



**UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO
NÚCLEO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO
MESTRADO PROFISSIONAL EM ADMINISTRAÇÃO**

CARLOS GOUVEIA

**LOCALIZAÇÃO INDUSTRIAL E A ATRAÇÃO
DE INVESTIMENTOS
INDUSTRIAIS PARA O ESTADO DA BAHIA
NO PERÍODO DE 1993 A 2004**

**SALVADOR
2006**

CARLOS GOUVEIA

**LOCALIZAÇÃO INDUSTRIAL E A
ATRAÇÃO DE INVESTIMENTOS
INDUSTRIAIS PARA O ESTADO DA BAHIA
NO PERÍODO DE 1993 A 2004**

Dissertação apresentada ao Curso de Mestrado Profissional em Administração do Núcleo de Pós-Graduação em Administração, Escola de Administração, Universidade Federal da Bahia, como requisito parcial para obtenção do título de MESTRE Profissional em Administração.

ORIENTADOR: PROF. DR. FRANCISCO LIMA CRUZ TEIXEIRA

**SALVADOR
2006**

Escola de Administração – UFBA

G719 Gouveia, Carlos

Localização industrial e a atração de investimentos industriais para o estado da Bahia no período de 1993 a 2004. / Carlos Gouveia. - 2006.

129 f.

Orientador: Prof. Dr. Francisco Lima Cruz Teixeira.
Dissertação (mestrado profissional) – Universidade Federal da Bahia. Escola de Administração, 2006.

1. Indústrias – Bahia. 2. Investimentos – Bahia.
3. Política industrial – Bahia. I. Teixeira, Francisco Lima Cruz.
II. Universidade Federal da Bahia. Escola de Administração. III.
Título.

338.98142
CDD 20. ed.

TERMO DE APROVAÇÃO

CARLOS GOUVEIA

LOCALIZAÇÃO INDUSTRIAL E A ATRAÇÃO DE INVESTIMENTOS INDUSTRIAIS PARA O ESTADO DA BAHIA NO PERÍODO DE 1993 A 2004.

Dissertação aprovada como requisito para obtenção do grau de Mestre em Administração,
Universidade da Bahia, pela seguinte banca examinadora:

Prof. Dr. Francisco L. Cruz Teixeira - Orientador _____
Doutor em Política de Ciência e Tecnologia. University of Sussex - Inglaterra
Universidade Federal da Bahia

Prof. Dr. José Pinheiro: _____
Doutor em Comunicação e Cultura Contemporânea – UFBA
Universidade Federal da Bahia

Prof. Dr. Armando Alberto da Costa Neto _____
Doutor em Administração, Universidade Federal da Bahia
Universidade Estadual de Feira de Santana/Universidade de Salvador

Salvador, 26 de maio de 2006

Dedico este trabalho a Renata de Melo Gouveia e a Carlos de Melo Gouveia, meus filhos, com quem, desde sempre, compartilho amor, admiração e alegria.

AGRADECIMENTOS

Ao Governador Paulo Souto, na pessoa de quem agradeço a todos os dirigentes públicos que colaboraram para a realização deste trabalho.

Aos empresários que responderam à pesquisa.

Ao Professor Francisco Teixeira pela orientação ao trabalho e, através dele, a todos os professores do Mestrado em Administração Profissional da UFBA, turma MPA 5.

A todos que colaboraram para que o trabalho pudesse ser feito.

RESUMO

O objetivo deste trabalho é identificar, na visão dos empresários e dos dirigentes públicos da Bahia, quais foram os fatores de atração de investimentos industriais feitos no Estado no período de 1993 a 2004.

O trabalho está estruturado com um capítulo de abertura no qual é apresentado o propósito do que se vai estudar, além de mais 5 capítulos. No segundo capítulo é abordada a evolução da indústria na Bahia, que é aberta com uma visão panorâmica sobre o seu desenvolvimento, e em seguida faz-se uma revisão resumida do histórico dos principais segmentos industriais do Estado.

Em seguida é feita uma revisão da teoria dos fatores locacionais desde as abordagens clássicas até os conceitos modernos, notadamente aqueles formulados por Michael Porter, criando-se, assim, um referencial teórico para a análise da pesquisa com os empresários e das entrevistas com os dirigentes públicos.

No quarto capítulo são apresentados os resultados da pesquisa feita junto aos 427 investimentos em novas operações ou ampliações de operações já existentes no período de 1993 a 2004 na Bahia para identificar, na visão dos empresários, os fatores que determinaram tais investimentos.

O capítulo quinto aborda a mesma identificação de motivos mas sob a ótica dos dirigentes públicos do Estado no período considerado.

As conclusões são apresentadas no sexto e último capítulo do trabalho.

Palavras- chave. Indústria. Indústria – Investimentos. Industrialização - Bahia.

ABSTRACTS

The objective of this work is to identify, in the vision of the entrepreneurs and of the public controllers of the Bahia, which had been the factors of attraction of industrial investments made in the State in the period of 1993 the 2004. The work is structuralized with a chapter of opening in which is presented the intention of that if it goes to study, beyond more 5 chapters. In as the chapter the evolution of the industry in the Bahia is boarded, that is opened in a panoramic vision on its development, and after that becomes a summarized revision of the description of the main industrial segments of the State. After that a revision of the theory of the locacionais factors since the classic boardings until the modern concepts is made, notadamente those formulated by Michael Porter, creating themselves, thus, a theoretical referencial for the analysis of the research with the entrepreneurs and the interviews with the public controllers. In the room chapter the results of the together done research to the 427 investments in new operations or magnifyings of existing operations already in the period of 1993 are presented the 2004 in the Bahia to identify, in the vision of the entrepreneurs, the factors that had determined such investments. The chapter fifth approaches the same identification of reasons but under the optics of the public controllers of the State in the considered period. The conclusions are presented in the sixth and last chapter of the work.

Keywords. Industry. Industry – Investimenty. Industrialization - Bahia.

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 - Comparações Intertemporais do PIB (1985 – 2003)	14
TABELA 2 – Comparativo Empresas Existentes X Empresas Pesquisadas	45
TABELA 3 - Comparativo da Evolução do PIB Brasil X Bahia no Período de 1995 a 2004	90

SUMÁRIO

	f.
1 INTRODUÇÃO	12
2 A INDUSTRIALIZAÇÃO DA BAHIA	17
2.1 UMA VISÃO PANORÂMICA	17
2.2 A INDÚSTRIA DOS BENS INTERMEDIÁRIOS	19
2.2.1 A indústria do petróleo - do início dos anos 1950 até primeira metade dos anos 1960	19
2.2.2 A indústria metal mecânica – o final dos anos 1960 e a primeira metade dos anos 1970	21
2.2.3 A indústria petroquímica	22
2.3 A INDÚSTRIA DOS BENS DE CONSUMO	24
2.3.1 A indústria dos plásticos	24
2.3.2 A indústria de calçados	25
2.3.3 A indústria automobilística	26
3 FATORES LOCACIONAIS	29
3.1 ESPAÇO ECONÔMICO POLARIZADO	30
3.2 AS ABORDAGENS CLÁSSICAS	31
3.2.1 Von Thünen	31
3.2.2 Weber	32
3.2.3 Lösche	33
3.2.4 Walter Isard	34
3.3 TEORIA DO LUGAR CENTRAL	34
3.4 TEORIA DA BASE ECONÔMICA E DA BASE DE EXPORTAÇÃO	35
3.4.1 Coeficiente Base	35
3.4.2 Quociente Locacional	36
3.5 AS CONTRIBUIÇÕES DE PORTER	38
3.5.1 Conclusões	39
4 A VISÃO DOS EMPRESÁRIOS	41
4.1 A PESQUISA	41
4.2 O UNIVERSO PESQUISADO	44
4.3 APRESENTAÇÃO DOS DADOS	45
4.4 ANÁLISE DO SEGMENTO DE ALIMENTOS	46
4.4.1 Empresas Pesquisadas	46
4.4.2 Recursos de Conhecimento	46
4.4.3 Recursos de Relações do Trabalho	46
4.4.4 Recursos Econômicos Financeiros	47
4.4.5 Recursos Físicos	47
4.4.6 Recursos Institucionais	48
4.4.7 Recursos de Infra-Estrutura	48
4.4.8 Conclusões	48
4.5 Análise do Segmento de Calçados	49
4.5.1 Empresas Pesquisadas	49
4.5.2 Recursos do Conhecimento	49
4.5.3 Recursos de Relação Do Trabalho	50
4.5.4 Recursos Econômicos Financeiros	50
4.5.5 Recursos Físicos	51

4.5.6 Recursos Institucionais E Empresariais	51
4.5.7 Recursos de Infra-Estrutura	52
4.5.8 Conclusões	52
4.6 ANÁLISE DO SEGMENTO DE CELULOSE E PAPEL	52
4.6.1 Empresas Pesquisadas	52
4.6.2 Recursos do Conhecimento	53
4.6.3 Recursos de Relação do Trabalho	53
4.6.4 Recursos Econômicos Financeiros	53
4.6.5 Recursos Físicos	54
4.6.6 Recursos Institucionais E Empresariais	54
4.6.7 Recursos de Infra-Estrutura	55
4.6.8 Conclusões	55
4.7 ANÁLISE DO SEGMENTO AUTOMOTIVO E AUTOPEÇAS	56
4.7.1 Empresas Pesquisadas	56
4.7.2 Recursos do Conhecimento	57
4.7.3 Recursos do Trabalho	57
4.7.4 Recursos Econômicos Financeiros	58
4.7.5 Recursos Físicos	58
4.7.6 Recursos Institucionais E Empresariais	59
4.7.7 Recursos de Infra-Estrutura	59
4.7.8 Conclusões	60
4.8 ANÁLISE DO SEGMENTO TÊXTIL	60
4.8.1 Empresas Pesquisadas	60
4.8.2 Recursos do Conhecimento	61
4.8.3 Recursos de Relações do Trabalho	61
4.8.4 Recursos Econômicos Financeiros	61
4.8.5 Recursos Físicos	61
4.8.6 Recursos Institucionais E Empresariais	62
4.8.7 Recursos de Infra-Estrutura	62
4.8.8 Conclusões	63
4.9 ANÁLISE DO SEGMENTO QUÍMICO	63
4.9.1 Empresas do Conhecimento	63
4.9.2 Recursos do Conhecimento	63
4.9.3 Recursos de Relação do Trabalho	64
4.9.4 Recursos Econômicos Financeiros	64
4.9.5 Recursos Físicos	64
4.9.6 Recursos Institucionais e Empresariais	65
4.9.7 Recursos de Infra-Estrutura	65
4.9.8 Conclusões	66
4.10 ANÁLISE DO SEGMENTO METAL MECÂNICO	66
4.10.1 Empresas Pesquisadas	66
4.10.2 Recursos do Conhecimento	67
4.10.3 Recursos de Relação do Trabalho	67
4.10.4 Recursos Econômicos Financeiros	67
4.10.5 Recursos Físicos	68
4.10.6 Recursos Institucionais E Empresariais	68
4.10.7 Recursos de Infra-Estrutura	68
4.10.8 Conclusões	69
4.11 ANÁLISE DO SEGMENTO DE TRANSFORMAÇÃO PLÁSTICA	69
4.11.1 Empresas Pesquisadas	69
4.11.2 Recursos do Conhecimento	70
4.11.3 Recursos de Relação do Trabalho	70
4.11.4 Recursos Econômicos Financeiros	71
4.11.5 Recursos Físicos	71

4.11.6 Recursos Institucionais E Empresariais	71
4.11.7 Recursos de Infra-Estrutura	72
4.11.8 Conclusões	72
4.12 ANÁLISE DO SEGMENTO DE INFORMÁTICA	73
4.12.1 Empresas Pesquisadas	73
4.12.2 Recursos do Conhecimento	73
4.12.3 Recursos de Relação do Trabalho	73
4.12.4 Recursos Econômicos Financeiros	74
4.12.5 Recursos Físicos	74
4.12.6 Recursos Institucionais e Empresariais	75
4.12.7 Recursos de Infra-Estrutura	75
4.12.8 Conclusões	75
4.13 ANÁLISE GLOBAL DA PESQUISA SOBRE A VISÃO DOS EMPRESÁRIOS	76
4.13.1 Total Pesquisado	76
4.13.2 Recursos do Conhecimento	76
4.13.3 Recursos de Relações do Trabalho	77
4.13.4 Recursos Econômicos Financeiros	77
4.13.5 Recursos Físicos	78
4.13.6 Recursos Institucionais E Empresariais	78
4.13.7 Recursos de Infra-Estrutura	79
4.13.8 Análise Global da Pesquisa Sobre a Visão dos Empresários	79
5 A VISÃO DOS DIRIGENTES PÚBLICOS	80
5.1 AS ENTREVISTAS	80
5.2 AS MANIFESTAÇÕES DOS DIRIGENTES PÚBLICOS	81
5.2.1 Os Antecedentes	81
5.2.2 O Diagnóstico	81
5.2.3 Os Planos	82
5.2.4 A Atração de Investimentos e o Papel do Governo	83
5.2.5 A Ação do Governo	85
5.2.6 Os Incentivos Fiscais	86
5.2.7 Conclusões	88
6 CONCLUSÕES	89
REFERÊNCIAS	92
APÊNDICE A: Relação das Indústrias por Programa de Incentivo e Segmento	95
APÊNDICE B: Endereços Eletrônicos da Legislação Sobre os Programas de Atuação de Investimentos	112
APÊNDICE C: Tabulação da Pesquisa	113
APÊNDICE D: PIB da Bahia por Atividades Econômicas	127
APÊNDICE E: Questionário	128
APÊNDICE F: Roteiro de Entrevista	129

1 INTRODUÇÃO

A globalização operou profundas modificações nas economias mundial e do Brasil, gerando impactos nos padrões de concorrência e, conseqüentemente, na alocação espacial dos investimentos, criando oportunidades e desafios para países e regiões não tradicionais em produção industrial.

No plano nacional, a implantação do programa de estabilização de preços a partir de 1995 começou a destacar o País como espaço econômico próprio à atração de investimentos produtivos, além de permitir que parcela significativa da população passasse a ter acesso ao mercado de consumo.

A abertura da economia no início dos anos 90 colocou em marcha o processo de reestruturação produtiva para enfrentar mercados mais competitivos o que também teve conseqüências espaciais: alguns setores implantados no Sudeste e no Sul, caracterizados por mão-de-obra intensiva e por concorrência baseada principalmente em custos, iniciaram processo de migração para o Nordeste como forma de reagir à concorrência internacional, principalmente de produtores asiáticos.

Outros elementos também podem ser apontados como responsáveis pela atração de investimentos para o Nordeste (NE), entre os quais o crescimento do mercado regional, o custo de mão-de-obra, menores pressões sindicais, vantagens locacionais específicas e incentivos fiscais.

O propósito deste estudo é identificar quais fatores de localização industrial estiveram na base das decisões que trouxeram investimentos industriais para a Bahia no período de 1993 a 2004.

A teoria da localização industrial, conforme Porter (1993, p. 90), aponta diversos fatores locacionais como responsáveis pelo direcionamento geográfico de investimentos e assim pela forma locacional de indústria. Dentre os mais comuns podem ser citados:

<u>RECURSOS</u>	<u>FATOR</u>
1 Recursos de Conhecimento	1.1 Universidades 1.2 Escolas Técnicas 1.3 Centros de Pesquisa 1.4 Centros de Qualificação Profissional
2 Recursos da Força de Trabalho e de Relações Trabalhistas	2.1 Mão-de-obra qualificada 2.1 Ambiente Sindical
3 Recursos Econômico-Financeiros	3.1 Capital para investimento e giro 3.2 Incentivos Fiscais 3.3 Custos de matérias-primas e insumos 3.4 Custo de mão-de-obra
4 Recursos Físicos	4.1 Disponibilidade de matérias-primas e insumos 4.2 Localização (Mercado Consumidor)
5 Recursos de Infra-Estrutura	5.1 Transportes 5.2 Portos 5.3 Aeroportos 5.4 Comunicações
6 Recursos Institucionais e Empresariais	6.1 Ação das Instituições Governamentais 6.2 Articulação política 6.3 Ambiente empresarial

Cada um destes fatores, de per si, exerce determinada influência sobre a decisão de localização industrial e quase sempre funcionam de forma combinada.

Além disso, e não menos importante, cada um desses fatores tem influência distinta nos vários segmentos industriais.

Os programas de atração de investimentos adotados pela Bahia têm privilegiado a concessão de incentivos fiscais e financeiros o que a remete para o contexto da chamada ‘guerra fiscal’.

Conforme apontado por Amaral Filho (2003, p. 5), não se pode dizer que uma política estadual de atração de investimento, com base na concessão de incentivos fiscais, é boa ou ruim, somente pelo ângulo fiscal. Não se pode afirmar, a priori, que essa política é boa na suposição de que ela pode ampliar a base arrecadadora local ou é ruim porque se supõe que ela vai subtrair receitas fiscais globais da federação. É evidente que a prática de concessão de incentivos fiscais deve ser, por princípio, responsável. Mas para atender ao objetivo da atração de investimento, a concessão de incentivos deve obedecer a critérios filiados às necessidades de desenvolvimento do território, do local ou da região, como também a critérios associados às necessidades de desenvolvimento de setores produtivos, necessidades essas não supridas totalmente pelo mercado.

Para Rodrigues (1998), a partir de levantamentos de investimentos feitos no Brasil e no Nordeste, as disparidades regionais tendem a crescer indicando destaque para a Bahia e o

Ceará, além de evidenciando que outros estados, mesmo lançando mão de pesados incentivos fiscais, não têm sido bem sucedidos na atração de investimentos.

Há muito debate no País sobre incentivos fiscais e política de atração de investimentos, mas ainda sem resultados satisfatórios tanto do ponto de vista teórico quanto empírico. Teoricamente os argumentos são insuficientes e parciais e empiricamente ainda não existem resultados que possam orientar ou reorientar as políticas estaduais sobre essa matéria. Não se tem ainda uma compreensão mais abrangente sobre o tema, onde se incluam aspectos importantes como a utilidade, a forma e os impactos causados pela concessão de incentivos fiscais aos investimentos privados por parte dos governos estaduais. Desta maneira, a política de concessão de incentivos fiscais, com esse fim, não é uma política fiscal mas uma política de desenvolvimento local e regional combinada com uma política industrial, que utiliza um instrumento fiscal para se viabilizar.

A única maneira de acolher, sem restrição, os argumentos contrários à concessão de incentivos fiscais pelos estados, com o fim de atrair investimentos, é admitindo que essa prática se passa num mundo de concorrência perfeita. Entretanto, o mundo vivido pelas localidades, em geral, e pelas economias estaduais brasileiras, em particular, está muito longe da concorrência perfeita.

Tem-se mantido o quadro de desequilíbrio econômico entre o Sul e Sudeste e as demais Regiões do País. Considerando os últimos 18 anos, a participação do PIB do Nordeste no PIB Nacional caiu de 14,10% para 13,80%. De igual maneira caiu a participação do PIB da Bahia em relação ao PIB Nacional no mesmo período, de 5,35% para 4,70%, conforme se demonstra na tabela a seguir:

Tabela 1 – Comparações Intertemporais do PIB (1985 – 2003)

Regiões	1985	2003
	%	
Norte	3,84	5,00
Nordeste	14,10	13,80
Bahia	5,35	4,70
Sudeste	60,15	55,20
Sul	17,10	18,60
Centro-Oeste	4,81	7,50
<i>Brasil</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

Fonte: IBGE, Departamento de Contas Regionais.

De fato, no Brasil a concorrência por investimentos, sobretudo de grande porte, no geral ocorre somente dentro de um grupo muito reduzido e seletivo de estados, três no máximo (São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais). Desta maneira, o padrão de concorrência regional está mais próximo do mundo da concorrência imperfeita, do que da concorrência perfeita, cuja imagem pode ser retratada por meio da relação “centro-periferia” recuperada por Krugman (1991 apud AMARAL FILHO, 2003, p. 7) de heranças deixadas por Perroux, Myrdal, Kaldor e outros. Esta imagem indica muito claramente que, enquanto há regiões que exercem um poder irresistível de atração sobre os investimentos outras simplesmente não têm o mesmo poder. Para Krugman, o causador dessa situação é a presença de economias de aglomeração nas regiões centrais, que possibilitam o surgimento dos rendimentos crescentes para as empresas.

Um outro autor, Arthur (1995 apud AMARAL FILHO, 2003, p. 7), “foi mais claro sobre essa relação, na medida que relacionou as economias de aglomeração com o poder de monopólio de determinadas regiões, no tocante à localização industrial”.

Considerando que:

- a) Outros estados têm programas de atração de investimento igualmente assentados na concessão de benefícios fiscais;
- b) Os programas de incentivos fiscais da Bahia, embora arrojados, encontram competidores sérios nos programas de outros estados do NE (como o Ceará);
- c) Outros fatores de atração podem ter influência decisiva quanto à localização industrial.

É importante avaliar o efeito real dos incentivos fiscais na atração de investimentos para a Bahia e se outros fatores tiveram papel importante no processo de industrialização recente da Bahia.

O objetivo deste trabalho, então, é identificar, na visão dos empresários e dos dirigentes públicos da Bahia, quais foram os fatores de atração de investimentos industriais feitos no Estado no período de 1993 a 2004.

No período considerado, 1993 foi tomado como base porque, a partir daí, é que foi possível obter informações qualificadas e confiáveis.

O trabalho está estruturado com este capítulo de abertura no qual é apresentado o propósito do que se vai estudar, além de mais 5 capítulos. No segundo capítulo é abordada a evolução da indústria na Bahia, que é aberta com uma visão panorâmica sobre o seu desenvolvimento, e em seguida faz-se uma revisão resumida do histórico dos principais

segmentos industriais do Estado, isto muito mais com o objetivo de identificar o que motivou cada um de tais ciclos e muito menos com finalidades históricas.

Em seguida é feita uma revisão da teoria dos fatores locacionais desde as abordagens clássicas até os conceitos modernos, notadamente aqueles formulados por Michael Porter, criando-se, assim, um referencial teórico para a análise da pesquisa com os empresários e das entrevistas com os dirigentes públicos.

No quarto capítulo são apresentados os resultados da pesquisa feita junto aos 427 investimentos em novas operações ou ampliações de operações já existentes no período de 1993 a 2004 na Bahia para identificar, na visão dos empresários, os fatores que determinaram tais investimentos.

O capítulo quinto aborda a mesma identificação de motivos mas sob a ótica dos dirigentes públicos do Estado no período considerado.

As conclusões são apresentadas no sexto capítulo do trabalho.

2 A INDUSTRIALIZAÇÃO DA BAHIA

Neste capítulo é apresentada a evolução da industrialização da Bahia, principalmente a partir da segunda metade do século XX e até o início dos anos 2000.

Inicialmente é apresentada uma visão panorâmica da industrialização baiana e em seguida são feitos registros dos principais segmentos industriais do Estado a partir da indústria do petróleo seguidas das indústrias metal mecânica, petroquímica, plásticos, calçados até a indústria automobilística.

2.1 UMA VISÃO PANORÂMICA

Até a primeira metade do século XX a estrutura econômica da Bahia se baseava na monocultura do açúcar e na agricultura de subsistência.

Este tipo de atividade requeria grandes volumes de recursos, exigindo uma elevada concentração de renda, com baixa produtividade, com uma produção voltada basicamente para o mercado externo e uma classe de investidores da agricultura que usava os excedentes, principalmente, para compra de bens de consumo de luxo e não como poupança para investimento.

A economia baiana de então sofreu um processo de estagnação, principalmente pelos seguintes fatores:

1º Instabilidade econômica devido à flutuação das safras agrícolas com as secas internamente e dos mercados e preços de produtos externamente.

2º Política cambial desfavorável, que provocava deterioração dos termos de intercâmbio interno.

De um lado, a adoção de uma taxa de câmbio baixa desestimulava as exportações baianas, de outro lado, as medidas de estímulo à indústria, através de mecanismos como proteção de segmento via tarifas aduaneiras e incentivos à importação de bens de produção, favorecia o Centro Sul devido ao processo de industrialização por que passava.

O processo de industrialização da moderna economia da Bahia, tal como a vemos hoje, começou no início da década de 1950, efetivamente em consequência da política federal

de integração da economia nacional via desconcentração industrial e da forte demanda por produtos intermediários na região Sudeste. Como forma de reduzir o desequilíbrio do resto do País da enorme concentração da atividade econômica do Sudeste, a estratégia do Governo Federal foi promover o crescimento de outras áreas do País que fossem mais bem dotadas de recursos naturais, mão de obra barata, localização e outras vantagens competitivas, estimulando a atração de indústrias potenciais. Neste sentido ocorreram inversões maciças da esfera federal na região Nordeste, especificamente na Bahia, quer seja através de incentivos financeiros e fiscais para a instalação de indústrias de base, vinculadas ao processo de integração com o Centro-Sul, quer através de investimentos em educação, saúde e, especialmente, infra-estrutura com a construção de portos, rodovias, ferrovias, suprimento de energia e água, entre outros.

Além disto, o intenso processo de industrialização da região Sudeste, principalmente São Paulo, e a conseqüente concentração da economia fez surgir uma forte demanda daquela região por produtos intermediários que servisse de matérias-primas para a sua indústria de bens finais.

Diante de tal demanda por produtos intermediários, as políticas de integração nacional se voltaram para suprir esta procura, por exemplo, através da industrialização da Bahia com a transformação de suas matérias-primas em bens intermediários. Essa vocação industrial do Estado da Bahia começou a tomar forma desde o início do processo de industrialização baiana, se consolidando com a instalação do Pólo Petroquímico de Camaçari. Além disto, dois fatores serviram para intensificar esta vocação, na medida em que eram obstáculos consideráveis para a consolidação da indústria de bens de consumo final no Estado: primeiramente, a existência de um mercado interno pequeno, pouco sofisticado e extremamente concentrado na época. Em segundo lugar, a construção de rodovias interligando a Bahia ao centro Sul, as atuais BR-116 e BR-101, nas décadas de 1960 e 1970, viabilizaram a logística para que os produtos de consumo final do Sudeste e Sul aqui chagassem com menores custos, tornando-se imbatíveis na competição com a incipiente e improdutiva indústria baiana de bens finais.

Desta forma, a Bahia iniciou seu processo de industrialização no início da década de 1950 com os investimentos da Petrobrás na implantação da Refinaria Landulpho Alves (RLAM) em Mataripe, visando o refino de petróleo, firmando-se posteriormente na função de fornecedora de bens intermediários (Química, Metalurgia, Siderurgia) para a indústria instalada no Sudeste, conduzindo a uma forte concentração setorial do processo de industrialização.

