

A IMPLANTAÇÃO DE DISTRITOS INDUSTRIAIS COMO POLÍTICA DE FOMENTO AO DESENVOLVIMENTO REGIONAL: O CASO DA BAHIA.

NOELIO DANTASLÉ SPINOLA

Doutor em Geografia pela Universidade de Barcelona. Professor e pesquisador da Unifacs. E-mail: noelio.spinola@unifacs.br

INTRODUÇÃO

Este estudo apresenta as conclusões de um trabalho de investigação que teve como objetivo analisar o impacto da política de localização industrial no desenvolvimento regional e urbano do Estado da Bahia.

Com este propósito, examinaram-se os programas de fomento à industrialização da Bahia, executados no período compreendido entre 1967 e 1999 e que deram origem aos distritos industriais da Região Metropolitana do Salvador - RMS¹ e a outros localizados em municípios do interior do Estado.

As áreas pesquisadas compreenderam a cidade do Salvador, capital do Estado, a sua Região Metropolitana - RMS e os cinco maiores municípios do interior, representados por Feira de Santana, Ilhéus, Vitória da Conquista, Juazeiro e Jequié. No conjunto, essas áreas respondiam, em 1997, por 71,12% do Produto Interno Bruto e 30% da população estadual, e abrigavam os principais distritos industriais da Bahia.

A história econômica da Bahia registra que, a partir da segunda metade dos anos 60, o Estado tentou promover a decolagem do seu processo

de desenvolvimento industrial que, acreditava-se à época, seria o elemento motor de outro processo mais amplo de desenvolvimento econômico e social.

A estratégia adotada consistiu basicamente numa política de construção de centros e distritos industriais, tanto na Região Metropolitana de Salvador quanto nas cidades do interior, consideradas mais bem dotadas de infra-estrutura e vocacionadas para a implantação de empreendimentos industriais.

A expectativa dominante era a de que seria possível a criação de condições para o desenvolvimento industrial, mediante a oferta de terrenos infra-estruturados, a preços subsidiados, em áreas bem localizadas que propiciassem a geração de externalidades e, através delas e dos subsídios governamentais representados pelos incentivos fiscais, se obtivessem vantagens competitivas "vis à vis" outras indústrias, notadamente aquelas localizadas na região Sudeste do país.

Esse processo deveria promover a criação de empresas industriais voltadas para o aproveitamento de recursos naturais das regiões em que se inserissem, o que induziria efeitos multiplicadores de crescimento a montante (agricultura) e a jusante (co-

mércio e serviços).

No caso específico dos distritos implantados no interior, pregava-se, também, a integração do núcleo industrial ao núcleo urbano, objetivando, de um lado, promover o desenvolvimento local e, do outro, possibilitar o aproveitamento da infra-estrutura existente, notadamente no plano habitacional, e minimizar os custos de implantação, otimizando a relação trabalho/transporte/moradia.

Inspiravam-se os planejadores de então nas teses da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe - CEPAL, um organismo técnico da ONU, as quais ficaram conhecidas historicamente como industrialismo e foram adotadas pelos governos de orientação nacional-desenvolvimentista que dirigiram o Brasil até o início da década de 90.

Entretanto, nesses trinta e dois anos de política industrial, a Bahia não conseguiu promover o desenvolvimento econômico e social aspirado pelos seus órgãos de planejamento. Com um Produto Interno Bruto de US\$ 42 bilhões em 1997, a economia

¹ A RMS está composta pelos municípios de Salvador, Camaçari, Dias D'Ávila, Lauro de Freitas, Candeias, Simões Filho, São Francisco do Conde, Itaparica, Vera Cruz e Madre de Deus.

“... a Bahia classifica-se entre os estados detentores dos mais elevados índices de indigência e pobreza do País...”

deste Estado classifica-se como a sexta mais importante entre os vinte e sete estados que compõem a federação brasileira. Não obstante, paradoxalmente, classifica-se entre os estados detentores dos mais elevados índices de indigência e pobreza do País, segundo estudos do Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas – IPEA, um organismo especializado do Governo Federal.

Segundo o IPEA, no período de 1996/1997, 80,45% da população baiana se encontravam abaixo da chamada linha de pobreza, com uma renda mensal inferior a US\$ 80,54² e 60,24% abaixo da linha de indigência, com uma renda mensal de US\$ 39,65.

Neste estudo, procura-se examinar o que realmente aconteceu, mediante a confirmação das seguintes hipóteses que explicam o problema como sendo decorrente de :

- a) uma conseqüência da dinâmica do processo de desenvolvimento econômico brasileiro, caracterizado pela formação tardia da sua estrutura capitalista, e da construção desta estrutura prioritariamente na região Sudeste do País, o que estabeleceu as bases dos desequilíbrios regionais e as limitações de um mercado consumidor regional, restringindo as condições empresariais de obtenção de escala e de custos competitivos no mercado nacional e internacional;

- b) uma opção equivocada do planejamento, ao privilegiar-se o princípio da geração de externalidades e da concessão de subsídios através de incentivos fiscais como elementos suficientes para o fomento de um processo de industrialização, associada à escolha da grande indústria produtora de bens intermediários como o “motor” do desenvolvimento regional, num processo que ficou conhecido como de “desconcentração concentrada”, que resultou na geração de uma base mono-industrial no Estado, fundada no segmento químico/petroquímico;

- c) uma herança do processo colonizador, baseado na escravidão, que resultou na cristalização da secular pobreza local e na formação de uma estrutura sócio-econômica em que o estamento social dominante, representado por uma elite agro-comercial e financeira conservadora, inibiu a formação de uma classe média com poder de consumo e de um capital humano qualificado para a inovação e o empreendedorismo.

Visando melhor definir alguns conceitos-chave utilizados neste estudo, investigou-se o entendimento que vigorava no Brasil, até o final da década de 70, para a denominação das áreas de localização concentrada de indústrias.

Assim, entende-se aqui que :

Centro industrial – “é basicamente um instrumento de planejamento e sua resultante efetivação, consubstanciada pela ocupação racional de uma área bem definida, à qual se associa um conjunto de motivações industriais, harmonizadas ao processo geral de desenvolvimento econômico da região” (PINTO, 1975). Um centro industrial pode-se subdividir em complexos ou em distritos.

Complexo industrial – “é um conjunto de unidades manufatureiras localizado em determinado espaço ge-

ográfico, planejado com base em uma estrutura física comum, criado em torno de uma indústria principal denominada também de unidade medular ou foco do complexo. Essas unidades estão ligadas entre si por importantes relações tecnológicas e econômicas” (SAMPAIO, 1975).

Distrito industrial – é uma “área industrial planejada, estreitamente vinculada a um núcleo urbano e dotada de infra-estrutura física e serviços de apoio necessários à indução de um processo de desenvolvimento industrial” (ANEDI, 1976).

Vale ressaltar que esses conceitos permaneceram sem alterações na Bahia até o final da década de 90 em consequência do declínio da atividade de planejamento no Estado, a partir dos anos 80, quando se passou a usar abusiva e equivocadamente o termo “pólo” para denominar toda e qualquer concentração de empreendimentos agrícolas e agro-industriais que apresentassem perspectivas promissoras de expansão.

A primeira experiência baiana no programa de industrialização, via a criação de distritos industriais, iniciou-se em 1967, na RMS com o Centro Industrial de Aratu, conhecido pela denominação da baía em torno da qual foi construído. Adotando o mesmo modelo institucional surgiu, logo depois, o Centro Industrial do Subaé, em Feira de Santana. Em um segundo momento, ao levar este programa de facilidades locacionais ao interior, o Governo do Estado denominou suas unidades de “distritos”, tendo sido inicialmente criados os de Ilhéus, Vitória da Conquista, Juazeiro e Jequié.

Posteriormente, o próprio Governo do Estado promoveu, outra vez na RMS, a criação do Complexo Petroquímico de Camaçari – COPEC, destinado a abrigar o segundo pólo petroquímico do País, dimensionando-o para permitir, também, a localização de indústrias de transformação e, inclusive, unidades não petroquímicas. Anos depois, o Complexo foi ampliado, para incorporar uma unidade de metalurgia do cobre e indústrias

² Valores baseados na cotação do dólar de junho de 1999 a R\$ 1,85.

complementares. Com a recente instalação de um parque automobilístico (o projeto AMAZON da FORD) no seu espaço anteriormente destinado à indústria de transformação petroquímica, que não logrou atrair para a Bahia, o COPEC perdeu tecnicamente a sua característica de complexo para se transformar em um centro industrial que abarca três complexos: o petroquímico, o metalúrgico do cobre e o automobilístico. Porém, dificilmente, a denominação original será modificada visto que está consagrada pelo uso popular, absolutamente diferente ao rigor técnico conceitual.

CONSIDERAÇÕES SOBRE O “ESTADO DA ARTE”

O estudo das alternativas de localização industrial constitui um importante componente da teoria do desenvolvimento regional, tendo ocupado, ao longo do tempo, as atividades de pesquisa de inúmeros profissionais de diferentes áreas das ciências sociais, notadamente os geógrafos e os economistas.

As formulações teóricas sobre o tema datam do final do século XIX e se desenvolveram no século subsequente, condicionadas pelo processo de desenvolvimento capitalista, com marcante influência do modelo de produção industrial taylorista/fordista.

Desta forma, no correr do tempo, as teorias da localização industrial foram presididas por um paradigma funcionalista, tendo recebido também contribuições humanistas na medida em que se passou a discutir as questões relacionadas com a ruptura do atraso econômico e da pobreza nos países ditos subdesenvolvidos.

Apesar do risco de imprecisão, visto que o processo social não ocorre de forma temporalmente homogênea nas diversas regiões, notadamente quando comparadas aquelas mais desenvolvidas com as mais atrasadas, admite-se que a formulação teórica e o debate sobre a questão locacional possa ser dividida em dois períodos. O primeiro, que se encerra no final da década de 60, assistiu ao aparecimen-

to de duas correntes teóricas. Uma delas considerava os mercados puntiformes, ou seja, os consumidores se concentrariam em pontos discretos do espaço geográfico. O enfoque era estático, não contemplava a interdependência locacional e o regime de mercado era o da concorrência perfeita. As contribuições seminais desse grupo foram as de Johann Heinrich von Thünen, Walter Christaller e Alfred Weber. Para a segunda corrente os consumidores encontravam-se dispersos em áreas de mercado de diversos tamanhos. O enfoque era dinâmico, admitia a interdependência locacional e o regime de mercado era o da concorrência imperfeita. Nessa corrente, destacaram-se Augusto Lösch, Harold Hotelling, Tord Palander e notadamente Walter Isard. Na literatura, simplificada, os teóricos destas duas correntes são denominados **clássicos**.

O segundo período, que retoma a questão a partir dos anos 80, é movido, de um lado, pela revolução tecnológica que se prenunciava e, de outro, pela ruptura, no mundo desenvolvido, com o modelo de produção taylorista/fordista, iniciando-se uma nova era, por muitos denominada como da especialização flexível (PIORE e SABEL, 1994).

Na verdade, o final do século XX assiste a um grande debate no âmbito das ciências sociais, com o questionamento de vários paradigmas (como o keynesiano, na economia, por exemplo), sem que se estabeleçam outros que definam novos rumos para as correntes de pensamento. O estudo da problemática regional, que ressurgiu com intensidade nos últimos vinte anos e, por extensão, das questões locais, é um exemplo das rápidas mudanças que caracterizam estes tempos de globalização capitalista.

Com efeito, o acentuado desenvolvimento da tecnologia da comunicação produziu, nos anos recentes, uma revolução no tempo e no espaço. Isto provocou um novo debate na ciência regional, mobilizando geógrafos, economistas, sociólogos e outros especialistas da área das ciências so-

ciais num esforço para entender, mais que tudo, e explicar, se possível, o que está ocorrendo e o que ocorrerá com a economia mundial e, dentro desta, a regional, no bojo deste processo de globalização aclamado por uns e criticado por outros.

Uma das questões preocupantes relaciona-se com a manutenção do nível de emprego, uma categoria que está sendo transformada rapidamente pela mecatrônica e seu conseqüente efeito na automação e o bem-estar coletivo, que parece mais distante nos países periféricos e mais ameaçado pela revolução tecnológica que se processa nos países desenvolvidos.

BENKO (1999) afirma que os conhecimentos atuais são insuficientes, a teoria da localização está em crise e a concepção weberiana perdeu interesse e, principalmente, não informa sobre o comportamento industrial contemporâneo. Além disso, as novas teorizações pós-weberianas só aparecem de maneira tímida, essencialmente nos países anglo-saxônicos.

Segundo MARKUSEN (1995), discute-se atualmente a eficácia da “especialização flexível” como uma saída para a crise que ameaça a estabilidade do sistema capitalista, constituindo a expressão de um novo paradigma, o do desenvolvimento regional endógeno que, na visão de BENKO (1994) representa uma ruptura radical com as teorias funcionalistas e com a teoria predeterminista das etapas do desenvolvimento de Walter Rostow, do esquema histórico de Colin Clark e do ciclo dos produtos de Vernon que, combinados, explicavam e justificavam o processo de acumulação capitalista na relação entre regiões desenvolvidas e subdesenvolvidas na década de 60.

“... as teorias da localização industrial foram presididas por um paradigma funcionalista ...”

A “especialização flexível” se materializa no “distrito industrial marshaliano” cujo exemplo se encontra na Itália, especificamente na região da Emilia-Romagna (Terceira Itália), onde a capacidade de atração e de retenção de investimentos é atribuída ao papel exercido por firmas pequenas e inovadoras, articuladas em um arranjo cooperativo de âmbito e direção regionais, o que lhes dá capacidade de adaptação e de crescimento incólume aos efeitos da globalização.

