

NEIT

Núcleo de Economia Industrial e da Tecnologia



Boletim NEIT – Número 9 – Agosto de 2007* ISSN - 1981-6731

Diretor do IE - Unicamp

Jorge Ruben Biton Tapia

Coordenador do NEIT

Fernando Sarti

Conselho Editorial

Célio Hiratuka

Fernando Sarti

Mariano Francisco Laplane

Paulo Sérgio Fracalanza

Organizadores

Fernando Henrique Lemos Rodrigues

José Augusto Gaspar Ruas

EQUIPE NEIT

Professores do NEIT

Adriana Nunes Ferrreira

Ana Lúcia Gonçalves da Silva

Ana Rosa Ribeiro de Mendonça

Célio Hiratuka

Fernando Sarti

Jorge Ruben Biton Tapia

José Rubens Dória Porto

Maria Carolina de Azevedo de Souza

Mariano Francisco Laplane

Miguel Juan Bacic

Paulo Sérgio Fracalanza

Pesquisadores do NEIT

André Luis Correa

Carolina Troncoso Baltar

Daniela Salomão Gorayeb

Fernando Henrique Lemos Rodrigues

José Augusto Gaspar Ruas

Marcos José Barbieri Ferreira

Rodrigo Coelho Sabbatini

Auxiliares de Pesquisa do NEIT

Daniele Migliato

Danilo Machado

Gabriela Barbieri

Lígia Heise

Milena Stevaux

Rebecca Zerbini

Rodrigo Almeida

Tarcila Fidalgo

SUMÁRIO

Inserção Brasileira no Comércio Mundial no Período 1995-2005.

..... pag 1

Célio Hiratuka, Carolina Baltar e Rodrigo Almeida

Indústria brasileira: a perda relativa de importância global

.....pág 7

Fernando Sarti e Célio Hiratuka

Evolução recente da competitividade do setor de meios de hospedagem no Brasil:.....pág 13

André Luiz Correa

***O Boletim NEIT é uma publicação online quadrimestral**



Inserção Brasileira no Comércio Mundial no Período 1995-2005

Célio Hiratuka*, Carolina Baltar** e Rodrigo Almeida***

Desde 2003, a economia brasileira vem apresentando uma taxa de crescimento das exportações bastante acelerada. Enquanto no período 1990-2002 a taxa média de crescimento anual das exportações brasileiras foi de 5,6%, entre 2003 e 2006 essa taxa elevou-se para 22,8%. O volume recorde de US\$ 137,5 bilhões atingido pelas exportações em 2006 foi mais de duas vezes o volume exportado em 2002, enquanto foram necessários os 12 anos anteriores para que o volume exportado dobrasse em relação aos valores de 1990.

Embora os números das exportações brasileiras sejam de fato impressionantes, a estrutura da pauta não tem mostrado grandes alterações, com o grupo de *commodities* primárias contribuindo com a maior parcela do crescimento verificado no período recente, como mostrou o Boletim NEIT nº 8. Neste artigo, buscamos ampliar essa avaliação a partir de uma perspectiva de comparação internacional.

Estudos como o realizado pela UNCTAD¹ e pela UNIDO² revelam que no período recente, os fluxos de comércio mundial vêm passando por alterações bastante profundas. Essas alterações envolvem tanto a composição em termos de produtos transacionados quanto a participação relativa dos diferentes países e regiões no comércio internacional. Em termos da composição do comércio internacional, um primeiro aspecto ressaltado é que os produtos manufaturados vêm crescendo a uma taxa bastante superior aos produtos primários agrícolas e minerais, ganhando participação relativa no total comercializado mundialmente.

Além disso, entre os produtos manufaturados também existe uma diferença bastante grande nos ritmos de crescimento de diferentes grupos de produtos. Classificando os produtos de acordo com intensidade tecnológica, observa-se um crescimento muito mais acelerado dos produtos com maior nível de intensidade tecnológica. Mais surpreendente do que isso, entretanto, é o fato de que essa mudança nos padrões de comércio tem sido mais acentuada nos países em desenvolvimento do que nos países desenvolvidos.

Este artigo procura avaliar se esta tendência tem se mantido no período mais recente, e ao mesmo tempo, verificar a inserção brasileira frente ao padrão de comércio mundial e do conjunto dos países em desenvolvimento. Para cumprir esse objetivo, os dados de comércio mundial nos anos de 1995 e 2005 foram organizados por grupo de países (desenvolvidos e em desenvolvimento, e dentro dos países em desenvolvimento Ásia e América Latina) e por grupo de produtos, de acordo com a classificação de intensidade tecnológica utilizada no Boletim NEIT nº 8³.

