB	0,57	0,0087	0,65
220	Valença - BA	30,1	PB	0,95	0,0409	0,91
221	Iguaí - BA	30,1	PB	0,78	0,0071	0,57
222	Mascote - BA	30,0	PB	0,98	0,0042	0,57
223	Barra do Mendes - BA	30,0	PB	0,80	0,0043	0,70
224	Itiruçu - BA	29,9	PB	0,85	0,0042	0,57
225	Olindina - BA	29,9	PB	0,59	0,0074	0,48
226	Gentio do Ouro - BA	29,9	PB	0,67	0,0027	0,39
227	Cícero Dantas - BA	29,9	PB	0,78	0,0099	0,74
228	Itapé - BA	29,8	PB	0,95	0,0031	0,52
229	Ubatã - BA	29,8	PB	0,90	0,0081	0,70
230	Carinhanha - BA	29,7	PB	0,70	0,0075	0,65
231	Rio do Antônio - BA	29,7	PB	0,56	0,0041	0,65
232	Várzea do Poço - BA	29,7	PB	0,75	0,0028	0,65
233	Fátima - BA	29,7	PB	0,58	0,0046	0,78
234	Serra Dourada - BA	29,6	PB	0,65	0,0053	0,61
235	Guajeru - BA	29,5	PB	0,46	0,0025	0,52
236	Mirante - BA	29,5	PB	0,48	0,0024	0,61
237	Anagé - BA	29,4	PB	0,58	0,0063	0,52
238	Antônio Cardoso - BA	29,4	PB	0,47	0,0040	0,61
239	Jeremoabo - BA	29,3	PB	0,56	0,0107	0,74
240	Macaúbas - BA	29,2	PB	0,63	0,0127	0,61
241	Uruçuca - BA	29,2	PB	0,94	0,0063	0,65
242	Ibirapitanga - BA	29,2	PB	0,78	0,0070	0,70
243	Santa Rita de Cássia - BA	29,1	PB	0,65	0,0074	0,65
244	Serra Preta - BA	29,1	PB	0,64	0,0043	0,57
245	Ubaitaba - BA	29,1	PB	1,12	0,0100	0,74
246	Correntina - BA	28,9	PB	0,92	0,0293	0,78
247	Ipupiara - BA	28,9	PB	0,85	0,0028	0,74
248	Gandu - BA	28,9	PB	0,98	0,0129	0,87
249	Conde - BA	28,8	PB	0,74	0,0070	0,48
250	Manoel Vitorino - BA	28,7	PB	0,64	0,0040	0,65
251	Canápolis - BA	28,7	PB	0,63	0,0026	0,39
252	Nova Itarana - BA	28,6	PB	0,72	0,0018	0,48
253	Mutuípe - BA	28,6	PB	0,57	0,0076	0,74
254	Itapicuru - BA	28,3	PB	0,40	0,0084	0,43
255	Caravelas - BA	28,2	PB	0,88	0,0105	0,52
256	Barra - BA	28,2	PB	0,56	0,0128	0,78
257	Coaraci - BA	28,2	PB	1,15	0,0071	0,70