O distrito industrial marshaliano, na concepção original de Alfred MARSHALL (1990) compreende uma região com estrutura econômica baseada em pequenas firmas com origem, propriedade e decisões sobre investimentos e produção de base local. Economias de escala são pouco relevantes, o que limita o tamanho dos negócios. Uma substancial teia de transações intradistrital normalmente favorece contratos e compromissos de longo prazo.

Segundo MARSHALL (1990) o que faz desse distrito uma área especial é a natureza e a qualidade do seu mercado de trabalho, altamente flexível.

Exemplo do distrito industrial marshaliano é o distrito à italiana, assim definido por BECATTINI (1994).

O distrito industrial é uma entidade socioterritorial caracterizada pela presença ativa de comunidade de pessoas e de uma população de empresas num determinado espaço geográfico e histórico. No distrito, ao invés do que acontece noutros tipos de meios, como por exemplo as cidades industriais, tende a criar-se uma osmose perfeita entre a comunidade local e as empresas.

A sua característica mais marcante é o seu sistema de valores e de pensamento relativamente homogêneo – expressão de uma certa ética do trabalho e da atividade, da família, da reciprocidade e da mudança, o qual, de alguma maneira, condiciona os principais aspectos da vida. (BECATTINI, apud BENKO, 1994, p. 20)

GAROFOLI (1994) destaca que a origem e o desenvolvimento do distrito industrial marshaliano e a sua especificidade estão vinculados à cultura italiana e mesmo mediterrânica.

Também BECATTINI (1994) destaca a importância da convergência local de certos traços socioculturais próprios da comunidade (sistema de valores, comportamentos e instituições) de características históricas (a Emilia Romagna tem uma longa tradição de lutas populares e de organização sindical), de condições naturais particulares de uma região geográfica (orografia, vias de comunicação e centros de troca, modo de urbanização, etc.).

MARKUSEN (1995) procura mostrar os limites da industrialização flexível como proposta teórica para análise da emergência de novas áreas industriais e identifica três outros modelos alternativos de áreas competitivas na atração e manutenção de investimentos. Trata-se dos novos distritos³ **centro-radial**, **plataforma industrial satélite** e os **distritos com suporte do Estado**.

Os distritos industriais centro-radiais são aqueles onde um certo número de empresas ou de unidades industriais mais importantes funcionam como firmas-chave ou eixos da economia regional, congregando em torno de si fornecedores e outras unidades correlatas. Markusen cita como exemplo os casos da Boeing em Seattle (USA) e da Toyota (Japão).

As plataformas satélite correspondem a um tipo de distrito industrial construído normalmente pelo poder público, afastado dos grandes centros urbanos e justificado pelo interesse da promoção do desenvolvimento regional.

Os distritos com suporte do Estado são organizados em torno de alguma entidade pública (uma base militar, uma universidade, um centro de pesquisas, etc.). A estrutura dos negócios locais é normalmente dominada pela presença dessas instituições que condicionam a atuação das empresas privadas ali localizadas.

Esses distritos possuem uma estrutura que varia de acordo com a “instituição-âncora”. Em sua caracterização básica, aproximam-se dos distritos centro-radiais, embora a sua entidade central possa atuar sem grandes vínculos com a economia regio-

nal. No Brasil, MARKUSEN (1995) cita como exemplo desse distrito o conjunto de atividades formadas em torno da Universidade de Campinas (UNICAMP) e o complexo da EM-BRAER em São José dos Campos.

Analisando esses modelos de distritos industriais, Markusen critica a pretensão de se generalizar o modelo de “especialização flexível” no padrão dos distritos industriais marshalianos ou da sua vertente italiana, como um paradigma. Para ela, a capacidade de algumas áreas de sustentarem um crescimento industrial em um ambiente cada vez mais integrado e competitivo, por ela caracterizado como *sticky places in slippery space*, pode ser função de outros fatores que não a existência de uma rede de firmas pequenas, inovadoras e especializadas. Em muitos casos, são determinantes o papel das instituições e facilidades governamentais ou locais, das firmas líderes, das filiais de corporações multinacionais, do mercado e das relações de trabalho, ou da própria trajetória industrial da região, a qual não se enquadra nessa concepção de industrialização flexível e desintegração vertical. A sua crítica parece procedente no caso do Brasil, e especificamente da Bahia, onde é absolutamente impossível o desenvolvimento de um distrito dessa natureza, dadas as suas peculiaridades culturais que constituem o oposto daquilo que se observa, por exemplo na Emilia Romagna.

Ainda em termos de aglomerações industriais modernas, merecem registro os distritos tecnológicos.

A despeito de poderem ser enquadrados no modelo dos novos distritos sustentados pelo Estado, segundo definição de Markusen anteriormente comentada, esses distritos vêm ganhando projeção nos últimos anos e adquirindo vida própria sob diver-

³ Markusen define distrito industrial como uma área espacialmente delimitada, com uma nova orientação de atividade econômica de exportação e especialização definida, seja ela relacionada à base de recursos naturais, ou a certos tipos de indústrias ou serviços.

sas denominações, como **tecnópoles**, **pólos tecnológicos** e **parques tecnológicos**.

Segundo LUNARDI (1997), considera-se tecnópole todo núcleo urbano cuja economia depende fundamentalmente de sua capacidade científica e tecnológica e que promove, em especial, mediante a inovação e o desenvolvimento tecnológico, as condições necessárias à sua inserção competitiva na economia global da sociedade do conhecimento.

Já os pólos tecnológicos (como são conhecidos no Brasil) compreendem um conjunto de empreendimentos baseados na pesquisa universitária, indústria inovativa de alta tecnologia, empreendimentos iniciantes baseados em novas tecnologias e empreendimentos acadêmicos.

Sobre o aspecto organizacional e espacial, os pólos tecnológicos podem apresentar uma estrutura organizacional informal e espacial dispersa no núcleo urbano onde funcionam, ocorrendo ações e projetos que são compartilhados entre as instituições de ensino e as empresas. Esses pólos podem também apresentar uma estrutura organizacional formal e espacial dispersa quando existe uma entidade coordenadora incumbida de articular as ações entre as partes envolvidas.

Os parques tecnológicos constituem uma iniciativa localizada num loteamento apropriadamente urbanizado e possuem ligações formais com a universidade ou outras instituições de ensino e pesquisa; permitem a formação e crescimento de empresas de base tecnológica e são coordenados por uma entidade que desempenha as funções de gerente do parque, a qual estimula a transferência de tecnologia e promove ações voltadas ao aumento da capacitação das empresas e dos demais empreendimentos que residem no local. Em linhas gerais, as empresas estão reunidas num mesmo local, dentro ou próximo do campus da universidade, numa área de raio inferior a 5 quilômetros.

Segundo LUNARDI (1997), o modelo institucional básico dos pólos e parques tecnológicos mundialmente

conhecidos teve sua origem na experiência do Silicon Valey e da Route 128, nos Estados Unidos da América, na década de 50, estreitamente vinculado ao desenvolvimento da microeletrônica e da informática no período do pós-guerra.

Esses aglomerados de empresas de base tecnológica surgiram na periferia de instituições como as universidades de Stanford e Havard e do Massachusetts Institute of Technology – MIT, como resultado de uma série de ações conjuntas empreendidas pelo governo americano, academia e empresas privadas, as quais, durante o período da Guerra Fria, propiciaram o desenvolvimento de produtos e processos inovadores na área de microeletrônica e informática.

O modelo de tecnópoles foi gerado na França, na década de 70, com a criação de Sophia Antipoles, uma cidade construída próximo a Nice, com o objetivo de promover a geração de conhecimentos científicos e tecnológicos e a sua transformação em bens e serviços (LUNARDI, 1997).

A implantação de tecnópoles na França constitui uma diretriz nacional pela qual cada cidade define a sua área de atuação, cria um parque tecnológico que passa a fazer parte do projeto de desenvolvimento regional. LUNARDI (1997) informa que existiam 40 tecnópoles operando na França em 1996.

GONZÁLEZ e PÉREZ (1995) afirmam que a política de parques tecnológicos chegou à Espanha em 1985 quando se criou o parque tecnológico de Três Cantos próximo de Madrid. Existiam operando, em 1995, oito parques com a seguinte localização: Madrid (1985), País Vasco, Vallés e Valencia (1987), Andalucía (1988), Asturias (1989), Boecilo (1991) e Galicia (1993).

Em sua pesquisa sobre os parques tecnológicos espanhóis, GONZÁLEZ e PÉREZ (1995) assinalam as notáveis disparidades entre esses parques cuja localização varia de regiões industrializadas, como Madrid e Barcelona (Vallés), a regiões pouco industrializadas, como Orense, passando por

regiões em declínio industrial (sic), como o País Vasco e Asturias, e regiões em expansão, como Valencia. Por isto questionam se a política dos parques tecnológicos é válida para qualquer região. Os autores chamam atenção para o perigo de que os parques não se integrem ao entorno econômico em que se localizam, considerando que a Espanha não possui um setor de alta tecnologia muito desenvolvido, sugerindo a atração de multinacionais do setor o que, como foi visto aqui, pode não ser uma boa alternativa. É destacado também o perigo de que os parques se convertam em simples instrumentos de realocação industrial e criticado o fato de o Governo assumir um papel importante no suporte do risco o que, segundo os autores, não garante o sucesso dos empreendimentos cujo fracasso pode ser mascarado pela subvenção pública. Finalizando suas conclusões, os autores deixam no ar o questionamento quanto à eficácia dos parques tecnológicos como catalisadores adequados do desenvolvimento regional espanhol.

O Brasil começou a implantação de parques tecnológicos no início da década de 80, seguindo, em linhas gerais, o modelo adotado nos Estados Unidos e na Europa. O planejamento e a implantação das primeiras iniciativas ocorreram em São Paulo, ao lado das universidades instaladas nas cidades de São Carlos, Campinas e São José do Campos e no Estado da Paraíba (Nordeste), em Campina Grande. Todas estas iniciativas contaram com um forte respaldo governamental em termos de recursos financeiros, linhas de financiamento para as empresas e formação de recursos humanos.

Levantamento promovido pela Associação Nacional de Parques Tecnológicos e Incubadoras – AN-PROTEC constatou que existiam no Brasil, em 1995, sete parques tecnológicos (nas cidades de Florianópolis, Campina Grande, Rio de Janeiro, Brasília, Uberaba, Cascavel e Curitiba) e seis pólos tecnológicos (São Carlos, São José dos Campos, Santa Rita do Sapucaí, Campinas, Fortaleza e Florianópolis).

Observe-se que os projetos de tecnópolis, pólos e parques tecnológicos ocorrem no Brasil preponderantemente na região Sudeste, próximo às universidades que possuem massa crítica de pesquisadores.

O desenvolvimento dos empreendimentos relacionados às novas tecnologias pressupõe a disponibilidade local de um conjunto de fatores, como os seguintes: existência de massa crítica; infra-estrutura de apoio tecnológico desenvolvida; grande número de fornecedores e redes de distribuição; disponibilidade de recursos para P&D e investimentos de capital; força de trabalho qualificada; elevado padrão de qualidade de vida e custos relativos favoráveis de determinados negócios.

A carência desses fatores limita drasticamente a expansão das tecnópolis, pólos e parques tecnológicos no Brasil onde inexiste uma política consistente, de desenvolvimento científico e tecnológico. Em 1994, de acordo com as informações mais recentes fornecidas pelo Ministério da Ciência e Tecnologia, o Brasil aplicava em ciência e tecnologia 0,7% do seu Produto Interno Bruto. Trata-se de um número modesto quando comparado com as aplicações de países como o Japão (3%), Alemanha (2,8%), EUA (2,6%), França (2,4%), Inglaterra (2,1%), Canadá e Itália (1,4%).

A situação dos parques tecnológicos no Brasil é, pois, embrionária e movida muito mais pela idealização acadêmica do que pela conjunção de fatores reais e concretos.

Esta fragilidade se explica, em parte, porque o Brasil, em termos de desenvolvimento, praticamente perdeu as duas últimas décadas do século XX, envolvido que esteve com um processo inflacionário muito grave e uma política de estabilização econômica de cunho monetarista e neoliberal ditada pelo Fundo Monetário Internacional – FMI, que provocou uma recessão brutal em sua economia.

Assim sendo, não é exagerado afirmar que o planejamento industrial brasileiro parou no tempo, na década de 80, salvo tímidas iniciativas

puntuais que não modificaram o quadro global como um todo.

Entre as iniciativas puntuais aqui referidas cabe, finalmente, mencionar a mais recente de todas que se refere aos *clusters* produtivos.

Os *clusters* consistem de indústrias e instituições que têm ligações particularmente fortes entre si, tanto horizontal quanto verticalmente. Usualmente, a organização de um *cluster* inclui: empresas de produção especializada; empresas fornecedoras; empresas prestadoras de serviços; instituições de pesquisa; instituições públicas e privadas de suporte fundamental. A análise dos *clusters* focaliza os insumos críticos de que as empresas geradoras de renda e de riqueza necessitam para serem dinamicamente competitivas. A essência da organização dos *clusters* é a criação de capacidades especializadas dentro de regiões para a promoção de seu desenvolvimento econômico, ambiental e social.

Na opinião de HADDAD (1999) não faz sentido falar-se de um *cluster* sem contextualizá-lo espacialmente, entre outros motivos, por causa do nível organizacional dos produtores, da qualidade da mão-de-obra, da logística de transporte, dos indicadores ambientais, dos insumos de conhecimentos científicos e tecnológicos, etc. Neste sentido, um *cluster* produtivo não será competitivo se a região onde opera não for igualmente competitiva em termos da qualidade de sua infra-estrutura econômica, social e político-institucional.