Analisando, em primeiro lugar, os dados do comércio global, é possível perceber que a tendência observada pelos estudos anteriormente citados, de crescimento mais acentuado dos produtos de alta intensidade tecnológica do início da década de 1980 até o final da década de 1990, teve continuidade até 2005. Os produtos de alta intensidade tecnológica experimentaram crescimento acima da média, aumentando sua participação relativa de 20,9% do total em 1995 para 23,3% em 2005 (Gráfico 1).

Entretanto, chama atenção também o crescimento expressivo da participação relativa das exportações de Petróleo e Outros Insumos Energéticos no comércio mundial (Gráfico 1). De fato,

*Professor da IE-UNICAMP e Pesquisador do NEIT-IE-UNICAMP;

** Pesquisadora do NEIT-IE-UNICAMP;

***Graduando do IE-UNICAMP;

¹ UNCTAD (2002) *Trade and Development Report, 2002 – Export dynamism and industrialization in developing countries*. Nações Unidas: Nova York e Geneva.

² - UNIDO (2005) *Industrial Development Report 2005 – Capability Building for Catching up: historical, empirical and policy dimensions*. Nações Unidas: Vienna.

³ Ver nota 1 do Boletim 8.

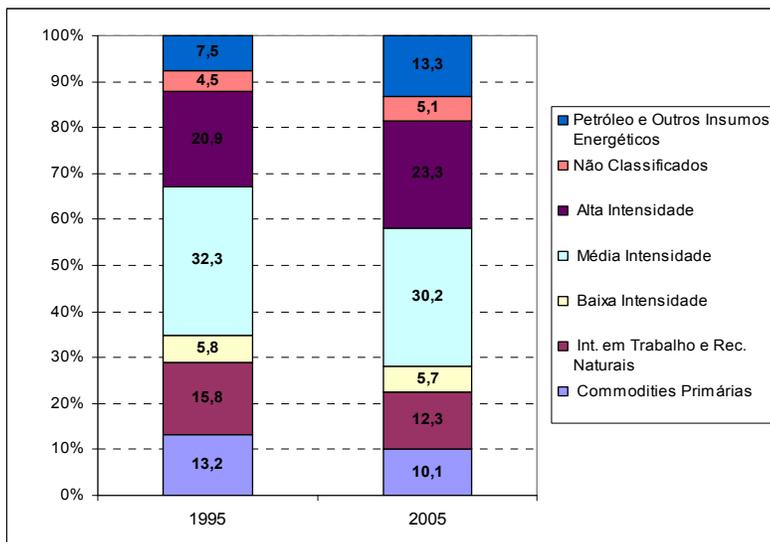
mais recentemente, principalmente a partir de 2003, o comércio de *commodities* energéticas, em especial o petróleo, tomou grande impulso em razão do aquecimento da economia global, principalmente devido à crescente demanda proveniente da expansão industrial chinesa⁴. A taxa de crescimento anual desse grupo de produtos no período 1995-2005 foi de 13,7% ao ano, o que representou quase duas vezes a taxa média de crescimento do total das exportações mundiais (Gráfico 2).

Os demais grupos tiveram perda de participação relativa, uma vez que a taxa de crescimento foi inferior à média. Os produtos de média e baixa intensidade tecnológica tiveram um crescimento ligeiramente abaixo do total. Já os produtos intensivos em trabalho e recursos naturais e as *commodities* primárias apresentaram taxas de crescimento bastante inferiores à média, tendo sua participação ainda mais reduzida. Em 1995, esses dois grupos somados respondiam por cerca de 29% do total comercializado mundialmente. Em 2005, passaram a representar 22%.