Na metade dos anos 1960 foi implantado o Centro Industrial de Aratu (CIA), nos municípios de Candeias e Simões Filho, circunvizinhos a Salvador, com a vinda de indústrias de diversos segmentos como metal mecânica, metalurgia, minerais não metálicos, material elétrico e bens leves de consumo.

Na segunda metade da década de 1970 implanta-se o Complexo Petroquímico de Camaçari (COPEC) através de um sistema tripartite de investimentos (Governo Federal, setor privado nacional, setor privado estrangeiro), onde os recursos federais tiveram maior participação.

Em seguida, durante a década de 1980, vieram os setores metalúrgico e extrativo mineral, com grande destaque para a mineração e a metalurgia do cobre.

Na década de 1990 foi iniciada a indústria de bens de consumo final com a indústria de calçados (distribuída por todo o interior do Estado), dos plásticos (na Região Metropolitana de Salvador e Camaçari), a indústria eletrônica e da informática (em Ilhéus) bem como a implantação da indústria de papel e celulose, no extremo sul do Estado.

Outra particularidade do processo de industrialização da Bahia é a grande concentração espacial da indústria do Estado na Região Metropolitana de Salvador (RMS). Com o desenvolvimento da infra-estrutura nesta região e o crescimento do comércio e serviços, foram montadas as condições atrair outros investimentos para a região. Essa vantagem de aglomeração e outras externalidades positivas estimularam a construção do parque industrial do Estado na RMS, na medida em que os novos investimentos industriais iam sendo instalados onde já existia infra-estrutura de indústrias instaladas.

2.2 A INDÚSTRIA DOS BENS INTERMEDIÁRIOS

2.2.1 A Indústria do Petróleo – Do Início dos Anos 1950 até Primeira Metade dos Anos 1960

No início da década de 50 e até a primeira metade dos anos de 1960, uma combinação de fatores favoráveis representada pela entrada em operação da usina hidrelétrica de Paulo Afonso, pela criação do Banco do Nordeste do Brasil e pelo início das operações da Refinaria Landulpho Alves, da Petrobrás, em 1953 marcou o início do processo de industrialização da Bahia. Conforme mencionado, estes foram adventos compensatórios à região Nordeste pelo

Governo Federal como forma de atenuar o intenso processo de concentração econômica nas regiões Sudeste e Sul, processo este impulsionado pela implantação do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (e a organização de um sistema de financiamento especializado em infra-estrutura), pelo plano nacional de transportes formulado então e pelos incentivos a um complexo siderúrgico e metalúrgico com base principal em Volta Redonda, RJ.

Some-se a estes fatores o processo de modernização da máquina administrativa do Estado, no período de 1960 a 1963, especialmente com a constituição e o início das atividades da Comissão de Planejamento Econômico – CPE que tratou da formulação de Política Econômica sob duas perspectivas:

- a) atuação do Governo da Bahia na indução do desenvolvimento econômico através do fomento direto à industrialização e à infra-estrutura de transportes.

Pretendia-se, de fato, a recuperação de antigas indústrias têxteis e a implantação de um pólo de desenvolvimento em volta do projeto siderúrgico da USIBA e seus desdobramentos em indústrias metal mecânica, em indústrias elétricas e de bens duráveis.

- b) modernização administrativa da máquina do Estado com a introdução da orçamentação por programa e a criação de um sistema estadual de planejamento que posteriormente possibilitou a formulação do Plano de Desenvolvimento Econômico e Social do Estado.

Conforme destaca Spínola (1997, p.73) a política de industrialização gerada pelo Governo Estadual pretendia alcançar 3 (três) objetivos principais:

1 Articular um novo processo de industrialização a partir da formação de um pólo de crescimento, baseado na siderurgia e na metalurgia, concebidas como indústrias independentes, e que seriam complementadas pela indústria extrativo mineral, a montante, e pela indústria de material elétrico, a jusante;

2 Formar um setor agro industrial moderno, apoiado no Sistema Fundagro, mediante a elaboração e a implementação de projetos técnicos e economicamente viáveis, junto com a promoção de novos empreendimentos no interior do Estado, sustentados na modernização da agricultura;

3 Apoiar as empresas existentes, recuperando e modernizando aquelas que tivessem capacidade de renovação e competitividade suficientes para sobreviver no mercado nacional.

O primeiro objetivo dependeria de dois fatores:

Convergência de economias de aglomeração no núcleo siderúrgico e metalúrgico, com um papel central para as indústrias de bens de capital, e capacidade de ampliar e diversificar, rapidamente, o mercado regional, que não foram concretizados. O projeto siderúrgico, previsto para o início da década de 1960, foi atrasado e realizado somente dez anos depois, sem poder oferecer aqueles efeitos indiretos previstos, e não se deu o

desenvolvimento do mercado regional porque não foi vinculado com o complexo nacional de bens de capital e bens de consumo, articulado na década de 1950, e também porque pouco estruturado para atender ao perfil das novas demandas surgidas com a química e a petroquímica.

O segundo objetivo referente ao projeto agroindustrial falhou porque a agricultura não se modernizou, continuando preponderantemente extrativista, especialmente no que referia ao cacau e ao algodão, seus principais produtos de exportação.

Também não se chegou à concretização do objetivo de dinamizar as empresas existentes devido à falta de sucesso em implantar centros de atividades com efeitos multiplicadores em torno do complexo metal mecânico ou da agroindústria.

Além disto, e conforme já mencionado, a incipiente produção da indústria baiana de bens de consumo sofreu implacável concorrência da indústria do Sudeste, cujos produtos que podiam ser mais facilmente distribuídos a partir da expansão da malha rodoviária do País, então recentemente estendida.

Como se pode depreender disto, os resultados concretos desse período foram muito diferentes do previsto, cabendo ressaltar que o grande destaque foi de fato a implantação e a expansão setor petrolífero e de atividades vinculadas a pesquisa, lavra e refino de petróleo, ensejando alguns projetos metal mecânicos, que passariam a constituir o referencial do período seguinte, como paradigma de produção industrial.

2.2.2 A Indústria Metal Mecânica – O Final dos Anos 1960 e a Primeira Metade dos Anos 1970

No final da década de 1960 deu-se na Bahia um novo ciclo de desenvolvimento marcado pelo crescimento da indústria metal mecânica e por transformações da infraestrutura, expandindo-se também a construção civil.

O crescimento da indústria metal mecânica foi conseqüência do crescimento da indústria petrolífera, bem marcado pela implantação de distritos industriais em Simões Filho, Feira de Santana e no interior do Estado, tendo propiciado a formação de um novo perfil industrial, principalmente constituído de fábricas de porte médio, conduzidas por empresas nacionais também de porte médio, com algumas associações com capitais de outros países. Nesse período, operou-se a transição pela qual a proposta de industrialização da região passou da esfera do governo do Estado para a de órgãos federais descentralizados, como a Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste (SUDENE).

Deu-se a implantação dos distritos industriais que atraíram diversos tipos de fábricas a partir da oferta de infra-estrutura e incentivos regionais da SUDENE. As vantagens de infra-estrutura passavam a ser encaradas como mais relevantes para estimular a aglomeração. Disto resultaram o Centro Industrial de Aratu (CIA) em Simões Filho, o Centro Industrial do Subaé, em Feira de Santana, o Centro Industrial dos Imborés em Vitória da Conquista e outros pelo interior do Estado.

Embora tenha liderado a expansão da indústria na Bahia, a indústria metal mecânica – cuja participação no PIB baiano passou de 2% em 1949 para 8,30% em 1970 e para 15,7% em 1975 – continuava dependente quase que exclusivamente das demandas da atividade petroleira, ressentindo-se de encomendas de outros segmentos, como o da indústria automotiva, o que além de maior volume de vendas lhe teria proporcionado mudança no perfil de clientes.

Quanto à infra-estrutura, há que destacar, além das citadas estradas inter-regionais, há que destacar a construção do porto de Aratu e do sistema Paulo Afonso.

2.2.3 A indústria petroquímica

A implantação do Pólo Petroquímico de Camaçari foi determinada em primeiro plano por fatores macroeconômicos ligados à desconcentração industrial e à reativação da economia nordestina.

Não obstante, deve-se considerar, em um outro plano, considerações de ordem microeconômicas e setoriais como a produção de petróleo da Bahia representar na época 20% do consumo nacional bem como a existência de um importante elemento logístico na forma de uma grande refinaria – a Refinaria Landulpho Alves – perto de Salvador.

Conforme Vianna (1994 apud OLIVEIRA, 1994, p. 51), o Pólo Petroquímico de Camaçari, cujas operações foram iniciadas em 1978, foi estruturado com as seguintes características básicas:

- a) O modelo industrial foi baseado em centrais de uso comum (matérias-primas e utilidades), em aglomeração das unidades produtoras em volta destas centrais, na organização dos sistemas comuns e intercomunicados de serviços, no compartilhamento de sistemas de controle ambiental;
- b) O modelo acionário tripartite, com participação do capital nacional, estrangeiro e estatal, em participações que asseguravam simultaneamente controle privado e nacional para os empreendimentos.

No que se refere a produtos, visou o atendimento da demanda de produtos petroquímicos básicos e termoplásticos, elastômeros, detergentes, solventes, termorrígidos e materiais para a indústria têxtil.

O Complexo Petroquímico de Camaçari deu uma outra dinâmica à economia do Estado, mas, ainda que tendo seu centro dinâmico na Bahia, deu uma forte contribuição ao crescimento econômico da indústria petroquímica brasileira, conforme assinalado por Mascarenhas (1944 apud OLIVEIRA, 1994, p. 74),

A importância do pólo petroquímico de Camaçari para a petroquímica brasileira pode ser ressaltada através dos seguintes pontos:

- a) Criação de condições políticas para o crescimento da indústria no País (o modelo empresarial);
- b) Formação de grupos empresariais nacionais capazes de atender às necessidades posteriores de investimento da indústria;
- c) Criação de soluções inéditas no País para o atendimento às necessidades de eficiência da indústria petroquímica e da proteção ambiental local;
- d) Estabelecimento de um modelo integrado de atendimento às necessidades de infra-estrutura física e social da indústria;
- e) Oferta, em grande número, de empregos com exigência de qualificação, permitindo o estabelecimento na área não só de uma elite técnica mas também de um operariado moderno.

Como também ao próprio crescimento econômico nacional:

O Pólo Petroquímico de Camaçari tornou-se o mais importante conjunto industrial do País e vem aportando expressiva contribuição ao crescimento econômico brasileiro. De logo, é uma experiência real e bem sucedida das idéias de difusão do desenvolvimento em áreas externas aos centros nacionais de produção. Ou seja, demonstrou que programas de distribuição regional de renda, quando planejados em bases sólidas e bem executados, respondem compativelmente ao esforço de investimento realizado.

Assim, o pólo petroquímico de Camaçari vem participando com os seguintes aportes ao crescimento do País:

- a) Traz elevada contribuição ao crescimento da renda nacional;
- b) Cumpre não só seu papel de substituidor de importações para o qual foi projetado, mas vai além com o alcance de marcos importantes de exportações;
- c) Promove a integração do País, via os eixos de transporte que utiliza, nos seus vários modos;
- d) Fixa um pessoal de alta qualificação no Nordeste, o que significa um importante efeito de modernização.

Atualmente, a produção do Pólo Petroquímico de Camaçari pode ser resumida da seguinte forma:

- a) A cadeia petroquímica básica da primeira geração de produtos petroquímicos básicos de olefinas (eteno, propeno, butadieno) e de aromáticos (benzeno, tolueno, xilenos), a partir da nafta petroquímica produzida pela Petrobrás ou importada.
- b) Segunda geração representada por:
- Polietileno de Alta Densidade (PEAD);
 - Polietileno de Baixa Densidade (PEBD);
 - Polietileno de Baixa Densidade Linear (PEBDL);
 - Polipropileno (PP);
 - PET/PTA;
 - PVC;
 - Poliestireno/Estireno (PS);

2.3 A INDÚSTRIA DOS BENS DE CONSUMO

2.3.1 A Indústria dos Plásticos

Em 1998 a Bahia era responsável pela produção de 50% dos produtos petroquímicos básicos produzidos no País, mas somente 5% disto era transformado no Estado, isto é, embora com o maior pólo produtor do País, a indústria local era responsável somente pela transformação de 2,5% do total dos petroquímicos básicos do País. Esta produção era de responsabilidade de poucas unidades industriais em Salvador e Região Metropolitana de Salvador.

Significa que quase toda a produção local de petroquímicos básicos era destinada ao Sudeste e Sul como produtos intermediários, era lá transformada em bens finais e depois aqui voltava para consumo final, reforçando o que na época se intitulava ‘turismo molecular’.

Para fomentar o crescimento da indústria de transformação da Bahia, o Governo do Estado instituiu em 15 de julho de 1998 o Programa Estadual de Desenvolvimento da Indústria de Transformação Plástica (BAHIAPLAST) com o objetivo básico de atrair novos investimentos deste segmento para a Bahia, instituindo os seguintes benefícios, conforme seu próprio texto (1998):

Art. 3º Constituem benefícios do BAHIAPLAST:

I – infra-estrutura física;

II- diferimento do lançamento e pagamento do Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação (ICMS) devido;

III- crédito presumido nas operações de saída de produtos transformados, desde que derivados de produtos químicos e petroquímicos básicos e intermediários, promovida por empresa industrial inscrita no Cadastro de Contribuintes do ICMS do Estado da Bahia (CAD-ICMS) sob os códigos de atividade econômica e nas condições estabelecidas do regulamento.

Parágrafo único – O crédito presumido previsto neste artigo será:

I – nas operações que destinem mercadorias para este Estado, o equivalente a 41,1765% (quarenta e um inteiros e um mil setecentos e sessenta e cinco décimos de milésimos por cento) do imposto destacado;

II – nas operações que destinem mercadorias para outras unidades federativas, o equivalente a:

a) 70% (setenta por cento) do imposto destacado, para empresas com projetos de implantação e ampliação que sejam de relevância para a matriz industrial do Estado, na forma que dispuser o regulamento.

b) 50% (cinquenta por cento) do imposto destacado, para as demais empresas.

Isto mudou completamente o perfil da indústria de transformação plástica do Estado que, ao final de 2004, conforme os dados mais recentes da Associação Brasileira da Indústria Plástica (ABIPLAST), contava com 196 indústrias em operação, produzindo mangueiras, tanques de lavar, lavatórios e telhas transparentes, componentes automotivos (pára-choques, forros e painéis de porta, farol e lanterna, tanque de combustível, calota, feltro, carpete, isolador), utilidades domésticas, descartáveis (sacolas, sacos para lixo, coletores injetados, canudos, bobinas picotadas, bobinas técnicas), brinquedos, produtos agrícolas (lonas plásticas, mangueiras flexíveis) e itens diversos como material para escritório, porta documentos, displays, material para laboratório, toldos, carros para lixo, letreiros, óculos de sol e armações.

2.3.2 A Indústria de Calçados

Até o final dos anos 1980 a produção de calçados no Brasil esteve concentrada em dois pólos produtores: o do Rio Grande do Sul, no Vale dos Sinos produzindo principalmente calçados femininos e infantis e o de São Paulo, em Franca, produzindo principalmente calçados masculinos e infantis.

A partir do início dos anos 1990 este perfil começou a mudar iniciando-se a migração das indústrias de calçados do Rio Grande do Sul e São Paulo, motivada pela concorrência internacional e em consequência pela busca de produção a menores custos do que até então eram praticados.

O acirramento da concorrência internacional se deu a partir de três fatores:

- a) As exportações para os Estados Unidos passaram a crescer mais lentamente (ressalte-se que para os Estados Unidos eram destinados 70% das exportações nacionais de calçados);
- b) Entrada de novos ofertantes no mercado internacional, como China, Indonésia e Tailândia, com vantagens competitivas em relação à indústria nacional;
- c) As importações do Brasil passaram a concorrer com a produção nacional, em face à taxa de câmbio e à taxa de juros.

Em conseqüência, as empresas calçadistas começaram o seu processo de migração no sentido de obterem melhores condições de competir, tanto no mercado externo, quanto no mercado interno.

Para a Bahia vieram principalmente as indústrias de calçados femininos do RS, no final da década de 1990.

Conforme os dados mais atualizados da Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (ABICALÇADOS), no final de 2003 existiam 97 indústrias de calçados em operação na Bahia, instaladas em mais de 40 municípios do interior do Estado.

2.3.3 A Indústria Automobilística

As operações do Complexo Automotivo da Ford em Camaçari foram iniciadas em outubro de 2001, dois anos depois do início das obras, a partir de um projeto industrial inovador no qual a montadora e os fornecedores ocupam integralmente a mesma plataforma produtiva, sendo solidariamente responsáveis pelas atividades da linha de montagem dos veículos.

A cadeia de suprimento está estruturada em função de níveis de fornecimento:

- a) no primeiro nível, dos sistemistas, os fornecedores realizam a montagem de módulos e participam da montagem dos veículos, em atividades muito integradas com a montadora;
- b) no segundo nível os fornecedores fabricam componentes complexos e conjuntos;
- c) no terceiro nível os fornecedores são responsáveis pela oferta de matérias-primas, materiais semi acabados e autopeças, além dos fornecedores de serviços de logística integrada, de gerenciamento e provisão de serviços gerais e de componentes automotivos propriamente ditos.

No final da década de 90, a direção da expansão das operações da Ford tinha como base o reposicionamento da empresa no mercado, após o mal sucedido projeto da Autolatina com a Volkswagen. O projeto original, batizado de Amazon, previa a fabricação de 150.000 veículos/ano, que seria instalado no Rio Grande do Sul.

No decorrer de 1999 a Ford tomou três decisões de grande impacto para o projeto:

I) Suspendeu o projeto no Rio Grande do Sul, após severas divergências contratuais com o novo governo estadual quanto aos incentivos fiscais e financeiros acertados anteriormente. Uma outra razão para esta decisão é apontada por Suarez (1996, p. 147), mencionando que o projeto originalmente pensado para atender às demandas do Mercosul e diante da estagnação deste bloco – que perdura até hoje – deveria estrategicamente abandonar o Sul do País:

Se o Mercosul não podia avançar, o Brasil, por outro lado, com a liberação cambial, tornava-se apto para avançar sozinho. Claro que isto não teria como acontecer de imediato. Com a crise da energia interna e a agudização da crise internacional não era possível, naquele momento, nenhuma retomada acelerada do crescimento. As exportações, contudo, já retomavam o crescimento e, com a taxa de câmbio flutuante, vencido o auge desta dupla crise, os juros internos tenderiam a cair, possibilitando a expansão paralela da demanda interna. Eram – e ainda são – expressivas, portanto, as chances de o Brasil retomar, nos próximos anos, um crescimento acelerado e sustentado da sua economia. Deve-se observar que todo este potencial de crescimento é bastante distinto do apresentado pelo País até os anos 1970. Já não se trata de crescer voltado pela substituição das importações e pelos grandes projetos estatais. O carro-chefe hoje é, de fato, constituído pelas exportações e pelas exportações para o mundo e não apenas para o Mercosul. Se é assim em vários grandes projetos, ao sair de São Paulo não faz mais sentido a opção pelo Sul do País. Muito mais interessante é o movimento em direção ao Nordeste, onde se tem maior proximidade dos grandes mercados da Europa, México e Estados Unidos. Ao que tudo indica, foi exatamente essa a lógica que comandou o processo de localização e expansão da Ford.

II) Ampliou o projeto para 250.000 veículos/ano. A capacidade originalmente projetada não teria sido suficiente para que a Empresa viesse a ocupar o market share necessário ao seu reposicionamento;

III) Decidiu localizar o Projeto na Bahia.

Dois fatores são entendidos como sendo a base desta decisão de localização:

a) Incentivos Fiscais

O Governo do Estado forneceu um conjunto de incentivos, fiscais, financeiros e de infra-estrutura muitos dos quais amparados no Programa Especial de Incentivo ao Setor Automotivo da Bahia (PROAUTO), para financiar capital de giro, investimentos fixos e despesas do empreendimento, de engenharia e pesquisa. Foram investimentos em infra-estrutura física para a instalação da plataforma produtiva, infra-estrutura portuária e rodoviária para a entrada de insumos e a saída de produtos e infra-estrutura social para o fornecimento de educação, saúde e transporte;

Em complementação aos incentivos estaduais, o Regime Automotivo Especial para as regiões Norte, Nordeste e Centro Oeste representou a contribuição federal. Foram reduzidos assim os custos relativos à aquisição de capital fixo, capital de giro, despesas de transporte e contribuições sociais.

b) ação Institucional do Governo do Estado

A ação pró-ativa do Governo Estadual era não só na concessão dos incentivos fiscais e financeiros e na infra-estrutura, como também em poder assumir compromissos com a continuidade dos benefícios concedidos, à luz da estabilidade política e econômica alcançada a partir de 1991, agilidade nas respostas às demandas da FORD e em despertar a confiança dos empresários no Governo.

3 FATORES LOCACIONAIS

O propósito deste capítulo é fazer uma revisão da principal literatura disponível sobre fatores de localização industrial.

Inicialmente é apresentada noção de espaço econômico, necessária aqui porque é neste espaço que distribuem-se os fatores de produção (recursos naturais, capital e trabalho) e a economia estuda sua exploração a partir de sua utilidade na geração de riquezas.

Aqui se apresenta a classificação clássica de Boudeville (1972, p. 15), para quem o espaço econômico envolve três tipos de noções: o espaço homogêneo, o espaço polarizado e o espaço de planificação.

O espaço homogêneo é caracterizado por zonas, territórios ou regiões com as mesmas características físicas, econômicas e sociais. Suas características são visíveis em todas as regiões e no conjunto elas formam um espaço único. Assim, o espaço homogêneo refere-se, ou corresponde, a um espaço contínuo com características semelhantes de densidade, de estrutura de produção, do nível de renda e várias outras similitudes.

A concepção de espaço polarizado tem em François Perroux (1977, 1982) seu principal teórico. A noção de pólo é ligado à noção de dependência, de concentração e da existência de um centro, com uma pequena periferia composta de vários espaços que gravitam no seu campo de influência econômica e política. Desta maneira, o espaço polarizado é heterogêneo, pois as cidades ou espaços satélites não têm as mesmas características do desenvolvimento do centro, porém há uma relação de dependência. Mas todas as cidades ou centros têm papéis específicos no espaço, tanto divisão social do trabalho como na produção de bens e serviços.

A característica maior do espaço de planejamento é que nele os diversos territórios ou regiões que o compõem são ligados às mesmas decisões. Os territórios são orientados por um mesmo plano de desenvolvimento econômico. As condições de planejamento e a ação dos instrumentos regulatórios garantem o acesso aos recursos naturais escassos, estabelecem as regras de localização dos assentamentos humanos e das diretrizes da exploração industrial e

extrativa. Com isso, as atividades de planejamento e gestão dos recursos têm como delimitador o espaço geográfico e a forma como interage com o meio em que está inserido, tanto produtivo como improdutivo. Para Andrade (1987), isso implica levar em consideração os elementos físicos (estrutura, relevo, hidrografia e clima), os elementos biológicos (vegetação e fauna) e os elementos sociais, ou seja, a organização feita pelo homem. Com isso, nota-se que o espaço não é um elemento isolado, mas interdependente, o que pode ser observado no âmbito das regiões. Por outro lado, o espaço plano ou programa, segundo Silva (1996), apesar de não coincidir com a região polarizada, teria por vocação a criação de regiões polarizadas novas. O que implicaria na seleção de meios disponíveis no espaço geográfico para um determinado fim.

Apesar destas concepções de espaço, a teoria econômica, depois de 1950, dedica uma atenção considerável sobre o espaço polarizado. Esta discussão teve uma influência muito forte sobre as análises do desenvolvimento econômico.

De acordo com Jacques Boudeville (1972, p. 25),

A região tem uma posição com o espaço “[...] porque ela se compõe de elementos geográficos necessariamente contíguos, de elementos espaciais que possuem fronteiras comuns”. A região é um espaço heterogêneo onde estão presentes as relações entre um pólo dominante, sua periferia e os pólos de outras regiões. Assim, o espaço econômico tende à polarização. As possibilidades de um espaço homogêneo ocorrem mais em função das características geográficas que econômicas.

3.1 ESPAÇO ECONÔMICO POLARIZADO

François Perroux (1977) procurou distinguir as várias noções de espaço e suas implicações. Segundo suas idéias, as atividades econômicas não são localizáveis com precisão, por isso, o espaço não podia ter um sentido meramente físico. Não poderia também ser definido como um território delimitado pelos acidentes geográficos ou pelo livre arbítrio do homem, ao contrário, considerava essas divisões vulgares e sem valor analítico para a economia. Dessa forma, defendia que os espaços são conjuntos abstratos, constituídos de relações econômicas (monetárias, investimento, poupança etc.), realizadas por agentes econômicos (unidades familiares, empresas e governo).

Assim, Perroux (1982) conceitua o espaço econômico em duas perspectivas:

Inicialmente, examinando e descrevendo o relacionamento e a distribuição das atividades econômicas no espaço geográfico, atividades que podem ser localizadas através de suas coordenadas ou mapeamento; posteriormente, analisando o espaço econômico que corresponde a relações conceituais mais amplas – por exemplo, uma empresa ou indústria, ou um grupo delas, pode localizar sua produção em uma determinada área, porém seu mercado de insumos, ou de produto, pode estar localizada dentro ou fora do mesmo espaço geográfico.

Com isso, o espaço polarizado corresponde a um campo de forças ou de relações funcionais. Ele corresponde às interdependências ou intercâmbios entre os espaços homogêneos, ou seja, consistem em centros (pólos ou nó) dos quais emanam forças centrípetas (de atração) e centrífugas (de repulsão). Cada centro atuando forma um campo de atuação próprio. Pode-se então definir o espaço ou região polarizada como o lugar onde há intercâmbio de bens e serviços, do qual a intensidade de intercâmbio interior é superior, em cada um de seus pontos definidos, à intensidade exterior.

Os espaços polarizados podem ser de crescimento ou de desenvolvimento. Os pólos de desenvolvimento são aqueles que conduzem a modificações estruturais e que abrangem toda a população da região polarizada. Já o pólo de crescimento corresponde a certos pólos que, mesmo motivando o crescimento do produto e da renda, não provocam transformações significativas das estruturas regionais.