O sucesso de um *cluster* depende de uma boa gestão das externalidades e das economias de aglomeração. Não há sustentabilidade de um *cluster* se a forma como se relaciona com a natureza (o seu contrato natural) levar a um uso da base de recursos renováveis e não renováveis que venha a comprometer os níveis de produtividade econômica e de bem-estar social das futuras gerações. Da mesma forma, não há sustentabilidade de um *cluster* se a forma como se relaciona com a sociedade local e regional onde se insere (o seu contrato social) criar

“... um cluster poderá se tornar autofágico se não souber lidar civilizadamente com as relações comunitárias...”

deseconomias sociais de aglomeração (poluição, congestionamento) que afetem adversamente as condições de vida dos habitantes em seu entorno de influência direta e indireta. Neste sentido, um *cluster* poderá se tornar autofágico se não souber lidar civilizadamente com as relações comunitárias e as relações ambientais em sua área de influência.

Ainda segundo HADDAD (1999) a concepção de um *cluster* é essencialmente holística, envolvendo um processo de desenvolvimento integrado de um conjunto de atividades produtivas interdependentes tecnológica e espacialmente. Entretanto, a organização de um *cluster* não se deve transformar num convite ou numa tentativa de se formar uma autarquia regional. Por ser composto por diferentes segmentos produtivos com escalas ótimas de produção muito diversificadas, um *cluster* não pode abranger todo o conjunto de atividades num mesmo espaço relevante, particularmente quando se consideram as possibilidades de suprimento e de beneficiamento em escala internacional.

Feitas estas considerações, constata-se que o debate sobre a questão locacional e a busca de uma nova teoria que explique como ocorrerá o processo de ocupação econômica do espaço, nos próximos anos, ainda demandarão muito tempo e, talvez, nunca sejam conclusivos.

Um fato importante a registrar é a diferença cultural, tecnológica, econômica e social existente entre os países desenvolvidos da Europa e da América do Norte e aqueles do terceiro

“... a sociedade e a cultura formam um processo social que não pode ser sincronizado ou modificado como se modifica um programa de computador ...”

munho, o Brasil aí incluído. Isto implica dizer que muitos conceitos, ditos eurocêntricos e anglo-saxônicos, não explicam adequadamente o fenômeno locacional nesses países.

O Brasil, com sua dimensão continental, possui uma grande diversidade regional. Conceitos europeus e norte-americanos podem ser aplicáveis em alguns casos à sua região Sudeste e não se ajustarem à explicação do que ocorre no Nordeste, Norte, Centro-Oeste, etc..

Como visto, na Bahia, os programas de áreas para localização concentrada de indústrias foram concebidos até o final da década de 70, como instrumentos de industrialização desconcentrada, aliados à promoção do desenvolvimento regional, tendo como objetivo uma política de correção de desequilíbrios econômicos e sociais, ainda que marginalmente existissem preocupações com a separação física das funções urbanas.

De modo geral, pode-se afirmar que a estratégia utilizada pelo programa de áreas para localização industrial na Bahia foi a de fomentar a industrialização, mediante a atração pura e simples de qualquer unidade industrial, independentemente de sua linha de produção, tecnologia utilizada, origem do capital ou de mão-de-obra empregada. Esta estratégia permaneceu inalterada até o final do século XX, não se registrando qualquer evolução no “estado da arte” em termos de política de localização industrial.

Certamente contribuíram para esta estagnação da estratégia industrial do Estado as duas últimas décadas de baixo desempenho da economia nacional, em que se inibiu a realização de novos programas de investimentos industriais.

Tem razão, por exemplo, Cecile Raud (apud BENKO e LIPIETZ, 2000, p. 249) quando questiona “se é possível falar de crise do fordismo em países que não o conheceram”, ou onde este modo de produção ainda prospera em filiais de multinacionais que trabalham em mercados oligopólicos.

Assim, o compromisso com a interpretação correta dos fenômenos locacionais exige uma avaliação criteriosa das múltiplas realidades espaciais e uma posição de cautela frente aos modismos produzidos nos países desenvolvidos e exportados para a periferia como “verdades” a que ela deve ajustar a sua realidade o que, na prática, acaba gerando uma ficção acadêmica estéril e pouco explicativa dos fenômenos ali produzidos.

Afinal, em que pesem os dogmas da “globalização” e da “revolução tecnológica”, categorias como o homem, a sociedade e a cultura formam um processo social que não pode ser sincronizado ou modificado como se modifica um programa de computador.

ASPECTOS HISTÓRICOS DA ECONOMIA BAIANA

Tratando-se aqui de uma investigação do passado e como a compreensão do tema objeto requer uma visão da totalidade em que ele se encontra inserido e condicionado, tornou-se indispensável mostrar a identidade da problemática baiana no contexto do Brasil, a partir de uma revisão do seu processo histórico.

Assim, cabe notar que a história econômica da Bahia, ao longo dos últimos 150 anos, foi marcada pela sucessão de ciclos de longa e média duração que, a um só tempo, explicam as alternâncias de progresso e de crises decorrentes do desempenho das

principais atividades agroindustriais ligadas ao comércio exterior, como o açúcar, o fumo e o cacau, que constituíram a base da sua economia, revelando também um persistente esforço de integração estadual no contexto das regiões mais dinâmicas do país e da economia internacional, o que ainda não se concretizou com a intensidade desejada.

Ao findar o século XIX, apesar dos ciclos de ascensão e de queda da sua economia comercial e agroexportadora, a Bahia apresentava uma estatística positiva em termos das suas perspectivas industriais. Na moldura produtiva da época, a indústria parecia assumir definitivamente uma posição destacada na geração da renda interna e do emprego, despontando a agroindústria do açúcar e as fábricas de tecidos como os segmentos mais promissores da economia urbano-industrial, lado a lado com o comércio e com os exportáveis agrícolas.

Com efeito, segundo os dados coligidos por CALMON (1978) a indústria contava com cerca de 140 fábricas em atividade, em 1892, com predominância das grandes unidades de tecidos localizadas em Salvador e no Recôncavo, em número de doze; três de chapéus; duas de calçados (uma das quais empregava 800 operários na Companhia Progresso Industrial); cinco alambiques; doze fábricas de charutos e quatro de cigarros; cinco fundições de ferro, bronze e outros metais; nove grandes engenhos centrais de açúcar; sete fábricas de móveis e serrarias; duas de chocolate; duas de cerveja; dez de sabões e sabonetes; seis de velas; cinqüenta de massas alimentícias; além de outras de camisas, rapé, gelo, óleos vegetais, biscoitos, pregos, luvas finas, fósforos, etc.

Os trapiches de fumo e armazéns centrais de compra de cana-de-açúcar proliferavam pelo interior. Na capital, 64 firmas importadoras, 11 exportadoras (em sua maioria de capital estrangeiro) e 30 casas de negócios em comissão compunham o comércio atacadista, fornecendo toda sorte de produtos a 964 firmas de varejo.

Em 1899, graças à recuperação do

“... a euforia tomou conta de toda a economia regional ...”

câmbio, que se prolongou até 1910, a euforia tomou conta de toda a economia regional. Fato marcante, pela primeira vez, em 1899, as exportações baianas lograram superar as importações, revelando o caráter estrutural das nossas atividades produtivas e os vínculos da Bahia em relação ao mercado internacional.

Graças à situação cambial favorável, na última década do século, registrou-se um processo de modernização e ampliação numérica do parque açucareiro baiano, com a construção de grandes usinas que se mantiveram em atividade ao longo da primeira metade do século XX, com maquinárias das mais modernas, adquiridas junto aos fornecedores ingleses.

Em 1900, nascendo o século XX, as 23 usinas e engenhos de açúcar do Recôncavo baiano somavam nada menos de 5 mil toneladas/dia de capacidade instalada, constituindo o maior e mais moderno parque produtor do Nordeste, rivalizando a Bahia com o Rio de Janeiro na produção e na moagem da cana.

O crescimento industrial baiano registrado no final do século XIX não se repetiu na primeira metade do século XX.

A Bahia permaneceu estagnada no plano industrial até meados da década de 50 por um conjunto de razões econômicas e políticas que marcaram o seu relacionamento com as demais unidades federativas do país, notadamente aquelas localizadas na região Sudeste.

Segundo as pesquisas realizadas por ALMEIDA (1977), foi responsável por este fenômeno (a que um ilustre governador da Bahia, Octávio Mangabeira, denominou de “enigma baiano”) um conjunto de fatores, tais como o ritmo fraco de capitalização

do Estado, o conservadorismo da representação política estadual no governo republicano instalado no Rio de Janeiro, as dificuldades de transportes, a carência de energia e a inexistência do aporte de capital humano qualificado visto que a emigração europeia e asiática, deflagrada no final do século XIX e início do século XX, concentrou-se exclusivamente na região Sudeste, preferencialmente em São Paulo, pois os grandes latifundiários nordestinos, temendo repercussões negativas para suas atividades agroexportadoras, bloquearam o fluxo de imigrantes em direção à região.

Por seu turno, MARIANI (1977) aponta como causa do problema a instabilidade da base econômica do Estado, preponderantemente agrícola e dependente das variações das safras e dos preços internacionais das matérias-primas.

Com efeito, nas primeiras décadas do século XX, assistiu-se na Bahia ao declínio de culturas básicas como o açúcar e o tabaco e o desgaste do intercâmbio comercial interno, decorrentes da política cambial vigente no país que agravou a descapitalização do Estado e a sua capacidade de formação de poupança.

Segundo ALMEIDA (1977), a participação da Bahia no produto industrial brasileiro caiu de 3,5% em 1920, para 1,9% em 1940.⁴

Neste ponto, há de se observar que, no Brasil, um país de industrialização retardatária, o processo de transição do capitalismo agrário exportador para o capitalismo industrial ocorreu de forma descontínua, no plano espacial, e assíncrona, no plano temporal.

Em termos práticos, isto significa que, por dispor de condições políticas e econômicas mais favoráveis na década de 30 (saldos de poupança consideráveis e um mercado interno em desenvolvimento graças à imigração e a economia cafeeira), o Estado de São Paulo, e por extensão a região Sudeste, capitaneou o processo de industrialização brasileira.

O planejamento nacional surgido nessa época contribuiu para o acelera-

mento da industrialização que assumiu a forma de um “processo de substituição de importações” que perdurou no período de 1947 a 1967.

A Bahia ficou de fora desse processo que implicava na modernização do parque industrial brasileiro concentrado em São Paulo, e a partir deste momento foi condenada a assumir uma condição de economia periférica, condicionada e reflexa do centro industrial paulista, hegemônico nacionalmente.

UMA PERIODIZAÇÃO DA POLÍTICA INDUSTRIAL BAIANA

No período compreendido entre 1950 e 1970, o Estado passou por um processo sistemático de planejamento, no qual se destaca, como seminal, o Plano de Desenvolvimento da Bahia – PLANDEB (concluído em 1959 e contemporâneo do planejamento elaborado por Celso Furtado para o Nordeste) que detalhou um conjunto de atividades em termos de projetos específicos, principalmente de iniciativa estadual, projetando um setor industrial mais ou menos equilibrado entre a produção de bens de consumo e de capital, mas enfatizando uma prioridade para a especialização das grandes empresas produtoras de bens intermediários, aproveitando alguns recursos naturais à época abundantes na região, como o petróleo.

O PLANDEB foi o responsável pela estratégia da “desconcentração concentrada” que preconizava a industrialização da Bahia mediante a sua inserção no projeto nacional de desenvolvimento. Em sua concepção, seriam atraídas para o Estado grandes empresas produtoras de bens intermediários que seriam as polarizadoras do desenvolvimento industrial o qual ocorreria nos distritos industriais criados para abrigá-las, juntamente com as empresas produtoras de bens finais (grandes geradoras de

⁴ Em 1990 esta participação era de 4,0% segundo SOUZA e GARCIA (1998).

empregos diretos e indiretos) que se instalariam à jusante. É de se destacar, contudo, que o PLANDEB constituiu um trabalho de grande abrangência, propondo projetos que integrariam de forma sistêmica os setores agrícola, industrial e comercial, objetivando o desenvolvimento equilibrado da economia baiana. Muitos dos seus projetos setoriais não saíram do papel. Outros foram executados com o correr dos anos, até a década de 80. A proposta que teve implementação destacada foi, justamente, a que se referia à implantação da grande indústria produtora de intermediários, representada pela química/petroquímica e por algumas unidades siderúrgicas/metalúrgicas.

Caso o PLANDEB tivesse sido executado integralmente (o plano não foi aprovado pela Assembleia Legislativa do Estado da Bahia) provavelmente a história econômica baiana teria sido outra. Entretanto, havia um grande descompasso entre a mentalidade técnica progressista emergente na época e os interesses políticos e econômicos dominantes que eram marcados por posições retrógradas e conservadoras. Ademais, o próprio processo de desenvolvimento capitalista no Brasil, conduzido pelas forças da economia internacional, de quem sempre o país foi dependente, também não permitiram que isso sucedesse.

Um segundo período, que pode ser datado entre 1970 e 1980, caracterizou-se por uma utilização intensa de apoios institucionais (financiamentos a juros subsidiados, isenção de impostos e incentivos fiscais com o aporte de consideráveis recursos públicos a fundo perdido) oriundos dos organismos de fomento do país, canalizados para a formação dos distritos industriais do interior e da RMS (o Centro Industrial de Aratu e o Complexo Petroquímico de Camaçari) e a montagem do parque industrial produtor de bens intermediários concentrado nos segmentos da química/petroquímica e dos minerais não-metálicos.