258	Cristópolis - BA	28,1	PB	0,70	0,0037	0,57
259	Filadélfia - BA	27,8	PB	0,70	0,0047	0,74
260	Malhada de Pedras - BA	27,6	PB	0,58	0,0023	0,70
261	Tanque Novo - BA	27,6	PB	0,61	0,0059	0,70
262	Candiba - BA	27,6	PB	0,57	0,0036	0,52
263	Bom Jesus da Lapa - BA	27,6	PB	1,05	0,0252	0,78
264	Ribeira do Amparo - BA	27,6	PB	0,46	0,0038	0,57
265	Boa Nova - BA	27,6	PB	0,62	0,0044	0,57
266	São Domingos - BA	27,4	PB	0,75	0,0027	0,70
267	Itaeté - BA	27,4	PB	0,75	0,0041	0,57
268	Camamu - BA	27,4	PB	0,77	0,0115	0,74
269	Uauá - BA	27,3	PB	0,71	0,0069	0,52
270	Itanhém - BA	27,2	PB	0,96	0,0072	0,61
271	Ibirapuã - BA	27,2	PB	0,73	0,0038	0,61
272	Palmas de Monte Alto - BA	27,2	PB	0,62	0,0056	0,65
273	Ituaçu - BA	27,1	PB	0,52	0,0052	0,74
274	Jacaraci - BA	27,1	PB	0,53	0,0037	0,65
275	São Felipe - BA	27,0	PB	0,65	0,0064	0,65
276	Mansidão - BA	27,0	PB	0,78	0,0030	0,61
277	Itacaré - BA	27,0	PB	0,90	0,0073	0,61
278	Riacho de Santana - BA	26,8	PB	0,61	0,0091	0,78
279	Cordeiros - BA	26,7	PB	0,74	0,0023	0,48
280	Cruz das Almas - BA	26,7	PB	1,12	0,0303	0,87
281	Santana - BA	26,7	PB	0,70	0,0079	0,65
282	Coronel João Sá - BA	26,6	PB	0,60	0,0050	0,48
283	Presidente Tancredo Neves	26,5	PB	0,48	0,0069	0,74
284	Cairu - BA	26,5	PB	1,13	0,0059	0,48
285	Vera Cruz - BA	26,4	PB	1,16	0,0171	0,83
286	Prado - BA	26,4	PB	0,87	0,0113	0,74
287	Ibirataia - BA	26,3	PB	0,92	0,0071	0,74
288	Muniz Ferreira - BA	26,2	PB	0,66	0,0022	0,61
289	Santa Bárbara - BA	26,0	PB	0,67	0,0056	0,65
290	Maraú - BA	26,0	PB	0,72	0,0056	0,57
291	Ipiaú - BA	25,9	PB	1,14	0,0189	0,87
292	Floresta Azul - BA	25,9	PB	1,04	0,0030	0,57
293	Brejões - BA	25,8	PB	0,80	0,0049	0,74
294	Ibotirama - BA	25,8	PB	1,08	0,0103	0,70
295	Poções - BA	25,8	PB	1,00	0,0156	0,78
296	Palmeiras - BA	25,7	PB	0,89	0,0026	0,43
297	Dom Macedo Costa - BA	25,7	PB	0,87	0,0013	0,48
298	Barra do Choça - BA	25,7	PB	0,60	0,0104	0,65
299	Belmonte - BA	25,6	PB	0,78	0,0079	0,61
300	Aratuípe - BA	25,6	PB	0,52	0,0024	0,48
301	Amargosa - BA	25,1	PMB	0,85	0,0124	0,78

302	Glória - BA	25,1	PMB	0,52	0,0042	0,39
303	Planalto - BA	25,0	PMB	0,79	0,0077	0,65
304	Pé de Serra - BA	25,0	PMB	0,65	0,0040	0,78
305	Sapeaçu - BA	24,9	PMB	0,76	0,0055	0,61
306	Itiúba - BA	24,8	PMB	0,62	0,0095	0,74
307	Santa Maria da Vitória - BA	24,7	PMB	0,90	0,0154	0,83
308	Oliveira dos Brejinhos - BA	24,5	PMB	0,71	0,0062	0,39
309	Euclides da Cunha - BA	24,4	PMB	0,81	0,0193	0,74
310	Ruy Barbosa - BA	24,3	PMB	0,84	0,0092	0,78
311	Paripiranga - BA	24,3	PMB	0,62	0,0089	0,70
312	Itabela - BA	24,2	PMB	0,82	0,0121	0,78
313	Sobradinho - BA	24,0	PMB	0,84	0,0072	0,61
314	Milagres - BA	24,0	PMB	1,04	0,0037	0,57
315	Nazaré - BA	23,9	PMB	1,13	0,0103	0,70
316	Livramento de Nossa Senhora	23,8	PMB	0,76	0,0153	0,78
317	Camacan - BA	23,8	PMB	1,03	0,0113	0,74
318	Capim Grosso - BA	23,8	PMB	1,15	0,0104	0,87
319	Boquira - BA	23,7	PMB	0,70	0,0058	0,65
320	Ribeira do Pombal - BA	23,6	PMB	0,92	0,0196	0,83
321	Ichu - BA	23,4	PMB	0,84	0,0017	0,65
322	Lençóis - BA	23,3	PMB	1,10	0,0034	0,39
323	Lagoa Real - BA	23,2	PMB	0,41	0,0034	0,57
324	Barrocas - BA	23,1	PMB	0,50	0,0047	0,65
325	Seabra - BA	23,1	PMB	0,75	0,0169	0,78
326	Cardeal da Silva - BA	23,0	PMB	0,69	0,0026	0,35
327	Santa Cruz Cabrália - BA	23,0	PMB	1,10	0,0101	0,65
328	Ibicuí - BA	22,8	PMB	0,87	0,0048	0,70
329	Condeúba - BA	22,6	PMB	0,68	0,0053	0,61
330	Bom Jesus da Serra - BA	22,6	PMB	0,68	0,0025	0,39
331	Castro Alves - BA	22,5	PMB	0,78	0,0083	0,74
332	Araças - BA	22,5	PMB	0,61	0,0033	0,52
333	Monte Santo - BA	22,4	PMB	0,50	0,0135	0,65
334	Dias d'Ávila - BA	22,4	PMB	1,01	0,0488	0,83
335	Riachão do Jacuípe - BA	22,4	PMB	0,88	0,0104	0,83
336	Ibiassucê - BA	22,3	PMB	0,61	0,0033	0,74
337	Licínio de Almeida - BA	22,2	PMB	0,69	0,0038	0,78
338	Igaporã - BA	22,1	PMB	0,70	0,0042	0,70
339	Tremedal - BA	22,1	PMB	0,71	0,0045	0,57
340	Maiquinique - BA	22,1	PMB	0,73	0,0028	0,52
341	Itaparica - BA	22,0	PMB	1,28	0,0083	0,61
342	Coração de Maria - BA	21,9	PMB	0,65	0,0066	0,70
343	Itarantim - BA	21,8	PMB	0,87	0,0058	0,74
344	Santaluz - BA	21,8	PMB	0,73	0,0098	0,83
345	São Félix do Coribe - BA	21,8	PMB	1,01	0,0047	0,78