Do ponto de vista da contribuição de cada grupo de produtos à variação do

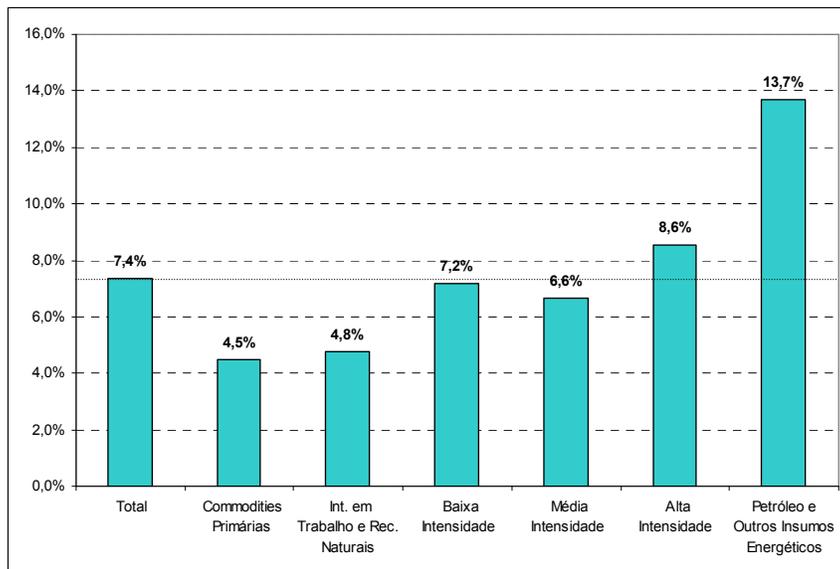
valor das exportações totais, observa-se que os produtos de média e alta intensidade tecnológica representaram juntos mais da metade da variação total (Gráfico 3). Outro grupo de produtos com um peso expressivo no aumento total das exportações foi o de petróleo e outros insumos energéticos (18,8%). Por outro lado, os produtos de baixa intensidade tecnológica, os intensivos em recursos naturais e as *commodities* primárias tiveram contribuição muito menor. Esses três grupos somados contribuíram com cerca de 22% do crescimento das exportações mundiais.

Gráfico 1 - Participação dos grupos de produtos por intensidade tecnológica nas exportações mundiais (1995 e 2005), em %



Fonte: NEIT/IE/UNICAMP a partir dos dados da UNCTAD

Gráfico 2 - Taxa de Crescimento Anual das Exportações Mundiais por Intensidade Tecnológica dos Produtos (1995 - 2005)



Fonte: NEIT/IE/UNICAMP a partir dos dados da UNCTAD

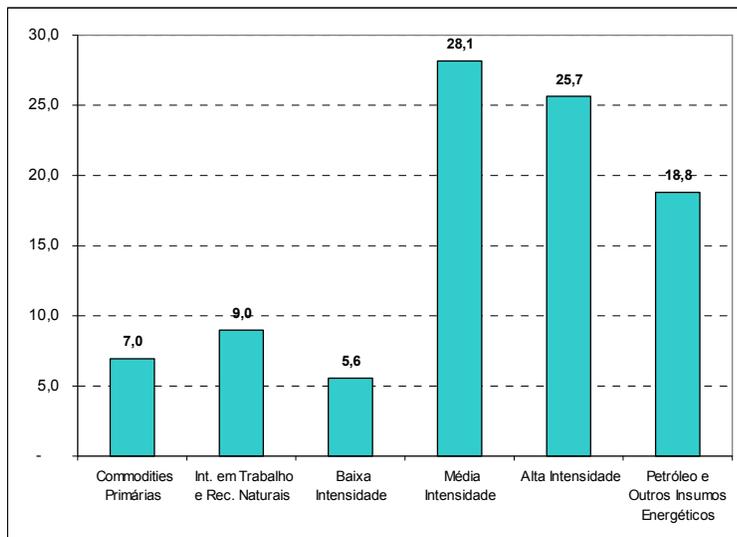
⁴ WTO (2006) *World Trade Report 2006 – Subsidies, Trade and the WTO*. Geneva: WTO.

Analisando as exportações mundiais por região de origem das vendas, nota-se que o crescimento dos países em desenvolvimento foi muito superior ao registrado pelos países desenvolvidos, fato que resultou em aumento da participação relativa de 30,2% em 1995 para 39,7% em 2005. Em termos da contribuição ao crescimento total no período, os dois grupos de países responderam por parcelas praticamente iguais da variação de cerca de US\$ 5,2 trilhões observado nas exportações no período.

O ganho de participação dos países em desenvolvimento no comércio mundial ocorreu em todos os tipos de produtos, sendo mais intenso o aumento nos produtos de alta intensidade tecnológica (Gráfico 4). Em 1995, os países em desenvolvimento representavam 25% do total desses produtos exportados mundialmente, passando a responder por 37,4% em 2005. Também nos produtos de baixa intensidade tecnológica e nos produtos de média intensidade tecnológica, o ganho de participação foi expressivo. Porém, nos produtos de média intensidade, mesmo considerando o ganho no período (7,6 pontos percentuais) a parcela dos países em desenvolvimento ainda era a menor entre todos os grupos de produtos em 2005 (26,9%).

Nas *commodities* primárias e nos produtos intensivos em trabalho e recursos naturais o ganho de participação foi menor, embora os países já tivessem uma participação relativa mais elevada em relação aos produtos analisados anteriormente. Por outro lado, no grupo Petróleo e outros insumos energéticos, a participação dos países em desenvolvimento se manteve estável em torno de 70% do total.