3.2 AS ABORDAGENS CLÁSSICAS

As chamadas abordagens clássicas centraram-se no esforço para entender como a localização das atividades econômicas no meio geográfico eram influenciadas pelos fatores de produção, como recursos naturais, capital e trabalho.

3.2.1 Von Thünen

A preocupação de Von Thünen foi explicar como se desenvolvia o padrão de distanciamento das atividades agrícolas de uma determinada região. Para tanto estabeleceu algumas premissas, como um centro de mercado rodeado por região agrícola homogênea, apresentando as mesmas propriedades físicas em todas as direções, centros de transporte uniformes em função da distância, preços na cidade idênticos para cada produto e objetivo de maximização de renda por parte do agente econômico.

Von Thünen mostrou que, em função do aumento dos custos de transporte, atividades mais ricas situam-se mais próximas ao centro de mercado, e as de menor renda mais longe do núcleo central.

3.2.2 Weber

O foco central das formulações de Weber é o de tentar determinar a localização para a indústria que minimize seu custo de operação.

Partindo da premissa de que o objetivo da empresa é a minimização dos custos, procura definir quais as economias de custo que qualquer tipo de indústria pode obter ao escolher determinada localização, especialmente em relação aos custos de transporte das matérias-primas e dos deslocamentos da mão de obra.

O transporte de matérias-primas e do produto final e as despesas com mão-de-obra são os componentes dos fatores regionais.

No que se refere às matérias-primas o ponto de partida da formulação é a diferenciação entre aquelas disponíveis em qualquer lugar (que ele denominou localizadas) e aquelas disponíveis apenas em determinados locais.

A partir disto o modelo desenvolve dois conceitos relacionados para avaliar o impacto dos custos de transporte da matéria-prima:

- a) o índice material resultante da divisão entre o peso das matérias-primas localizadas e o peso total do produto;
- b) o peso locacional, que relaciona o peso total a ser transportado (isto é, o peso das matérias-primas localizadas mais o produto) com o peso do produto.

A obtenção de pesos locacionais elevados indicando perdas no processo produtivo, recomendaria a localização próxima às matérias-primas. Por outro lado, pesos locacionais baixos, que sugerem ganhos de peso no processamento do produto, indicariam localização próxima ao mercado consumidor.

O modelo dá tratamento semelhante às despesas com mão-de-obra desenvolvendo análise sobre:

1º índice de custo de mão-de-obra, que relaciona o custo da mão-de-obra com o custo do produto.

2º coeficiente de mão-de-obra, que relaciona custo de mão-de-obra e o peso locacional e permite avaliar a importância relativa dos custos de transporte e de salários.

A obtenção de valor elevado para o coeficiente de mão-de-obra significa que os custos com salários são mais elevados que os custos de transportes; ao inverso, coeficiente reduzido significa que os custos de transportes são menores de que os custos com salários.

Há ainda dois outros conceitos importantes no modelo de Weber que devem ser mencionados:

a) os conceitos de fator aglomerativo e fator desaglomerativo;

O fator aglomerativo informa o ganho para a empresa em relação à redução de custos proporcionada por sua localização próxima e outras firmas da mesma indústria e, ao inverso, o fator desaglomerativo indica a redução de despesas obtida por uma determinada firma em virtude da sua distância das outras da mesma indústria já instaladas.

b) o triângulo locacional, constituído por lugares diferentes de fornecimento de matéria prima para a indústria e o centro consumidor. O ponto de equilíbrio das três forças seria aquele capaz de proporcionar o menor custo para a firma.

3.2.3 Lösche

O trabalho de Lösche voltou-se para identificar os parâmetros definidores da melhor localização para as empresas com base, principalmente, em dois conceitos:

a) o processo de análise e decisão sobre a melhor localização deveria considerar a maximização dos lucros e não apenas a minimização dos custos e a maximização das receitas;

b) o modelo implicaria em uma concorrência entre cidades com o objetivo de suprir necessidades por produtos na maior área possível.

Em decorrência, a localização seria determinada pela existência de fatores que atendessem a estas exigências e, mais especificamente, ao equilíbrio entre as economias de escala e custos de transportes.

A localização industrial adequada deveria buscar o equilíbrio entre as economias geradas pela produção em escala e conseqüentes reduções do custo de produção e as despesas adicionais com a distribuição dos produtos conseqüente da concentração industrial gerada para a produção em escala.

3.2.4 Walter Isard

O modelo de Walter Isard estabelecia que os fatores importantes para a localização seriam aqueles que levassem à minimização de:

- custos de transportes
- custos de produção, incorporando na análise o exame da área de mercado e as variações especiais da receita.

Significou um aprofundamento do modelo de Weber na medida em que para ambos o custo de transporte é o principal fator para a determinação da localização.

Mas, agregou um novo fator de produção, o insumo de transporte, referente ao deslocamento das matérias-primas e dos produtos finais.

3.3 TEORIA DO LUGAR CENTRAL

A Teoria do Lugar Central, desenvolvida por Christaller, baseia-se no princípio da centralidade, sendo o espaço organizado em torno de um núcleo urbano principal, denominado lugar central. A região complementar, ou entorno, possui uma relação de dependência com o núcleo principal, por este ser o ofertante de bens e serviços por natureza urbanos.

A base da teoria define que o ritmo de crescimento de um núcleo urbano depende do nível de demanda por serviços urbanos especializados sobre a área atendida pelos lugares centrais. A função primordial de um núcleo urbano é atuar como um centro fornecedor de bens e serviços. Estes, por sua vez, caracterizam-se por serem de ordens diferenciadas, gerando uma hierarquia de centros urbanos análoga aos bens e serviços que ofertam. Dois são os conceitos-chave para o entendimento desta teoria: 1) “limite crítico”, definido em termos do nível mínimo de demanda necessário para estimular a oferta do bem ou serviço, refletindo as economias de escala na prestação do serviço e as economias urbanas de aglomeração; e 2) “alcance”, caracterizado como a distância máxima que se está disposto a percorrer para o usufruto do bem ou serviço, variando de acordo com a complexidade do mesmo. Assim, o limite crítico pode ser representado como o menor círculo concêntrico que justifique a oferta do bem ou serviço e o alcance como o maior círculo concêntrico que forma a região complementar do lugar central e define sua área de influência. Esta encontra seu limite na

existência de outra área de influência de um centro de igual ou superior hierarquia. Tal círculo exterior varia de tamanho de acordo com os diferentes serviços ofertados e a demanda no seu interior varia na razão inversa da distância do núcleo urbano.

O que o modelo procura demonstrar é que um sistema de cidades, uma rede inter e intra-urbana, caracterizada numa hierarquia de lugares centrais não é fortuita: nasce de relações sócio-espaciais definidas, baseadas no tamanho, nas funções e nas distâncias interurbanas. Vale dizer, o tamanho das áreas de influência de cada lugar central varia na razão direta do tamanho e hierarquia dos centros, sendo as periferias de centros pequenos incluídas nas regiões complementares dos centros superiores. Quanto maior a centralidade de um lugar central, maior o seu entorno, ou seja, quanto maior a complexidade do serviço oferecido maior a área atendida por esse centro. O importante é que as áreas de influência de centros de diferentes tamanhos se sobrepõem, segundo a complexidade (hierarquia) dos serviços que ofertam, construindo redes urbanas de oferta de serviços complementares e interdependentes.

3.4 TEORIA DA BASE ECONÔMICA E DA BASE DE EXPORTAÇÃO

A questão central da teoria da base de exportação é acentuar o papel determinante das vendas externas à região para a consecução de níveis de crescimento crescentes. Nesta linha, as exportações (vistas como as vendas inter-regionais ou internacionais) seriam as responsáveis básicas pelo desempenho apresentado por determinada região.

Para efeito de instrumentalização do modelo compara-se o conjunto de atividades básicas – aquelas que são voltadas para a exportação – com o conjunto das atividades não básicas - aquelas que são voltadas para atender, exclusivamente, à demanda da própria região.

3.4.1 Coeficiente Base

Representa a relação entre as vendas auferidas pelo setor não básico e básico.

Por aí é possível avaliar a importância que a demanda externa representa sobre o crescimento da economia. O impulso externo será o grande viabilizador capaz de determinar alterações expressivas no nível de renda e de emprego de uma região.

Dados os efeitos multiplicadores internos, o aumento na demanda externa tenderá a impactar sobre a renda de forma mais ampla que o aumento inicial das vendas de outras regiões.

Tem-se também uma relação de proporcionalidade entre o coeficiente base e o tamanho da região de tal modo que quanto maior o espaço geográfico maior tende a ser a importância das atividades não básicas e menor a relevância das exportações no total da renda. Desta forma, as regiões de menor extensão territorial tendem a depender mais das exportações como fator de dinamismo para o seu crescimento econômico que as regiões com maior amplitude territorial.

O papel das exportações apresenta-se assim bastante diferenciado conforme o tamanho da região considerada.

3.4.2 Quociente Locacional

Permite medir a concentração de um setor ou atividade de uma região numa área de referência na qual a região esteja inserida. Tal coeficiente permite diferenciar, ainda que de forma aproximada, as atividades básicas voltadas para a exportação e as atividades não básicas.

Quando este quociente locacional tem valores superiores a 1 entende-se que a região tomada como foco de análise, apresenta uma concentração maior do emprego nesse determinado setor, permitindo a qualificação de tal setor como básico. Por outro lado, um quociente locacional menor que 1 indica uma relevância menor dessa atividade relativamente ao conjunto da região, fazendo com que tal setor se qualifique como não básico.

Por meio da base de exportação desenvolvem-se os centros nodais, que, devido a vantagens de localização, possuem custos de transferência e de processamento dos artigos exportados, transformando-se em importantes centros comerciais. Por meio desses centros são canalizadas não só as exportações da região como também são introduzidas as importações, sendo, então, distribuídas para as regiões circunvizinhas. Além disso, os centros nodais caracterizam-se também por desenvolver indústrias complementares ao setor exportador. Além disso, desenvolvem-se também os serviços relacionados a esses setores que contribuem mais ainda para dinamizar tal região.

As atividades de exportação, vistas nessa perspectiva teórica como fundamentais para o crescimento da região, podem apresentar maior ou menor nível de desenvolvimento –

podendo vir mesmo a estagnar ou retroceder – em função de vários fatores, como exaustão de um recurso natural, custos crescentes de terra ou trabalho em relação a uma região competidora e mudanças tecnológicas capazes de alterar a composição relativa dos insumos.

Um dos autores mais importantes no desenvolvimento dessa teoria é Douglas North. Ele se preocupa, basicamente, em demonstrar que o impulso inicial para que as regiões “jovens” se desenvolvam é determinado pelas exportações. No entanto, isso não implica afirmar que essa seja condição suficiente para a perpetuação do desenvolvimento.

O conceito de base de exportação permitiu a North desenvolver um modelo no qual as exportações de uma região se constituem no determinante básico do crescimento da renda absoluta e *per capita*. Utilizando o exemplo do desenvolvimento econômico norte-americano, o autor procura mostrar que a teoria da localização e a teoria do crescimento regional tradicional não explicam o que teria ocorrido com o desenvolvimento americano durante o seu período de análise. Dessa forma, ele inverte o sentido de determinação de que a redução nos custos de transporte determinariam a concentração da atividade: o autor mostra que algumas regiões pioneiras do Estados Unidos lastrearam seu desenvolvimento na especialização de alguns produtos exportáveis, diversificando sua pauta de exportações. Apenas posteriormente é que teriam ocorrido as reduções nos custos de transporte.

Historicamente, segundo North, alguns fatores mostraram-se mais importantes, como o desenvolvimento dos transportes, o crescimento da renda e da demanda por outras regiões, o progresso tecnológico, a participação dos governos estadual e federal na criação de benefícios sociais básicos e a guerra.

O conceito de base de exportação permite uma redefinição do conceito de região, agregando áreas onde existe uma base de exportação comum, articulando-se num desenvolvimento interdependente em vista das economias externas que as condicionam.

A idéia fundamental é que, por meio de uma certa base de exportação, teremos características distintas na indústria subsidiária, distribuição da população e mesmo no padrão de industrialização. Com essa base de exportação também serão gerados efeitos multiplicadores e estimuladores do aumento do investimento, relacionados não apenas ao setor exportador mas também a outras atividades econômicas.

Uma outra interferência relevante dessa teoria é que, por meio do crescimento da renda da região, o aumento da taxa de poupança local permitirá a criação de novos tipos de atividade, voltados, inicialmente, para atender a demanda local, e que, posteriormente, tenderão a voltar-se também para o mercado externo, ampliando a base de exportação da região.

Assim, um dos elementos fundamentais na determinação do desenvolvimento regional é a demanda por seus bens por outras regiões ou países.

Todavia, não há por que considerar como exclusivo o papel da exportação na determinação do nível de renda. Por certo, outros fatores, como as propensões a importar e a consumir, o gasto de outras esferas do governo na região, os pagamentos de fatores de produção a moradores de outras regiões, assim como o investimento autônomo, o crescimento da população e o progresso tecnológico, devem ser considerados também como variáveis importantes.

3.5 AS CONTRIBUIÇÕES DE PORTER

A tese central do modelo de Porter (1993) é que os fatores de localização mais importantes para as indústrias não são aqueles pré-existentes – que ele denomina ‘herdados’ – mas aqueles criados, conforme assinalado por ele.

Com o objetivo de obter uma melhor compreensão do papel dos fatores de localização industrial, Porter formatou duas diferenciações entre eles.

Na primeira diferenciação, classificou-os como fatores básicos – que seriam os recursos naturais, clima, localização, mão-de-obra não especializada, mão-de-obra semi-especializada, capital – e fatores adiantados – que seriam a infra-estrutura digital de comunicação, mão-de-obra especializada (graduação e pós-graduação em áreas de alta tecnologia) e centros de pesquisa em áreas de também alta tecnologia.

Na sua visão os fatores básicos (aqueles pré-existentes em determinadas regiões) estariam se tornando cada vez menos importantes, principalmente pelas seguintes razões:

- a) ampliação de disponibilidade, pois sua criação exige investimentos modestos e não sofisticados;
- b) ampliação do acesso a eles (efeito de globalização);
- c) menor necessidade, o que também tenderia a tornar baixos os seus rendimentos.

A conclusão dele é que, embora importantes, os fatores básicos produzem influência passageira, refletindo localização para explorar baixos custos de produção.

Por outro lado, sustenta ele, os fatores adelantados estão se tornando cada vez mais importantes para as decisões de localização industrial porque produziriam vantagens competitivas de ordem superior tendo em vista que:

- a) são mais escassos porque dependem de investimentos elevados e contínuos em capital humano e físico e de longo tempo de maturação;
- b) As instituições necessárias à criação dos fatores adiantados (ex: programas educacionais) também requerem recursos humanos e/ou tecnologia sofisticada;
- c) são de difícil obtenção mesmo em mercados globalizados.

A segunda diferenciação dos fatores locais diz respeito à sua especificidade: fatores generalizados seriam infra-estrutura de transportes, oferta de capital, disponibilidade de mão-de-obra qualificada que poderiam ser de uso pela coletividade das indústrias.

Fatores especializados seriam mão-de-obra de especializações específicas, infra-estrutura com determinadas propriedades, bases de conhecimento em certos campos e outros fatores importantes para um número restrito de indústrias.

Em sua análise Porter sustenta que, se por um lado os fatores generalizados são de disponibilidade elevada e se sustentam em vantagens mais rudimentares, por outro lado os fatores especializados são mais escassos porque exigem investimentos concentrados e arriscados e dependem de já haver uma base de fatores generalizados, o que o levou à conclusão de que:

A vantagem competitiva mais significativa e mais sustentável ocorre quando um país possui os fatores necessários à competição numa determinada indústria que sejam ao mesmo tempo, adiantados e especializados.

A disponibilidade e qualidade dos fatores adiantados e especializados determinam a sofisticação da vantagem competitiva que pode, potencialmente, ser obtida e sua taxa de aperfeiçoamento.

Em contraste, a vantagem competitiva baseada em fatores básicos/generalizados não tem sofisticação e, com frequência, é passageira. (PORTER, 1993, P. 95)

Dura apenas até que alguma nação nova que esteja subindo na escada do desenvolvimento seja capaz de alcançá-los.

3.5.1 Conclusões

As abordagens clássicas de localização industrial abordam e focam na geração de economias no processo produtivo e de distribuição caracterizando o que Porter denominou de fatores básicos.

As abordagens mais novas – entre elas a de Porter – pregam a emergência de novos fatores, por ele denominados de adiantados ou especializados, com impactos mais importantes para as decisões de localização industrial, entre os quais a produção de conhecimentos e a qualificação de mão-de-obra em áreas de tecnologia, infra-estrutura específica.

4 A VISÃO DOS EMPRESÁRIOS

O objetivo deste capítulo é apresentar os resultados da pesquisa junto às empresas industriais que investiram na Bahia entre 1993 e 2004.

4.1 A PESQUISA

As informações oficiais do Governo da Bahia, obtidas na Superintendência da Indústria e Mineração da Secretaria de Indústria, Comércio e Mineração, apontam para 427 casos de novos investimentos e ampliações de empreendimentos industriais concretizados na Bahia entre 1993 e 2004. Este grupo de indústrias se tornou o universo da pesquisa para se chegar à visão dos empresários sobre quais fatores locacionais tiveram importância nas suas decisões quanto aos investimentos feitos na Bahia no período considerado.

Para abordar este universo foram selecionados 24 fatores de localização reunidos em seis conjuntos de recursos conforme a natureza de cada fator, como segue:

a) Recursos do Conhecimento

Fatores:

- Universidades
- Escolas Técnicas
- Centros de Pesquisa
- Qualificação Profissional

Justificativa : verificar a importância e a influência da produção de conhecimentos para a decisão de localização.

b) Recursos de Força de Trabalho

Fatores:

- MO Qualificada.
- Ambiente Sindical Saudável.

Justificativa : avaliar a importância da disponibilidade de força de trabalho e da situação das relações entre os fatores de capital e trabalho para a decisão dos empreendimentos.

c) Recursos Econômico Financeiros

Fatores

- Capital para Investimento.
- Capital para Giro.
- Incentivos fiscais.
- Custos MP.
- Custos MO.

Justificativa: verificar a importância da disponibilidade de oferta de capital e dos incentivos fiscais para o processo decisório dos investimentos e o nível dos custos das matérias-primas e mão-de-obra.

d) Recursos Físicos

Fatores:

- Disponibilidade de matérias-primas.
- Disponibilidade de insumos , incluindo energia (elétrica, óleo, gás), água, entre outros.
- Proximidade do mercado consumidor

e) Recursos Institucionais e Empresariais

Fatores:

- Ações das Instituições Governamentais.
- Articulação Política do Governo.
- Ambiente Empresarial Favorável.
- Acesso ao Governo.
- Estabilidade do Governo.

Justificativa: verificar a forma de atendimento da demanda dos investidores quanto:

- a) informações necessárias ao seu projeto e de responsabilidade do Governo;
- b) resolução das questões contratuais quanto aos incentivos;

- c) infra-estrutura e qualificação de pessoal à coordenação dos assuntos entre as esferas municipal, estadual e federal e
- d) resolução das questões burocráticas de forma geral;
- e) estabilidade administrativa e política do governo.

f) Recursos de Infra-estrutura

Fatores

- Rodovias
- Ferrovias
- Transporte marítimo
- Transporte aéreo

Justificativa: identificar qual o impacto da infra-estrutura para o empreendimento.

Foi elaborado então um questionário com estes fatores sendo que para cada um foram apresentados quatro graus de importância e respectivos pontos, a saber:

- Decisivo – 4 pontos
O fator foi prioridade máxima na decisão do investimento.
- Importante – 3 pontos
O fator se constituiu em diferencial de relevo para a decisão de localização.
- Útil – 2 pontos
Em plano secundário, o fator foi considerado de apoio à decisão.
- Indiferente – 1 ponto
O fator não teve nenhuma influência na decisão.

A estes acrescentou-se a informação sobre a inexistência do fator na ocasião da decisão com a denominação ‘Ausente’, sem atribuição de pontos.

A pesquisa foi realizada entre o 2º semestre de 2004 e 2º semestre de 2005 através de:

- envio de carta de encaminhamento e questionário via e-mail (conforme Anexo VII);
- contatos telefônicos de esclarecimento e solução de dúvidas.

Em alguns casos foram feitas reuniões para esclarecimentos, fugindo um pouco do modelo da pesquisa, mas esta ocorrência foi pequena.

4.2 O UNIVERSO PESQUISADO

O universo pesquisado foi o conjunto dos 427 investimentos industriais incentivados e concretizados na Bahia entre 1993 e 2004, conforme relacionado no Anexo I, tratando-se, em sua grande maioria, de novos investimentos mas, sendo verificadas também, ampliações de investimentos já existentes.

Foi possível obter 70 respostas, o que representou 16,39% do universo pesquisado.

Esses investimentos espalharam-se por 70 dos 417 municípios baianos sendo:

RMS		181
Salvador	46	
Candeias	10	
Camaçari	55	
Dias D'Ávila	13	
Lauro de Freitas	16	
Simões Filho	41	
Feira de Santana		28
Ilhéus		42
Itabuna		04
Juazeiro		09
Jequié		06
Santo Antonio de Jesus		06
Vitória da Conquista		13
Sub-Total		289
Outros 57 municípios		138
TOTAL		427

Dos 427 empreendimentos incentivados, 181 foram instalados na RMS, isto é, 42% e 289 em municípios do interior do Estado, isto é, 58%.

A distribuição das respostas pelos segmentos industriais é a seguinte:

Tabela 2 – Comparativo Empresas Existentes X Empresas Pesquisadas

SEGMENTO	Nº TOTAL EMPRESAS	Nº DE RESPOSTAS	%
Alimentos	99	5	5
Automotivo	25	9	36
Calçados	27	11	41
Papel & Celulose	8	3	37
Químicos	59	4	7
Plásticos	57	17	30
Metal Mecânico	28	6	21
Têxtil	18	7	39
Informática	35	4	12
Outros	71	4	5
Total	427	70	16,39

Fonte: - Governo do Estado da Bahia. Secretaria de Indústria, Comércio e Mineração
- Pesquisa do Autor

4.3 APRESENTAÇÃO DOS DADOS

A partir das respostas das empresas foram montados quadros para tabulações da pesquisa, sendo estruturado uma tabulação por segmento e uma tabulação para a pesquisa como um todo.

Nestes quadros foram apuradas as médias aritméticas (soma dos pontos dividida pelo número de empresas que informaram) dos fatores locacionais por setor e também pelo conjunto de fatores pesquisados.

Foram também apuradas as médias aritméticas (soma dos pontos de cada fator dividida pelo número de fatores) de cada conjunto de fatores locacionais por segmento e, também, pela pesquisa global.

Quanto à análise da pesquisa, de maneira geral considerou-se como importante para a decisão pontuações entre 2,6 e 3,5 pontos e como decisivos os fatores com pontuação a partir de 3.6 pontos.

4.4 ANÁLISE DO SEGMENTO DE ALIMENTOS

4.4.1 Empresas pesquisadas:

- AGROVALE
- AVIPAL
- CÔCOS ITAPOÃ
- TREVO
- PETYAN

As pontuações apontadas pelos empresários e as interpretações do autor estão registradas a seguir, sendo anotadas para os fatores a média das pontuações das empresas e, para o conjunto de recursos, a média da pontuação dos fatores.

4.4.2 Recursos de Conhecimento

Recursos de Conhecimento	0,75
Fatores:	
Universidades	1,0
• Escolas Técnicas	0,3
• Centros de Pesquisa	1,0
• Qualificação Profissional	0,7

Pode-se perceber que estes fatores tiveram quase nenhuma influência nas decisões de investimento das empresas.

Isto guarda referência com o fato de não ser utilizada tecnologia avançada no segmento, excetuado o caso da AGROVALE que indicou o fator ‘Centros de Pesquisa’ como Importante – 3.

4.4.3 Recursos de Relações do Trabalho

Recursos de Relações do Trabalho	2,00
• MO Qualificada	2,00
• Ambiente Sindical Favorável	2,00

Este conjunto de fatores não representou importância para as decisões das empresas: a baixa pontuação de ‘MO Qualificada’ acompanha o viés da não utilização de tecnologia avançada e não é setor onde a presença dos sindicatos laborais seja acentuada inclusive porque as empresas do segmento estão situadas em áreas urbanas afastadas.

4.4.4 Recursos Econômicos Financeiros

Recursos Econômicos Financeiros	2,48
• Capital para Investimento	3,0
• Capital para Giro	3,0
• Incentivos Fiscais	2,4
• Custos MP	2,2
• Custos MO	3,0
• Custos dos Insumos	1,3

Este conjunto de recursos já assume relevância maior nas decisões de investimento do setor porque sendo um segmento altamente concorrido, os reflexos de juros de capital e custos de produção têm forte influência na fixação de preços e, assim, na capacidade de competir e nos resultados financeiros de forma ampla.

É importante ressaltar que o resultado do fator ‘Incentivos Fiscais’ pode estar distorcido porque uma das cinco empresas pontuou zero; caso fosse excluída, a média do fator teria sido 3,0.

4.4.5 Recursos Físicos

Recursos Físicos	2,73
• Disponibilidade de MP	2,5
• Disponibilidade de Insumos	2,0
• Proximidade de Mercado Consumidor	3,7

O grande destaque deste conjunto de fatores fica por conta da proximidade do mercado consumidor. É compreensível e lógico o resultado: tratam-se de produtos de pouco valor agregado onde os custos de transporte e a logística de entrega assumem importância.

É preciso ressaltar que o fator ‘Disponibilidade de MP’ pode estar com o resultado distorcido pois AGROVALE, que produz álcool e açúcar a partir de extenso plantio irrigado de cana em Juazeiro, não atribuiu pontos a este fator.

4.4.6 Recursos Institucionais

Recursos Institucionais	2,50
• Ações das Instituições Governamentais	2,30
• Articulação Política do Governo	2,00
• Ambiente Empresarial Favorável	2,70
• Acesso ao Governo	2,50
• Estabilidade do Governo	3,00

Em sua média, este conjunto de fatores não trouxe contribuição expressiva às decisões das empresas, exceto o fator ‘Estabilidade do Governo.

4.4.7 Recursos de Infra-Estrutura

Recursos de Infra-Estrutura	1,78
• Rodovias	3,40
• Ferrovias	0,70
• Transporte Marítimo	1,30
• Transporte Aéreo	1,70

A maioria dos insumos e produtos do segmento é transportado por rodovias o que explica a alta pontuação deste fator – 3,40 pontos – o que guarda consistência com a importância atribuída o fator ‘Proximidade do Mercado Consumidor’ – 3,70 pontos.