346	Araci - BA	21,7	PMB	0,59	0,0141	0,74
347	Pindobaçu - BA	21,7	PMB	0,73	0,0057	0,65
348	Santo Amaro - BA	21,6	PMB	0,93	0,0210	0,78
349	Ourolândia - BA	21,5	PMB	0,54	0,0047	0,74
350	Itagibá - BA	21,5	PMB	0,80	0,0068	0,78
351	Pintadas - BA	21,5	PMB	0,61	0,0029	0,65
352	Iaçu - BA	21,3	PMB	0,83	0,0079	0,87
353	Paramirim - BA	21,3	PMB	0,76	0,0072	0,61
354	Ibipitanga - BA	21,2	PMB	0,67	0,0038	0,65
355	Santa Inês - BA	21,0	PMB	1,03	0,0031	0,65
356	Cândido Sales - BA	20,9	PMB	0,86	0,0075	0,61
357	Mortugaba - BA	20,9	PMB	0,66	0,0036	0,65
358	Entre Rios - BA	20,8	PMB	0,98	0,0145	0,61
359	Boninal - BA	20,8	PMB	0,60	0,0035	0,70
360	Serrolândia - BA	20,7	PMB	0,68	0,0038	0,70
361	Irará - BA	20,5	PMB	0,57	0,0088	0,70
362	Tanquinho - BA	20,5	PMB	0,95	0,0024	0,74
363	Rio do Pires - BA	20,3	PMB	0,68	0,0034	0,65
364	Piripá - BA	20,2	PMB	0,96	0,0032	0,61
365	Caetanos - BA	20,1	PMB	0,67	0,0029	0,39
366	Ibicaraí - BA	20,0	PMB	1,18	0,0082	0,65
367	Belo Campo - BA	20,0	PMB	0,74	0,0047	0,61
368	Caatiba - BA	19,7	PMB	0,62	0,0029	0,48
369	Anguera - BA	19,4	PMB	0,80	0,0022	0,61
370	Medeiros Neto - BA	19,3	PMB	0,92	0,0086	0,87
371	Jaguarari - BA	19,2	PMB	0,86	0,0127	0,61
372	São Félix - BA	19,1	PMB	0,84	0,0052	0,70
373	Ibitiara - BA	19,1	PMB	0,64	0,0041	0,65
374	Brumado - BA	19,1	PMB	1,06	0,0300	0,83
375	Itagimirim - BA	19,0	PMB	1,03	0,0027	0,65
376	Retirolândia - BA	19,0	PMB	0,82	0,0039	0,61
377	Itajuípe - BA	19,0	PMB	0,96	0,0076	0,65
378	Conceição do Almeida - BA	19,0	PMB	0,79	0,0052	0,57
379	Potiraguá - BA	18,8	PMB	0,84	0,0031	0,57
380	Itanagra - BA	18,7	PMB	0,87	0,0022	0,43
381	Nova Fátima - BA	18,4	PMB	0,74	0,0023	0,91
382	Caculé - BA	18,3	PMB	0,84	0,0093	0,78
383	Itapetinga - BA	17,8	PMB	0,89	0,0343	0,91
384	Cocos - BA	17,7	PMB	0,73	0,0062	0,70
385	Itatim - BA	17,4	PMB	1,16	0,0074	0,78
386	Valente - BA	17,3	PMB	0,77	0,0077	0,65
387	Governador Mangabeira - BA	17,3	PMB	0,57	0,0059	0,65
388	Conceição da Feira - BA	17,0	PMB	0,79	0,0059	0,83
389	Cachoeira - BA	16,9	PMB	1,01	0,0120	0,74