Nesse período, as características do processo de industrialização da Bahia também mudaram considera-

velmente, acompanhando as oportunidades que foram surgindo em função das transformações da economia brasileira.

O aumento da integração do mercado nacional foi determinante para a economia baiana, pois condicionou as possibilidades de produção e ampliação das fábricas existentes e as perspectivas de implantação de novas fábricas a regras mercadológicas externas e independentes da capacidade de influência do Estado. Ou seja, essa integração de mercados específicos de diferentes grupos de bens, associada à integração do sistema financeiro nacional, extinguiu as possibilidades de consolidação de uma estrutura industrial regional autônoma. Não teriam sucesso os empreendimentos que não apresentassem capacidade competitiva em termos nacionais.

Um terceiro período se inicia na década de 80, prolongando-se até os dias atuais. É quando se observa que a redução das vantagens concorrenciais que eram obtidas pela distância de São Paulo (diferencial de fretes, por exemplo), associada ao peso das economias de escala obtidas pelos oligopólios no mercado nacional, decretaram a falência do modelo de industrialização baseado nas externalidades produzidas pela concentração de infra-estrutura nos distritos industriais adotada na década anterior.

A implantação do complexo petroquímico na Bahia, efetivamente concretizado nessa época, foi consequência da evolução do setor petrolífero e químico do Brasil e de uma estratégia definida fora das fronteiras baianas, notadamente pela Petrobras. A petroquímica introduziu sua própria dinâmica industrial na Bahia, com decisões de investimentos e com fluxos de insumos e de produtos, independentes dos demais gêneros industriais do Estado.

O complexo petroquímico não produziu os efeitos multiplicadores (de polarização) esperados e que responderiam pelo desenvolvimento de um parque de indústrias de transformação, produtoras de bens finais, a

jusante das suas centrais. Por outro lado, reduziu a capacidade de financiamento de vários segmentos industriais alternativos ao monopolizar a captação dos escassos recursos regionais para o financiamento da indústria. Ademais, pelo peso que assumiu na economia do Estado, ampliou a dependência da Bahia às flutuações do seu mercado específico, tornando-a como no passado agrário-exportador, extremamente vulnerável ao comportamento da economia nacional e internacional.

CONSEQUÊNCIAS DO PLANEJAMENTO INDUSTRIAL

É evidente que a economia baiana cresceu no período analisado (1967/1999), apresentando números significativos em alguns dos principais indicadores macroeconômicos, além de uma paisagem urbana exuberante em termos de edificações e obras de infra-estrutura em Salvador e em algumas cidades do interior. Mas, tanto os números como a paisagem apenas mostram uma face da realidade, escamoteando outros números e outra paisagem, confinados aos subúrbios e periferias dessas mesmas cidades, que denunciam a absurda concentração da renda e uma gritante injustiça social.

A Bahia cresceu economicamente, mas não se desenvolveu. Isto porque, a despeito do aparente progresso material e dos avanços tecnológicos, o conjunto dos benefícios por eles gerados não está disponível para milhões de excluídos que constituem, preponderantemente, a população estadual.

Ademais, a Bahia viu agravada a sua dependência externa, tanto no plano nacional quanto no internacio-

“A Bahia cresceu economicamente, mas não se desenvolveu ...”

nal, como decorrência de uma política desenvolvimentista equivocadamente traçada pela tecnoburocracia regional com a cumplicidade das elites capitalistas agromercantis locais.

Como foi visto, parte do insucesso da política de industrialização regional decorreu da própria dinâmica de crescimento da economia nacional, caracterizada pelo surgimento tardio do capitalismo industrial no país e pela sua concentração na região Sudeste, particularmente no Estado de São Paulo, beneficiado pelo processo de substituição de importações, ocorrido no período compreendido entre 1947 e 1967, do qual a Bahia não participou.

A marginalização da Bahia (como de todo o Nordeste brasileiro) neste processo de substituição de importações pode ser atribuída a diversos fatores, tais como as diferenças de maturidade da economia agromercantil do Sudeste comparada com a do Nordeste, e à fragilidade da economia baiana para promover uma expansão do seu próprio mercado regional de forma a permitir escala de produção e retorno compatível com os novos investimentos.

O fato é que isto produziu um atraso considerável em relação à região Sudeste, na formação de uma estrutura industrial capaz de apresentar vantagens competitivas e de promover a decolagem de um processo de crescimento auto-sustentável.

Esse atraso também deve ser creditado à orientação do governo federal, na época francamente discriminatória em relação ao Nordeste. Exemplo disto é que, entre 1948 e 1960, assistiu-se, por obra e graça da política cambial, à maior drenagem de recursos da economia baiana (e nordestina) quando cerca US\$ 413 milhões foram transferidos para a região Sudeste, através do mecanismo do “confisco cambial”.

Ao observar-se a gênese do planejamento nacional e regional no Brasil, verifica-se como, em um país marcado pelo autoritarismo, as decisões do poder central acabaram por condicionar e determinar a ação regional e

“... o planejamento do desenvolvimento regional brasileiro sempre esteve condicionado pela estrutura política dominante no país ...”

local, fazendo com que a figura constitucional da federação fosse, na prática, um mito, dependendo sempre os estados e os municípios dos recursos concentrados pelo Governo Federal. E, neste plano, no que se refere à questão nordestina, deve ser desmistificada a relação causal estabelecida entre o fenômeno da seca e a pobreza regional, cujas verdadeiras causas estão associadas a esta centralização de poder e ao processo de acumulação do capital mercantil numa região onde as oligarquias, associadas ao governo federal e ao capital externo, construíram um quadro de difícil perspectiva de reversão a curto prazo, numa sociedade até hoje marcada pela injustiça social.

Este quadro político-econômico explica o descolamento entre o planejado e o realizado, no caso da Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste – SUDENE, uma autarquia criada no final da década de 50 pelo Governo Federal com o objetivo de desenvolver a região e que acabou derrotada pelo conjunto de forças reacionárias e conservadoras do País.

Desta forma, o planejamento do desenvolvimento regional brasileiro sempre esteve condicionado pela estrutura política dominante no país, prosperando nos períodos de fortalecimento do sistema federativo e desaparecendo naqueles de dominação autoritária que pontilharam a vida política desta nação ao longo de 40 anos do século XX.

Apenas no intervalo democrático

que transcorreu entre 1946 e 1964, ocorreu a reação política dos Estados ao centralismo do Governo Federal, o que propiciou o surgimento do planejamento regional, notadamente na Bahia, que foi pioneira, nesta área.

É de ressaltar que a natural confusão, na opinião pública, do conceito de “região” com o de “estado” levou a que as reações esboçadas contra a centralização política tomassem, de início, o caráter de reivindicações regionalistas. Realmente, no campo político, o movimento em favor das economias regionais assumia uma clara conotação “estadual” e era com essa motivação que se realizavam as pressões locais, justificadas por argumentos de ordem econômica.

No plano econômico, o reconhecimento dos desequilíbrios inter-regionais de desenvolvimento, provocado pelo conjunto destas reivindicações de ordem política, acabou por consolidar o movimento regionalista do País. Em resposta a isso, a própria União tratou de criar organismos administrativos, visando a cuidar dos interesses e a promover o desenvolvimento das áreas reivindicantes, abrangendo sempre mais de um Estado, através dos bancos regionais de desenvolvimento e da Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste – SUDENE.

Na verdade, foi o elemento econômico, mais do que o elemento político, que influiu na formulação de uma estratégia de desenvolvimento regional. Aliás, a simples constatação da existência de disparidades muito grandes de desenvolvimento entre as regiões justificava a existência dos movimentos reivindicatórios. Mesmo que não houvesse conotação política alicerçando as reivindicações regionalistas pela melhoria dos níveis de bem-estar, elas teriam aparecido forçosamente, como fruto das desigualdades sócio-econômicas registradas à época, provavelmente de forma violenta, resultante do agravamento da desagregação da economia e, conseqüentemente, da sociedade nordestina, produzida pela política discriminatória praticada no país.

Com o movimento militar de 1964, o planejamento nacional consolidou-se como um sistema, o que implicou na completa subordinação da estratégia de desenvolvimento do Nordeste às diretrizes do Governo Central. A Constituição promulgada pelo governo da revolução, em 1967, concentrou tal gama de poder em mãos do Governo Federal que, na prática, decretou a morte da federação.

Entre 1964 e 1970, o Nordeste passou de um *status* de região-problema dentro do Brasil, para outro, em que o seu crescimento econômico se dava no mesmo quadro traçado para o conjunto das demais regiões. Não que o Nordeste tivesse deixado de ser um problema real; mas, aos olhos da planificação estatal, este problema deveria ser equacionado de um modo integrado, em que a região se desenvolvesse concomitantemente ao desenvolvimento do país, sem tratamento preferencial que não tivesse sua contrapartida econômica para o projeto da “nação-potência”. Neste contexto, a SUDENE, pela sua história, pelas suas ligações com a ordem vigente no período anterior a 1964, pelas suas limitações, não poderia evidentemente manter-se incólume, passando a desempenhar um papel secundário nas decisões e na execução do planejamento nacional regionalizado.

A nova orientação para o setor industrial nordestino, emanada do 1º Plano Nacional de Desenvolvimento (1970) preconizava a implantação, na região, de grandes unidades industriais, capazes de abastecer com bens intermediários o mercado brasileiro, promovendo-se, desta forma, sua integração àquelas mais desenvolvidas do país. Com este plano, o Governo Central avocou-se a tarefa de desenvolver o Nordeste, nos seus termos, acabando com os enfoques regionalistas.

A opção pelos grandes projetos, como visto, também era assumida pelos técnicos baianos que, já no início da década de 60, através do PLAN-DEB, propunham como estratégia de alavancagem do desenvolvimento do

Estado a promoção da grande empresa dedicada à produção de bens intermediários, visando aos mercados do Sudeste.

A adoção desta estratégia de “desconcentração concentrada” constituiu-se no grande equívoco do planejamento regional baiano, pois conseguiu que a Bahia efetivamente se transformasse numa grande produtora de alguns bens intermediários sem, contudo, expandir seus efeitos multiplicadores a montante ou a jusante de grandes plantas como as da petroquímica e da metalurgia, que se instalaram no Estado, por exemplo.

Os planejadores baianos, que certamente estudaram Perroux e Hirschman, não conseguiram que aqui surgisse um pólo de desenvolvimento gerador de um parque de indústrias de transformação que, via complementaridade, asseguraria o sonhado desenvolvimento auto-sustentado da região.

A opção pela criação de pólos de desenvolvimento associada à construção dos distritos industriais na Região Metropolitana do Salvador e nas principais cidades do interior da Bahia, constituiu uma política ineficaz frente ao modelo de industrialização adotado, como exemplifica o insucesso da concepção do Complexo Petroquímico de Camaçari como um pólo e, conseqüentemente, um instrumento de desenvolvimento regional.

Essa concepção estava implicitamente baseada no raciocínio de que se os pólos constituíam a chave do crescimento capitalista e se era possível determinar a dinâmica do seu fun-

cionamento, uma das formas de promoção do desenvolvimento regional se constituiria mediante a criação das condições necessárias à reprodução dessa dinâmica.

A idéia de pólo de desenvolvimento foi bastante reforçada, à época, pela concepção estratégica militar que dominava o país. Ademais, é nesse momento que começam a se configurar os impasses do “desenvolvimento” e, em função deles, a crise do próprio projeto nacional de desenvolvimento que tantas esperanças havia despertado no Brasil.

Começava a se tornar evidente que, apesar de todos os êxitos estatísticos resultantes do esforço de desenvolvimento econômico até então realizado, a evolução econômica e social em um país de capitalismo tardio e dependente se fazia em termos distintos daqueles que marcaram a expansão capitalista nos países desenvolvidos. Uma das evidências desse fato era dada, justamente, pela tendência a forte e regressiva concentração, tanto social, quanto espacial, dos frutos do desenvolvimento. Em outras palavras: constatava-se que a eliminação do que, na terminologia da época, se designava como “obstáculos ao desenvolvimento”, não conduzia à generalização da expansão capitalista no âmbito do espaço nacional; ao contrário, tal eliminação punha em marcha mecanismos que reforçavam, em novos e até mais perversos termos, as tendências estruturais à concentração da renda. As frustrações e tensões sociais que emergem dessa constatação e desses resultados, ameaçando a própria legitimidade da idéia de desenvolvimento, são demais conhecidas para serem aqui lembradas.

É nesse momento que a idéia da implantação de pólos começa a despertar interesse e é logo em seguida incorporada ao arsenal dos instrumentos de intervenção na economia à disposição do Estado, da mesma forma que passa também a reanimar a expectativa da generalização do processo de desenvolvimento no âmbito da nação. O recurso à idéia de pólo, como instrumento de desenvolvimen-

*“...a SUDENE,
pela sua história,
não poderia
evidentemente
manter-se
incólume ...”*

to regional, parece relacionar-se diretamente à percepção da classe dirigente brasileira de que, através da implantação de pólos, seria possível corrigir as “distorções” existentes no processo, sem que, para tanto, se tornasse necessário reformular o padrão básico de desenvolvimento.

Em torno da noção de pólo (ou através da manipulação propagandística dela) foram criadas rapidamente altas expectativas, notadamente no que se refere aos efeitos sociais no âmbito do desenvolvimento regional. Assim, a política de implantação de pólos surgiu, independentemente, ou na ignorância, das restrições que muitos especialistas internacionais e mesmo nacionais faziam à sua real eficácia.