Observe-se que foram os dois fatores de maior pontuação dos respectivos conjuntos e bem à frente de todos os demais.

4.4.8 Conclusões

Estão indicados abaixo os conjuntos de fatores de localização com as 3 médias mais altas assim como os 5 fatores com maior média desde que acima de 2,6 pontos.

Na avaliação deste segmento destacam-se, como mais relevantes, os seguintes recursos:

1º. Físicos	2,73
2º. Institucionais	2,50

3º. Econômicos	2,48
----------------	------

Foram apontados como mais importantes os seguintes fatores de localização:

1º. Proximidade do Mercado Consumidor	3,7
2º. Rodovias	3,4
3º. Estabilidade do Governo	3,0
4º. Custos de MP	3,0
5º. Capital para Investimento	3,0
6º. Capital para Giro	3,0

4.5 ANÁLISE DO SEGMENTO DE CALÇADOS

4.5.1 Empresas pesquisadas:

- AZALÉIA
- BIBI
- BISON
- DAIBY
- DAL PONTE
- FORTIK
- ITABUNA
- PAQUETÁ
- PICCADILLY
- RAMARIM
- SISA

As pontuações apontadas pelos empresários e as interpretações do autor estão registradas a seguir, sendo anotadas para os fatores a média das pontuações das empresas e, para o conjunto de recursos, a média da pontuação dos fatores.

4.5.2 Recursos do Conhecimento

Recursos do Conhecimento	2,03
• Universidades	2,0
• Escolas Técnicas	2,5
• Centros de Pesquisa	1,4
• Qualificação Profissional	2,2

Estes resultados mostram que os recursos do conhecimento não tiveram relevância para as decisões de localização na Bahia. Deve ser ressaltado que a rede de produção de conhecimentos para as indústrias provenientes do RS que aqui se instalaram, existe já há algum tempo no Vale dos Sinos, região próxima a Porto Alegre.

4.5.3 Recursos de Relação do Trabalho

Recursos de Relação do Trabalho	1,75
• MO Qualificada	1,4
• Ambiente Sindical Favorável	2,1

Houve pouca influência destes fatores nas decisões das empresas o que é de estranhar para um segmento de mão-de-obra intensiva. É provável que o fator ‘MO Qualificada’ tenha recebido baixa pontuação em função do baixo nível de qualificação exigido.

4.5.4 Recursos Econômicos Financeiros

Recursos Econômicos Financeiros	2,45
• Capital para Investimento	2,3
• Capital para Giro	1,7
• Incentivos Fiscais	3,9
• Custos MP	1,8
• Custos MO	3,0
• Custos Insumos	2,0

Os fatores de ‘Incentivos Fiscais’ e ‘Custo de MO’ com 3,9 e 3,0 pontos no máximo de 4 tiveram muita prioridade na decisão das empresas.

No que se refere aos incentivos, o segmento de calçados mereceu programa específico de atração de investimentos que envolveu, entre outros, a redução do ICMS, incentivos à exportação, concessão de infra-estrutura e formação de mão-de-obra que, provavelmente, para diferenciação com os benefícios fiscais e financeiros oferecidos pelo Ceará, foram fixados em níveis bastante atraentes.

É certamente por isto que 10 das 11 empresas pesquisadas atribuíram a pontuação máxima de 4 pontos a este fator (a empresa restante indicou 3 pontos).

No que se refere aos custos da mão-de-obra era de se esperar que, sendo região periférica em relação à produção de calçados, na Bahia fossem praticados salários e

benefícios significativamente menores do que aqueles praticados nas matrizes das empresas no RS.

4.5.5 Recursos Físicos

Recursos Físicos	1,93
• Disponibilidade de MP	1,6
• Disponibilidade de Insumos	2,0
• Proximidade do Mercado Consumidor	2,2

A baixa influência deste conjunto de fatores locacionais reflete a inexistência de oferta de matérias-primas e insumos no Estado.

Os 2,2 pontos atribuídos a ‘Proximidade do Mercado Consumidor’ deve refletir os planos de várias das empresas de atender ao Norte e Nordeste a partir das operações da Bahia.

4.5.6 Recursos Institucionais e Empresariais

Recursos Institucionais e Empresariais	3,18
• Ações das Instituições Governamentais	3,4
• Articulação Política do Governo	3,4
• Ambiente Empresarial Favorável	2,7
• Acesso ao Governo	3,3
• Estabilidade do Governo	3,1

A média elevada de 3,18 pontos atribuída pelos empresários aos “Recursos Institucionais e Empresariais” reflete a relevância destes fatores para as decisões de investimento na Bahia.

Foi possível entender, pelos depoimentos dos empresários e dirigentes públicos, que o processo de decisão de localização foi sustentado por sucessivos entendimentos das empresas com o Governo Estadual.

De igual forma o processo de implantação das empresas em diversos municípios do interior também exigia contatos prolongados e sistemáticos. Tudo isto explica a elevada prioridade dada pelos empresários à atuação da equipe do Governo Estadual.

Além disto, pode-se entender que, além das decisões individuais das empresas, houve uma ‘decisão em bloco’ dos produtores de calçados femininos por uma mesma região (deve ser lembrado que no Sul, já atuam numa mesma região) bem como pela formatação do pacote de incentivos.

4.5.7 Recursos de Infra-Estrutura

Recursos de Infra-Estrutura	1,88
• Rodovias	3,2
• Ferrovias	0,4
• Transporte Marítimo	1,9
• Transporte Aéreo	2,0

Este conjunto de fatores teve pouca influência sobre a decisão de localização das empresas, embora deve-se destacar a pontuação de 3,2 dada a “rodovias”.

4.5.8 Conclusões

Estão indicados abaixo os conjuntos de fatores de localização com as 3 médias mais altas assim como os 5 fatores com maior média desde que acima de 2,6 pontos.

Na avaliação deste segmento destacam-se, como mais relevantes, os seguintes recursos:

1º. Institucionais	3,18
2º. Econômicos Financeiros	2,45
3º. Conhecimento	2,02

Foram apontados como mais importantes os seguintes fatores de localização:

1º. Incentivos Fiscais	3,9
2º. Ações das Instituições Governamentais	3,4
Articulação Política do Governo	3,4
3º. Acesso ao Governo	3,3
4º. Rodovias	3,2
5º. Estabilidade do Governo	3,1

4.6 ANÁLISE DO SEGMENTO DE CELULOSE E PAPEL

4.6.1 Empresas pesquisadas:

- BAHIA PULP
- SUZANO PAPEL & CELULOSE
- VERACEL

As pontuações apontadas pelos empresários e as interpretações do autor estão registradas a seguir, sendo anotadas para os fatores a média das pontuações das empresas e, para o conjunto de recursos, a média da pontuação dos fatores.

4.6.2 Recursos do Conhecimento

Recursos do Conhecimento	1,43
• Universidades	1,3
• Escolas Técnicas	1,0
• Centros de Pesquisa	1,7
• Qualificação Profissional	1,7

Trata-se de segmento de uso intensivo de tecnologia avançada no seu parque industrial e, mais recentemente, também na área de agricultura com as florestas.

As respostas indicam que este conjunto de fatores não teve relevância nas decisões de localização e que, possivelmente, a estrutura de produção de conhecimento na época não atendia à demanda das empresas.

De fato, mesmo a oferta de mão-de-obra qualificada era insuficiente e tiveram que ser montados programas específicos de formação e qualificação pelo menos para a Suzano e a Veracel.

4.6.3 Recursos de Relação do Trabalho

Recursos de Relação do Trabalho	2,20
• MO Qualificada	1,7
• Ambiente Sindical Favorável	2,7

Não havia até o final de 2004 movimento sindical laboral estruturado no segmento.

4.6.4 Recursos Econômicos Financeiros

Recursos Econômicos Financeiros	2,80
• Capital para Investimento	2,3
• Capital para Giro	2,0
• Incentivos Fiscais	4,0
• Custos MP	2,7
• Custos MO	3,0

A pontuação deste conjunto de fatores indica que foi de importância na decisão de localização, observando ser a 2ª média mais alta do segmento.

Trata-se de segmento de capital intensivo de empresas de atuação mundial o que torna relevante a comparação internacional dos custos de obtenção do capital e dos custos de MP e MO.

Em comparação com as práticas internacionais tem-se no Brasil relevante desvantagem em relação ao custo de obtenção do capital com vantagem nos custos de produção (MP e MO).

É provável que os incentivos fiscais tenham tido importante papel no processo, razão pela qual, certamente recebeu o máximo da pontuação da pesquisa (4 pontos).

4.6.5 Recursos Físicos

Recursos Físicos	2,67
• Disponibilidade de MP	4,0
• Disponibilidade de Insumos	3,3
• Proximidade do Mercado Consumidor	0,7

Tem-se no extremo sul da Bahia condições climáticas e geográficas que possibilitam a implantação de florestas renováveis capazes de gerar matérias-primas em condições muito competitivas a nível mundial, fato que é refletido pela pontuação máxima (4 pontos) à ‘Disponibilidade de MP’.

O contraponto foi a distância do mercado consumidor, vez que a produção baiana é quase totalmente exportada para Europa e EUA.

4.6.6 Recursos Institucionais e Empresariais

Recursos Institucionais e Empresariais	3,20
• Ações das Instituições Governamentais	2,0
• Articulação Política do Governo	3,3
• Ambiente Empresarial Favorável	3,7
• Acesso ao Governo	3,3
• Estabilidade do Governo	3,7

Este é o conjunto de fatores que obteve o resultado mais elevado do segmento. Observe-se que trataram-se de investimentos elevados o que leva a processos demorados de negociação e tratativas freqüentes com as equipes do governo.

4.6.7 Recursos de Infra-Estrutura

Recursos de Infra-Estrutura	1,58
• Rodovias	2,3
• Ferrovias	0,0
• Transporte Marítimo	2,7
• Transporte Aéreo	1,3

Estes fatores tiveram influência negativa no processo de decisão da localização e, conforme depoimentos dos empresários, somente foram neutralizados com os investimentos públicos na infra-estrutura regional, além dos próprios investimentos privados de cada um dos projetos.

4.6.8 Conclusões

Estão indicados abaixo os conjuntos de fatores de localização com as 3 médias mais altas assim como os 5 fatores com maior média desde que acima de 2,6 pontos.

Na avaliação deste segmento destacam-se, como mais relevantes, os seguintes recursos:

1° Institucionais	3,20
2° Econômicos Financeiros	3,0
3° Físicos	2,67

Foram apontados como mais importantes os seguintes fatores de localização:

1°. Disponibilidade de MP	4,0
Incentivos Fiscais	4,0
Custos MP	4,0
2°. Ambiente Empresarial Favorável	3,7
Estabilidade do Governo	3,7
3°. Disponibilidade de Insumos	3,3
Articulação Política do Governo	3,3

Acesso ao Governo	3,3
4º. Custos dos Insumos	3,0
5º. Ambiente Sindical Favorável	2,7
6º Custos MO	2,7
7º Transporte Marítimo	2,7

4.7 ANÁLISE DO SEGMENTO AUTOMOTIVO E AUTOPEÇAS

4.7.1 Empresas pesquisadas:

- FORD
- FAURÉCIA
- LEAR
- METALÚRGICA JARDIM
- PILKINGTON
- PIRELLI
- TW ESPUMAS
- VISTEON
- YAZAKI

As pontuações apontadas pelos empresários e as interpretações do autor estão registradas a seguir, sendo anotadas para os fatores a média das pontuações das empresas e, para o conjunto de recursos, a média da pontuação dos fatores.

4.7.2 Recursos do Conhecimento

Recursos do Conhecimento	2,13
• Universidades	2,2
• Escolas Técnicas	2,2
• Centros de Pesquisa	1,7
• Qualificação Profissional	2,4

Trata-se de segmento de uso intensivo de tecnologia avançada que já conta aqui no Estado com o Centro de Desenvolvimento de Produtos da FORD.

A pontuação obtida por este conjunto de fatores pode estar a indicar que as empresas ainda não consideram que a rede de produção de conhecimento fosse suficiente para suas necessidades, apesar da presença de entidades expressivas como a Escola Politécnica da UFBA e do Centro Integrado de Manufatura e Automação do SENAI/BA (o chamado SENAI/CIMATEC).

Há que considerar ainda a possibilidade de que esta baixa pontuação traduza a pouca expectativa das empresas de encontrar na região, até então periférica em relação à produção de automóveis, uma rede de produção de conhecimentos tecnológicos de relevância.

4.7.3 Recursos do Trabalho

Recursos do Trabalho	1,90
• MO Qualificada	1,9
• Ambiente Sindical Favorável	1,9

A baixa pontuação deste conjunto de fatores indica que não se espera dispor de mão-de-obra qualificada e que isto não teve relevância na decisão.

4.7.4 Recursos Econômicos Financeiros

Recursos Econômicos Financeiros	2,35
• Capital para Investimento	2,7
• Capital para Giro	2,3
• Incentivos Fiscais	3,5
• Custos MP	1,5
• Custos MO	2,8
• Custos Insumos	1,3

Estes fatores devem ser analisados separadamente: os dois que se referem a capital – cuja média alcança 2,50 pontos, refletem possivelmente a oferta de capital principalmente pelo Banco Nacional de Desenvolvimento (BNDES) e a equalização de juros no pacote contratado com o Governo Estadual.

A baixa pontuação dos dois itens de custos de MP e insumos – cuja média é de 1,40 pontos – reflete o fato de que parte significativa destes produtos viria da região sudeste e, portanto, encarecidos com o transporte e a logística.

A elevada pontuação com “Custos de MO” indica a expectativa de, sendo a Bahia uma região periférica até então na produção de automóveis, serem praticados custos de MO em patamares inferiores aos do Sudeste.

Finalmente, a elevada pontuação aos “Incentivos Fiscais” – 3,50 pontos – demonstra o quanto a oferta dos incentivos foi decisiva para a decisão das empresas.

4.7.5 Recursos Físicos

Recursos Físicos	1,70
• Disponibilidade de MP	1,4
• Disponibilidade de Insumos	1,5
• Proximidade do Mercado Consumidor	2,2

A pontuação aos itens de disponibilidade de MP e Insumos reflete a realidade de que trata-se de região periférica em relação à produção de automóveis, não havendo produção local de aço, motores, sistemas elétricos, pneus e todos os demais insumos necessários à produção dos veículos.

A pontuação mais elevada para a ‘Proximidade do Mercado Consumidor’ possivelmente indica a menor distância para os mercados destino de exportação previstos quando da instalação das fábricas (EUA, Europa, México) e mesmo o atendimento às regiões Nordeste e Norte, até então sem nenhuma unidade produtora.

4.7.6 Recursos Institucionais e Empresariais

Recursos Institucionais e Empresariais	2,92
• Ações das Instituições Governamentais	2,6
• Articulação Política do Governo	3,0
• Ambiente Empresarial Favorável	3,1
• Acesso ao Governo	3,0
• Estabilidade do Governo	2,9

Os recursos Institucionais e Empresariais receberam a maior média do segmento Automotivo e Autopeças sendo que os depoimentos de empresários e dirigentes públicos próximos ao assunto ressaltam que as negociações entre a equipe do Governo e da FORD foram prolongadas e profundas, inclusive pelas questões que envolveram a saída da FORD do Rio Grande do Sul.

4.7.7 Recursos de Infra-Estrutura

Recursos de Infra-Estrutura	1,90
• Rodovias	2,3
• Ferrovias	1,1
• Transporte Marítimo	1,9
• Transporte Aéreo	2,3

Estes recursos tiveram pouca influência na decisão de localização. Considerando a importância do suprimento e escoamento da produção para o segmento bem como as distâncias dos mercados supridor e cliente, é bem provável que parte representativa dos incentivos fiscais e financeiros tenha se justificado para a neutralização desta desvantagem de localização para o setor.

A infra-estrutura disponível no Estado não teve influência na decisão de instalação do Pólo Automotivo que usa intensamente o transporte marítimo na exportação e o ferroviário na logística de matérias-primas e insumos.

Excetua-se, no caso do transporte marítimo, tem-se a construção do terminal de exportação (o chamado Porto da FORD) pelo Governo do Estado e inaugurado em 2005.

4.7.8 Conclusões

Estão indicados abaixo os conjuntos de fatores de localização com as 3 médias mais altas assim como os 5 fatores com maior média desde que acima de 2,6 pontos.

Na avaliação deste segmento destacam-se, como mais relevantes, os seguintes recursos:

1º Institucionais	2,92
2º Econômicos Financeiros	2,35
3º Conhecimento	2,12

Foram apontados como mais importantes os seguintes fatores de localização:

1º. Incentivos Fiscais	3,5
2º. Ambiente Empresarial Favorável	3,1
3º. Articulação Política do Governo	3,0
4º. Acesso ao Governo	3,0
5º. Estabilidade do Governo	2,9

6º. Custos de MO	2,8
7º. Capital para Investimento	2,7

4.8 ANÁLISE DO SEGMENTO TÊXTIL

4.8.1 Empresas pesquisadas:

- BMD TÊXTEIS
- BRASFLEX
- CATA TECIDOS TÉCNICOS
- COBAFI
- DUPONT SABANCI
- VICUNHA TÊXTIL
- VIEIRA, BASTOS, ANTUNES

As pontuações apontadas pelos empresários e as interpretações do autor estão registradas a seguir, sendo anotadas para os fatores a média das pontuações das empresas e, para o conjunto de recursos, a média da pontuação dos fatores.

4.8.2 Recursos do Conhecimento

Recursos do Conhecimento	1,60
• Universidades	1,6
• Escolas Técnicas	1,8
• Centros de Pesquisa	1,4
• Qualificação Profissional	1,6

Esses fatores do conhecimento tiveram pouca utilidade no processo decisório das empresas. É preciso ressaltar que as empresas pesquisadas, em sua grande maioria já estavam instaladas e os investimentos destinaram-se a ampliações. Portanto, os quadros já estavam formados e os processos consolidados.

4.8.3 Recursos de Relações do Trabalho

Recursos de Relações do Trabalho	1,70
• MO Qualificada	1,7
• Ambiente Sindical Favorável	1,7

A exemplo do comentário do item anterior, é provável que o fato de já estarem instaladas tenha tornado estes fatores sem utilidade para o processo decisório.

4.8.4 Recursos Econômicos Financeiros

Recursos Econômicos Financeiros	2,40
• Capital para Investimento	1,7
• Capital para Giro	1,6
• Incentivos Fiscais	3,7
• Custos MP	2,3
• Custos MO	2,7
• Custos de Insumos	2,4

Os ‘Incentivos Fiscais’ com 3,7 pontos despontam como o principal fator de decisão das empresas do segmento têxtil, substancialmente à frente dos outros 23 fatores pesquisados cuja média de pontuação foi 2,04.

É leitura possível que os incentivos tenham sido o grande fator de decisão dos investimentos de ampliação do setor.

4.8.5 Recursos Físicos

Recursos Físicos	2,60
• Disponibilidade de MP	2,7
• Disponibilidade de Insumos	2,7
• Proximidade do Mercado Consumidor	2,4

As empresas deste segmento recebem matérias-primas e oriundas do Pólo Petroquímico de Camaçari, o que explica a importância dos fatores “Disponibilidade de MP” e ‘Disponibilidade de Insumos’.

4.8.6 Recursos Institucionais e Empresariais

Recursos Institucionais e Empresariais	2,20
• Ações das Instituições Governamentais	2,4

- Articulação Política do Governo 2,1
- Ambiente Empresarial Favorável 2,4
- Acesso ao Governo 2,0
- Estabilidade do Governo 2,1

Como já estavam instaladas, as empresas do segmento conheciam o ambiente governamental e empresarial, o que deve explicar a pouca utilidade que estes fatores tiveram no processo decisório quanto à localização do investimento.

4.8.7 Recursos de Infra-Estrutura

Recursos de Infra-Estrutura	1,90
• Rodovias	2,6
• Ferrovias	0,7
• Transporte Marítimo	2,6
• Transporte Aéreo	1,7

A exemplo das empresas do setor de transformação plástica, as indústrias têxteis também estão situadas próximas ao Pólo Petroquímico, o que reduziu problemas com o transporte de matérias-primas.

Permaneceu a questão do escoamento da produção o que levou à pontuação de 2,6 para o fator ‘Rodovias’.

4.8.8 Conclusões

Estão indicados abaixo os conjuntos de fatores de localização com as 3 médias mais altas assim como os 5 fatores com maior média desde que acima de 2,6 pontos.

Na avaliação deste segmento destacam-se, como mais relevantes, os seguintes recursos:

1º Físicos	2,60
2º Econômicos Financeiros	2,40
3º Institucionais	2,20

Foram apontados como mais importantes os seguintes fatores de localização:

1º. Incentivos Fiscais	3,7
2º. Custos MO	2,7
Disponibilidade de MP	2,7

Disponibilidade de Insumos	2,7
3°. Rodovias	2,6
Transporte Marítimo	2,6

4.9 ANÁLISE DO SEGMENTO QUÍMICO

4.9.1 Empresas pesquisadas:

- ACRINOR
- MK QUÍMICA
- MONSANTO
- SUZANO PETROQUÍMICA

As pontuações apontadas pelos empresários e as interpretações do autor estão registradas a seguir, sendo anotadas para os fatores a média das pontuações das empresas e, para o conjunto de recursos, a média da pontuação dos fatores.

4.9.2 Recursos do Conhecimento

Recursos do Conhecimento	1,90
• Universidades	2,3
• Escolas Técnicas	1,7
• Centros de Pesquisa	1,3
• Qualificação Profissional	2,3

Os fatores do conhecimento tiveram pouca utilidade do processo de decisão de investimento destas empresas embora paradoxalmente se tratem de empresas de uso intensivo de tecnologia.

Talvez isto se deve ao fato de se trataram de investimentos de ampliação no caso de SUZANO e da ACRINOR, com suas tecnologias e quadros de trabalho consolidados e a MONSANTO não respondeu à esta questão.

4.9.3 Recursos de Relação do Trabalho

Recursos de Relação do Trabalho	2,20
• MO Qualificada	2,7
• Ambiente Sindical Favorável	1,7

Em conjunto, SUZANO, ACRINOR e MONSANTO apontaram o fator ‘MO Qualificada’ como de importância no seu processo decisório, sendo que a MONSANTO classificou este item como decisivo (4 pontos).

4.9.4 Recursos Econômicos Financeiros

Recursos Econômicos Financeiros	2,83
• Capital para Investimento	3,0
• Capital para Giro	2,7
• Incentivos Fiscais	4,0
• Custos MP	2,3
• Custos MO	2,7
• Custos Insumos	2,3

Neste conjunto, a liderança da pontuação coube ao fator ‘Incentivos Fiscais’ como decisório 4 pontos por 3 das empresas químicas pesquisadas, embora a MONSANTO tenha anotado como ‘ausente’ seguido do fator “Capital para Investimento”.

4.9.5 Recursos Físicos

Recursos Físicos	3,20
• Disponibilidade de MP	3,7
• Disponibilidade de Insumos	3,7
• Proximidade do Mercado Consumidor	2,2

Este conjunto de recursos físicos foi apontado como de elevada prioridade para o processo decisório de localização, especialmente os fatores de ‘Disponibilidade de MP’ e ‘Disponibilidade de Insumos’ com 3,7 pontos cada um.

Trata-se de evidenciar a importância do acesso à matérias-primas no contexto do Pólo Petroquímico de Camaçari no cenário da balança comercial do setor a nível nacional, atualmente (exercício de 2005) deficitária em quase US\$10 bilhões, conforme dados da Associação Brasileira da Indústria Química – ABIQUIM.

4.9.6 Recursos Institucionais e Empresariais

Recursos Institucionais e Empresariais	2,10
• Ações das Instituições Governamentais	2,7
• Articulação Política do Governo	2,7

- Ambiente Empresarial Favorável 2,5
- Acesso ao Governo 1,3
- Estabilidade do Governo 1,3

As químicas consideraram que os fatores institucionais agregaram pouco valor ao seu processo decisório com pequeno destaque para as ‘Ações das Instituições Governamentais’ e ‘Articulação Política do Governo’.

4.9.7 Recursos de Infra-Estrutura

Recursos de Infra-Estrutura	2,18
• Rodovias	2,7
• Ferrovias	1,3
• Transporte Marítimo	2,7
• Transporte Aéreo	2,0

Excetuado o caso das rodovias, este conjunto de fatores não recebeu destaque dos empresários.

Deve-se ressaltar que estas indústrias recebem matérias-primas do Pólo Petroquímico de Camaçari e escoam sua produção (produtos sólidos) via transporte rodoviário.

4.9.8 Conclusões

Estão indicados abaixo os conjuntos de fatores de localização com as três médias mais altas assim como os 5 fatores com maior média desde que acima de 2,6 pontos.

Na avaliação deste segmento destacam-se, como mais relevantes, os seguintes recursos:

1º Físicos	3,20
2º Econômicos Financeiros	2,83
3º Relações do Trabalho	2,20

Foram apontados como mais importantes os seguintes fatores de localização:

1º. Incentivos Fiscais	4,0
2º. Disponibilidade de MP	3,7
Disponibilidade de Insumos	3,7
3º. MO Qualificada	2,7

Capital para Giro	2,7
Custos MO	2,7
Ações Instituições Governamentais	2,7
Articulação Política do Governo	2,7
Rodovias	2,7
Transporte Marítimo	2,7

4.10 ANÁLISE DO SEGMENTO METAL MECÂNICO

4.10.1 Empresas pesquisadas:

- ACOPLA
- BELGO BEKAERT
- IMF
- LATAPACK
- MINERAÇÃO CARAÍBA
- MONDIAL LINE

As pontuações apontadas pelos empresários e as interpretações do autor estão registradas a seguir, sendo anotadas para os fatores a média das pontuações das empresas e, para o conjunto de recursos, a média da pontuação dos fatores.

4.10.2 Recursos do Conhecimento

Recursos do Conhecimento	1,78
• Universidades	1,7
• Escolas Técnicas	2,2
• Centros de Pesquisa	1,2
• Qualificação Profissional	2,0

Os recursos do conhecimento foram de muito pouca importância para a decisão dos empresários exceto um pequeno destaque para ‘Escolas Técnicas’ e Qualificação Profissional.

Deve ser ressaltado que os investimentos foram destinados às ampliações das empresas.