Gráfico 3 - Contribuição ao Crescimento das Exportações Mundiais por Intensidade Tecnológica (1995 - 2005)



Fonte: NEIT/IE/UNICAMP a partir dos dados da UNCTAD

Tabela 1 – Valores para as Exportações Mundiais (1995-2005), em %

	Países em Desenvolvimento		Países Desenvolvidos	
	1995	2005	1995	2005
Crescimento médio anual		10,3		5,7
Contribuição ao crescimento		49,1		50,9
Participação relativa	30,2	39,7	69,8	60,3

Fonte: NEIT/IE/UNICAMP a partir dos dados da UNCTAD

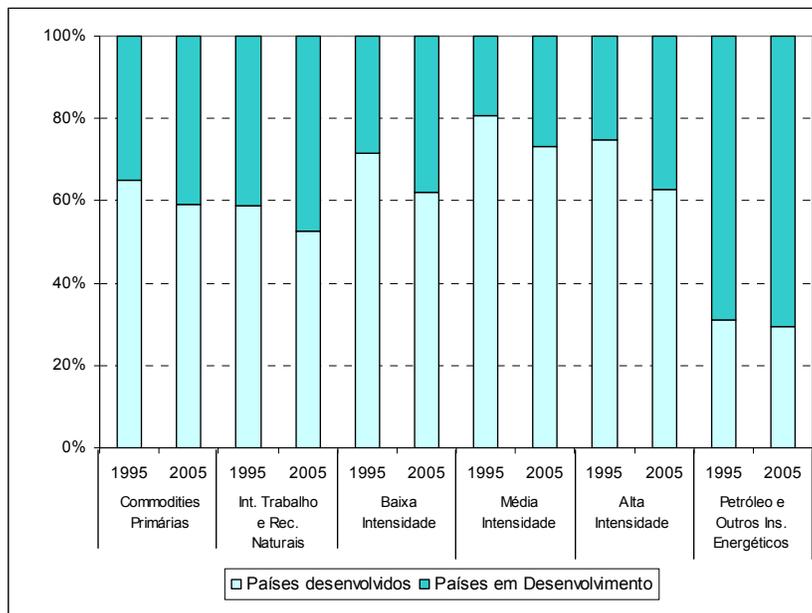
O gráfico 5 mostra a variação total das exportações dos países em desenvolvimento no período 1995 a 2005, separando as exportações por grupo de produtos e dentro dos grupos o crescimento dos países em desenvolvimento da América Latina e Caribe, Sul e Sudeste da Ásia e Demais Países em Desenvolvimento. Por esse gráfico, é possível reafirmar que a variação total no período esteve bastante concentrada nos produtos de média e alta intensidade tecnológica e no grupo de petróleo e outros insumos energéticos.

Também é possível perceber que nos produtos de alta intensidade tecnológica, os países da Ásia foram responsáveis por praticamente 90% do crescimento total. Por outro lado, nos produtos relacionados ao petróleo, a maior parcela (67%) do crescimento coube ao grupo Outros Países em Desenvolvimento, que engloba os países do Oriente Médio, Rússia e os grandes exportadores da África.

Os países da América Latina e Caribe contribuíram com parcela relevante do crescimento, principalmente das *commodities* primárias (37%), e em um patamar um pouco menor, no grupo de produtos de média intensidade tecnológica (17%). Nos demais produtos, a contribuição dos países da América Latina e Caribe foi bem mais reduzida.

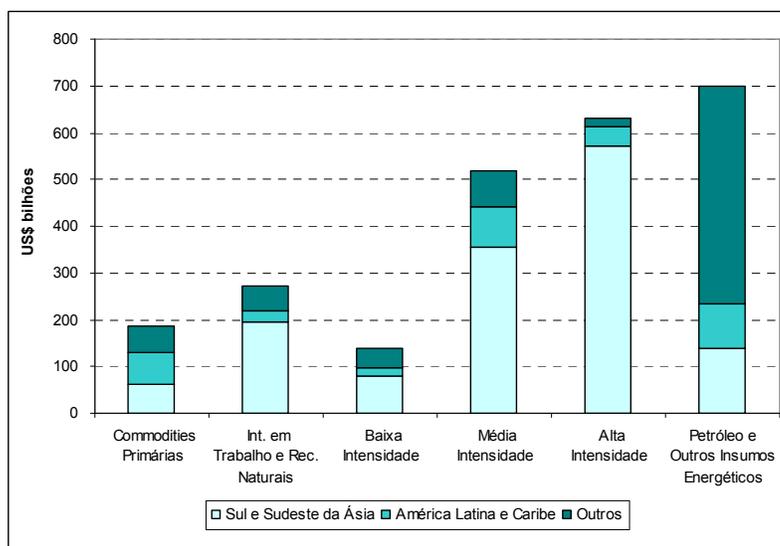
Observa-se assim que no período analisado, os países em desenvolvimento continuaram aumentando sua participação no comércio mundial, uma vez que conseguiram ter um bom desempenho principalmente nos grupos de produtos que mais cresceram no comércio global. No caso dos produtos de média e principalmente de alta intensidade tecnológica o ganho relativo pode ser atribuído principalmente aos países em desenvolvimento do Sul e Sudeste Asiático, enquanto nos produtos associados ao petróleo, a variação total ficou concentrada dentro do grupo Outros países em desenvolvimento.