A despeito das contribuições da chamada escola “espacial”, desenvolvendo e ampliando as formulações iniciais de Perroux, assim como da tentativa de incorporação do conceito de pólo à “teoria da localização”, continuava sem solução a maioria dos problemas suscitados pela questão maior de como compatibilizar a geografia dos pólos com a economia dos pólos, de modo a reter, no âmbito da primeira, os resultados obtidos através da segunda.

Foi em função dessa dificuldade que surgiu a crítica à possibilidade de conversão da noção de pólo em instrumento de promoção do desenvolvimento regional. O argumento central dessa crítica era de que tal conversão incorria num erro de lógica, na medida em que tomava como sendo certo aquilo que era dado apenas como possível. Esse erro decorreria do fato, como argumenta LASSUÉN (1976), de se desconhecer que a teoria dos pólos é uma “teoria de crescimento condicional”: ela constata a ocorrência de um fenômeno, que designa dos pólos, e explica as razões da dinâmica de seu funcionamento, mas não explica a dinâmica e as condições necessárias à existência deles. Em outras palavras: a teoria dos pólos descreve a dinâmica do funcionamento de algo cuja existência é simplesmente constatada, mas nada diz so-

**“... 25 anos depois,
o COPEC não
conseguiu
transformar-se em um
pólo de crescimento
econômico e muito
menos de
desenvolvimento ...”**

bre as condições prévias necessárias para o surgimento daquilo cujo funcionamento ela descreve.

Formulada nesses termos, essa distinção entre funcionamento e existência pode parecer excessivamente rigorosa. Ela tem alguma importância, entretanto, para explicar a genealogia da aplicação do conceito, pois, de fato, a implantação de um pólo não pode limitar-se a criar as condições necessárias para que ele possa funcionar (que são as que a teoria dá), mas supõe a criação prévia de condições para que ele exista como pólo (que são as que a teoria não dá). Essa crítica é mencionada apenas para mostrar como existiam impasses em termos de teoria, pois parece evidente que os processos de natureza social e econômica raramente são redutíveis às regras da lógica formal (MARTINS, 1981).

Na verdade, o fundamental da crítica, para o que aqui interessa, está na constatação das dificuldades práticas da aplicação da noção de pólo à promoção do desenvolvimento regional, já que a “teoria da localização” e a “teoria dos pólos” oferecem explicações desvinculadas entre si e de harmonização complicada. E nessa parte a crítica é pertinente, pois o que fazem Perroux e seus seguidores é, em última análise, superpor estruturas econômicas setoriais a espaços geográficos, supondo que o implante “pegue”, graças à dinâmica econômica atribuída às primeiras.

Considerações teóricas à parte,

constata-se que vinte e cinco anos depois de planejado e implantado, o Complexo Petroquímico de Camaçari – COPEC não conseguiu transformar-se em um pólo de crescimento econômico e muito menos de desenvolvimento.

Para o entendimento do que ocorreu em Camaçari, é importante o esclarecimento do papel e da importância dos agentes envolvidos no seu processo de planejamento e execução das obras de infra-estrutura física e urbano-social.

Os grandes parceiros na construção de Camaçari foram o Governo do Estado da Bahia e a PETROBRAS, representada por suas subsidiárias a PETROQUISA e a COPENE – Petroquímica do Nordeste S.A. Coadjuvantes no processo o Governo Federal, através do Ministério da Indústria e Comércio – CDI; o BNDE; o BNH e a SUDENE.

A participação da classe empresarial, depois de vencida a oposição dos empresários paulistas, foi insignificante. A classe política, a comunidade local e regional e os organismos de classe foram, quando muito, simples espectadores.

A PETROBRAS, pelo menos até o final da década de 80, possuía um extraordinário poder político no país.

A associação com o Governo da Bahia interessava à PETROBRAS porque o controle da indústria petroquímica nacional frente à “ameaça” do capital estrangeiro⁵ e a descentralização industrial do país, constituía um objetivo estratégico do grupo militar nacionalista que comandava a Escola Superior de Guerra, formulava os princípios da doutrina de segurança nacional e tinha no General Ernesto Geisel o seu maior expoente na área do petróleo.

Os baianos, liderados por políticos hábeis, bem municiados por uma assessoria técnica competente e com grande trânsito nos mais altos escalões do poder, constituíam os aliados

⁵ Na Bahia representado pela Dow Química, defendida em Brasília pelo Gal. Golbery do Couto e Silva, um dos militares de maior poder no País durante os Governos Medici e Geisel.

ideais para os propósitos da PETROBRAS. Além do mais, a defesa da bandeira da desconcentração industrial e da correção dos desequilíbrios regionais, constituía, à época, um dos mais poderosos argumentos disponíveis no arsenal do marketing político nacional. Esta associação porém, tinha os seus limites ditados pelos interesses específicos e o autoritarismo de cada um dos parceiros.

Assim, à estatal interessava desenvolver na Bahia um complexo petroquímico (que denominava de Complexo Básico), limitado a um conjunto de empresas, enquadradas na sua estratégia de ação no mercado nacional. A PETROBRAS não admitia submeter seu projeto à ingerência do Governo Baiano, daí porque decidiu autonomamente localizar-se em Camaçari, numa opção criticada pelos japoneses (sócios estrangeiros nas indústrias) e por alguns técnicos baianos. A opção ideal para os japoneses seria próximo ao mar e o Centro Industrial de Aratu oferecia estas condições no CIA-Norte. Também o *Bureau d'Etudes Industrielles et de Cooperation de l'Institut Français du Pétrole - BEICIP*, organismo técnico especializado, que assessorou o Governo Federal no processo, manifestou a sua preferência pela localização do Complexo na área do CIA-Norte. Ademais, localizando-se naquela área, promover-se-ia a redução substancial do custo da infra-estrutura que teria de ser construída a um preço elevado para um Estado pobre; viabilizaria o CIA, um distrito carente de indústrias e reduziria, segundo os ambientalistas, a produção de danos ambientais, pois, de acordo com alguns geólogos, o Complexo foi localizado em cima da formação de São Sebastião, um importante aquífero subterrâneo, capaz de, isoladamente, abastecer toda a RMS com água de elevada potabilidade⁶, por um longo período de tempo.

Segundo MARTINS, *a escolha de Camaçari como sítio para a localização do complexo básico já havia sido feita, a partir de estudos realizados pela COPENE, subsidiária da PETROQUISA, desde 1972, ou seja: dois anos antes da formulação do Pla-*

no Diretor. Oficialmente, o critério básico que levou a essa escolha foi o da disponibilidade de água na região, aliado a uma análise dos custos comparativos de investimento e de funcionamento proporcionados por Camaçari em relação a quatro outras possíveis localizações (todas elas situadas no Município vizinho de Candeias). Estimou-se então que em termos de custos de funcionamento (ligados à maior distância de Salvador e do Porto de Aratu e ao transporte de matérias primas) as vantagens oferecidas por Camaçari teriam uma vigência de pelo menos dezoito anos, se comparadas com as vantagens oferecidas por Aratu.

Essa afirmação é feita no Plano Diretor, embora nenhuma referência precisa seja dada sobre a maneira como foram realizados tais cálculos – que seriam, aliás, tornados pelo menos em parte obsoletos pelo (à época imprevisível) aumento do preço do petróleo. Se essa é a versão oficial, existem indicações, de que a verdadeira motivação da subsidiária da PETROBRAS para a não-localização do complexo petroquímico em Aratu deveu-se muito mais ao desejo da empresa estatal de “ver-se livre” das eventuais limitações à ação que pretendia desenvolver decorrente da existência já em Aratu de uma administração dependente da Secretaria de Indústria do Governo da Bahia. Como quer que seja, o importante é que a decisão de localizar o complexo em Camaçari já estava tomada antes que se fizesse qualquer estudo de planejamento regional. (MARTINS, 1981. p. 51).

O Governo da Bahia aceitou habilmente todas as decisões da PETROBRAS (PETROQUISA/COPENE), inclusive incorporando-as ao seu planejamento.

O raciocínio dos dirigentes e dos técnicos estaduais era de que o bene-

fício a ser gerado pelo empreendimento compensaria todos os custos. Ao Governo do Estado caberia ampliar os efeitos da iniciativa, transformando o Complexo em um pólo de desenvolvimento.

Desta forma, o planejamento em Camaçari foi realizado pela COPENE no que se referiu à localização, ao zoneamento do Complexo Básico (cuja área foi desapropriada pelo Governo Federal/PETROBRAS), ao modelo industrial e ao esquema acionário (tripartite)⁷. O estudo da COPENE apresenta o seu Plano Diretor com o zoneamento da área do Complexo Básico, definição do sistema viário interno, energia elétrica e tubovias, drenagem e localização das Centrais (de Matérias Primas, de Utilidades, de Manutenção, de Serviços) e de mais nove empresas, das quais cinco já existentes no local antes da implantação.

Já o Plano Diretor do COPEC, elaborado pelo Governo do Estado, incorpora e amplia este Plano Diretor da COPENE sem influenciar, contudo nas diretrizes já estabelecidas.

O Plano Diretor global da área incorporava o Complexo Básico como uma zona industrial do Complexo Petroquímico de Camaçari. O governo baiano elaborou também o Plano de Desenvolvimento Social de Camaçari (que sendo transformado em “área de segurança nacional” perdeu a autonomia política e passou a ser administrado por um funcionário do Estado, nomeado pelo Governador) e executou a custosa infra-estrutura física e urbano-social da área, com financiamento do BNDE/BNH.

Após o pioneiro trabalho de Rômulo Almeida, intitulado *Desenvolvimento da indústria petroquímica no*

⁶ Informações recentes, de organizações ambientalistas dão conta de que este aquífero está sendo contaminado gradualmente.

⁷ O modelo tripartite foi a forma encontrada pela PETROBRAS/PETROQUISA para solucionar diversos problemas financeiros e técnicos do empreendimento, visto que a estatal à época estava comprometida, com outros grandes projetos, como o da PQU em São Paulo. Por este modelo, o sócio estrangeiro entrava no negócio com o aporte da tecnologia que dominava. Isto levou o complexo a adquirir “pacotes fechados de tecnologia” (denominados pelos técnicos nacionais de “caixas pretas”) o que certamente comprometeu severamente a possibilidade do desenvolvimento tecnológico futuro do complexo e da Bahia como um todo. (Polarização técnica).

Estado da Bahia, decidiu o Governo Federal contratar a consultoria do BEICIP objetivando a definição de medidas necessárias a instalação do Complexo Petroquímico.

O estudo do BEICIP consistia numa estimativa do mercado brasileiro para produtos petroquímicos até o final da década de 70, assim como de uma previsão sobre as condições e os custos de sua produção no Brasil, tomando-se os casos de São Paulo e da Bahia para efeito de comparação.

Este estudo tomava como base a constituição de grandes unidades modernas de produção, sob a forma de *joint-ventures*, voltadas para um mercado aberto e, portanto, submetido à concorrência internacional. A partir de uma estimativa da disponibilidade e do preço da matéria-prima determinavam-se, em seguida, as condições necessárias à rentabilidade da produção de oleofinas e de aromáticos, assim como de alguns produtos intermediários.

Um dos argumentos amplamente utilizados em favor da instalação do Complexo na Bahia era o de localizarem-se no Recôncavo as mais importantes reservas conhecidas de petróleo e de gás natural existentes no país. Além disso, já existia, na região, a Refinaria Landolfo Alves Mataripe - RLAM, da PETROBRAS, com capacidade para produzir a matéria-prima indispensável ao ciclo petroquímico. Todavia, o problema que se colocava era o da natureza dessa matéria-prima. Uma certa quantidade de eteno poderia ser oferecida pela PETROBRAS, mas em quantidades insuficientes. Tornava-se necessário, assim, recorrer também à nafta. Mas como uma parte da produção de nafta devia ser destinada à produção de gasolina, impunha-se uma terceira fonte de matéria prima, no caso, o querosene. Como notava o estudo do BEICIP, o recurso a três ordens de matérias-primas teria por consequência tornar bem mais complexo o processo produtivo, pois de cada uma delas resultam subprodutos diferentes e que, em termos de rentabilidade, implicam na instalação de sucessivas unidades

“... a localização de indústrias em Camaçari não produziu os resultados esperados ...”

para sua valorização. Isto significava que o complexo petroquímico a ser instalado deveria, para sua maior rentabilidade, ser pensado em termos de uma engrenagem bastante complexa, obrigatoriamente dotada de um número relativamente grande de unidades de produção interligadas entre si, não só de alto custo em termos de instalação como de mais difícil administração. Desde esse instante, portanto, o Complexo Petroquímico da Bahia aparece como uma máquina pesada, cara, complicada e implicando em difíceis problemas de planificação da produção, sem que, entretanto, nada ainda tivesse sido de fato estudado sobre os efeitos induzidos que dele se poderia esperar, seja no domínio puramente industrial, seja no plano do desenvolvimento econômico e social da região.

É com certo atraso que surge a preocupação de ver surgir no Nordeste, e não em qualquer outra parte do país, as indústrias a jusante, que seriam indispensáveis à maximização dos benefícios a serem retidos na região – questão essa, como se vê, indispensável à caracterização de um “pólo de desenvolvimento” nos termos em que este era concebido pelos planejadores. Essa é a razão pela qual se faz novamente apelo ao BEICIP para que fosse estimado o mercado potencial existente no nordeste para duas categorias de indústrias: a de plásticos e a de fibras sintéticas.