4.10.3 Recursos de Relação do Trabalho

Recursos de Relação do Trabalho	1,95
• MO Qualificada	1,7
• Ambiente Sindical Favorável	2,2

Também estes os recursos não tiveram relevância no processo decisório de investir para ampliar suas operações na Bahia.

4.10.4 Recursos Econômicos Financeiros

Recursos Econômicos Financeiros	1,73
• Capital para Investimento	1,8
• Capital para Giro	1,3
• Incentivos Fiscais	3,0
• Custos MP	0,8
• Custos MO	2,5
• Custos Insumos	1,0

O fator ‘Incentivos Fiscais’ foi considerado o mais importante dentre os 24 fatores pesquisados com 3 pontos bem acima da média dos outros fatores.

Merece consideração ainda a pontuação do fator Custos MO: se excetuada a MINERAÇÃO CARAÍBA, que atribuiu ausência (0) a este fator, a média subiria de 2,5 para 3,0. Além disto, das 5 empresas consideradas, 3 têm operações em outros estados e atribuíram 3, 3 e 4 pontos, respectivamente.

4.10.5 Recursos Físicos

Recursos Físicos	1,50
• Disponibilidade de MP	1,7
• Disponibilidade de Insumos	1,0
• Proximidade do Mercado Consumidor	1,8

Estes fatores tiveram pouca relevância nas decisões destas indústrias excetuado, logicamente, o caso da MINERAÇÃO CARAÍBA que atribuiu 4 pontos à ‘Disponibilidade MP’ e ausência (0) a todos os demais fatores pesquisados provavelmente para evidenciar a importância da proximidade da mina dos processos industriais.

4.10.6 Recursos Institucionais e Empresariais

Recursos Institucionais e Empresariais	2,08
• Ações das Instituições Governamentais	2,5
• Articulação Política do Governo	2,2
• Ambiente Empresarial Favorável	1,5
• Acesso ao Governo	2,2
• Estabilidade do Governo	2,0

Este foi o conjunto de fatores que obteve maior pontuação no segmento metal mecânico.

4.10.7 Recursos de Infra-Estrutura

Recursos de Infra-Estrutura	1,43
• Rodovias	1,8
• Ferrovias	0,5
• Transporte Marítimo	1,7
• Transporte Aéreo	1,7

A média deste conjunto de fatores aponta para pouca relevância no processo decisório de localização.

Entretanto, se as empresas de produtos finais fossem analisadas separadamente, cresceria a importância das rodovias e transporte marítimo com 3 e 2,67, respectivamente.

4.10.8 Conclusões

Estão indicados abaixo os conjuntos de fatores de localização com as 3 médias mais altas assim como os 5 fatores com maior média desde que acima de 2,6 pontos.

Na avaliação deste segmento destacam-se, como mais relevantes, os seguintes recursos:

1º Institucionais	2,08
2º Relações do Trabalho	1,95
3º Conhecimento	1,78

Foram apontados como mais importantes os seguintes fatores de localização:

1º.Incentivos Fiscais	3,0
-----------------------	-----

Obs.: Nenhum outro fator de localização alcançou 2,6 pontos ou mais.

4.11 ANÁLISE DO SEGMENTO DE TRANSFORMAÇÃO PLÁSTICA

4.11.1 Empresas pesquisadas:

- ART PLÁSTICA
- CATA NORDESTE
- CHIACCHIO
- CROMEX
- ENGEPACK
- MFX
- NORPACK
- PERENNE
- PLÁSTICOS ACALANTO
- PROQUIGEL
- RECICATA
- RESARBRÁS
- ROSITA
- SANSUY
- SOL
- SOL DASLA
- TIGRE

As pontuações apontadas pelos empresários e as interpretações do autor estão registradas a seguir, sendo anotadas para os fatores a média das pontuações das empresas e, para o conjunto dos fatores, a média da pontuação dos mesmos.

4.11.2 Recursos do Conhecimento

Recursos do Conhecimento	1,85
• Universidades	1,8
• Escolas Técnicas	2,3
• Centros de Pesquisa	1,2
• Qualificação Profissional	2,1

As decisões de localização das empresas de transformação plástica não sofreram influência dos recursos do conhecimento, embora o fator ‘Escolas Técnicas’ tenha se destacado com 2,3 pontos.

4.11.3 Recursos de Relação do Trabalho

Recursos de Relação do Trabalho	2,30
• MO Qualificada	3,0
• Ambiente Sindical Favorável	1,6

A disponibilidade de mão-de-obra qualificada teve importância na decisão de instalação destas empresas no Estado ressaltando-se que trata-se de operação de equipamentos sofisticados e, em grande parte, com controles eletrônicos e digitais.

É provável que esta força de trabalho tenha sido oriunda das sucessivas reduções de efetivos das empresas petroquímicas locais e seu ajuste às operações da indústria de transformação plástica não exigiu programas intensos, cuja preparação, não necessitou de treinamento intensivo.

À época inexistia organização sindical dos trabalhadores.

4.11.4 Recursos Econômicos Financeiros

Recursos Econômicos Financeiros	2,63
• Capital para Investimento	2,2
• Capital para Giro	1,9
• Incentivos Fiscais	3,3
• Custos MP	3,0
• Custos MO	2,7
• Custos de Insumos	2,7

Foi estruturado um programa de atração de investimentos específico para a área de transformação plástica, cuja liderança coube ao Governo do Estado, mas que contou com a participação das empresas do Pólo Petroquímico de Camaçari e da Federação das Indústrias do Estado da Bahia.

O ‘Programa Estadual de Desenvolvimento da Indústria de Transformação Plástica - BAHIAPLAST’ – instituiu benefícios de infra-estrutura física, diferimento do ICMS na compra de matérias-primas e insumos, crédito presumido e, além disto, as empresas de

segunda geração se comprometeram, formalmente, a conceder bônus na venda das matérias-primas.

Isto reflete a elevada pontuação para os fatores ‘Incentivos Fiscais’ (3,3 pontos) e ‘Custos de MP’ (3,0 pontos) que, ao lado do fator ‘MO Qualificada’ comentado acima, são os 3 fatores de pontuação no segmento.

4.11.5 Recursos Físicos

Recursos Físicos	2,53
• Disponibilidade de MP	2,9
• Disponibilidade de Insumos	2,6
• Proximidade do Mercado Consumidor	2,1

A ‘Disponibilidade da MP’ desponta como importante no processo decisório refletindo a instalação das indústrias de transformação plástica ao lado do Pólo Petroquímico de Camaçari.

Deve ser ressaltado que a implantação da indústria de transformação plástica ao lado da 2ª geração e fornecedora de matéria-prima implicaria numa certa priorização de fornecimento nos períodos em que a oferta nacional não fosse suficiente para atender à demanda total do segmento.

4.11.6 Recursos Institucionais e Empresariais

Recursos Institucionais e Empresariais	2,12
• Ações das Instituições Governamentais	2,2
• Articulação Política do Governo	1,6
• Ambiente Empresarial Favorável	2,5
• Acesso ao Governo	2,1
• Estabilidade do Governo	2,2

Os fatores de localização reunidos neste conjunto não receberam pontuação muito elevada, mas há que destacar que ‘Ambiente Empresarial Favorável’ foi o que mais se destacou.

É quase certo que isto se deveu ao papel decisivo desempenhado pelas empresas químicas da 2ª geração que incentivaram a vinda das transformadoras, cuja grande maioria já eram seus clientes.

O fato é que, no contexto de uma relação comercial já existente, as empresas da 2ª geração – a quem interessava a fidelização dos clientes – prestaram informações e articularam os contatos necessários aos processos decisórios apoiando a criação de um clima de conhecimento e confiança.

4.11.7 Recursos de Infra-Estrutura

Recursos de Infra-Estrutura	1,48
• Rodovias	2,6
• Ferrovias	0,3
• Transporte Marítimo	1,7
• Transporte Aéreo	1,3

A localização próxima das empresas de transformação plástica da 2ª geração fornecedora de matérias-primas reduziu problemas com transporte das mesmas.

Permaneceu a questão do escoamento da produção, o que motivou a pontuação de 2,6 para o fator ‘Rodovias’.

4.11.8 Conclusões

Estão indicados abaixo os conjuntos de fatores de localização com as 3 médias mais altas assim como os 5 fatores com maior média desde que acima de 2,6 pontos.

Na avaliação deste segmento destacam-se, como mais relevantes, os seguintes recursos:

1º Econômicos Financeiros	2,63
2º Relações do Trabalho	2,30
3º Institucionais	2,12

Foram apontados como mais importantes os seguintes fatores de localização:

1º. Incentivos Fiscais	3,3
2º. Custos de MP	3,0
MO Qualificada	3,0
3º. Disponibilidade de MP	2,9
4º. Custos dos Insumos	2,7
Custos da MO	2,7

5°. Disponibilidade de Insumos	2,6
Rodovias	2,6

4.12 ANÁLISE DO SEGMENTO DE INFORMÁTICA

4.12.1 Empresas pesquisadas:

- DATELL
- LOGIN
- PREVIEW
- UTILITY

As pontuações apontadas pelos empresários e as interpretações do autor estão registradas a seguir, sendo anotadas para os fatores a média das pontuações das empresas e, para o conjunto dos fatores, a média da pontuação dos mesmos.

4.12.2 Recursos do Conhecimento

Recursos do Conhecimento	2,25
• Universidades	2,3
• Escolas Técnicas	2,3
• Centros de Pesquisa	1,7
• Qualificação Profissional	2,7

Os recursos do conhecimento tiveram pouca relevância na visão dos empresários com algum destaque para a qualificação profissional.

Tratam-se de empresas de montagem de computadores a partir de componentes adquiridos no Sudeste do País ou importados. Não há informação sobre desenvolvimento local de produtos.

4.12.3 Recursos de Relação do Trabalho

Recursos de Relação do Trabalho	2,10
• MO Qualificada	1,7
• Ambiente Sindical Favorável	2,7

O “Ambiente Sindical Favorável” teve alguma relevância para os empresários ressaltando-se que na região de Ilhéus, onde estão instaladas todas as empresas que

participaram da pesquisa não existe entidade sindical em atuação para os trabalhadores do segmento.

4.12.4 Recursos Econômicos Financeiros

Recursos Econômicos Financeiros	2,28
• Capital para Investimento	1,0
• Capital para Giro	1,0
• Incentivos Fiscais	4,0
• Custos MP	2,7
• Custos MO	2,5

Foi estruturado para o setor de informática, eletrônica e telecomunicações um programa específico para atração de investimentos formalizado pelo Decreto 4.316 de 19/06/95 que instituiu benefícios de diferimento de ICMS nas importações de matérias-primas e bens destinados ao ativo imobilizado bem como o diferimento do ICMS na importação de produtos de informática para comercialização e subsequente redução do ICMS quando de saída do produto importado da empresa importadora.

Isto é refletido no grau máximo de pontuação (4 pontos) atribuídos pelos empresários, ao fator ‘Incentivos Fiscais’, seguido do ‘Custo de MP’ com 2,7 pontos.

4.12.5 Recursos Físicos

Recursos Físicos	1,80
• Disponibilidade de MP	1,7
• Disponibilidade de Insumos	1,7
• Proximidade do Mercado Consumidor	2,0

A região de Ilhéus era periférica, à época da implantação das empresas quanto à produção de computadores e lá não havia – como ainda não há – oferta local de matéria-prima e insumos (chips, placas e hard disks, entre outros) para as empresas o que reflete a baixa pontuação para “Disponibilidade de MP” e “Disponibilidade de Insumos”.

4.12.6 Recursos Institucionais e Empresariais

Recursos Institucionais e Empresariais	3,12
• Ações das Instituições Governamentais	3,3
• Articulação Política do Governo	3,0
• Ambiente Empresarial Favorável	3,0
• Acesso ao Governo	3,3
• Estabilidade do Governo	3,0

Este conjunto de fatores foi considerado importante na visão dos empresários e deve-se ressaltar que o processo decisório exigiu sucessivas negociações com o Governo, pois, inexistia qualquer experiência na região com operações deste tipo, o que implicou na montagem de toda a infra-estrutura de produção, na formulação dos processos administrativos de importação, logística portuária e qualificação de mão-de-obra.

4.12.7 Recursos de Infra-Estrutura

Recursos de Infra-Estrutura	2,58
• Rodovias	3,7
• Ferrovias	0,7
• Transporte Marítimo	2,2
• Transporte Aéreo	3,7

A elevada pontuação a “Rodovias” é reflexo do escoamento dos produtos por vias terrestres e os pontos para ‘Transporte Aéreo’ são explicitados pelo fato das matérias- primas chips, hard disks, entre outros, serem transportados por avião, principalmente do Sul dos EUA.

4.12.8 Conclusões

Estão indicados abaixo os conjuntos de fatores de localização com as 3 médias mais altas assim como os 5 fatores com maior média desde que acima de 2,6 pontos.

Na avaliação deste segmento destacam-se, como mais relevantes, os seguintes recursos:

1° Institucionais	3,12
2° Infra-Estrutura	2,58
3° Econômicos Financeiros	2,28

Foram apontados como mais importantes os seguintes fatores de localização:

1º.	Incentivos Fiscais	4,0
2º.	Rodovias	3,7
	Transporte Aéreo	3,7
3º.	Ações Instituições Governamentais	3,3
	Acesso ao Governo	3,3
4º.	Articulação Política do Governo	3,0
	Ambiente Empresarial Favorável	3,0
	Estabilidade do Governo	3,0
5º.	Qualificação Profissional	2,7
	Custos MO	2,7

4.13 ANÁLISE GLOBAL DA PESQUISA SOBRE A VISÃO DOS EMPRESÁRIOS

4.13.1 Total Pesquisado

No total foram pesquisadas 427 empresas das quais 70 responderam ao questionário.

As pontuações apontadas pelos empresários e as interpretações do autor estão registradas a seguir, sendo anotadas para os fatores a média das pontuações das empresas e para o conjunto dos recursos a média dos fatores.

4.13.2 Recursos do Conhecimento

Recursos do Conhecimento	1,60
• Universidades	1,66
• Escolas Técnicas	1,63
• Centros de Pesquisa	1,33
• Qualificação Profissional	1,78

Os Recursos do Conhecimento, isto é, a possibilidade de serem gerados no Estado, à época das decisões dos investimentos, conhecimentos tecnológicos importantes para os negócios teve pouca importância nas decisões dos empresários.

O que se pode perceber é que dos 9 segmentos pesquisados, 6 são considerados como usuários de tecnologia avançada sendo que a Bahia era considerada região periférica na

produção de 4 destes últimos, a saber os setores Automotivo & Autopeças, Plásticos, Têxtil e Informática (os outros 2 setores são Química e Papel & Celulose).

4.13.3 Recursos de Relações do Trabalho

Recursos de Relações do Trabalho	1,90
• MO Qualificada	1,89
• Ambiente Sindical Favorável	1,90

Na visão dos empresários a oferta de mão-de-obra qualificada teve pouca importância em suas decisões.

É provável que isto não tenha significado preocupação para as empresas pelo fato de o Governo Estadual ter assumido a promoção da qualificação como forma de superar esta desvantagem locacional.

Pouca relevância também teve a questão sindical devendo ser ressaltado que, a exceção do segmento Químico e Metal Mecânico, os segmentos pesquisados tinham pouca movimentação sindical à época das decisões de localização, até por serem novos no Estado.

4.13.4 Recursos Econômicos Financeiros

Recursos Econômicos Financeiros	2,40
• Capital para Investimento	2,16
• Capital para Giro	1,98
• Incentivos Fiscais	3,40
• Custos MP	2,16
• Custos MO	2,60
• Custos Insumos	2,08

Este conjunto de recursos destaca-se por ter alcançado a 2ª maior média e ter os dois fatores de localização com maior média de pontos, a saber Incentivos Fiscais (1º) e Custos de MO (2º).

Dos nove segmentos pesquisados 5 são produtores de bens de consumo final (Alimentos, Automotivo, Calçados, Plásticos e Informática) sendo que destes o Automotivo, o de Calçados e o de Informática não têm suprimento na região e destinam grande parte da sua produção para outros mercados nacionais e exportação do que se pode entender a desvantagem geográfica de localização longe dos mercados supridores e de clientes.

Diante disto é muito provável que os incentivos fiscais e financeiros e os custos reduzidos com mão-de-obra tenham cumprido o papel de neutralizar tal desvantagem locacional.

4.13.5 Recursos Físicos

Recursos Físicos	2,25
• Disponibilidade MP	2,47
• Disponibilidade de Insumos	2,17
• Proximidade Mercado Consumidor	2,10

A ‘Disponibilidade de MP’ assumiu caráter de ‘decisivo’ para os segmentos de Papel e Celulose, Químicos e Plásticos (médias de 4, 3,7 e 2,9, respectivamente) refletindo já aqui a estratégia de atrair investimentos que significassem verticalização.

A baixa pontuação para ‘Disponibilidade de Insumos’ e ‘Proximidade do Mercado Consumidor’ pode estar indicando desvantagens locacionais, pois inexistia oferta local de insumos e o mercado consumidor não está próximo da produção.

No caso de ‘Proximidade do Mercado Consumidor’ deve-se ressaltar que, excetuando o segmento de Alimentos que pontuou média 3,7 pontos, a média do fator cairia para 1,91.

4.13.6 Recursos Institucionais e Empresariais

Recursos Institucionais e Empresariais	249
• Ações das Instituições Governamentais	2,38
• Articulação Política do Governo	2,36
• Ambiente Empresarial Favorável	2,58
• Acesso ao Governo	2,36
• Estabilidade do Governo	2,54

O conjunto de ‘Recursos Institucionais e Empresariais’ foi o que obteve a maior média de pontos na pesquisa entre os empresários – 2,44, cabendo a ‘Recursos Econômicos Financeiros’ a 2ª maior pontuação de 2,40.

Os depoimentos dos dirigentes públicos (a serem examinados na próxima seção deste trabalho) mostram uma linha de ação do Governo Estadual em criar um sistema de atendimento aos empresários que pudesse profissionalizar as relações entre estes e o Governo com o objetivo de se diferenciar no processo de atrair e fixar investimentos.

As respostas dos empresários mostram efeitos positivos desta estratégia e permitem perceber a importância da estabilidade das regras, a redução das incertezas e o aumento do acesso das empresas aos programas de atração de investimentos, eliminando-se os favores políticos.

4.13.7 Recursos de Infra-Estrutura

Recursos de Infra-Estrutura	1,74
• Rodovias	2,73
• Ferrovias	0,66
• Transporte Marítimo	1,96
• Transporte Aéreo	1,87

A análise detalhada da pontuação destes recursos mostra uma situação muito crítica. O fato é que os setores de Alimentos, Calçados e Informática atribuíram pontos elevados a ‘Rodovias’, respectivamente 3,4, 3,2 e 3,7 e sem tal pontuação a média de ‘Rodovias’ cairia para 2,46 e a média dos recursos para 1,74.

Isto indica ter sido este um dos mais graves obstáculos na atração dos investimentos, ainda mais quando analisada tal situação à luz da distância dos mercados supridores de matérias-primas e dos principais mercados consumidores do País (as regiões Sudeste e Sul).

4.13.8 Análise Global da Pesquisa sobre a Visão dos Empresários

Estão indicados abaixo os conjuntos de fatores de localização com as 3 médias de pontos mais altas:

1° Recursos Institucionais e Empresariais	2,44
2° Recursos Econômicos Financeiros	2,40
3° Recursos Físicos	2,25

Foram apontados como mais importantes na pesquisa global os seguintes fatores:

1° Incentivos Fiscais	3,40
2° Custos MO	2,60
3° Ambiente Empresarial Favorável	2,58
4° Estabilidade do Governo	2,54
5° Disponibilidade de MP	2,47

5 A VISÃO DOS DIRIGENTES PÚBLICOS

5.1 AS ENTREVISTAS

Objetivando identificar a visão dos dirigentes públicos sobre os fatores locacionais que atraíram investimentos para a Bahia no período do estudo, optou-se pelo método de entrevistar os principais gestores públicos que participaram da formulação e condução do processo elegendo-se, para isto, ouvir os Governadores, Secretários da Fazenda e Secretários da Indústria, Comércio e Mineração do Estado.

Com base nisto foi possível entrevistar:

- Governadores - Dr. Paulo Ganem Souto
- Dr. César Borges
- Secretário da Fazenda – Dr. Albérico Mascarenhas
- Secretários da Indústria, Comércio e Mineração – Dr. Jorge Khoury Hedaye
– Dr Geraldo Machado

As entrevistas foram realizadas principalmente entre o 2º semestre de 2005 e 1º semestre de 2006.

As entrevistas foram realizadas pelo autor do trabalho com base em roteiro básico onde se solicitou ao dirigente público:

- 1) Visão Panorâmica da Industrialização da Bahia
- 2) Visão Panorâmica dos Fatores Locacionais (desejável por segmento)
- 3) Os Principais Fatores de Atração de Investimentos
- 4) O Papel do Governo
- 5) O Papel dos Incentivos Fiscais
- 6) O Futuro da Industrialização da Bahia

A visão dos dirigentes públicos para o trabalho é feita através de apresentação das formulações que o autor julgou terem sido feitas pelos entrevistados e citações de pronunciamento dos mesmos que dão base às formulações.

5.2 AS MANIFESTAÇÕES DOS DIRIGENTES PÚBLICOS

5.2.1 Os Antecedentes

Dois grandes acontecimentos marcaram o cenário nacional no início da década de 90: a abertura da economia nacional à globalização em 1990 e a estabilização da moeda em 1994.

A abertura da economia nacional à globalização permitiu importações e investimentos externos no País o que, em ambos os casos, elevou o nível de concorrências às indústrias nacionais forçando-as a melhorar seu nível de competitividade, melhorar qualidade, reduzir preço, usar tecnologia de ponta e ocupar novos territórios.

Por sua vez, a estabilização da moeda trouxe uma nova realidade à gestão pública e privada: a realidade dos custos e a necessidade de equilibrar receitas reais com despesas.

Entre estas duas ocorrências a gestão pública da Bahia foi marcada com um fato de impacto: foi dado início, em 91, no mandato de 91 a 94 do então Governador Antonio Carlos Magalhães, ao processo do equilíbrio fiscal do Estado, equilíbrio este que, posteriormente, iria trazer significativa influência no processo de atração de investimentos.

5.2.2 O Diagnóstico

No início da década de 1990 o diagnóstico feito pelos dirigentes públicos, então na condução do Estado da Bahia, indicava que o perfil da indústria do Estado era a produção de bens intermediários exportados como matérias-primas para o Sul e Sudeste e, portanto, sem agregação de valor; não havia verticalização nem complementaridade entre as cadeias produtivas; as indústrias eram, preponderantemente, de capital intensivo e sem geração extensiva de empregos.

Conforme o Governador Paulo Souto (14. mar. 2006):

O Estado tinha uma industrialização muito concentrada, de grandes empresas, de grandes setores, concentração geográfica e nós buscamos desconcentrar isto tudo: desconcentrar setorial e geograficamente.

Em 91, ao lado da grande vitória do Pólo e ao lado de outros empreendimentos grandes, nós estávamos perdendo muitos investimentos pulverizados para outros estados do Nordeste como o Ceará e um pouco para Pernambuco.

Foi o momento de despertar para o problema.

Nas palavras do Senador César Borges (10 fev. 2006), “Havia uma base industrial concentrada, intensiva, mas sem gerar emprego e sem verticalização que produzisse bens de consumo final: tínhamos a indústria intermediária”.

Havia consenso de que o desenvolvimento econômico e social do Estado deveria ter forte apoio no crescimento da indústria e que isto deveria tomar o caminho da indústria dos bens de consumo, da verticalização.

Conforme o Senador César Borges (10 fev. 2006):

Nunca aceitei o determinismo dos pensadores econômicos de SP, mas que permeia a cabeça dos que estão em Brasília de que o Nordeste tem duas vocações: turismo e agricultura irrigada. Quem vai criar condições de renda e redistribuição por conta dos impostos é a indústria, por isso temos que apoiar o desenvolvimento industrial do Estado.

De acordo com o Secretário Albérico Mascarenhas (15 mar. 2006), “a idéia de industrialização da Bahia surpreendeu muita gente em São Paulo que pensa que a vocação da Bahia e do NE é o turismo, que não tem que ter indústria”.

Nas palavras do Secretário Jorge Khoury (28 out. 2004), “na década de 90 a grande preocupação foi passar a produzir os bens de consumo final utilizados no Estado mas também que pudéssemos exportar”.

5.2.3 Os Planos

De posse deste diagnóstico os dirigentes públicos formularam o planejamento para a nova fase de desenvolvimento industrial do Estado com um plano global a nível dos Governadores e planos específicos a partir das Secretarias de Estado.

Segundo o Governador Paulo Souto, (14 mar. 2006)

Nós tínhamos uma avaliação dos nossos potenciais e achávamos que tínhamos de buscar empresários. E nós fomos fazer isto.

Foi então que fizemos o PROBAHIA e começamos a reagir para esta coisa mais disseminada da indústria, ainda dificultada pelo período inflacionário e quando isto acabou nossa reação passou a ser mais forte.

Nesta época a Bahia ainda era principalmente produtora de bens intermediários e havia uma idéia de que não poderíamos ir em frente para a indústria de consumo porque os mercados consumidores estavam longe. Havia, portanto, a idéia de que esta era uma luta que não devia existir.

O Senador César Borges diz: (10 fev. 2006)

Foi feita uma matriz para selecionar as cadeias prioritárias para que fossem feitos os investimentos em segmentos estruturantes.

O que nós sentíamos é que, dificilmente poderíamos internamente gerar capitais direcionados para a industrialização da Bahia; então era fazer o desenvolvimento exógeno, de fora para dentro.

Havia o objetivo de transformar a Bahia em uma plataforma de produção. Dirigir o esforço para transformar a Bahia em produtor de bens de consumo duráveis e não duráveis. Nosso objetivo era dobrar o PIB em 10 anos.

De acordo com o Secretário Albérico Mascarenhas (15 mar. 2006):

Isto foi feito de forma planejada e é uma das políticas prioritárias do governo. Tínhamos a consciência de que estávamos preparando a Bahia para o futuro. Muitas vezes é mais fácil fazer a Bahia de hoje, fazer uma obra do que ter essa visão pensada e planejada.

E partimos para alguns princípios básicos: primeiro a interiorização: o objetivo era trazer a indústria para o interior da Bahia.

Um outro princípio era pela indústria intensiva em mão-de-obra.

Então nós nos voltamos para indústrias estruturantes: começamos a buscar uma indústria automotiva e conseguimos com o Governo Federal o regime automotivo.