390	Conceição do Coité - BA	16,7	PMB	0,75	0,0214	0,91
391	Maragogipe - BA	16,6	PMB	0,62	0,0126	0,61
392	Itapebi - BA	16,6	PMB	0,77	0,0036	0,57
393	Campo Formoso - BA	16,1	PMB	0,63	0,0206	0,83
394	Muritiba - BA	15,0	PMB	0,79	0,0089	0,78
395	Caetitê - BA	14,2	PMMB	0,70	0,0176	0,78
396	Ipirá - BA	13,7	PMMB	0,68	0,0181	0,83
397	Tucano - BA	13,5	PMMB	0,65	0,0143	0,83
398	Barro Preto - BA	13,4	PMMB	0,87	0,0019	0,43
399	Teofilândia - BA	13,3	PMMB	0,55	0,0057	0,39
400	Itambé - BA	13,2	PMMB	0,73	0,0073	0,57
401	Pojuca - BA	13,2	PMMB	1,09	0,0217	0,61
402	Urandi - BA	12,8	PMMB	0,69	0,0051	0,65
403	São Sebastião do Passé - BA	10,5	PMMB	0,94	0,0193	0,70
404	Catu - BA	10,3	PMMB	0,95	0,0206	0,87
405	Itororó - BA	10,3	PMMB	0,80	0,0064	0,57
406	São Gonçalo dos Campos	10,0	PMMB	0,71	0,0112	0,65
407	Santo Estêvão - BA	9,0	PMMB	0,75	0,0188	0,87
408	Andorinha - BA	8,9	PMMB	0,65	0,0051	0,70
409	Cipó - BA	8,9	PMMB	0,76	0,0053	0,70
410	Amélia Rodrigues - BA	8,8	PMMB	0,94	0,0083	0,78
411	Serrinha - BA	8,2	PMMB	0,92	0,0310	0,96
412	Conceição do Jacuípe - BA	7,9	PMMB	0,90	0,0175	0,78
413	Macarani - BA	7,2	PMMB	0,71	0,0052	0,65
414	Aramari - BA	6,8	PMMB	0,86	0,0028	0,52
415	Madre de Deus - BA	6,2	PMMB	1,15	0,0186	0,83
416	Firmino Alves - BA	0,6	PMMB	0,63	0,0016	0,57
417	Terra Nova - BA	0,0	PMMB	0,88	0,0035	0,61

APÊNDICE C

Resultados dos efeitos alocação, diferencial, estrutural e variação líquida total (VLT) para os principais municípios da Bahia – 2000-2010