Esse segundo estudo do BEICIP de alguma forma justifica a esperança de que o novo Complexo Industrial pudesse se constituir (pelo menos através dos plásticos e das fibras)

num instrumento de desenvolvimento regional. Todavia, é importante registrar que nele não se diz que tais indústrias deveriam ser implantadas em Camaçari ou mesmo na Bahia. Se examinada a localização prevista para os 19 projetos iniciais, propostos neste estudo, constata-se que, exceção feita àqueles que utilizam matéria-prima líquida e de mais fácil transporte por tubulação, os demais poderiam ser localizados em qualquer parte da região nordestina, de preferência na proximidade dos mercados de consumo. Todo o esforço realizado através desse estudo foi o de pensar não mais em termos do mercado brasileiro como um todo, mas do mercado nordestino, um esforço de especialização pouco freqüente nesse tipo de estudo. Mas, mesmo assim, reaparecem aqui as diferentes concepções entre espaço econômico e espaço geográfico que se vão constituir numa fonte de equívocos de conseqüências graves. Com efeito, se o relatório atesta a existência de um mercado nordestino para a transformação, na própria região, dos produtos das indústrias chamadas de segunda ou terceira geração no nordeste, nada garantia que tais indústrias tivessem que situar-se fisicamente em Camaçari.

Isto posto, a opção pela localização de indústrias em Camaçari não produziu os resultados esperados e contribuiu para esvaziar o Centro Industrial de Aratu, em cujo espaço deveria ter sido instalado o Complexo. Não ocorreu a implantação de um parque de transformação a jusante das empresas matrizes do complexo-básico, que não se constituíram indústrias-matrizes.

No caso de Camaçari existe ainda um aspecto relevante a registrar, no que se refere às conexões interindustriais que constituem um fator necessário para caracterizar um pólo. Se a condição de pólo decorre da capacidade de inovação da indústria-motriz, adquire importância não apenas o tipo de indústria e a função que ela está tecnicamente apta a exercer, mas também a forma jurídico-administrativa como é constituída a empresa da qual se es-

pera a ação motriz-inovadora.

Nesse plano, o controle acionário da empresa que constitui a indústria-motriz (se estatal, privado ou multinacional) tende a adquirir significação para o que se discute. Essa variável é raramente considerada na teoria dos pólos, embora seja evidente sua importância. A introdução de contínuas inovações depende de decisões empresariais que não se relacionam apenas à capacidade de gerar tecnologia e “novas combinações”, mas também à vontade de fazê-lo. Quer dizer: ao interesse de seus controladores em fazerem uso de tal capacidade.

Uma empresa multinacional, ou um grupo nacional poderoso, podem não ter interesse em introduzir num dado mercado, dentre os múltiplos em que atua, as inovações para as quais estão tecnicamente capacitados. Isto ocorrerá se tais inovações vierem a gerar, por exemplo, uma expansão da estrutura produtiva desse mercado particular que seja superior àquela que tal empresa considera compatível com sua estratégia global e com o jogo oligopólico do qual, em geral, depende sua expansão continuada. Da mesma forma, embora por outras razões, também os empresários locais podem não reunir as condições necessárias (por falta de recursos ou de capacidade empresarial) para preencherem, substitutivamente, a função inovadora.

Neste ponto, demonstrando a utopia do modelo de “desconcentração concentrada”, o COPEC assistiu, com a privatização do seu controle acionário, deslocar-se todo o seu centro de decisão para a região Sudeste, ficando em Camaçari apenas as unidades de produção (fábricas). Com a assunção do controle da COPENE (sua indústria “motriz”) por uma multinacional ou por um grupo nacional hegemônico na área da petroquímica, tornam-se remotas as expectativas da criação de um polo de desenvolvimento a partir deste Complexo.

No que tange aos demais distritos, vinte anos transcorridos da única atualização do seu Plano Diretor, realizada em 1980, o Centro Industri-

“... a contribuição do CIA para o desenvolvimento industrial do Estado foi pouco relevante ...”

al de Aratu é, hoje, uma sombra do grande empreendimento sonhado na década de 60 e que, segundo os seus idealizadores, iria transformar a face da Bahia, projetando-a como um Estado moderno, industrializado e, conseqüentemente, desenvolvido.

Esta expectativa não se concretizou. O CIA constitui hoje um espaço composto por duas zonas industriais, ainda denominadas de CIA-Norte e CIA-Sul, com diversas empresas fechadas e áreas subutilizadas, já tendo sido denominado pela imprensa baiana de “cemitério de empresas”, servindo como testemunha material das contradições e dos desencontros do processo de desenvolvimento industrial baiano..

Se examinados todo o período de existência do Centro e a sua atual situação, poder-se-á dizer que a contribuição do CIA para o desenvolvimento industrial do Estado foi pouco relevante e que a política de localização industrial por ele encarnada não produziu os efeitos desejados.

Pelo contrário, contribuiu para a concentração industrial na RMS em detrimento de várias regiões do Estado, muito mais pelo efeito atracional de micro-e pequenas empresas que se expandiram no seu entorno (região de Valéria, por exemplo) do que propriamente pelas empresas que abrigou em seu perímetro.

Já os distritos industriais do interior, teoricamente, no plano da política de interiorização do desenvolvimento, assumiriam as características de um parcelamento do solo devidamente infra-estruturado, de cuja cria-

ção se valeria o poder público como instrumento adicional para atrair indústrias, dentro de uma estratégia de desconcentração industrial.

Cumulativamente, deveriam cumprir a função de ordenadores da localização de indústrias nas suas respectivas cidades-sede, no que, pelo menos em tese, contribuiriam para a melhoria da qualidade da estrutura urbana nas cidades de médio porte do interior da Bahia.

Embora se constituíssem no instrumento de maior autonomia com que o Estado participava da política de industrialização, os DI não se caracterizavam como instrumentos fundamentais dessa política, mas principalmente como mecanismos de apoio, que buscavam minimizar o impacto urbano da implantação de indústrias em larga escala e tentavam induzir a localização de novas indústrias, devendo fazê-lo conforme diretrizes de desenvolvimento espacial.

Tratavam-se, basicamente, de equipamentos que facilitavam, mas não tinham força suficiente para determinar a localização de indústrias, nem gerar novos projetos, às vezes sequer em termos intra-urbanos. Assim, tornava-se evidente que, se, por um lado, a disponibilidade de infraestrutura era uma variável condicionante da atração de investimentos industriais, tinha, por outro, um papel bastante limitado pela interferência de outros mecanismos mais fundamentais.

Esse foi o caso de fatores exógenos relativos à dinâmica do sistema econômico que, como um todo, foram mais influentes e condicionantes na localização e geração de novos projetos industriais. Entre esses devem ser salientados: primeiro, o modelo econômico nacional, que se caracteriza, até os dias atuais, por ser concentrador de renda, determinando um sistema produtivo em que as empresas industriais apresentam um alto coeficiente de localização, ou seja, uma tendência a concentração espacial; segundo, a orientação para projetos de grandes unidades produtoras de bens intermediários, (priorida-

de do planejamento baiano) o que cria a exigência de escala, de aglomeração e de apoio de serviços, exceção feita apenas às unidades agroindustriais e de processamento de minérios, que necessitam ser localizadas junto às matérias-primas.

As repercussões espaciais desses fatores se manifestam pela concentração da produção em uns poucos pontos do território, (as metrópoles) fazendo com que as cidades de porte médio (as “capitais regionais”) percam o domínio sobre suas respectivas áreas de influência.

Essas características do modelo econômico conflitam, originariamente, com uma política de desconcentração industrial como a dos DI do interior, invalidando-a como um instrumento capaz de atenuar os desequilíbrios regionais.

Neste contexto, uma política que objetivasse, em bases realistas, o funcionamento eficaz de centros secundários de crescimento, complementares e articulados com os principais distritos regionais – no caso o CIA e o COPEC – ou se baseava em possibilidades reais de investimentos ou requereria uma mudança profunda na política de industrialização, algo muito mais complexo do que a simples criação dos DI.

Há que considerar, adicionalmente, os reflexos da conjuntura econômica, no momento de implantação dos DI do interior, quando já as estratégias de crescimento econômico começavam a dar mostras de perda de dinamismo, fazendo com que a própria força dos incentivos fiscais se revelasse insuficiente para a geração e atratividade de novos projetos.

Por outro lado, salvo a existência do incentivo fiscal específico e a assistência técnica, nem sempre prontamente disponível, foi precária a articulação entre os diversos instrumentos da política de industrialização posta em prática.

Assim, em relação aos DI do interior, o objetivo estadual mais compatível seria o de vincular o parque industrial aos sistemas produtivos locais, a concretizar-se mediante a

transformação dos produtos agropecuários e exploração de recursos minerais, os quais, no entanto, tinham fatores microlocacionais bem específicos, nem sempre possibilitando uma opção locacional pelas cidades de médio porte, onde foram instalados os DI.

Ademais, como inexistia uma estratégia de desenvolvimento urbano, não ocorreu a integração das ações em termos intersetoriais, nem se apoiou ou beneficiou a política de DI de escala de prioridades em termos espaciais.

Nas cidades onde se implantaram os principais DI administrados pelo Estado, (Ilhéus, Jequié, Juazeiro e Vitória da Conquista) era, à época, bastante precária a infra-estrutura física e urbano-social, sendo de assinalar-se que, mesmo os programas habitacionais não tinham presença destacada nesses assentamentos urbanos.

A estes fatores se agrega, de referência à política urbana, a dispersão das responsabilidades executivas pela implantação de infra-estrutura econômica e social nas cidades, com conseqüente desarticulação e perda de eficiência dos investimentos realizados.

É natural, assim, que os DI fossem limitados pela falta de suporte, tanto setorial quanto espacial, tanto mais que foram estabelecidos em condições e quantidade provavelmente maior do que seria desejável.

Do ponto de vista espacial, constatou-se que a definição macrolocacional dos DI baseou-se muito mais na análise da hierarquia urbana do

***“... os Distritos,
em seu conjunto,
jamais representaram
um fator atrativo para
os micro e pequenos
empresários
baianos ...”***

que na ocorrência de efetivas possibilidades econômicas e de industrialização. Como a rede urbana da Bahia é, ainda, marcada pela macrocefalia da RMS, o volume demográfico, o equipamento urbano e o nível de renda predominante nas “cidades médias” do interior não se revelavam capazes de viabilizar distritos industriais, fazendo-se necessário não apenas rigoroso critério de prioridades, mas também um esforço concentrado, em termos de governo, a exemplo do que ocorreu para a implantação do Complexo Petroquímico, na RMS. Este esforço, de igual modo, deveria incluir não apenas a implantação de infra-estruturas mas também a promoção, agenciamento e participação nos empreendimentos nucleares, destinados a possibilitar a viabilização dos DI.

Como observa HADDAD (1992), uma das condições essenciais para que uma atividade econômica que se localize numa região possa promover o desenvolvimento sustentável desta região e não estimule apenas um ciclo de crescimento instável e pouco duradouro, é que haja uma difusão do dinamismo da implantação desta atividade econômica para outros setores da economia regional. Vale dizer, que esta atividade se articule de maneira adequada com o sistema produtivo local.

Faltou, no caso dos DI, esta difusão de dinamismo. As empresas localizadas na maioria desses distritos não possuíam qualquer relação do tipo insumo-produto com a economia da região onde se instalavam e aquelas que possuíam esta relação normalmente se instalavam fora do distrito, como ocorreu com a agroindústria de frutas em Juazeiro.

Concebidos com o enfoque de uma industrialização via grandes empresas, os Distritos, em seu conjunto, jamais representaram um fator atrativo para os micro e pequenos empresários baianos que, segundo a Secretaria da Indústria e Comércio da Bahia, correspondiam a 83% do universo empresarial do Estado em 1981, e preferiram localizar-se no centro comercial ou na periferia dos seus núcleos ur-

banos.

Outra distorção da política de localização industrial da Bahia, utilizando os mecanismos de incentivos fiscais e financeiros, consistiu na instalação nos distritos, de uma parcela de empresários oportunistas, de outras regiões, que só permaneceram no estado enquanto se beneficiaram dos favores concedidos pelo poder público. Encerrado o benefício, encerravam o negócio. Em alguns casos, vários empreendimentos fecharam em pleno gozo dos benefícios por incapacidade de gestão administrativa ou pela própria inviabilidade econômica do negócio.

A criação dos distritos industriais da Bahia, foi uma decisão bem intencionada mas utópica, posto que não se trabalhava sobre uma realidade concreta, pré-existente, que demandasse algum tipo de intervenção ordenadora. E foi, ao mesmo tempo autoritária, dado que as decisões foram tomadas sem a participação dos diversos segmentos das comunidades locais.

Tratou-se, assim, de um planejamento descolado da realidade, que não pode ser comparado às experiências de distritos industriais como os "marshalianos" ou a sua vertente italiana. Isto porque esses distritos foram construídos pela comunidade ao longo do tempo, formando uma cadeia de empresas, muitas vezes de um mesmo ramo industrial (como é o caso das confecções em Carpi, na Emilia Romagna, Itália) onde a cadeia de produção é partilhada por diversas empresas (muitas de pequeno porte) comandadas por princípios de especialização, complementaridade e solidariedade, como apontam diversos autores, entre os quais BENKO (1994).

Inexistiam e ainda inexistem tais condições na Bahia e mesmo no Brasil, um país marcado por uma cultura individualista tão exacerbada que frustra o desenvolvimento de modelos associativos como o cooperativismo, por exemplo.

Então, é comum as elites intelectuais e governantes importarem idéias e modelos bem sucedidos em ou-

“ A criação dos distritos industriais da Bahia foi uma decisão bem intencionada, mas utópica ... ”

tros países (com outras culturas e outros níveis de desenvolvimento sócio-econômico e tecnológico) e tentarem transplantá-los para a nossa realidade, “de cima para baixo”, o que, via de regra, termina em insucesso, como foi o caso dos distritos industriais baianos.