Esta visão de governo é uma visão coordenada, não é uma coisa sem planejamento.

O Governador Paulo Souto sempre diz que estamos trabalhando no Governo para o futuro.

E nas palavras do Secretário Geraldo Machado (3 nov. 2004), “a atração de investimentos tornou-se uma grande causa do Estado”.

Para o Secretário Jorge Khoury (28 out. 2004)

Procurou-se fortalecer a indústria existente que deveria servir de base à produção de matérias-primas para uma indústria de base a ser implantada no Estado e em seguida selecionar áreas prioritárias para promover sinergia com o parque industrial já existente.

E a nível de dever de casa era preciso consolidar as indústrias de base que existiam no Estado e então passar a outros segmentos.

De imediato tratou-se de trabalhar para ampliações da RLAM; o Grupo Gerdau assumiu a USIBA com conseqüências para a produção e tecnologia; a ALCAN passou a operação plena; a FERBASA também avançou com a instalação de fornos mais avançados; houve a mudança do controle acionário da CARAÍBA METAIS e sua ampliação.

5.2.4 A atração de Investimentos e o Papel do Governo

Constatada a imperiosidade da promoção do crescimento industrial e da ausência de ações do Governo Federal para promoção de desenvolvimento regional, o Governo Estadual resolveu assumir o papel de ser o agente mais importante na formulação dos vetores para a retomada do crescimento industrial e na sua promoção e sustentabilidade através de incentivos fiscais e financeiros, melhorar a infra-estrutura e tornar eficiente a mão-de-obra.

O ponto de partida foi a formulação e a disseminação na equipe pública de uma política de ação que tornasse comum a todos o objetivo de atrair investimentos.

Nas palavras do Governador Paulo Souto (14 mar. 2006):

É resultado desta cultura por parte do Governo a demonstração da vontade política de que nós aqui queremos receber empreendimentos. Está na essência do processo transmitir à equipe que era ponto de honra para o Governo atrair investimentos, honrar os compromissos; isto está na origem de todo esse sucesso, o trabalho da equipe, pequena, mas com pessoas muito competentes.

Conforme o Senador César Borges (10 fev. 2006), “o Governo do Estado tem que liderar o processo, exercer o poder político que tem muito peso. O papel do Governo é fundamental”.

Nas palavras do Secretário Jorge Khoury (28 out. 2004), “inexistiam ações do Governo Federal quanto ao desenvolvimento regional nem qualquer indicador de que viesse a mudar em médio prazo e, portanto, o Governo Estadual deveria assumir a liderança do processo”.

Os depoimentos dos gestores públicos entrevistados para o trabalho mostram que a estratégia formulada pelo Governo do Estado foi montada, principalmente, sobre três pilares: o cumprimento dos compromissos assumidos a partir de sua estabilidade política e estabilidade econômica, a ação pró-ativa do Governo do Estado e concessão de benefícios especialmente os incentivos fiscais e financeiros.

O cumprimento dos compromissos assumidos seria assentado tanto na determinação do Governo para isto quanto na sua capacidade de fazê-lo a partir de sua estabilidade econômica e estabilidade política.

Do ponto de vista do Secretário Albérico Mascarenhas (15 mar. 2006),

Nós tínhamos a preocupação de assumir somente o que pudéssemos cumprir, não fazer nada que não se pudesse cumprir em termos de incentivo para manter o respeito e a credibilidade do investidor. É função do Estado fomentar a economia. Se o Estado não fomentar a Economia ele não cresce a arrecadação e não gera emprego. A obrigação é também trabalhar para a geração de emprego.

Nas palavras do Secretário Jorge Khoury (28 out. 2004), “o equilíbrio fiscal deu condições ao Estado de poder fazer e honrar compromissos, o setor privado vê isto como muito importante”.

5.2.5 A ação do Governo

A ação pró-ativa da equipe do Governo assentou-se sobre:

1) Estruturar uma equipe de trabalho, direcionada para resultados e com ação integrada, ágil e moderna.

Conforme o Governador Paulo Souto (14 mar. 2006),

Nós conseguimos uma estrutura que respondesse profissionalmente às solicitações dos empresários no momento em que eles resolvem estudar os investimentos. Este nível de profissionalização é destacado por empresas de classe mundial.

Para o Senador César Borges (10 fev. 2006), “era preciso uma ação dinâmica, operar bem, rapidamente, porque a disputa era grande, vários outros estados brasileiros fizeram , não só os do Sul, Sudeste como também os do Nordeste”.

Segundo o Secretário Albérico Mascarenhas, (15 mar. 2006):

Passamos a trabalhar muito mais como um órgão pró-ativo que ia em busca do empresário: não ficávamos aqui esperando que o empresário chegasse. Uma outra coisa que contribuiu muito é uma característica do Governo da Bahia, é uma integração muito grande das equipes: você tem sempre todo o mundo remando na mesma direção, os governadores tinham esta visão e passavam para as equipes que atuavam unidas.

Conforme Geraldo Machado (3 nov. 2004), “o momento em que o Estado mais atuou em rede, matricialmente. Criou-se uma máquina de atendimento ao empresário”.

2) Montar um sistema de informações ágil e eficiente para os empresários. Partiu-se do ponto de que as empresas conhecem suas necessidades de matéria, insumos, mão-de-obra, infra-estrutura e avaliam a localização do empreendimento com base em informações pré-existentes. O sistema de informações deveria também manter o governo informado sobre planos de investimentos das empresas e à sociedade como um todo sobre os investimentos no Estado.

Conforme o Secretário Jorge Khoury (28 out. 2004), “dar o maior número de informações no menor tempo possível”.

3) Estruturar um processo de entrada e contato com a equipe do governo, o mais acessível possível.

4) Institucionalizar os programas de atração de investimentos e os compromissos assumidos pelo Governo e pelas empresas.

Além da clara função de formalização dos compromissos isto também devia servir para reunir, num mesmo processo, as várias partes de entrada e acesso do Governo, de forma a dar agilidade e centralização às ações, comprometendo todo o Governo com o assunto e eliminando favores políticos.

Do Secretário Jorge Khoury (28 out. 2004), “instituiu-se o Protocolo de Intenções para definir os compromissos do Governo e das Empresas. O Protocolo se tornou um passaporte dos processos dentro do Governo, indicando que era assunto prioritário”.

Um ponto importante citado foi o de que a linha de abordagem junto às empresas contactadas foi o de trazer para cá a expansão dos negócios e não tirá-los completamente das suas localidades de origem.

Sobre isto e conforme anotado por AMARAL FILHO, Jair (2003, p. 10),

A história das relações inter-regionais mostra que os deslocamentos espaciais das empresas são motivados primeiramente por razões vinculadas ao local da sua origem, seja pelo custo da mão-de-obra, quando se eleva, seja pela manifestação das deseconomias de aglomeração, ou pelo esgotamento do mercado, e até pela geografia que deixou de ser estratégica. Somente depois é que as empresas passam a considerar as vantagens de outras localidades, procurando nelas fatores substitutos que lhes proporcionem os retornos desejados, em termos de maximização do lucro. Aí é que entra o incentivo fiscal, expressamente para adicionar um diferencial na cesta de fatores, tornando-a mais atraente. Dentro deste quadro, o incentivo fiscal pode jogar um papel importante, mas ele não é o fator exclusivamente decisivo, embora possa ser o empurrão necessário para a decisão na localização.

5.2.6 Os Incentivos Fiscais

Os depoimentos dos dirigentes públicos entrevistados para o trabalho evidenciam alguns conceitos importantes abaixo registrados.

Inicialmente o consenso de que a concessão de incentivos pelo Governo era muito importante para viabilizar o crescimento planejado para a indústria do Estado, em face da ausência de uma política nominal de desenvolvimento regional e da inação do Governo Federal.

O Governador Paulo Souto diz o seguinte: (14 mar. 2006), “Eu acho que, seguramente, nós não tínhamos alternativa: ou nós partíamos para esta política agressiva ou nós ficaríamos para trás”.

Como afirmou o Senador César Borges (10 fev. 2006), “não tem havido ação do Governo Federal no Nordeste incentivando o desenvolvimento de vocações regionais para o crescimento, para dar apoio ao Nordeste. As ações têm sido todas do Estado”.

Conforme o Secretário Albérico Mascarenhas (15 mar. 2006),

Ninguém gosta de dar incentivo, mas sem eles você não atrai. Você não tem como competir com as regiões mais desenvolvidas. Não tem logística, não tem infra-estrutura, não tem mão-de-obra: você não tem competitividade. Quando você conversar com o empresário, ele vai fazer a conta. Ninguém vai se instalar aqui para produzir mais caro. Este é o ponto chave.

Como afirmou Jorge Khoury (28 out. 2004), “a dificuldade econômica e social do Nordeste e a falta de uma política nacional de desenvolvimento (regional), tornaram os incentivos fundamentais para o novo momento do Estado”.

Para Geraldo Machado (3 nov. 2004), “o incentivo apareceu como a única forma de se dar um avanço na industrialização do Estado”.

Outro consenso foi sobre o papel do incentivo e a quem concedê-lo: a função do incentivo é anular alguns fatores temporários negativos da localização para motivar o investidor durante uma fase inicial do negócio.

O negócio a ser incentivado tem que ser rentável por si próprio, isto é, não é o incentivo que deve gerar a rentabilidade do negócio.

O incentivo não deve ser concedido para viabilizar negócios perenemente: sua existência precisa ser temporária.

Conforme o Governador Paulo Souto (14 mar. 2006), “o incentivo é fator de compensação das distâncias dos mercados consumidor e supridor; é para compensar algumas desvantagens comparativas que eventualmente nós tínhamos”.

Na opinião do Senador César Borges (10 fev. 2006),

Em economia não se pode sustentar ninguém à base de subsídios. O papel do incentivo é fundamental, porque tem uma diferença de custo considerável em relação ao Sul, Sudeste. Então o incentivo se deu a partir daí para compensar isto e até que se ganhasse escala e não precisasse mais de incentivo.

De acordo com o Secretário Albérico Mascarenhas (15 mar. 2006),

A preocupação sempre foi com a competitividade: não dar mais do que a empresa precisasse para ser competitiva até para não afetar a competitividade nacional. Essa era a filosofia do Desenvolve. O objetivo do incentivo fiscal é você dar competitividade para que o industrial tenha condições de se instalar ali. É o adensamento da cadeia produtiva.

Para Jorge Khoury (28 out. 2004),

Compensar o impacto inicial do negócio; passada a 1ª fase a empresa estaria buscando sua sustentação. Além disto pareceu sempre claro que aos incentivos deveriam ser acrescentados outros fatores de atração que diferenciasssem a Bahia porque outros estados como Ceará e Pernambuco tinham políticas de atração de investimentos muito agressivas. Dentre estes outros fatores passou-se à ação enérgica e profissional do Governo.

5.2.7 Conclusões

Na visão dos dirigentes públicos os Fatores de Atração de Investimentos mais importantes foram portanto:

- os incentivos fiscais
- a confiança no Governo
- atuação profissional da equipe do Governo
- a estabilidade política e econômica

Os depoimentos dos dirigentes públicos entrevistados mostraram um entendimento claro do que os incentivos fiscais eram imprescindíveis à atração dos investimentos como uma forma de vencer desvantagens como a distância dos mercados consumidores e das matérias-primas e insumos, bem como de que os incentivos não deveriam ser os fatores de rentabilidade própria dos negócios e seu caráter temporário, até que as empresas atingissem tal escala que pudesse dispensá-los.

Por outro lado os dirigentes públicos ouvidos mostraram também que deveria existir um diferencial que pudesse permitir que os incentivos da Bahia superassem o grau de atratividade de outros estados competidores e que este diferencial seria a credibilidade no Governo do Estado e a ação profissional de toda a sua equipe.

6 CONCLUSÕES

A pesquisa junto aos empresários e as entrevistas com os dirigentes públicos do Estado mostram que as visões de ambos são convergentes quanto à indicação de que os principais fatores de atração de investimentos industriais para a Bahia, no período de 1993 a 2004 foram:

- Incentivos Fiscais
- Recursos Institucionais e Empresariais

Os ‘Incentivos Fiscais’ referem-se a benefícios fiscais concedidos para eliminar desvantagens locacionais como infra-estrutura, distância do mercado supridor e do mercado consumidor, entre outros. É o que, na classificação de Porter, se poderia chamar de fator básico e generalizado.

Os ‘Recursos Institucionais e Empresariais’ referem-se ao conjunto de estratégias, estruturas de trabalho, sistemas de comunicação, princípios de conduta e equipes montadas pelo Governo da Bahia para dirigir o relacionamento e a comunicação das equipes públicas com os empresários e suas equipes profissionais no processo de análise e avaliações de investimentos. É o que, na classificação de Porter, se poderia chamar de fator adiantado e especializado.

Este resultado mostra que, ao lado da força dos incentivos fiscais, os investimentos industriais da Bahia no período considerado foram fortemente associados à capacidade do Estado organizar suas instituições de forma a criar um ambiente favorável e atrair novos negócios e a manter os antigos com base em sua estabilidade política e econômica, sua melhoria de infra-estrutura e na qualificação da mão-de-obra.

Nas palavras do Governador Paulo Souto (14 mar. 2006),

Então, criamos um primeiro sistema, depois se mudou etc. mas como você disse, a partir de um certo momento, igualou tudo. O que até prova que não foi só isso que determinou que certas indústrias se instalassem aqui. Eu acho que na hora que igualou o que decidiu foi o profissionalismo, foi a credibilidade do Governo, este conjunto de coisas. O caso da FORD é tipicamente isto; os incentivos valeram, o Estado estava preparado financeiramente.

Mas (o conjunto de incentivos) não teria sido responsável pela decisão se o Estado não transmitisse credibilidade. E havia também peso político. E isso é uma coisa importante porque se não fosse o peso político do Estado naquele momento nós não teríamos conseguido o incentivo federal que foi fundamental.

Coincidentemente, a este respeito, a FORD registrou a pontuação máxima de 4 pontos, tanto para o fator de ‘Incentivos Fiscais’ quanto para o conjunto de fatores que compõem os ‘Recursos Institucionais e Empresariais’ (Articulação Política do Governo, Ambiente Empresarial Favorável, Acesso ao Governo e Estabilidade do Governo).

Tratou-se, portanto, de um processo de desenvolvimento industrial fortemente induzido pelo Estado.

Dos fatores locacionais acima mencionados o mais visível e comentado foi sem dúvida o incentivo fiscal cuja concessão também, por vários outros Estados da Federação, deu origem à chamada ‘guerra fiscal’ que se tornou presença sistemática no debate econômico nacional.

Conforme mencionado antes tal debate ainda é de tal forma insuficiente que, apesar dos argumentos contrários à ‘guerra fiscal’, os estados mantiveram seus programas de atração de investimentos suportados pela concessão de benefícios.

Mas, se ainda não há suficiente esclarecimento e consenso a respeito, é provável que as repercussões da ‘guerra fiscal’ tenham reduzido o conhecimento de que a ação do Governo Estadual foi um determinante locacional importante no processo de industrialização abordado no estudo.

Quanto aos resultados concretos de crescimento da economia do Estado, é apresentado um comparativo de evolução do PIB estadual com o PIB brasileiro como abaixo:

Tabela 3 - Comparativo da Evolução do PIB Brasil X Bahia no Período de 1993 a 2004

	Taxa Média Geométrica Anual de Crescimento (%)	Taxa Acumulada de Crescimento no (%)
PIB Brasil	2,2	21,6
PIB Bahia	3,4	35,7
PIB Indústria – Brasil	1,2	21,14
PIB Indústria – Bahia	3,8	37,7
PIB Indústria Transformação – Brasil	2,0	21,6
PIB Indústria Transformação – Bahia	4,5	48,0

Fonte: IBGE, Banco Central

Isto evidencia que a economia industrial da Bahia cresceu a níveis substancialmente maiores que os do País.

Ainda sobre o crescimento da indústria estadual, se apresenta no anexo IV a evolução da participação da indústria no PIB da Bahia onde se constata que a participação da indústria

passou de 35,20% em 95 para 49,0% em 2004 sendo que a indústria de transformação passou de 19,5% em 1994 para 35,2% em 2004.

Em seu conjunto ou isoladamente, são resultados expressivos que atestam o acerto das escolhas feitas: na verdade, tratou-se da implantação da indústria de bens de consumo final duráveis e não duráveis no Estado da Bahia.

REFERÊNCIAS

AMARAL FILHO, Jair do. **Incentivos Fiscais e Políticas Estaduais de Atuação de Investimentos**. Fortaleza: IPECE; SEPLAN, 2003.

_____. **A Endogeneização no desenvolvimento econômico Regional e Local**. S.L.: s.n., [199-?].

_____. **Desenvolvimento Regional Endógeno em um ambiente Federalista**. S.L.: s.n., [199-?].

ANÁLISE do Segmento. **Bahia Invest**. Salvador. Disponível em: <<http://www.bahiainvest.com.br/port/segmentos>>. Acesso em: 21 fev. 2006.

BAHIA. Secretaria da Indústria, Comércio e Mineração. **Trinta anos de Indústria, Comércio e Turismo na Bahia 1966 – 1996**. Salvador: IPA;UNIFACS, 1997.

CELULOSE Online. Disponível em: <<http://www.celuloseonline.com.br/pagina/pagina.asp>>. Acesso em: 22 fev. 2006.

COUTINHO, L., G.; FERRAZ, J. C.. **Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira**. Campinas: Papirus, 1995.

DIAS, Francisco Régis Cavalcanti; HOLANDA, Marcos Costa; AMARAL FILHO, Jair do. **Base Conceitual dos Critérios para Concessão de Incentivos para Investimento no Ceará**. Fortaleza: IPECE; SEPLAN, 2003.

FERREIRA, Fátima. **O Processo de realocização e a Formação de Arranjos Produtivos Locais**: um estudo de caso sobre as indústrias têxtil e calçadista no Nordeste. Salvador: UFBA, 2003.

FIEB. **Industrialização na Bahia**: construindo uma nova estratégia. Salvador, 1995.

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

FORD: um veículo para o crescimento econômico. **Bahia Invest**. Salvador, v. 2, n. 2, p. 18-23, maio 2004.

GARCIA JÚNIOR, Ruiz; COSTA, Armando João Dalla. **Sistemas Produtivos Locais**: uma revisão da literatura. S.L.: s.n., [199-?].

GLOBAL 21: informes setoriais. Local. Disponível em: <<http://www.global21.com.br/informessetoriais/setor.asp?>>. Acesso em: 21 fev. 2006.

GONÇALVES, Reinaldo. A Empresa Transnacional. In: KUPFER, David; HASENCLEVER, Lia (Org.) **Economia Industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil**. São Paulo: Papirus, [199-?]. cap. 16, p. 389-407.

HAGUENAUER, Lia; PROCHNIK, Victor. **Identificação de Cadeias Produtivas e Oportunidades de Investimentos no Nordeste**. Fortaleza: Banco do Nordeste, 2000.

HORI, Jorge. A Bahia como um Pólo Logístico dentro da Globalização. **Bahia Análise & Dados**, Salvador, v. 13, n.2, p. 239-246, set. 2003.

KUPFER, David.; HASENCLEVER, Lia. **Economia Industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil**. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

LOIOLA, Elizabeth. **A Competitividade do Segmento de Termoplásticos do Complexo Químico Brasileiro**. Salvador: Fundação CPE, [19-?].

NASCIMENTO, Anna Amélia Vieira. **Memória da Federação das Indústrias do Estado da Bahia**. Salvador: FIEB, 1997.

PIRES, Manuel Júlio. Economia Regional e Urbana. In: PINHO, Dina Benevides; VASCONCELOS, Marco Antônio S. de. **Manual de Economia**. 5. ed. São Paulo: Saraiva, 2005. p. 542-551.

PORTER, Michael E. **A vantagem competitiva das nações**. Rio de Janeiro: Campus, 1993.

RODRIGUES, Denise Andrade. O Papel dos Governos Estaduais na Indução do Investimento: a experiência dos Estados do Ceará, Bahia e Minas Gerais. **Revista do BNDS**. n. 10, dez. 1998. Disponível em: <<http://www.bnds.gov.br/conhecimento/publicações>>. Acesso em: 30 jun. 2005.

SOUTO, Paulo. Paulo Souto: entrevista. **Bahia Invest**. Salvador, v. 1, n. 1, p. 6-9, dez. 2003.

SUAREZ, Marcus Alban. **Petroquímica e Tecnoburocracia: capítulos do desenvolvimento capitalista no Brasil**. Santos: HUCITEC, [19-?]. (Coleção Economia e Planejamento; Série Teses e Pesquisas).

SUAREZ, Marcus Alban. **A Reconfiguração Automotiva e seus Impactos Espaciais: uma análise do caso brasileiro**. S.L: s.n., 1996.

SUPERINTENDÊNCIA de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia. **A indústria Baiana nos anos 90**. Salvador: SEI, 1998. (Série Estudos e Pesquisas, n. 37).

TAVARES, Luís Henrique Dias. **O Problema da Involução Industrial da Bahia**. Salvador: UFBA, 1966.

TEIXEIRA, Francisco; GUERRA, Oswaldo. 50 Anos da Industrialização Baiana: do enigma a uma dinâmica exógena e espasmódica. **Bahia Análise & Dados**, Salvador, v. 10, n. 1, p. 8798, jul. 2000.

UDERMAN, Simone.; MENEZES, V. **O novo ciclo de industrialização na Bahia**. Salvador: SEI, 1998. (Série Estudos e Pesquisas, nº 370).

UDERMAN, Simone. **A Indústria de Transformação na Bahia**: características gerais e mudanças estruturais recentes. [S.L: s.n., 199-?].

VIANA FILHO, Luiz. **Petroquímica e Industrialização da Bahia, 1967 1971**. Brasília: Senado Federal, 1984.

VIANNA, Marcos Pereira. Pólo Petroquímico de Camaçari: indiscutível caso de sucesso. In: OLIVEIRA, José Clemente. **A Petroquímica Brasileira**: depoimentos. Camaçari: Cofic, [199-?].

APÊNDICE A Relação das indústrias por programa de incentivo e segmento
A partir de 01.01.04

N°	EMPRESA	TIPO	LINHA DE PRODUÇÃO	LOCALIZAÇÃO	INFORMAÇÕES SÓCIO-ECONÔMICAS (1)		
					M. OBRA	INVEST.	GER. ICMS (2) NANC. (2)
					US\$ MIL		
1	A.T.P. IND. E COMÉRCIO DE PLÁSTICOS LTDA.	Imp.	Bobinas, sacos e sacolas	Camaçari			
2	AMG IND. E COM. DE PRODUTOS SINTÉTICOS LTDA	Imp.	Perucas, apliques e fios de fibras sintéticas	Salvador	19	253	441 338
3	BAGISA S/A AGROPECUÁRIA E COMÉRCIO LTDA.	Imp.	Conserva de tomate seco desidratado	Ibicoara	75	3.442	14.147 12.172
4	BMD TÊXTEIS LTDA.	Amp.	Tecidos sintéticos e laminados	Camaçari	-	-	- -
5	CARGILL AGRÍCOLA S/A	Altera Resol.		Itabuna	-	-	- -
6	CATA TECIDOS TÉCNICOS LTDA.	Altera Resol.		Camaçari	-	-	- -
7	COMPOJET IND. E COM. DE PROD. HOSPIT. LTDA.	Imp.	Produtos hospitalares e transfór. termopl.	C. do Jacuípe	600	834	7.359 6.560
8	CONTEFLEX DO NORDESTE LTDA.	Imp.	Artigos de malhas têxteis	F. de Santana			
9	EBF INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PLÁSTICOS LTDA.	Imp.	Capacetes e baús para motos	Simões Filho	120	4.168	7.690 6.921
10	EKA BAHIA S/A	Imp.		Eunápolis			
11	FRIGORÍFICO REGIONAL DE BARREIRAS LTDA.	Imp.	Couro, charque, embutidos, defumados e salg	Barreiras			
12	IBRATIN BAHIA LTDA.	Imp.	Tintas, massas, seladores, vernizes e revestim	Simões Filho			
13	JOSSAN S/A	Diferim. M e E		F. de Santana	-	-	- -
14	PEDREIRA INTERATIVA LTDA.	Imp.		L. de Freitas	-	-	- -
15	PERENNE EQUIP. E SISTEMAS DE ÁGUA LTDA.	Amp.	Dessalinizadores e desmineralizadores	F. de Santana			
16	ZARAPLAST BAHIA S/A	Imp.	Filmes, bobinas, fitilhos e sacaria de rãfia	Camaçari			
TOTAL		-	-	-	814	8.697	29.637 #####

FONTE: Secretaria Executiva do DESENVOLVE

NOTAS: (1) Incremental

(2) No período de 8/10/12 anos

TOTAL	-	2,008	75,331	141,734	111,094
--------------	---	-------	--------	---------	---------

FONTE: Secretaria Executiva do DESENVOLVE

NOTAS: (1) Incremental

(2) No período de 8/10/12 anos

PAUTA DA 6ª REUNIÃO ORDINÁRIA
31.07.03

EMPRESA / PROCESSO	TIPO	LINHA DE PRODUÇÃO	LOCALIZAÇÃO	INFORMAÇÕES SÓCIO-ECONÔMICAS (1)			
				M. OBRA	INVEST.	GER. ICMS (2)	FINANC. (2)
				US\$ MIL			
ATLAS INDÚSTRIA DE ELETRODOMÉSTICOS LTDA.	Imp.	Fogões à gás	Feira de Santana	93	915	9,173	7,033
BABY BRINK DO NORDESTE INDÚSTRIA LTDA.	Reenq.		Lauro de Freitas	-	-	-	-
CROMITEC DO NORDESTE LTDA.	Imp.	Resinas de poliéster insaturadas	Camaçari	58	3,303	23,877	18,206
ECOTECH ENERGIA LIMPA LTDA.	Imp.	Óleo bruto e torta de mamona	Iraquara	32	459	1,073	708
ESPUMACAR DA BAHIA IND. E COMÉRCIO LTDA. (3)	Imp.	Peças técnicas em espuma	Salvador	63	224	3,018	2,716
QUÍMICA FINA INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.	Imp.	Dispersão de antraquinona	Santo Amaro	23	911	1,349	1,030
UNACAU INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.	Ampl.	Palmito de pupunha em conserva	Una	76	697	3,184	1,834
VÁLVULAS NADVIC DO BRASIL LTDA. (4)	Imp.	Válvulas fundidas em aço	Simões Filho	249	9,619	12,587	9,604
VINÍCOLA SANTAROSA LTDA. (5)	Imp.	Engarrafamento de vinho	Lauro de Freitas	31	225	927	607
TOTAL		-	-	625	16,354	55,188	41,738