Subsetores	Salvador				Feira de Santana				Camaçari				Vitória da Conquista				Lauro de Freitas			
	Aloc.	Estrut.	Difernc.	VLT	Aloc.	Estrut.	Difernc.	VLT	Aloc.	Estrut.	Difernc.	VLT	Aloc.	Estrut.	Difernc.	VLT	Aloc.	Estrut.	Difernc.	VLT
Comércio em geral e repres.	190	25.485	-17.375	8.300	119	7.250	-7.485	-115	572	1.215	5.112	6.899	-27	3.217	-226	2.965	-58	1.169	2.313	3.425
Transporte e correio	-901	26.959	-10.240	15.817	667	4.342	977	5.986	911	1.201	801	2.913	18	2.259	72	2.349	26	1.267	219	1.512
Alojamento e alimentação	44	-20.955	-1.084	-21.994	57	-3.306	-565	-3.814	636	-1.074	1.556	1.117	162	-2.116	-1.140	-3.095	-15	-1.041	87	-969
Telecomunicações	1.874	4.643	629	7.146	32	401	135	568	450	57	-89	419	116	189	-311	-6	364	137	-44	457
Int. fin., prev. comp. seg.	458	2.955	-6.668	-3.255	333	264	411	1.008	-47	55	194	202	27	146	102	274	76	71	164	312
Atividades imobiliárias	2.943	5.453	-736	7.661	258	453	-603	108	34	111	-60	85	14	266	-115	166	10	282	4	296
Serviços prest. empresas	199	8.486	673	9.358	438	812	1.330	2.580	-16	299	654	937	353	436	-1.503	-714	5	340	177	522
Pesquisa e desenvolvimento	99	-712	48	-566	29	-90	-8	-69	0	-72	10	-63	0	-99	-21	-120	5	-27	1	-21
Alug. meios de transporte	115	-193	-580	-658	2	-8	20	14	1	-31	-17	-48	30	-3	1	27	0	-12	5	-7
Serviços complementares	2.352	2.946	-11.848	-6.550	145	150	393	689	1.281	108	-277	1.111	9	99	98	206	102	125	164	391
Adm. públ., def. seg. social	1.247	8.536	-12.920	-3.137	153	1.120	-769	504	791	406	-1.705	-508	43	579	657	1.279	657	329	1.158	2.144
Educação	129	-1.691	-3.910	-5.472	-24	-272	885	590	-373	-63	1.066	630	28	-158	447	317	858	-57	1.308	2.109
Saúde e serviços sociais	-2.231	29.675	-15.853	11.592	253	2.741	934	3.928	-248	632	1.038	1.422	-35	1.971	-568	1.367	500	613	590	1.704
Ativ. recr., cult. e de lazer	98	-12.790	-913	-13.605	-2	-1.567	34	-1.535	-29	-350	225	-154	0	-675	13	-662	36	-375	298	-41
Ativ. assoc., sind. e relig.	197	1.727	401	2.324	125	262	178	564	54	108	-146	16	-2	184	-54	128	2	90	-14	77
Serviços pessoais	-1.085	16.934	-4.929	10.919	-143	3.282	-557	2.582	301	693	431	1.426	-37	1.659	-72	1.550	227	680	233	1.140
Serviços domésticos	-40	3.637	-618	2.979	64	610	-773	-99	45	251	1.667	1.963	8	329	183	519	268	247	1.307	1.822
Org. internac. inst. extrat.	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total	5.688	101.096	-85.922	20.863	2.505	16.445	-5.464	13.486	4.363	3.544	10.461	18.368	705	8.282	-2.436	6.552	3.064	3.840	7.971	14.875

Continuação do Apêndice C

Subsetores	Itabuna				São Francisco do Conde				Ihéus				Barreiras				Teixeira de Freitas			
	Aloc.	Estrut.	Difernc.	VLT	Aloc.	Estrut.	Difernc.	VLT	Aloc.	Estrut.	Difernc.	VLT	Aloc.	Estrut.	Difernc.	VLT	Aloc.	Estrut.	Difernc.	VLT
Comércio em geral e repres.	-24	2.337	-2.807	-494	-74	88	280	294	-58	1.733	-3.133	-1.458	-78	1.563	-768	717	439	1.390	1.784	3.613
Transporte e correio	-96	2.056	-919	1.041	-28	85	105	162	251	1.639	-1.796	94	1.230	696	-72	1.854	11	837	249	1.097
Alojamento e alimentação	12	-1.154	178	-963	22	-71	-77	-125	55	-1.232	207	-970	1	-747	-83	-829	39	-706	545	-122
Telecomunicações	9	201	-151	59	177	1	-144	34	148	107	6	261	85	64	33	183	32	89	-90	31
Int. fin., prev. comp. seg.	57	128	95	280	192	2	-128	66	52	58	54	164	17	63	-124	-43	211	31	63	306
Atividades imobiliárias	5	172	-71	106	32	0	-32	0	25	149	-122	52	82	181	-265	-2	115	112	-224	3
Serviços prest. empresas	401	412	-1.844	-1.031	18	13	91	122	523	386	-2.297	-1.388	891	200	231	1.323	14	228	-125	117
Pesquisa e desenvolvimento	52	-667	-118	-733	0	-9	-3	-11	1	-241	-3	-243	201	-10	-171	20	-2	-28	-4	-34
Alug. meios de transporte	6	-5	9	10	0	0	0	0	1	-11	-21	-31	28	-8	-71	-51	6	-11	-29	-35
Serviços complementares	-3	104	-43	58	31	5	13	49	6	81	-164	-77	0	34	2	35	-4	21	146	163
Adm. púb., def. seg. social	135	448	478	1.062	459	293	270	1.022	17	547	42	605	27	339	171	536	-76	230	493	647
Educação	-1	-122	-8	-131	441	-22	-1.055	-636	203	-94	339	448	35	-71	239	203	-51	-53	250	146
Saúde e serviços sociais	-106	1.635	-306	1.223	140	180	-385	-65	73	1.023	-896	200	132	584	239	955	509	321	444	1.274
Ativ. recr., cult. e de lazer	27	-650	-200	-824	22	-45	-65	-89	24	-473	78	-371	2	-249	16	-232	-6	-271	80	-196
Ativ. assoc., sind. e relig.	0	124	0	124	63	28	-142	-51	127	103	15	244	63	115	-251	-73	208	58	-17	249
Serviços pessoais	-108	1.260	-259	893	-24	44	67	87	-111	1.043	-214	717	38	457	102	597	760	527	-54	1.233
Serviços domésticos	567	261	-2.833	-2.005	98	22	-282	-162	275	272	-2.716	-2.169	-3	152	-50	98	7	130	706	844
Org. internac. inst. extrat.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total	933	6.538	-8.797	-1.326	1.570	612	-1.487	696	1.611	5.089	-10.620	-3.920	2.751	3.362	-823	5.291	2.213	2.904	4.215	9.333