Atualmente, a tendência que se registra na política de fomento à industrialização da Bahia é a de privatizar os distritos existentes, passando o seu controle e administração para os municípios e as empresas usuárias, o que não tem conseguido muito sucesso, por causa de problemas de natureza política e da resistência dos próprios usuários, que preferem continuar recebendo o suporte infra-estrutural gratuito do Estado. Enquanto isto, os espaços ociosos disponíveis são aproveitados para a locação de empreendimentos captados no mercado, no contexto de uma “guerra fiscal” para a atração de investimentos que hoje mobiliza (de forma suicida) a maioria dos estados brasileiros.

Em síntese a política de industrialização contribuiu para a concentração das atividades industriais na RMS (58,01% das empresas em 1995), sendo de ressaltar que, também em 1995, 65,26% das indústrias baianas estavam localizadas fora dos distritos industriais.

Segundo a SEI/SEPLANTEC, em 1995, a indústria participava com 31% do PIB estadual. Contudo, esta participação estava basicamente concentrada em apenas um setor, o petroquímico, com cerca de 49 empresas, que respondia, naquele ano por 50,5% do PIB industrial, o que atesta, na prática, que a Bahia não é um Estado in-

dustrializado, no sentido abrangente do termo, reunindo, de um lado, um conjunto reduzido de empresas produtoras de bens intermediários que respondem majoritariamente pelo valor bruto da produção industrial e, do outro, uma miríade de micro- e pequenas empresas sem expressão econômica. Estes números são reforçados pelo IBGE, em 1997, quando informa que a indústria baiana respondia por apenas 5,9% dos empregos (em São Paulo este número era 19,5%, no mesmo período), cabendo a agricultura ocupar 44,5% da população empregada (este número em São Paulo era 7,1%).

Outros dois elementos contribuíram para o artificialismo da política de localização via a construção de distritos industriais na Bahia: primeiro, a ausência de empresários locais com vocação industrial, notadamente aqueles capazes de inovar e de empreender e, segundo, a fragilidade do mercado consumidor na região

Um conjunto de fatores de natureza histórica, antropológica, sociológica e econômica explica a ocorrência desses dois fenômenos que são decorrentes, em última instância, da pobreza secular e endêmica que domina de forma majoritária a população baiana.

Considera-se aqui que a pobreza compreende as diversas formas de exclusão social dos benefícios da atividade econômica, seja diretamente, no uso de bens e de serviços ou, indiretamente, no acesso aos benefícios culturais propiciados pela prosperidade econômica.

Esta pobreza foi gerada pelo modo de produção escravagista imposto no processo de exploração colonial pelo capitalismo agrário-mercantil ibérico que prevaleceu durante quatro séculos da história brasileira. A transição deste regime para o do trabalho livre ocorreu de forma absolutamente perversa, dada a total omissão do Governo que simplesmente abandonou os negros libertos à sua própria sorte, situação esta que perdura até os dias atuais. Isto gerou uma massa considerável de mão-de-obra marginalizada que veio a constituir parcela considerável da população

“ O limitado acesso à educação bloqueou a mobilidade social dos negros ...”

rural (em grande parte não assalariada, ocupada como agregados e mesmo como servos das propriedades agrícolas). Até hoje, um percentual considerável da PEA rural baiana refere-se à classe dos trabalhadores sem rendimentos.

Na cidade, esta população de negros libertos foi absorvida pelas atividades urbanas mais elementares e rudimentares, quando não permaneceu na marginalidade ou na informalidade.

O limitado acesso à educação bloqueou a mobilidade social dos negros e implicou na sua maior participação nos postos de trabalho menos remunerados da sociedade civil. É de se destacar que, segundo dados do IBGE, 80% da população baiana são de origem africana (pretos e pardos).

O processo de acumulação capitalista, por seu turno, ao transitar do estágio agrário-mercantil para o industrial, não abriu espaços para a absorção de mão-de-obra mais bem remunerada, criando um contingente cada vez maior de excluídos.

Por seu turno, a lavagem cerebral promovida no negro por uma escravidão brutal não lhe quebrou a cultura conservada e transmitida de pai para filho através da história oral. Mas o fez acostumar-se com o pouco e a aceitar mansamente a pobreza como sendo uma condição (um destino, “uma sina”) dada por Deus (e aí entra firme a evangelização da Igreja Católica a serviço das classes dominantes).

Em virtude da forma como foi manipulado pelo colonialismo, e de sua própria herança cultural, o negro não se inseriu no processo de acumulação capitalista européia, assumindo uma lógica econômica própria: a da sobre-

vivência com alegria. É aí que ele desponta inovador e empreendedor. Com acesso limitado à educação básica e muito menos à científica e tecnológica, o negro baiano valoriza, da sua herança ancestral, o corpo. E inova e empreende na dança, na música, no carnaval, que constituem novos modos de produção que não obedecem à racionalidade anglo-saxônica.

Ademais, a pobreza explica a ausência de capital, de poupança e de recursos para investimentos. Explica também a formação de uma economia informal que viceja nos circuitos inferiores das cidades (SANTOS, 1979) onde parte considerável da população urbana sobrevive. E esclarece o porquê da baixa vocação empresarial baiana, notadamente para a atividade industrial.

Tendo em vista esta pobreza mantida e agravada, desde a escravidão, pela forma como se estruturou a sociedade baiana e como se expandiram as suas cidades, produziu-se um perfil de emprego que limitou as possibilidades da formação de uma classe média urbana, que respondesse por um mercado suficiente para estimular a constituição de uma indústria regional significativa.

Conseqüentemente, a oferta de postos de trabalho na economia baiana permaneceu dependente de um mercado local baseado na expansão do setor terciário, com empregos diretos no comércio e empregos indiretos nas diversas formas de prestação de serviços a empresas e pessoas por profissionais autônomos, além do emprego público.

Restringindo-se a absorção de pessoal às atividades comerciais e de serviços, deslocou-se a pressão por empregos, decorrente do crescimento da população urbana em Salvador, para o setor público, amparada pelo paternalismo político. Formou-se, assim, um mercado de trabalho cuja oferta de empregos formais seria sempre muito inferior à procura e em que, mesmo com um sistema educacional insuficiente para o atendimento da população, houve sempre um considerável número de pessoas com esco-

laridade média e superior obrigadas a emigrar para encontrar trabalho. A Bahia ficou caracterizada como uma região de emigração, onde o trabalho era remunerado sob a pressão de um numeroso exército de reserva de trabalhadores, e de uma oferta de emprego, que não oferecia espaços para o trabalho técnico.

Na Bahia a remuneração do trabalho nunca esteve vinculada a aumentos de produtividade e, portanto, não se produziram estímulos para uma profissionalização do trabalho, equivalente ao que ocorreu na região Sudeste. Assim, tanto o tipo de emprego oferecido quanto a falta de especialização da força de trabalho, contribuíram para manter a remuneração dos trabalhadores baianos em valores consideravelmente inferiores aos dos seus congêneres das cidades mais industrializadas do país.

Esta situação não se alterou com o passar dos anos. A Bahia, segundo o IBGE, possuía, em 1998, 39% da população no campo (o maior contingente de população rural do país). Talvez por isto mesmo os dados do IBGE/PNAD demonstram que em 1995 a Bahia contabilizava 4,6 milhões de integrantes da PIA sem qualquer rendimento e mais 3,7 milhões com rendimento mensal até 2 salários mínimos, totalizando 72,6% das pessoas com 10 anos e mais, evidenciando a existência, no Estado, de um mercado consumidor de grande amplitude numérica e de baixíssima capacidade de consumo, com repercussões altamente negativas no campo da saúde, da educação, da habitação e da qualificação profissional de uma força de trabalho, que se mantém à margem dos benefícios da abertura dos mercados por falta de poder aquisitivo, em condições precárias de atendimento por parte dos serviços públicos, na fronteira entre a pobreza e a miséria absoluta, no campo e na periferia das grandes cidades.

Isto explica a inexistência de um mercado interno que ofereça escala e sustentabilidade a um parque industrial produtor de bens finais e porque o Governo do Estado, no propósito de

industrializar a Bahia, foi buscar em outras regiões (notadamente no Sudeste e no Sul do País) o capital humano e tecnológico de que não dispunha internamente.

Só que o processo não obteve êxito pelo seu próprio artificialismo, ao tentar, via subsídios fiscais e financeiros, criar um capitalismo “sem riscos”.

Por fim, no que se refere ao desenvolvimento local, a política de localização industrial via a construção dos distritos industriais também não produziu os resultados esperados.

Os programas de desenvolvimento local, realizados na Bahia por organismos públicos vinculados aos governos federal e estadual, ainda não alcançaram a eficácia almejada.. Isto decorre de um conjunto de fatores relacionados com a inexpressividade política dos municípios na formulação das políticas de fomento, nas quais a participação destes, sobretudo na Bahia e no Nordeste, é quase sempre passiva.

Os municípios baianos dependem dos recursos federais e estaduais para a realização de programas e projetos em seus respectivos territórios visto que a participação dos seus recursos próprios no orçamento municipal não ultrapassa a 5% do montante da receita orçamentária. O restante provém de transferências das outras instâncias de poder. Com isto, a sociedade local perde as condições autônomas de organizar-se e estabelece-se uma relação de dependência (clientelismo) aos outros poderes que ditam as condições e a intensidade em que se desenvolverá uma cidade e o seu território. Existem numerosos exemplos de cidades “postas de castigo” (sem receber recursos para investimento, ou excluídas de projetos de fomento) pelo fato de o governo municipal se encontrar em oposição ao governo estadual ou federal.

Nesta circunstância, os sistemas locais atrofiam-se e a cidade pára no tempo, regredindo às vezes.

O mais grave desse sistema de distribuição de recursos públicos é que as lideranças locais perdem a expressão perante as suas comunida-

des e, conseqüentemente, as condições de atuar como elementos catalisadores de um processo de desenvolvimento local.

Mais ainda, o mecanismo endemicamente corrupto, engendrado por este sistema sociopolítico faz com que proliferem “lideranças” oportunistas e pouco comprometidas com a cidade e o município. Atualmente, segundo notícia a imprensa, 175 dos 415 prefeitos baianos estão respondendo a processo por malversação de recursos públicos.

Entre outros fatores que respondem pelas limitações do desenvolvimento local na Bahia, merece destaque a rarefação espacial-urbana do Estado e o baixo grau de integração entre as cidades que exercem influência urbana, como as que foram examinadas (Feira de Santana, Ilhéus, Vitória da Conquista, Juazeiro e Jequié) e que, por sua importância no contexto estadual, foram contempladas com os primeiros distritos industriais do Estado. Essas cidades e outras também importantes como Barreiras (no oeste da Bahia, capitaneando uma poderosa fronteira agrícola) Itabuna (que forma, por conurbação, um pólo com Ilhéus), Alagoinhas, Eunapolis e Teixeira de Freitas, não interagem mercadologicamente por estarem separadas por distâncias consideráveis que podem, em determinados casos, superar a barreira dos mil quilômetros, servidas por uma péssima infra-estrutura de transporte.

Ademais elas “polarizam” municípios menores e ainda mais pobres que sobrecarregam suas infra-estruturas de suporte social (educação, saúde, segurança pública, etc.). Segundo a Secretaria de Planejamento do Estado – SEPLANTEC, em 1997, a Bahia possuía 100 municípios com a população na faixa da indigência.

As cidades de influência urbana são, por seu turno, de pequena expressão demográfica. Apenas Feira de Santana, no interior da Bahia, possui uma população municipal (urbana e rural) superior a 400 mil habitantes em 1997, segundo o IBGE. As demais, considerando-se toda a área muni-

pal, situavam-se, neste mesmo ano, em torno da média de 166 mil habitantes (urbanos e rurais). Considerando o total dos municípios do Estado, 73% possuíam menos de 20 mil habitantes.

Segundo o IBGE, no Censo Demográfico de 2000, 115 dos 415 municípios baianos perderam população. Isto deve-se ao êxodo provocado pelas secas do período, mas, também, à redução da taxa de fecundidade, que caiu de 6,23 filhos por mulher, em 1980, para 2,99 filhos por mulher, em 1996.

A população desses municípios migra normalmente para a Região Metropolitana do Salvador que respondia, em 1997, por 22% da população do Estado.

Não é apenas a população pobre que migra do interior para ampliar a miséria na periferia da capital. Um fenômeno mais grave foi identificado em pesquisa realizada pelo IPA – Instituto de Pesquisas Aplicadas da UNIFACS, entre 1994 e 1999 (diagnósticos sócio-econômicos de 91 municípios baianos), e dirigida pelo autor deste trabalho. Trata-se da exportação de capital humano qualificado.

Na maioria das cidades estudadas, as elites migram para Salvador ou outras capitais, deixando em seu lugar capatazes, feitores e agregados que, além de não possuírem renda para investir, também não possuem iniciativa, pouco contribuindo para o processo de desenvolvimento local. Em outros casos, ficam os pais conservadores que envelhecem à frente dos negócios da família e migram os jovens que vão “estudar na capital” e jamais voltam, visto que a terra natal

“ Não é apenas a população pobre que migra do interior para ampliar a miséria na periferia da capital ... ”

não lhes oferece o padrão de conforto urbano a que se acostumaram em centros maiores, para não falar em renda, ocupação e *status*.

Nessas duas situações, os espaços da cidade são ocupados pela população que migra do campo cujo potencial produtivo é baixo, em virtude dos níveis precários de educação e de renda. Assim, a cidade exporta capital humano qualificado e absorve capital humano despreparado, carente de recursos e que funciona como uma pesada sobrecarga em relação à infra-estrutura urbana e social existente, que recebe uma intensa demanda de serviços, sem a contrapartida da geração de recursos para atendê-la. A cidade perde também a capacidade de modernizar-se, de inovar e de empreender novas atividades que ampliem e dinamizem o seu sistema local produtivo.