FONTES: Secretaria Executiva do DESENVOLVE

NOTAS: (1) Incremental

(2) No período de 8/10/12 anos

(3) Altera e ratifica Resolução nº 28/2003

(4) Retifica e ratifica Resolução nº 26/2003

(5) Ratifica Resolução nº 27/2003

PAUTA DA 5ª REUNIÃO ORDINÁRIA
05.05.03 (*)

EMPRESA / PROCESSO	TIPO	LINHA DE PRODUÇÃO	LOCALIZAÇÃO	INFORMAÇÕES SÓCIO-ECONÔMICAS (1)			
				M. OBRA	INVEST.	US\$ MIL	
				GER. ICMS (2)	FINANC. (2)		
ETEP INDÚSTRIA METALÚRGICA LTDA.	Ampl.	Peças e equipamentos à base de aço	Salvador	9	536	2.007	1.407
BABY BRINK DO NORDESTE INDÚSTRIA LTDA.	Imp.	Brinquedos e brindes promocionais	Lauro de Freitas	467	598	1.597	1.278
INDÚSTRIAS REUNIDAS TATUZINHO 3 FAZENDAS LTDA.	Imp.	Aguardente, conhaque, cachaça, vodca e outros	Nazaré	47	1.165	7.417	4.886
ALIMENTOS SUBLIME LTDA.	Imp.	Goiaba em embalagem de polipropileno	Camagari	29	150	404	283
IBP - INDÚSTRIA BRASILEIRA DE POLIURETANOS S/A	Imp.	Poliestireno expandível, expandido, termo paui	Camagari	97	4.992	17.702	13.504
MIL FONTES ÁGUAS MINERAIS E BEBIDAS LTDA.	Imp.	Envase de água mineral	Simões Filho	50	269	1.704	1.303
INACERES INDUSTRIAL E COMERCIAL LTDA.	Imp.	Palmito em conserva	Urucuá	81	2.729	2.502	2.001
CHOCOLATES DUFFY LTDA.	Imp.	Chocolate	Salvador				
METALGRÁFICA IGUAÇU LTDA.	Imp.						
F. FEIJÃO INDÚSTRIA DE ALIMENTOS LTDA.	Imp.	Alimentos à base de soja	Salvador	149	156	2.241	1.715
DIAS D'ÁVILA METAL. TECNOL. E LOGÍSTICA LTDA.	Imp.	Embalagens de ferro e aço	Dias d'Ávila	83	334	4.535	3.473
PROJETO DE RES. (PARÂM. TÉCNICOS) (3)							
TOTAL		-	-	1.012	10.930	40.109	29.850

FONTE: Secretaria Executiva do DESENVOLVE

NOTAS: (1) Incremental

(2) No período de 8/10/12 anos

(3) Ratifica Res. nº 05/03

(*) A reunião ocorreu efetivamente em 05.05.2003

PAUTA DA 4ª REUNIÃO ORDINÁRIA
11.02.03

EMPRESA / PROCESSO	TIPO	LINHA DE PRODUÇÃO	LOCALIZAÇÃO	INFORMAÇÕES SÓCIO-ECONÔMICAS (1)			
				M. OBRA	INVEST.	GER. ICMS (2)	FINANC. (2)
				US\$ MIL			
ALCAN COMPOSITES S/A	Imp.	Painéis metálicos	Camaçari	110	11.981	31.379	23.804
IPB - INDÚSTRIA DE PAPÉIS SANTO AMARO LTDA.	Reat.	Papel	Santo Amaro	287	7.602	11.958	9.134
ILPISA - IND. DE LATICÍNIOS PALMEIRA DOS ÍNDIOS S/A	Imp.	Leite, creme de leite, leite condensado e farinha Itapetinga		184	16.722	22.193	17.754
INDAIA BRASIL ÁGUAS MINERAIS LTDA.	Ampl.	água mineral e refrigerantes	Dias d'Ávila	89	15.529	55.345	36.345
INDÚSTRIA DE AUTOPEÇAS JARDIM LTDA. (3)	Imp.	Peças estampadas	Camaçari	37	1.794	5.663	4.334
FRUTAB - FRUTOS DA BAHIA LTDA.	Imp.	Polpa de frutas, sucos prontos e refresco em pó Ipiau	Feira de Santana	229	2.647	17.144	13.154
JOSSAN S/A	Ampl.	Arame, pregos, grampos e telas	Simões Filho	26	3.508	39.091	18.671
GERDAU S/A	Ampl.	Tarugos e laminados					
TOTAL	-	-	-	962	59.783	182.773	123.196

FORNTE: Secretaria Executiva do DESENVOLVE

NOTAS: (1) Incremental

(2) No período de 8/10/12 anos

(3) COLOQUEI COMO SENDO SUBMETIDA À APRECIÇÃO NESTA REUNIÃO, MAS NÃO CONSTOU DA PAUTA

**PAUTA DA 2ª REUNIÃO ORDINÁRIA
07.11.02**

EMPRESA / PROCESSO	TIPO	LINHA DE PRODUÇÃO	LOCALIZAÇÃO	INFORMAÇÕES SÓCIO-ECONÔMICAS (1)				
				M. OBRA	INVEST.	GER. ICMS (2)	FINANC. (2)	
				US\$ MIL				
BRYES PETRÓLEO DO BRASIL LTDA.	Imp.	Óleos lubrificantes	Itabuna	34	2.421	1.586	1.110	Inspecção OK
FAZENDA OURO VERDE LTDA.	Imp.	Vinhos e espumantes	Casa Nova	47	18.422	22.101	19.891	Inspecção OK
ICOFORT AGROINDÚSTRIA LTDA.	Imp.	Óleo bruto, farelo e linter de algodão	Juazeiro	43	333	646	453	
JAUENSE DO NORDESTE EMBALAGENS LTDA.	Imp.	Embalagens em papel	Lauro de Freitas	130	3.430	1.606	1.285	
KOFAR NE PRODUTOS METALÚRGICOS LTDA.	Imp.	Produtos metalúrgicos	Camaçari	197	11.343	32.579	26.064	
MOPCLEAN COMÉRCIO E SERVIÇOS LTDA.	Imp.	Instrumentos de limpeza	Dias d'Ávila	37	110	652	521	
PÓLO QUÍMICA LTDA.	Imp.	Tintas, colas, solventes e produtos correlatos	Simões Filho	42	983	8.990	8.091	
PROJ. DE RES.(ROTEIRO P/ELAB. DE PROJETOS)	-	-	-	-	-	-	-	
R&P LTDA.	Imp.	Sacos plásticos	Lauro de Freitas	60	190	373	336	
RECONFLEX - INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.	Imp.	Colchões e travesseiros	S. Antônio de Jesus	162	1.968	5.406	4.325	Inspecção OK
VA NUTRIÇÃO ANIMAL LTDA.	Imp.	Ração para cães	F. de Santana	22	420	756	605	
TOTAL	-	-	-	774	39.620	74.695	62.681	

FONTE: Secretaria Executiva do DESENVOLVE

NOTAS: (1) Incremental

(2) No período de 8/10/12 anos

PAUTA DA 3ª REUNIÃO ORDINÁRIA
27.12.02

43 21.08.03 29.08.03

EMPRESA / PROCESSO	TIPO	LINHA DE PRODUÇÃO	LOCALIZAÇÃO	INFORMAÇÕES SÓCIO-ECONÔMICAS (1)			
				M. OBRA	INVEST.	US\$ MIL	
				GER. ICMS (2)	FINANC. (2)		
AMBIAL AGROINDÚSTRIA LTDA.	Imp.	Palmito em conserva	Igrapiuna	78	292	1.306	1.045
BAHIA PET NORDESTE LTDA.	Imp.	Preformas PET e tampas PEAD	Salvador	48	11.649	10.645	9.580
GOLDEN LEAF TOBACCO LTDA.	Imp.	Cigarro	Simões Filho	240	7.779	97.417	77.933
INOVAPLAST IND. E COM. DE EMBALAG. LTDA.	Imp.	Sacos plásticos	Lauro de Freitas	51	667	3.440	3.096
ITAGUARANA S/A.	Imp.	Cimento	Ituaçu	276	70.894	40.057	32.046
MARANA PLAST INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.	Imp.	Materiais plásticos	Lauro de Freitas	37	410	1.125	1.013
METALÚRGICA FERRAME LTDA.	Imp.	Laminação de ferro, aço e metais ferrosos e não f	Simões Filho	63	7.087	11.311	7.918
MICO'S IND. E COM. DE PROD. ALIMENTARES LTDA.	Imp.	Snacks (salgadinhos de milho)	F. de Santana	185	1.261	6.313	5.050
MOVITEC EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS LTDA.	Imp.	Compressores a pistão e acessórios	Lauro de Freitas	68	1.776	11.503	10.352
REZINHO REFRIG. IND. E COM. DE BEBIDAS LTDA.	Imp.	Refrigerantes	Camaçari	393	14.030	29.494	23.595
SMILE MARKET INDUSTRIAL DO BRASIL LTDA.	Imp.	Álbuns, porta-retratos, bolsas e estojos	Terra Nova	136	524	989	764
VIEIRA, BASTOS & ANTUNES LTDA.	Imp.	Uniformes industr. e equip. de proteção	Salvador	73	861	971	680
TOTAL	-	-	-	1.648	117.231	214.570	173.072

FONTE: Secretaria Executiva do DESENVOLVE

NOTAS: (1) Incremental

(2) No período de 8/10/12 anos

PAUTA DA 1ª REUNIÃO ORDINÁRIA
19.04.02

EMPRESA / PROCESSO	TIPO	LINHA DE PRODUÇÃO	LOCALIZAÇÃO	INFORMAÇÕES SÓCIO-ECONÔMICAS (1)		
				M. OBRA	INVEST.	US\$ MIL. GER. ICMS (2) FINANC. (2)
REGIMENTO INTERNO	-	-	-	-	-	-
PROJETO DE RES. (PARÂM. TÉCNICOS)	-	-	-	-	-	-
MONSANTO NORDESTE S/A	Impl.	Ácido fosfonometil iminodiacético (PMIDA)	Camapari	319	395.726	253.491 228.142
TOTAL	-	-	-	319	395.726	253.491 228.142

FONTE: Secretaria Executiva do DESENVOLVE

NOTAS: (1) Incremental

(2) No período de 8/10/12 anos

FIEB - Federação das Indústrias do Estado da Bahia

Data: 17/10/2005

Relação das Empresas de Informática

Razão Social/CNPJ/Produto	Endereço/Email	Executivo/Fone/Fax	Faixa Fatur	Nr Func
ADVANCED ELETRONICS DO BRASIL LTDA 52.863.305/0001-20 Fonte de alimentacao chaveada, Gabinete de microcomputador com fonte, Estabilizador de tensao	ROD BA-262 ILHEUS/URUCUCA KM 4 ALA C S/N IGUAPE - ILHEUS - 45650-000 vendas@advancedbr.com.br	Luiz D. P. Saviano - Diretor Financeiro 73 3639-1099 3639-1025	120.001,00 720.000,00	32
ALO SERVICE TELEINFORMATICA LTDA 05.318.850/0001-56 Manutencao e reparacao de sistemas de intercomunicacao	RUA DJALMA DUTRA 350 SL 02 SETE PORTAS - SALVADOR - 40255-001 albservice1@tirmaxitel.com.br	Adriana Jorge Terroso - Gerente Geral 71 3322-1154 3322-1154	0,00 120.000,00	1
BIT SHOP INDUSTRIA COMERCIO EXP E IMP LTDA 42.034.777/0001-17 Unidade digital de processamento	ROD ILHEUS/URUCUCA KM 2,5 S/N IGUAPE - ILHEUS - 45658-370 bitway@bitway.com.br	Marial Batista Camara - Diretor Presidente 73 3639-1665 / 3231-6215 3639-1665	12.000.001,00 25.000.000,00	50
BORGTEC INDUSTRIA E COMERCIO LTDA 05.429.757/0001-19 Microcomputador	AV PROCLAMACAO 284 TERREO JARDIM SAVOIA - ILHEUS - 45658-250 borgtec@ilheus.com.br	Patricia Santos Carvalho - Gerente Administrativo 73 3639-1062 3639-1062	720.001,00 1.500.000,00	3
BRASTEC TECNOLOGIA E INFORMATICA LTDA 05.927.775/0001-20 Microcomputador	AV CANAVIEIRAS 707 TERREO CIDADE NOVA - ILHEUS - 45652-125 brastec@veloxmail.com.br	Carlos Mulli - Diretor 73 3634-3666 / 3634-1717 3634-3666		2
CDI BRASIL INDUSTRIAL LTDA 02.775.640/0001-07 Microcomputador	ROD BA-262 KM 04 4000 GALPAO F IGUAPE - ILHEUS - 45658-335 jairo.carvalho@cdibrasil.com.br	Miled Ellis Zovadeli - Presidente 73 3639-3939 / 2101-1000 3639-3939 / 2101-1014	3.000.001,00 6.000.000,00	38
CHIPNET COMPUTADORES LTDA 02.736.550/0001-07 Microcomputador	ROD ILHEUS/URUCUCA, KM 03 S/N GP 32 POLO CONFECOES IGUAPE - ILHEUS - 45650-000 chipnet@chipnet.com.br	Edson Fernandes da Silva - Gerente 73 3639-7216 / (71) 3341-0668 3639-7216	3.000.001,00 6.000.000,00	3
DATEN TECNOLOGIA LTDA 04.602.789/0001-01 Computador	AV PRESIDENTE VARGAS 387 PONTAL - ILHEUS - 45650-000 daten@daten.com.br	Christian Villela Duncce - Socio Diretor 71 3342-1683 / (73) 3634-1717 3341-4441	12.000.001,00 25.000.000,00	22
DIGITRON DA BAHIA INDUSTRIA E COMERCIO LTDA 05.384.883/0001-02 Microcomputador	ROD ILHEUS/URUCUCA KM 04 S/N ARMAZEM DOIS IGUAPE - ILHEUS - 45658-370 edson@digitronilheus.com.br	Claudio Galante - Diretor 73 3639-0008 / 3639-2578 3639-8194	100.000.001,00 250.000.000,00	60

<i>Razão Social/CNPJ/Produto</i>	<i>Endereço/Email</i>	<i>Executivo/Fone/Fax</i>	<i>Faixa Fatur</i>	<i>Nr Func</i>
ECIMEX TECNOLOGIA DO NORDESTE LTDA 05.626.558/0001-09 Montagem de fonte	AV SIRIDIAO DURVAL 102-C CIDADE NOVA - ILHEUS - 45652-580 rpaes@ecimex.com.br	Luiz Pereira - Gerente Geral 73 3634-0039 3634-0039	6.000.001,00 12.000.000,00	46
ECLIPSE DO BRASIL INDUSTRIA E COMERCIO LTDA 02.949.668/0001-05 Microcomputador	AV ANTONIO CARLOS MAGALHAES 104 MALHADO - ILHEUS - 45651-620 vendasbahia@eclipsebrasil.com.br	Emerson Malacarne - Gerente Geral 73 3634-2175 3634-2175	1.500.001,00 3.000.000,00	10
ENAUTEC SISTEMAS ELETRONICOS LTDA 00.129.613/0001-23 Telealarme, Controlador de banco de capacitores, Concentrador, Modulo auxiliar de sinalizacao, Seletor de medidor eletronicos,	RUA ARISTIDES NOVIS 01 TERREO FEDERACAO - SALVADOR - 40210-630 enautech@enautech.com.br	Luiz Carlos Cova Marques - Socio Gerente 71 3332-0851 3332-8670	720.001,00 1.500.000,00	12
HAAS SISTEMAS E TECNOLOGIA LTDA 04.704.829/0001-26 Microcomputador	AV ITABUNA 872 CENTRO - ILHEUS - 45651-000 hilton@rumonorte.com	Ricardo Haas - Proprietario 73 3633-6500	0,00 120.000,00	3
HANDYTECH INFORMATICA E ELETRONICA LTDA 00.904.969/0001-97 Computador, Gabinete	RUA DA LINHA 3579 BARRA DO ITAIBE - ILHEUS - 45658-120 comercial@handytech.com.br	Adriano Bastos - Diretor Senior 71 3358-7773 / (73) 3639-2455 3358-3232 / 2107-7750	1.500.001,00 3.000.000,00	16
HANKELL INDUSTRIA E COMERCIO DE ANTENAS LTDA 16.376.675/0001-70 Divisores, Kit de instalacao, Antena monopolo vertical movel, Antena omnidirecional tipo colinear, Antena Yagi, Antena Log, Antena Tel Cel,	RUA H, JARDIM METROPOLE 10 ITINGA - LAURO DE FREITAS - 42700-000 hankell@hankell.com.br	Alexandre da Costa e Silva - DiretorTecnico 71 3334-8985 3334-4078	120.001,00 720.000,00	4
HI-TECH DO BRASIL S/A 05.463.639/0001-27 Microcomputador	AV NOSSA SENHORA APARECIDA 1873 BARREIRA - ILHEUS - 45655-000 hitechdobrasil@uol.com.br	Aroldo Azevedo Castro - Diretor 73 3632-1720 3632-1720	25.000.001,00 50.000.000,00	14
HOME TECH COMERCIO E INDUSTRIA LTDA 03.919.188/0001-64 Gabinete	ROD BA-262 ILHEUS/JURUCUCA KM 3,6 S/N GALPAO G31 DIST INDL IGUAPE - ILHEUS - 45680-335 borges_valeria@hotmail.com	Huarg Chao Ching - Diretor 73 3639-0047 3639-0047	720.001,00 1.500.000,00	11
IBRACOMP INDUSTRIA E COMERCIO LTDA 03.419.851/0001-61 Computador	RUA A QD D LOTE 04/05 S/N GALPAO 02 CX P 233 DISTRITO INDUSTRIAL - ILHEUS - 45650-000 syntax@syntax.com.br	Jose Roberto Aguiari - Procurador 73 3639-3151 3639-3151 / 3639-7218	12.000.001,00 25.000.000,00	41
INCOEL INFORMATICA E TELECOMUNICACOES IND E COM LTDA 05.462.246/0001-07 Microcomputador	EST ILHEUS/JURUCUCA KM 2,5 S/N GALPAO 27 POLO DE IGUAPE - ILHEUS - 45658-335 comercial@bitway.com.br	Tania Parada - Gerente 73 3639-1665 3639-1665	720.001,00 1.500.000,00	4

<i>Razão Social/CNPJ/Produto</i>	<i>Endereço/Email</i>	<i>Executivo/Fone/Fax</i>	<i>Faixa Fatur</i>	<i>Nr Func</i>
INVESTIPLAN COMPUTADORES E SISTEMAS LTDA 01.579.387/0001-45 Computador	AV CENTRAL, QD 02 - LOTE 10 S/N JARDIM SAVOIA IGUAPE - ILHEUS - 45658-260 paulo.jr@investiplan.com.br	Paulo Afonso Frias Trindade Junior - Diretor 73 3639-3190 3639-3154	1.500.001,00 3.000.000,00	5
IOS IND E COM DE EQUIPAMENTOS DE INFORMATICA LTDA 04.504.059/0001-78 Microcomputador	RUA GENERAL CAMARA 20 EM FRENTE A NV TURISMO CENTRO - ILHEUS - 45653-220 tecn@bitsnet.com.br	Renata Farias Smith - Socia Gerente 73 3231-2739 3231-2739	120.001,00 720.000,00	4
KELOW INFORMATICA LTDA 03.843.947/0001-52 Microcomputador	RUA ANA NERY 82 CENTRO - ILHEUS - 45653-613 kelow@kelow.com.br	Marcos Antonio Di Lascio - Presidente 73 3633-1236 3633-1227	1.500.001,00 3.000.000,00	15
LEADER TECH INDUSTRIAL LTDA 03.968.346/0001-76 Microcomputador	RUA C 151 DISTRITO INDUSTRIAL - ILHEUS - 45658-380 david@leadertech.com.br	David Freitas Encaua - Diretor 73 3639-1198 3639-1198	3.000.001,00 6.000.000,00	27
LINEAR EQUIPAMENTOS ELETRONICOS S/A 19.690.445/0001-79 Conversor de torre, Radio digital de 400 mhz, Modulador de TV, Receptor de satellite, Transmissor de microondas,	RUA ROTARY 67 CIDADE NOVA - ILHEUS - 45652-020 financeiro@linear.com.br	Jose de Souza Lima - Diretor Presidente 73 3634-4400 3634-2399 / (35) 3473-3474	25.000.001,00 50.000.000,00	79
LINK BRASIL PRODUTOS ELETRONICOS LTDA 05.812.665/0001-13 Gabinete com fonte	ROD ILHEUS/URUCUCA KM 04 S/N ALA H DISTRITO INDUSTRIAL - ILHEUS - 45650-780 candido@advanced.com.br	Loren Plantullo Saviano - Socio Administrador 73 3634-1717 3634-1717	120.001,00 720.000,00	8
LOGIN INFORMATICA COMERCIO E REPRESENTACAO LTDA 00.066.716/0001-91 Microcomputador	ALAMEDA DAS ESPATODIAS 40 CAMINHO DAS ARVORES - SALVADOR - 41820-460 paulo@login.com.br	Paulo Sergio Simoes Franco - Diretor Adm Financeiro 71 2106-3737 2106-3741	12.000.001,00 25.000.000,00	150
MARLIN INDUSTRIAL LTDA 04.216.558/0001-60 Microcomputador, Servidor, Notebook	AV ITABUNA 1088 CENTRO - ILHEUS - 45650-000 marlind@terra.com.br	Claudia Brasil Iglesias - Socia Gerente 73 3231-2481 / (71) 2105-6400 2105-6445	1.500.001,00 3.000.000,00	6
MAXTRACK INDUSTRIAL LTDA 04.188.944/0002-76 Modem Maxtrack MTC-400	RUA URUGUAIANA 317 MALHADO - ILHEUS - 45651-350 rodrigojp@maxtrack.com.br	Gustavo Horta Travassos - Presidente 73 3634-4868 3634-4868	12.000.001,00 25.000.000,00	10
MDX DO NORDESTE TELECOMUNICACOES LTDA 03.987.645/0001-58 Telefone sem fio, Radio intercomunicador	ROD ILHEUS/URUCUCA KM 04 S/N GALPAO B DISTRITO INDUSTRIAL - ILHEUS - 45658-250 emelo@mdxtelecom.com.br	Gilceu Turra - Diretor Presidente 73 3634-1717 / 3639-1718 3634-1717 / 3639-1718	12.000.001,00 25.000.000,00	16

<i>Razão Social/CNPJ/Produto</i>	<i>Endereço/Email</i>	<i>Executivo/Fone/Fax</i>	<i>Faixa Fatur</i>	<i>Nr Func</i>
MEGAWARE INDUSTRIAL LTDA 00.537.541/0001-53 Microcomputador (Magahome, Megacorp, Megaserver, Web One)	AV ITABUNA 1880 CENTRO - ILHEUS - 45650-000 flavia@megaware.ind.br	Flavia Lima - Gerente Geral 73 3634-2440 3634-2440	25.000.001,00 50.000.000,00	28
NAT TECNOLOGIA ELETRO-ELETRONICA LTDA 00.166.924/0001-62 Sequencial (circuito fechado para TV), Bloqueador telefonico, Cerca de choque	RUA WALDOMIRO RODRIGUES 103 SALA 105 CENTRO - LAURO DE FREITAS - 42700-000 natecnologia@terra.com.br	Eduardo Lessa - Socio Gerente 71 3378-3373 3378-3373	120.001,00 720.000,00	4
NETGATE INTERNACIONAL DE ELETRONICA LTDA 01.810.196/0001-42 Placa mae, Switch, MP3 Player, Pen drive, Web cam, Placa de fax modem, Placa de rede, Microcomputador, Placa de video	RUA C QUADRA N LOTE 04 S/N DISTRITO INDUSTRIAL IGUAPE - ILHEUS - 45658-320 jcarlos@netgate-ba.com.br	Jose Aparecido de Carvalho - Diretor Presidente 73 2101-4444 2101-4444	12.000.001,00 25.000.000,00	78
NORTCOM INDUSTRIA DE EQUIPAMENTOS ELETRONICOS S/A 03.723.641/0001-62 Decodificador TV cabo, Conversor TV cabo	RUA OSMUNDO MARQUES 331 SAO FRANCISCO - ILHEUS - 45655-060 patrick@nortcom.com.br	Ary J. Haiad - Diretor Presidente 73 3632-3434 3632-3437	1.500.001,00 3.000.000,00	73
NOVADATA SISTEMAS E COMPUTADORES S/A 51.754.240/0016-07 Microcomputador, Notebook, Servidor	RUA C QUADRA D LOTE 13 E 14 S/N DIST INDUSTRIAL JARDIM SAVOIA - ILHEUS - 45650-000 rshimanuki@novadata.com.br	Jose Luiz Cuiñas da Cunha - Diretor Presidente 73 3639-6160 / 3639-4867 3639-1449	100.000.001,00 250.000.000,00	85
PREVIEW COMPUTADORES LTDA 96.695.374/0002-29 Microcomputador	RUA TEIXEIRA DE FREITAS 31 CENTRO - ILHEUS - 45650-000 carloslauro@prv.com.br	Andre Maia Brasil - Socio Gerente 73 3634-1132 / (71) 2103-8888 3634-1132 / (71) 2103-8882	25.000.001,00 50.000.000,00	104
QBEX COMPUTADORES LTDA 05.480.302/0001-28 Microcomputador	AV UBAITABA 69 MALHADO - ILHEUS - 45651-520	Joabe Santos da Fonseca - Socio Administrador 73 3634-9544 / (71) 3634-9544	1.500.001,00 3.000.000,00	1
RECARR INDUSTRIA COMERCIO E SERVICOS LTDA 96.713.433/0001-63 Recarga de cartuchos para impressora	RUA SILVA JARDIM 96 CENTRO - JEQUIE - 45200-280	Jose Roberto Borges - Socio Diretor 73 3526-3211 / 3526-8456 3526-3211	0,00 120.000,00	3
RM INDUSTRIA DE ELETRONICOS LTDA 03.313.250/0001-70 Microcomputador	ROD ILHEUS/URUCUCA KM 3 S/N GALPAO 6 E 7 IGUAPE - ILHEUS - 45658-370 zeneide@rmcomputadores.com.br	Roberto Conceicao Marcelino - Proprietario 73 3639-6933 3639-6916	720.001,00 1.500.000,00	13
SEMP TOSHIBA BAHIA S/A 02.313.600/0001-35 Computador de mesa, Telefone sem fio, Computador portatil	ROD BR-324 KM 10,5 S/N AGUAS CLARAS - SALVADOR - 41305-280 valdnei.azzolini@semptoshiba.com.br	Clovis Mendes Duarte - Diretor Administrativo 71 3215-6000 3215-6868	50.000.001,00 100.000.000,00	145