Continuação do Apêndice C

Subsetores	Juazeiro				Jequié				Simões Filho				Eunápolis				Porto Seguro				Alagoinhas			
	Aloc.	Estrut.	Difern.	VLT	Aloc.	Estrut.	Difern.	VLT	Aloc.	Estrut.	Difern.	VLT	Aloc.	Estrut.	Difern.	VLT	Aloc.	Estrut.	Difern.	VLT	Aloc.	Estrut.	Difern.	VLT
Comércio em geral e repres.	-39	1.816	-642	1.135	71	1.486	-1.851	-294	97	844	1.087	2.028	83	987	620	1.690	432	909	2.014	3.354	34	1.353	-1.199	188
Transporte e correio	84	838	423	1.346	-48	1.288	-200	1.040	1.989	957	-489	2.456	24	815	68	907	294	660	441	1.396	574	818	231	1.623
Alojamento e alimentação	111	-942	485	-346	85	-817	-564	-1.296	14	-429	338	-77	18	-645	-125	-751	106	-2.134	1.168	-860	194	-529	423	89
Telecomunicações	2	120	19	141	23	46	-46	23	5	86	-34	57	13	28	-22	19	-19	26	28	34	-12	43	32	63
Int. fin., prev. comp. seg.	1	73	19	93	106	44	79	229	-24	17	68	62	59	58	-218	-101	-45	18	114	86	2	51	-26	27
Atividades imobiliárias	67	51	-95	24	205	91	-331	-35	-683	4	728	49	3	70	-16	57	126	288	-454	-39	231	92	-371	-47
Serviços prest. empresas	0	253	4	257	454	217	-1.394	-722	-11	115	198	302	1	125	138	264	-7	150	38	182	115	150	308	574
Pesquisa e desenvolvimento	281	-23	-219	39	-4	-23	1	-27	2	-20	1	-17	20	-1	-19	0	2	-40	-10	-49	2.636	-1	-2.600	35
Alug. meios de transporte	7	-4	-20	-17	4	-2	5	7	35	-10	16	42	2	-3	-8	-9	2	-17	-22	-37	69	0	-58	11
Serviços complementares	65	25	109	198	6	36	60	101	61	42	-171	-68	456	9	-232	233	1.175	33	-623	585	437	15	-174	278
Adm. púb., def. seg. social	216	416	601	1.234	135	376	405	917	364	330	-1.243	-549	-17	197	204	384	140	160	834	1.134	296	377	-1.235	-562
Educação	13	-96	-227	-310	54	-83	325	295	-18	-43	90	29	-13	-40	337	285	575	-31	796	1.339	123	-86	-784	-747
Saúde e serviços sociais	125	750	-485	390	-21	898	-130	747	53	310	389	752	31	476	-166	341	-178	284	600	706	9	675	-162	521
Ativ. rec., cult. e de lazer	17	-347	97	-233	14	-303	-120	-409	44	-195	-151	-302	17	-226	-82	-291	-7	-769	55	-721	31	-335	-164	-468
Ativ. assoc., sind. e relig.	26	52	58	136	8	60	28	96	49	50	36	135	1	65	-29	37	79	57	41	177	395	25	-207	213
Serviços pessoais	22	588	122	733	-13	730	-254	463	894	267	-264	898	20	437	49	505	1.227	269	-422	1.075	-4	621	-12	605
Serviços domésticos	-4	147	104	247	-3	167	-66	98	-19	81	555	616	-6	99	227	319	188	148	-824	-488	43	133	-372	-196
Org. internac. inst. extrat.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total	995	3.717	353	5.065	1.076	4.211	-4.054	1.233	2.852	2.407	1.154	6.412	712	2.450	727	3.889	4.091	10	3.775	7.875	5.172	3.403	-6.370	2.205