A promoção do desenvolvimento industrial via “distritos” não poderia ter sucesso nesse contexto e até mesmo por não considerar a estrutura de funcionamento dos sistemas locais produtivos eminentemente agropastoris.

Assim, de um planejamento que possuía uma certa lógica, apesar de descolado da realidade, partiu-se para ações pontuais, não planejadas, e bem ao sabor da concepção neoliberal vigente. Em decorrência disto, a Bahia encerrou o século XX sem ter conseguido promover o seu desenvolvimento regional e ingressa no novo século sem grandes perspectivas de conseguir em curto prazo, tão grande é o seu passivo social e tão reduzidas as suas bases econômicas para empreender as transformações que são requeridas internamente e nas relações com as demais regiões brasileiras.

BIBLIOGRAFIA

ALMEIDA, Rômulo. *Nordeste: desenvolvimento social e industrialização*. Fortaleza: Paz e Terra; Brasília: CNPq, 1985.

_____, *Petroquímica na economia nacional e seu papel numa política regional*. Revista Econômica do Nordeste, Fort-

leza, v.10, n.2, abr/jun. 1979.

_____, *Traços da História Econômica da Bahia no último século e meio*. Salvador: Planejamento, 5(4): 19-54, out/dez. 1977.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO. *Pólo Petroquímico de Camaçari*: principais aspectos da implantação. Rio de Janeiro, dez. 1977.

BENKO, Georges. *La science régionale*. Paris: Université de Panthéon-Sorbonne, 1998.

_____, *Economia, Espaço e Globalização na aurora do século XXI*. São Paulo: HUCITEC, 1999.

BENKO, Georges; LIPIETZ, Alain. *As Regiões Ganadoras*: Distritos e redes: os novos paradigmas da geografia econômica. Oeiras: Celta, 1994.

_____, *La Richesse des Régions: la nouvelle géographie socio-économique*. France: PUF, 2000.

BRASIL. *A Industrialização Brasileira: Diagnóstico e perspectivas*. Rio de Janeiro: IPEA, 1968.

_____. *Anuário Estatístico do Brasil*. Vol. 58. Rio de Janeiro: IBGE/ Ministério do Planejamento, orçamento e gestão, 1998.

_____. *Metas e Bases para a ação do Governo*. Rio de Janeiro, 1970.

_____. *Programa Estratégico de Desenvolvimento*: diretrizes de Governo. Brasília: Ministério do Planejamento e Coordenação Geral, DIN, 1967.

_____. *O subsistema urbano - regional de Feira de Santana*. Recife, 1985.

_____. *Plano Trienal de Desenvolvimento Econômico e Social (1963-1965)*. Rio de Janeiro, DIN, 1962.

_____. Presidência da República. *II Plano Nacional do Desenvolvimento (1975- 1979)*. Brasília, DIN, 1974.

_____. *Programa de Ação Econômica do Governo (PAEG) 1964 -1966*. Rio de Janeiro: Ministério do Planejamento e Coordenação Econômica, 1964.

_____. *I Plano Nacional de Desenvolvimento PND 1972-1974*. Brasília, DIN, 1971.

_____. SUDENE. *II Plano Diretor de Desenvolvimento Econômico e Social do Nordeste (1963-1965)*. Recife, 1966.

_____. SUDENE. *III Plano Diretor de Desenvolvimento Econômico e Social do Nordeste, 1966-1968*. Recife, 1966.

_____. SUDENE. *IV Plano Diretor de Desenvolvimento Econômico e Social do Nordeste, 1969-1973*. Recife, 1968.

CALMON, Francisco Marques de Goés. *Vida econômica - financeira da Bahia*: elementos para a história de 1808 a 1899. Salvador: CPE, 1978, 369p.

CENPES. *A indústria na transformação de termoplásticos na Bahia: Avaliação e Perspectivas*. Salvador: Secretaria do Planejamento, Ciência e Tecnologia, Desembanco, 1986.

COPENE. *Pólo Petroquímico do Nordeste*. Rio de Janeiro, jun. 1973.

_____. *Localização do Complexo Petroquímico*

do Nordeste na Bahia. Salvador, 1969.

GOVERNO DO ESTADO DA BAHIA. *A Petroquímica na Bahia*. Salvador: Secretaria da Indústria e Comércio, 1980.

_____. *A industrialização Brasileira: diagnóstico e perspectivas*. Rio de Janeiro, 1968.

_____. *Anuário Estatístico da Bahia*. Salvador: SEI, 1998.

_____. *A indústria baiana nos anos 90*. Salvador: SEI, 1998.

_____. *Bahia Governo Democrático: Plano Estratégico e Ação* versão preliminar. Salvador: Secretaria do Planejamento, Ciência e Tecnologia, jan. 1988.

_____. *Cobre: desenvolvimento da indústria de metais não-ferrosos no Estado da Bahia*. Salvador: Secretaria da Indústria e Comércio.

_____. *Complexo Petroquímico de Camaçari*. Salvador: Secretaria das Minas e Energia, 1974.

_____. *Desenvolvimento da Indústria Petroquímica no Estado da Bahia*. Vol. 1. Salvador: CONDER/CLAN S.A.

_____. *Desenvolvimento da Indústria Petroquímica no Estado da Bahia*. Vol. 2. Salvador: CONDER/CLAN S.A.

_____. *Macroeconomia, Emprego e Renda na Bahia: Reflexos no Semi-Árido*. Salvador: Companhia de desenvolvimento e ação regional, set.1995

_____. *Memória da Petroquímica na Bahia*. Salvador: CLAN, 1970.

_____. *Plano Diretor do Centro Industrial de Aratu*. Salvador: Secretaria da Indústria e Comércio, 1966.

_____. *Plano Diretor do Centro Industrial de Aratu*. Salvador: Secretaria da Indústria e Comércio, 1980.

_____. *Plano Diretor do Complexo Petroquímico de Camaçari - COPEC*. Salvador: Secretaria das Minas e Energia- COMCOP, 1975.

_____. *Plano Diretor do Distrito Industrial de Ilhéus*. Salvador: Secretaria da Indústria e Comércio, 1974.

_____. *Plano Diretor do Distrito Industrial de Imborés Vitória da Conquista*. Salvador: Secretaria da Indústria e Comércio, 1974.

_____. *Plano Diretor do Distrito Industrial de São Francisco, Juazeiro*. Salvador: Secretaria da Indústria e Comércio, 1974.

_____. *Plano Diretor do Distrito Industrial de Jequié*. Salvador: Secretaria da Indústria e Comércio, 1974.

_____. *Política de Distritos Industriais no Estado da Bahia*.

Salvador: CLAN, 1977.

_____, *Programa Estratégico de Desenvolvimento Industrial do Estado da Bahia*. Salvador: 1998.

_____, *Simpósio franco-brasileiro sobre a indústria Petroquímica*. Salvador: Secretaria das Minas e Energia, dez. 1972.

_____, *Uma política para desenvolvimento do Nordeste*. Rio de Janeiro: Grupo de trabalho para desenvolvimento do Nordeste, 1959.

HADDAD, Paulo Roberto (editor) et al. *Desequilíbrios regionais e descentralização industrial*. Rio de Janeiro: IPEA/ILPES, 1975.

HERMANSEN, Tormod. *Polos y centros de Desarrollo en el Desarrollo Nacional y Regional*. Barcelona, 1970.

LASUÉN, José Ramón. *Ensayos sobre economía regional y urbana*. Barcelona: Ariel, 1976

LUNARDI, Maria Elizabeth. *Parques Tecnológicos: Estratégias de localização em Porto Alegre, Florianópolis e Curitiba*. Curitiba: Ed. do Autor, 1997.

LUZÓN, José Luís (coord.). *Latinoamérica, Territorios y países en el umbral del siglo XXI*. Tarragona: AGE, Es., 1993.

_____, *Agricultura de regadio en el desierto y semiárido chileno*. Ateliers de Caravelle. n° 15. Toulouse: IPEALT, dezembro 1999.

MARIANI, Clemente. *Análise do Problema Econômico Baiano*. Planejamento, 5(4):55-

121. Salvador, out/dez 1977.

MARKUSEN, Ann. *Áreas de atração de investimentos em um espaço econômico Cambiante: uma tipologia de distritos industriais*. Belo Horizonte: Nova Economia, v.5, n. 2, dez. 1995.

MARSHALL, A. *Elements of Economics of Industry*, Londres, Macmillan, 1990.

MARTINS, Luciano; THÈRY, Hervé. *A problemática dos "Pólos de Desenvolvimento" e a experiência de Camaçari*. Paris: Centre National de la Recherche Scientifique, 1981.

OLIVEIRA, José Clemente. *A Petroquímica brasileira depoimentos*. Camaçari: Lis, 1990.

PREFEITURA MUNICIPAL DE FEIRA DE SANTANA. *Plano Diretor do Centro Industrial de Subaé*. Feira de Santana, Salvador, 1975.

SAMPAIO, Fernando Talma. *Aspectos da regionalização do desenvolvimento industrial: o caso baiano*. Salvador: UFBA, 1974.

SANTOS, Milton. *O Espaço Dividido: Os dois conceitos da economia urbana dos países subdesenvolvidos*. Rio de Janeiro: Livraria Francisco Alves, 1979.

SILVA, Silvio Bandeira de Melo (org.) *Dossie de Leituras do Doutorado de Planificação Territorial e Desenvolvimento Regional*. Salvador: Universidade de Barcelona/UNIFACS, 2000.

SPINOLA, Carolina (coord.). *Diagnóstico Sócio-Econômico do Município de Feira de*

Santana. Salvador: Kanzeon, 1998.

SPINOLA, Noelio Dantaslé. *Diagnóstico sócio-econômico de Ilhéus*. Salvador: SICM/IPA, 1998.

_____, *Diagnóstico sócio-econômico de Jequié*. Salvador: SICM/IPA, 1998.

_____, *Diagnóstico sócio-econômico de Juazeiro*. Salvador: SICM/IPA, 1998.

_____, *Estimativa da demanda de habitações no Município de Camaçari*. Salvador: Secretaria das Minas e Energia, out. 1975.

_____, *Política e estratégias para o desenvolvimento industrial e comercial da Bahia no século XXI*. Salvador: Kanzeon, 1998.

_____, *Regionalização do Estado da Bahia: proposta de ação articulada para política de fomento às micro e pequenas empresas agências municipais de desenvolvimento*. Salvador: Kanzeon, 1998.

_____, *Trinta Anos da Indústria, Comércio e Turismo na Bahia*. Salvador: IPA/UNIFACS, 1997.

_____, *Análise da Política de Localização Industrial no Desenvolvimento regional: A experiência da Bahia, Tese de Doutorado, Barcelona: Universidade de Barcelona, 2001.*

TAVARES, Luís Henrique Dias. *O problema da involução industrial da Bahia*. Salvador: UFBA, 1966.



**DOCTORADO EM
PLANEJAMENTO
TERRITORIAL E
DESENVOLVIMENTO
REGIONAL
PROJETOS DE
PESQUISA EM
ELABORAÇÃO PELO
CORPO DISCENTE
2000**

UNIFACS / UNIVERSIDADE DE BARCELONA DCSA 2

Nome do Doutorando	Título da Pesquisa	Orientador
1. Adary Oliveira	O Pólo Petroquímico de Camaçari: História, problemas e esperanças	Prof. Dr. José Luiz Luzón
2. Anailde Pereira Almeida	Os trânsitos sociais da capoeira na formação sócio-cultural da Bahia	Prof. Dr. Fernando Pedrão
3. Antônio Virgílio Sobrinho	O espaço geográfico da Bahia através do Jornalismo	Prof. Dr. Sylvio Bandeira
4. Denise Ribeiro de Almeida	Ensino superior privado - Análise do seu papel no processo de desenvolvimento regional da Bahia	Prof. Dr. Fernando Pedrão
5. Fernando Antônio G. Alcoforado	A evolução da economia brasileira e seus desequilíbrios regionais	Prof. Dr. Sylvio Bandeira
6. Fernando Barreto Nunes	Perfil da demanda de energia elétrica no Estado da Bahia	Prof. Dr. Fernando Pedrão
7. Helmuth Muller	Clima, desenvolvimento e meio ambiente - o caso de Salvador	Prof. Dr. Javier Martín
8. Lúcia Maria Aquino de Queiroz	Análise da evolução do sistema institucional de turismo na Bahia	Prof. Dr. Sylvio Bandeira
9. Maria das Graças Sodré Fraga Maia	A integração universidade e empresa como fator de desenvolvimento regional: um estudo da Região Metropolitana de Salvador	Prof. Dr. José Luiz Luzón
10. Maria del Carmen M. L. Prata	Programa Banco do Nordeste - PNUD. Resultados do processo de capacitação de micro e pequenos empreendedores em Salvador-Bahia	Prof. Dr. José Luiz Luzón
11. Osmar G. Sepúlveda	Industrialização da Bahia e localização espacial planejada: uma avaliação do papel dos distritos industriais	Prof. Dr. Sylvio Bandeira
12. Rosaly Conrado Loula	A política nacional de educação ambiental e algumas experiências em Salvador	Prof. Dr. Fernando Pedrão
13. Terezinha Lúcia G. Rios	Instrumentos de gestão do uso e ocupação do solo no âmbito do planejamento urbano nas cidades do Rio de Janeiro e Porto Alegre	Prof. Dr. Sylvio Bandeira