<i>Razão Social/CNPJ/Produto</i>	<i>Endereço/Email</i>	<i>Executivo/Fone/Fax</i>	<i>Faixa Fatur</i>	<i>Nr Func</i>
SIMS IND E COM DE COMPUTADORES LTDA 04.700.232/0001-03 Notebook	AV PRESIDENTE VARGAS 390 PONTAL - ILHEUS - 45650-000 ez-go@uol.com.br	Marcos Aurelio Bayer - Gerente 73 3632-5566 3632-5566	120.001,00 720.000,00	4
SODRE COMPUTADORES E IMPORTADOS LTDA 02.212.762/0001-87 Montagem de computador	AV CANAVIEIRAS 501 CENTRO - ILHEUS - 45652-400 sodrevendas@uol.com.br	Celso Antonio Pereira Sodre - Socio Proprietario 73 3634-3969 3634-4100	0,00 120.000,00	2
TACOM ENGENHARIA E PROJETOS LTDA 01.005.845/0001-32 Sistema de bilhetagem electronica cartao smart card	RUA BRIGADEIRO EDUARDO GOMES 70 PONTAL - ILHEUS - 45654-070 fernandaios@tacom.com.br	Claudia Tonussi Braga - Diretora Administrativa 73 3231-7303 3634-1028	25.000.001,00 50.000.000,00	19
TECVAN INFORMATICA LTDA 03.654.119/0001-76 Teclado de informatica e automacao comercial	AV CIRIDIAO DURVAL 102 CIDADE NOVA - ILHEUS - 45652-580 administracao@tecvan.com.br	Jorge Ribeiro Pereira - Diretor 73 3633-4312 3633-4311	6.000.001,00 12.000.000,00	53
TEGRA ELETRONICA LTDA 04.930.339/0001-48 Microcomputador	ESTRADA DO COCO KM 9,5 S/N ABRANTES - CAMACARI - 42840-000 contador@tegra.com.br	Carlos Mendes - Gerente Geral 71 3623-3800 3623-3077	25.000.001,00 50.000.000,00	60
UTILITY DO NORDESTE S/A 04.127.560/0001-62 Cartao memoria com contato, Cartao micro processado com contato, Cartao sem contato	RUA C - QD L - LOTE 06 S/N DISTRITO INDUSTRIAL - ILHEUS - 45650-000 novacard@novacard.com.br	Jan Lehrke - Diretor Geral 73 3639-2040 3639-2040	6.000.001,00 12.000.000,00	14
WAYTEC TECNOLOGIA EM COMUNICACAO LTDA 41.894.148/0001-02 Monitor LCD 15", Tela touchscreen, Monitor LCD 12.1", Monitor LCD 10.4", Monitor CRT 9"	ROD ILHEUS/URUCUCA KM 3,5 S/N DISTRITO INDUSTRIAL IGUAPE - ILHEUS - 45658-340 gcom@waytec.com.br	Emidio Cipriani - Presidente 73 2101-9000 2101-9001	50.000.001,00 100.000.000,00	117

Total de Empresas: 46

APÊNDICE A -	<u>Relação Empresas</u>
Complexo Industrial FORD NORDESTE	

Empresa
ABB Ltda.
Arvinmeritor Exhaust do Brasil Ltda
Autometal S/A
Benteler Componentes Automotivos Ltda.
Body Systems do Brasil Ltda. - BSB
Colauto Adesivos e Massas Ltda
Cooper Standard Automotive Brasil Fluid Systems Ltda
Crowley Logistics
DDOC Ltda.
Dopec Indústria e Comércio Ltda.
Exel Logistics do Nordeste Ltda
SAI Automotive do Brasil Ltda - Faurecia
Ferrolene Ind e Com de Metais Ltda
Ford Motor Company Brasil Ltda
Intertrim Ltda.
Kautex-Textron do Brasil Ltda.
Lear do Brasil Ltda
Mapri Textron do Brasil Ltda
MSX international do Brasil Ltda.
Pelzer da Bahia Ltda.
Pilkington
Pirelli Pneus S/A
Premier Brasil Serviços de Suporte p/ Indústrias Ltda
Powercoat Tratamento de Superfícies Ltda.
Dupont Performance Coachings SA
Saargummi Bahia Ltda.
SY Wiring Technologies Brasil Ltda. (YAZAKI
Sodécia da Bahia Ltda.
Valeo Sistemas Automotivos Ltda.
Visteon Sistemas Automotivos Ltda.

APÊNDICE B – Endereços eletrônicos da legislação sobre os Programas de Atuação de Investimentos

A Legislação sobre os Programas de Atração de Investimentos referenciados no trabalho, podem ser encontrados nos seguintes endereços:

www.bahiainvest.com.br/port/incentivos.asp

- CRÉDITO PRESUMIDO - Decreto N° 6.734, de 09/09/1977
- INFORMÁTICA - Decreto N° 4.316, de 19/06/1995

www.sefaz.ba.gov.br/legislação

- BAHIAPLAST – Lei N° 7.351, de 15/07/1998
- BAHIAPLAST - Decreto N° 7.439, de 17/09/1998
- DESENVOLVE - Lei N° 7.980, de 12/12/2001
- DESENVOLVE - Decreto N° 8.205, de 03/04/2002
- PROBAHIA – Lei N° 6.335, de 31/10/1991 (Revogada)
- PROBAHIA – Lei N° 7.599, de 07/02/2000
- PROBAHIA - Decreto N° 7.798, 05/05/2000

4. Decisivo	3. Importante	2. Útil	1. Indiferente	0 - Ausente	Universidades	Escolas Técnicas	Centros de Pesquisa	Qualificação Profissional	MO Qualificada	Ambiente Sindical Favorável	ECONÔMICOS FINANCEIROS			FÍSICOS			INSTITUCIONAIS EMPRESARIAIS			INFRAESTRUTURA			
											Capital para Investimento	Capital para Giro	Incentivos Fiscais	Custos MP	Custos MO	Custos Insumos	Disponibilidade MP	Disponibilidade	Proximidade Mercado Consumidor	Agões Instituições Governamentais	Articulação Política do Governo	Ambiente Empresarial Favorável	Acesso ao Governo
EMPRESAS	CONHECIMENTO			RT		ECONÔMICOS FINANCEIROS						FÍSICOS			INSTITUCIONAIS EMPRESARIAIS			INFRAESTRUTURA					
Têxtil	1.6	1.8	1.4	1.6	1.7	1.7	1.6	3.7	2.3	2.7	2.4	2.7	2.7	2.4	2.4	2.1	2.4	2.0	2.1	2.6	0.7	2.6	1.7
Informática	2.3	2.3	1.7	2.7	2.0	2.2	1.0	4.0	2.5	2.7	2.5	1.7	1.7	2.0	3.0	3.0	3.0	3.3	3.0	3.7	0.7	3.7	3.7
Outros	1	0,5	1	0,7	2	1,5	3	3,2	1,7	2	2,7	2,5	2,2	1,7	1,2	1	1,7	1,2	2,5	2,7	1,2	2,7	1,5
Média do Fator	1.66	1.63	1.33	1.78	1.89	1.90	1.98	3.40	2.16	2.60	2.08	2.47	2.17	2.10	2.38	2.36	2.58	2.36	2.54	2.73	0.66	1.96	1.87
Média do Conjunto				1.60		1.90					2.40			2.25					2.44				1.81

SETOR DE AUTOMÓVEIS E AUTOPEÇAS

4. Decisivo	3. Importante	2. Útil	1. Indiferente	0 - Ausente	Universidades	Escolas Técnicas	Centros de Pesquisa	Qualificação Profissional	MO Qualificada	Ambiente Sindical Favorável	ECONÔMICOS FINANCEIROS			FÍSICOS			INSTITUCIONAIS EMPRESARIAIS					INFRAESTRUTURA			
											Capital para Investimento	Capital para Giro	Incentivos Fiscais	Custos MP	Custos MO	Custos Insumos	Disponibilidade MP	Disponibilidade	Proximidade Mercado Consumidor	Agções Instituições Governamentais	Articulação Política do Governo	Ambiente Empresarial Favorável	Acesso ao Governo	Estabilidade do Governo	Rodovias
Ford	3	3	2	4	4	4	4	3	4	3	3	3	3	2	-	4	4	4	4	4	3	2	4	3	
Faurecia	3	3	3	0	4	3	4	-	2	0	0	0	0	0	3	4	3	3	4	4	2	0	2	3	
Pilkington	2	2	2	3	0	0	3	2	3	2	2	2	2	2	0	3	3	3	3	3	3	2	1	2	
Lear	2	2	-	2	1	2	0	2	1	2	1	2	2	2	-	-	-	-	2	2	2	1	1	1	
TW Espumas	2	2	1	2	0	0	4	2	3	0	2	2	4	3	2	2	2	2	2	2	2	0	1	1	
Visteon	0	0	0	3	3	3	3	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	3	2	3	4	
Yazaki	3	3	2	3	3	3	4	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	1	1	2	
Metalúrgica Jardim	2	2	2	2	4	4	4	0	1	1	1	0	4	4	4	-	4	4	3	3	1	1	1	3	
Pirelli	3	3	2	4	3	4	4	1	4	1	1	1	2	4	4	4	2	3	3	3	3	1	3	2	
MÉDIA DO CONJUNTO	8.50/4 = 2.13				3.80/2 = 1.90				14.10/6 = 2.35				5.10/3 = 1.70			14.60/5 = 2.92					7.60/4 = 1.20				

SETOR DE CELULOSE E PAPEL

EMPRESAS	CONHECIMENTO				RT		ECONÔMICOS FINANCEIROS						FÍSICOS			INSTITUCIONAIS EMPRESARIAIS					INFRAESTRUTURA			
	Universidades	Escolas Técnicas	Centros de Pesquisa	Qualificação Profissional	MO Qualificada	Ambiente Sindical Favorável	Capital para Investimento	Capital para Giro	Incentivos Fiscais	Custos MP	Custos MO	Custos Insumos	Disponibilidade MP	Disponibilidade	Proximidade Mercado Consumidor	Ações Instituições Governamentais	Articulação Política do Governo	Ambiente Empresarial Favorável	Acesso ao Governo	Estabilidade do Governo	Rodovias	Ferrovias	Transporte Marítimo	Transporte Aéreo
Suzano Papel Celulose	2	1	3	3	2	3	4	3	4	4	4	3	4	4	1	-	4	3	3	4	3	0	4	1
Bahia Pulp	2	2	2	2	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	1	2	2	4	3	3	4	0	4	2
Veracel	0	0	0	0	0	2	0	0	4	4	1	2	4	2	0	4	4	4	4	4	0	0	0	1
Total	4	3	5	5	5	8	7	6	12	12	8	9	12	10	2	6	10	11	10	11	7	0	8	4
MÉDIA DO CONJUNTO	5.7/4 = 1.43				4.4/2 = 2.20		18.00/6 = 3.00						8.50/3 = 2.67			16.00/5 = 3.20					6.30/4 = 1.58			

SETOR DE QUÍMICA

4. Decisivo	SETOR DE QUÍMICA													INFRAESTRUTURA															
	3. Importante	2. Útil	1. Indiferente	0 - Ausente	Universidades	Escolas Técnicas	Centros de Pesquisa	Qualificação Profissional	MO Qualificada	Ambiente Sindical Favorável	Capital para Investimento	Capital para Giro	Incentivos Fiscais	Custos MP	Custos MO	Custos Insumos	Disponibilidade MP	Disponibilidade	Proximidade Mercado Consumidor	Agões Instituições Governamentais	Articulação Política do Governo	Ambiente Empresarial Favorável	Acesso ao Governo	Estabilidade do Governo	Rodovias	Ferrovias	Transporte Marítimo	Transporte Aéreo	
				CONHECIMENTO	RT	ECONÔMICOS FINANCEIROS						FÍSICOS		INSTITUCIONAIS EMPRESARIAIS															
Suzano Petroquímica	2	2	2	2	2	1	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	1	3	3	3	2	2	1	1	3	2	3	2
Acrinor	3	3	2	3	3	2	3	3	4	3	3	4	4	4	3	3	4	0	3	3	4	4	3	3	4	2	4	2	4
MK	2	0	0	2	2	2	2	2	4	0	2	4	4	3	0	3	3	4	2	2	0	0	0	0	0	0	0	0	2
Monsanto	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	-	-	4	4	-	-	4	4	-	-	4	-	-	4	-
Total	7	5	4	7	11	5	9	8	12	7	8	7	15	11	9	8	8	10	4	8	8	10	4	4	11	4	11	4	6
MÉDIA DO CONJUNTO					7.60/4 = 1.90	4.40/2 = 2.20	17.00/6 = 2.83						9.00/3 = 3.20		10.50/5 = 2.10						8.70/4 = 2.18								

SETOR DE TRANSFORMAÇÃO PLÁSTICA

4. Decisivo	3. Importante	2. Útil	1. Indiferente	0 - Ausente	Universidades	Escolas Técnicas	Centros de Pesquisa	Qualificação Profissional	MO Qualificada	Ambiente Sindical Favorável	ECONÔMICOS FINANCEIROS				FÍSICOS			INSTITUCIONAIS EMPRESARIAIS					INFRAESTRUTURA			
											Capital para Investimento	Capital para Giro	Incentivos Fiscais	Custos MP	Custos MO	Custos Insumos	Disponibilidade MP	Disponibilidade	Proximidade Mercado Consumidor	Agões Instituições Governamentais	Articulação Política do Governo	Ambiente Empresarial Favorável	Acesso ao Governo	Estabilidade do Governo	Rodovias	Ferrovias
EMPRESAS	CONHECIMENTO	RT																								
Engepack	3	3	1	3	4	3	2	1	4	1	1	1	1	3	3	4	1	2	2	2	4	1	4	3		
Tigre	1	1	1	1	0	1	1	1	3	4	2	3	4	3	4	3	4	3	1	1	3	0	0	3		
Sol	3	4	2	4	3	3	-	-	3	3	-	-	4	3	3	3	3	3	-	-	2	-	2	2		
ArtPlástico	2	0	0	0	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	1	0	2	1	3	0	0	0		
Sansuy	3	3	3	3	2	2	3	3	4	4	3	4	4	4	2	3	3	4	4	4	3	3	3	3		
Cata Nordeste	1	2	2	2	0	2	1	1	4	3	3	3	4	4	3	2	2	3	3	3	3	0	3	1		
Recicata	1	2	2	2	2	3	1	1	4	4	3	3	4	4	3	1	2	3	2	2	3	0	1	1		
MFX	3	3	3	3	3	2	3	3	4	3	3	3	4	0	0	3	00	4	3	3	3	0	3	2		
Plásticos Acalanto	0	3	1	3	1	1	3	2	4	2	4	2	1	1	0	3	2	3	-	4	0	0	0	0		
Rosita	2	3	1	3	0	0	4	0	4	2	2	0	2	0	0	4	4	4	4	4	2	0	2	1		
Resarbras	2	2	0	2	3	2	3	3	4	4	4	4	4	4	0	4	4	2	4	4	4	0	1	1		
Cromex	2	3	1	2	3	1	1	1	4	4	2	2	4	4	0	4	2	3	2	1	2	1	1	1		
Proquigel	3	3	0	3	3	2	3	3	4	4	3	4	4	4	2	3	3	4	3	3	4	0	4	2		
Perenne	2	0	0	2	2	1	0	0	3	0	2	2	0	2	3	0	1	0	1	3	2	0	2	2		

PLÁSTICOS

EMPRESAS	4. Decisivo				3. Importante				2. Útil				1. Indiferente				0 - Ausente																																																																															
	Universidades				Escolas Técnicas				Centros de Pesquisa				Qualificação Profissional				MO Qualificada				Ambiente Sindical Favorável				Capital para Investimento				Capital para Giro				Incentivos Fiscais				Custos MP				Custos MO				Custos Insumos				Disponibilidade MP				Disponibilidade				Proximidade Mercado Consumidor				Ações Instituições Governamentais				Articulação Política do Governo				Ambiente Empresarial Favorável				Acesso ao Governo				Estabilidade do Governo				Rodovias				Ferrovias				Transporte Marítimo				Transporte Aéreo			
	CONHECIMENTO				RT				ECONÔMICOS FINANCEIROS				FÍSICOS				INSTITUCIONAIS EMPRESARIAIS				INFRAESTRUTURA																																																																											
	EMPRESAS				CONHECIMENTO				RT				ECONÔMICOS FINANCEIROS				FÍSICOS				INSTITUCIONAIS EMPRESARIAIS				INFRAESTRUTURA																																																																							
Norpack	1	1	1	1	1	1	1	1	4	1	4	1	4	4	3	3	2	3	1	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-																																																												
Chiachio	2	3	0	0	4	4	0	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	0	0	4	3	0	4	3	0	4	4	0	0	4	0	0	0																																																												
Sol Dasla	0	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	1	3	0	0	1	0	0	1	0	0	3	0	0	3	3	0	3	0																																																												
Total	30	39	20	36	33	27	36	30	30	57	52	44	43	50	44	36	37	26	43	34	36	45	5	29	22																																																																							
MÉDIA DO CONJUNTO	7.40/4 = 1.85				4.60/2 = 2.30				15.80/6 = 2.63				7.00/3 = 2.53				10.00/5 = 2.12				5.90/4 = 1.48																																																																											

SETOR METAL MECÂNICO

4. Decisivo 3. Importante 2. Útil 1. Indiferente 0 - Ausente	CONHECIMENTO				RT		ECONÔMICOS FINANCEIROS						FÍSICOS			INSTITUCIONAIS EMPRESARIAIS					INFRAESTRUTURA					
	Universidades	Escolas Técnicas	Centros de Pesquisa	Qualificação Profissional	MO Qualificada	Ambiente Sindical Favorável	Capital para Investimento	Capital para Giro	Incentivos Fiscais	Custos MP	Custos MO	Custos Insumos	Disponibilidade MP	Disponibilidade	Proximidade Mercado Consumidor	Agões Instituições Governamentais	Articulação Política do Governo	Ambiente Empresarial Favorável	Acesso ao Governo	Estabilidade do Governo	Rodovias	Ferrovias	Transporte Marítimo	Transporte Aéreo		
Acopla	3	2	3	3	3	2	4	3	4	1	2	2	2	2	4	3	3	1	1	1	2	0	0	0		
Latapack	1	3	1	2	3	2	3	1	4	1	3	1	0	1	0	3	3	-	4	3	3	1	4	3		
Mineração Caraiíba	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Belgo Mineira	1	3	1	3	3	3	1	1	3	1	3	1	1	1	3	3	3	2	2	1	3	1	1	3		
Mondial	3	3	2	3	1	4	3	3	4	1	4	1	2	1	1	4	3	3	4	4	3	1	3	2		
IMF	3	2	0	1	0	2	0	0	3	1	3	1	1	1	3	2	1	2	2	3	0	0	2	2		
TOTAL	10	13	7	12	10	13	11	8	18	5	15	6	10	6	11	15	13	9	13	12	11	3	10	10		
MÉDIA DO FATOR	1.7	2.2	1.2	2.0	1.7	2.2	1.8	1.3	3.0	0.8	2.5	1.0	1.7	1.0	1.8	2.5	2.2	1.5	2.2	2.0	1.8	0.5	1.7	1.7		
MÉDIA DO CONJUNTO	7.10/4 = 1.78						3.90/2 = 1.95		10.40/6 = 1.73						4.50/3 = 1.50			10.40/5 = 1.50					5.70/4 = 1.43			

APENDICE D - PIB da Bahia por Atividades Econômicas - 1994 a 2004

ATIVIDADE	%										
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004*
Agropecuária	13,4	13,6	12,4	11,5	9,7	9,4	10,7	10,5	12,8	11,5	11,2
Ind. Extrativa Mineral	2,4	1,9	1,5	1,4	1,3	1,4	1,4	2,9	2,9	3,2	3,5
Indústria Transformação	21,6	19,5	20,1	19,5	20,6	23,7	25,6	27,0	27,9	33,0	35,2
Serviços Industriais de Util. Pública	4,4	3,4	3,5	3,9	3,9	3,7	3,6	2,2	3,3	3,6	3,4
Construção	8,5	10,4	9,8	11,9	12,1	10,8	10,5	9,5	8,1	7,3	6,9
Alojamento e Alimentação	2,9	2,7	2,5	2,2	2,4	2,1	2,2	2,1	1,7	1,6	1,6
Comércio	9,6	10,3	8,8	8,8	8,5	8,5	8,5	8,5	6,9	6,5	6,0
Transportes e Armazenagem	2,2	1,8	2,0	2,0	2,3	2,2	1,8	1,7	1,8	1,9	1,8
Comunicações	1,8	2,1	2,8	2,5	2,8	3,3	2,2	2,3	2,3	2,3	3,0
Financeiro	9,1	5,0	4,2	4,3	4,7	4,0	3,1	3,3	4,4	3,2	3,2
Aluguel de Imóveis	7,0	9,7	12,2	12,7	11,9	11,7	10,7	10,6	9,2	8,1	7,3
Adm. Pública	12,2	14,0	14,0	12,9	13,4	13,1	14,2	13,9	13,8	13,3	12,4
Saúde e Educação	2,7	2,9	3,3	3,2	3,1	3,0	2,6	2,5	2,0	1,9	2,0
Serviços Domésticos	0,4	0,5	0,4	0,4	0,4	0,5	0,4	0,5	0,5	0,4	0,4
Outros Serviços	1,8	2,3	2,5	2,7	2,8	2,7	2,5	2,5	2,4	2,2	2,0
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: SEI

* Dados preliminares.

Agropecuária
Ind. Extrativa Mineral
Indústria Transformação
Serviços Industriais de Util. Pública
Construção
Alojamento e Alimentação
Comércio
Transportes e Armazenagem
Comunicações
Financeiro
Aluguel de Imóveis
Adm. Pública
Saúde e Educação
Serviços Domésticos
Outros Serviços

UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA

MESTRADO PROFISSIONAL EM ADMINISTRAÇÃO

MONOGRAFIA SOBRE 'FATORES DE LOCALIZAÇÃO INDUSTRIAL NA BAHIA'

ORIENTADOR: PROF.: FRANCISCO TEIXEIRA

ALUNO: CARLOS GOUVEIA



EMPRESA:	SEGMENTO:
QUEM INFORMOU É: <input type="checkbox"/> ACIONISTA <input type="checkbox"/> DIRIGENTE <input type="checkbox"/> GERENTE <input type="checkbox"/>	
NOME:	
CARGO:	
PROGRAMA DE INCENTIVOS: <input type="checkbox"/> PROBAHIA <input type="checkbox"/> BAHIAPLAST <input type="checkbox"/> DESENVOLVE <input type="checkbox"/>	
ORIGEM DO CAPITAL: <input type="checkbox"/> LOCAL/BAHIA _____% <input type="checkbox"/> NACIONAL _____% <input type="checkbox"/> INTERNACIONAL _____%	
INVESTIMENTO TOTAL:	

DENTRE OS FATORES DE LOCALIZAÇÃO ABAIXO RELACIONADOS INDIQUE OS QUE, NA SUA VISÃO, FORAM IMPORTANTES NA DECISÃO DA EMPRESA DE SE INSTALAR NA BAHIA.

INDICAR NA COLUNA 'AUSENTE' SE FOR O CASO DE INEXISTÊNCIA DO FATOR NA ÉPOCA DA IMPLANTAÇÃO.

DIMENSÃO	INDICADORES	DECISIVO	IMPORTANTE	ÚTIL	INDIFERENTE	AUSENTE
	EXISTÊNCIA DE:					
1 Recursos de Conhecimento	1.1 Universidades					
	1.2 Escolas Técnicas					
	1.3 Centros de Pesquisa					
	1.4 Centros de Qualificação Profissional					
	EXISTÊNCIA DE:					
2. Recursos de Fora do Trabalho e Relações do Trabalho	2.1 Mão-de-obra qualificada					
	2.2 Ambiente Sindical favorável					
	ACESSO A:					
3. Recursos Econômico-Financeiros	3.1 Capital para investimento					
	3.2 Capital para giro					
	3.3 Incentivos Fiscais					
	3.4 Custos de matéria-prima					
	3.5 Custo de mão-de-obra					
	3.6 Custo dos Insumos					
4. Recursos Físicos	4.1 Disponibilidade de matéria-prima					
	4.2 Disponibilidade de insumos					
	4.3 Proximidade do mercado consumidor					
5. Recursos Institucionais e Empresariais	5.1 Ações das Instituições Governamentais					
	5.2 Articulação política do Governo					
	5.3 Ambiente empresarial favorável					
	5.4 Acesso a Dirigentes do Governo					
	5.5 Estabilidade Política do Governo					
6. Recursos de Infra-Estrutura	6.1 Rodovias					
	6.2 Ferrovias					
	6.3 Transporte Marítimo					
	6.4 Transporte Aéreo					

APÊNDICE F**UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA****MESTRADO PROFISSIONAL EM ADMINISTRAÇÃO**

MONOGRAFIA SOBRE 'FATORES DE LOCALIZAÇÃO INDUSTRIAL NA BAHIA'

ORIENTADOR: PROF.: FRANCISCO TEIXEIRA

ALUNO: CARLOS GOUVEIA

**ENTREVISTA COM O
GOVERNADOR PAULO SOUTO****14/03/06****ROTEIRO BÁSICO**

- 1 VISÃO PANORÂMICA DA INDUSTRIALIZAÇÃO DA BAHIA

- 2 VISÃO PANORÂMICA DOS FATORES DE ATRAÇÃO DE INVESTIMENTOS

- 3 QUAIS OS FATORES QUE ATRAÍRAM INVESTIMENTOS PARA A BAHIA NO PERÍODO DE 1995-2004.

- 4 O PAPEL DO GOVERNO DO ESTADO

- 5 O PAPEL DOS INCENTIVOS

- 6 O FUTURO DA INDUSTRIALIZAÇÃO DA BAHIA