APÊNDICE D

Resultados do efeito alocação, especialização, vantagem competitiva (VC) e definição para os principais municípios da Bahia – 2000-2010

Subsetores	Salvador				Feira de Santana				Camaçari				Vitória da Conquista				Lauro de Freitas			
	Aloc.	Espec.	VC	Definiç.	Aloc.	Espec.	VC	Definiç.	Aloc.	Espec.	VC	Definiç.	Aloc.	Espec.	VC	Definiç.	Aloc.	Espec.	VC	Definiç.
Comércio em geral e repres.	190	-2016	-0,094	DCNE	119	-839	-0,142	DCNE	572	876	0,653	VCE	-27	2426	-0,011	DCE	-58	-215	0,269	VCNE
Transporte e correio	-901	3092	-0,291	DCE	667	2498	0,267	VCE	911	906	1,005	VCE	18	653	0,028	VCE	26	191	0,136	VCE
Alojamento e alimentação	44	-2920	-0,015	DCNE	57	-1205	-0,047	DCNE	636	1015	0,626	VCE	162	-1139	-0,142	DCNE	-15	-701	0,021	VCNE
Telecomunicações	1874	6658	0,281	VCE	32	147	0,217	VCE	450	137	3,298	VCE	116	-216	-0,538	DCNE	364	299	1,215	VCE
Int. fin., prev. comp. seg.	458	-1391	-0,329	DCNE	333	753	0,442	VCE	-47	-111	0,421	VCNE	27	194	0,138	VCE	76	144	0,527	VCE
Atividades imobiliárias	2943	6559	0,449	VCE	258	-305	-0,845	DCNE	34	-126	-0,267	DCNE	14	-34	-0,418	DCNE	10	186	0,054	VCE
Serviços prest. empresas	199	15172	0,013	VCE	438	1579	0,278	VCE	-16	-60	0,271	VCNE	353	-1050	-0,336	DCNE	5	80	0,068	VCE
Pesquisa e desenvolvimento	99	469	0,211	VCE	29	124	0,237	VCE	0	-2	0,138	VCNE	0	1	-0,219	DCE	5	23	0,226	VCE
Alug. meios de transporte	115	-369	-0,311	DCNE	2	4	0,361	VCE	1	-11	-0,069	DCNE	30	25	1,179	VCE	0	2	0,057	VCE
Serviços complementares	2352	-4678	-0,503	DCNE	145	260	0,559	VCE	1281	881	1,455	VCE	9	53	0,168	VCE	102	308	0,332	VCE
Adm. púb., def. seg. social	1247	-6458	-0,193	DCNE	153	-1969	-0,078	DCNE	791	-2485	-0,318	DCNE	43	250	0,171	VCE	657	844	0,778	VCE
Educação	129	-2297	-0,056	DCNE	-24	-296	0,080	VCNE	-373	-1353	0,276	VCNE	28	366	0,075	VCE	858	907	0,946	VCE
Saúde e serviços sociais	-2231	6412	-0,348	DCE	253	1023	0,247	VCE	-248	-347	0,714	VCNE	-35	203	-0,175	DCE	500	493	1,015	VCE
Ativ. recr., cult. e de lazer	98	-3752	-0,026	DCNE	-2	-291	0,008	VCNE	-29	-127	0,231	VCNE	0	-5	0,008	VCNE	36	98	0,367	VCE
Ativ. assoc., sind. e relig.	197	1411	0,139	VCE	125	269	0,465	VCE	54	-158	-0,343	DCNE	-2	19	-0,123	DCE	2	-40	-0,055	DCNE
Serviços pessoais	-1085	3550	-0,306	DCE	-143	780	-0,184	DCE	301	331	0,909	VCE	-37	653	-0,057	DCE	227	390	0,582	VCE
Serviços domésticos	-40	5478	-0,007	DCE	64	-1360	-0,047	DCNE	45	163	0,277	VCE	8	323	0,023	VCE	268	1038	0,258	VCE
Org. internac. inst. extrat.	0	4	0,000	DCE	0	0	-0,311	DCNE	0	0	-0,311	DCNE	0	0	-0,311	DCNE	0	0	-0,311	DCNE

Continuação do Apêndice D

Subsetores	Itabuna				São Francisco do Conde				Ihéus				Barreiras				Teixeira de Freitas			
	Aloc.	Espec.	VC	Definiç.	Aloc.	Espec.	VC	Definiç.	Aloc.	Espec.	VC	Definiç.	Aloc.	Espec.	VC	Definiç.	Aloc.	Espec.	VC	Definiç.
Comércio em geral e repres.	-24	140	-0,169	DCE	-74	-228	0,326	VCNE	-58	227	-0,257	DCE	-78	1028	-0,076	DCE	439	1968	0,223	VCE
Transporte e correio	-96	276	-0,348	DCE	-28	-43	0,644	VCNE	251	-378	-0,665	DCNE	1230	1049	1,172	VCE	11	49	0,219	VCE
Alojamento e alimentação	12	243	0,051	VCE	22	-96	-0,234	DCNE	55	838	0,065	VCE	1	-16	-0,034	DCNE	39	155	0,254	VCE
Telecomunicações	9	-24	-0,370	DCNE	177	5	33,532	VCE	148	196	0,757	VCE	85	88	0,969	VCE	32	-95	-0,340	DCNE
Int. fin., prev. comp. seg.	57	306	0,185	VCE	192	36	5,337	VCE	52	183	0,282	VCE	17	-66	-0,264	DCNE	211	153	1,376	VCE
Atividades imobiliárias	5	-12	-0,423	DCNE	32	-24	-1,352	DCNE	25	-34	-0,723	DCNE	82	-73	-1,121	DCNE	115	-106	-1,083	DCNE
Serviços prest. empresas	401	-897	-0,447	DCNE	18	17	1,102	VCE	523	-892	-0,586	DCNE	891	1248	0,714	VCE	14	-228	-0,062	DCNE
Pesquisa e desenvolvimento	52	-511	-0,101	DCNE	0	-2	-0,219	DCNE	1	-114	-0,007	DCNE	201	68	2,975	VCE	-2	7	-0,219	DCE
Alug. meios de transporte	6	16	0,379	VCE	0	-1	-0,115	DCNE	1	-6	-0,237	DCNE	28	-39	-0,731	DCNE	6	-22	-0,260	DCNE
Serviços complementares	-3	48	-0,069	DCE	31	24	1,295	VCE	6	-21	-0,303	DCNE	0	-34	0,007	VCNE	-4	-4	1,037	VCNE
Adm. púb., def. seg. social	135	699	0,193	VCE	459	1306	0,352	VCE	17	1104	0,015	VCE	27	323	0,082	VCE	-76	-296	0,256	VCNE
Educação	-1	288	-0,002	DCE	441	-617	-0,715	DCNE	203	1404	0,145	VCE	35	363	0,097	VCE	-51	-545	0,094	VCNE
Saúde e serviços sociais	-106	735	-0,144	DCE	140	-181	-0,776	DCNE	73	-158	-0,459	DCNE	132	364	0,362	VCE	509	300	1,697	VCE
Ativ. recr., cult. e de lazer	27	-241	-0,110	DCNE	22	-56	-0,391	DCNE	24	268	0,089	VCE	2	61	0,029	VCE	-6	-50	0,113	VCNE
Ativ. assoc., sind. e relig.	0	70	-0,001	DCE	63	-56	-1,124	DCNE	127	228	0,555	VCE	63	-95	-0,661	DCNE	208	156	1,334	VCE
Serviços pessoais	-108	431	-0,250	DCE	-24	-29	0,842	VCNE	-111	413	-0,268	DCE	38	146	0,264	VCE	760	660	1,151	VCE
Serviços domésticos	567	-1611	-0,352	DCNE	98	-287	-0,340	DCNE	275	-757	-0,364	DCNE	-3	191	-0,014	DCE	7	34	0,223	VCE
Org. internac. inst. extrat.	0	0	-0,311	DCNE	0	0	-0,311	DCNE	0	0	-0,311	DCNE	0	0	-0,311	DCNE	0	0	-0,311	DCNE