Gráfico 4 - Participação dos grupos de países nas Exportações Mundiais (1995-2005)



Fonte: NEIT/IE/UNICAMP a partir dos dados da UNCTAD

Gráfico 5 – Variação das exportações por grupo de produtos e regiões (1995-2005), em US\$ bilhões



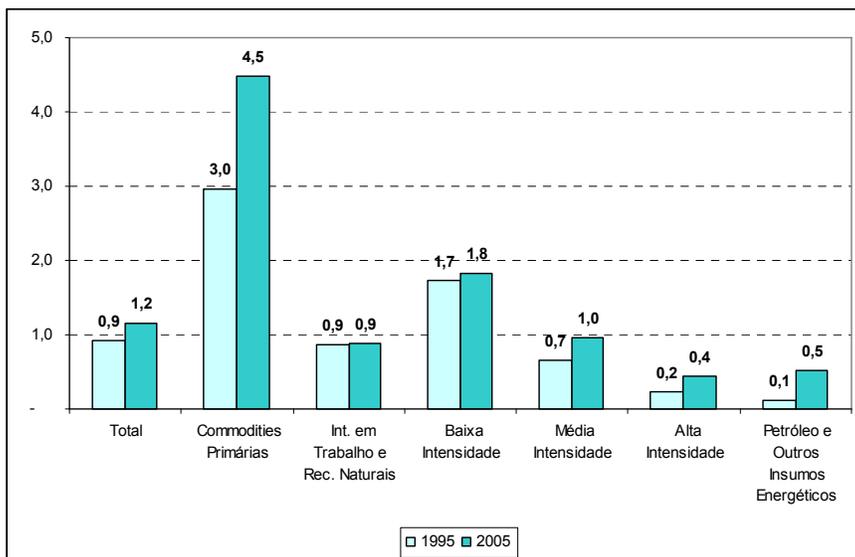
Fonte: NEIT/IE/UNICAMP a partir dos dados da UNCTAD

Analisando a inserção brasileira, é possível verificar que o *market-share* total das exportações brasileiras aumentou de 0,9% em 1995 para 1,2% do total mundial em 2005. Esse aumento refletiu o ganho de participação em praticamente todos os grupos de produtos. No caso das *commodities* primárias, o *market-share* brasileiro saltou de 3% para 4,5% do total mundial em 2005, explicando em grande parte a melhora da posição global do país. Apesar disso, o ganho de participação também foi expressivo nos produtos de média e alta intensidade tecnológica e nos produtos energéticos, embora a participação brasileira nesses grupos dentro do comércio mundial ainda seja bastante pequena. Ainda assim, pode-se fazer um balanço positivo do período como um todo, uma vez que, embora o crescimento e o ganho de participação brasileiro tenha se concentrado no grupo de produtos que vem apresentando a menor dinamismo, o país conseguiu ganhar participação também nos produtos de crescimento mais acelerado no comércio internacional.

Considerando a participação brasileira apenas entre os países em desenvolvimento, observa-se que o *market-share* brasileiro permaneceu praticamente estável, em cerca de 3% em 1995 e 2005. Esse desempenho foi resultado de um comportamento bastante diferenciado de acordo com a intensidade tecnológica dos produtos. Nas *commodities* primárias, observou-se novamente um desempenho positivo, com o país aumentando sua participação relativa dentro dos países em desenvolvimento de 8,5% para 11%. Verificou-se um ganho importante também nos produtos de alta intensidade tecnológica e no grupo de petróleo e outros insumos energéticos. Porém nos produtos intensivos em trabalho e recursos naturais e em especial nos produtos de baixa intensidade tecnológica, a participação brasileira se reduziu. Ou seja, quando comparado com os demais países em desenvolvimento, o desempenho brasileiro perde um pouco de sua aparente robustez.

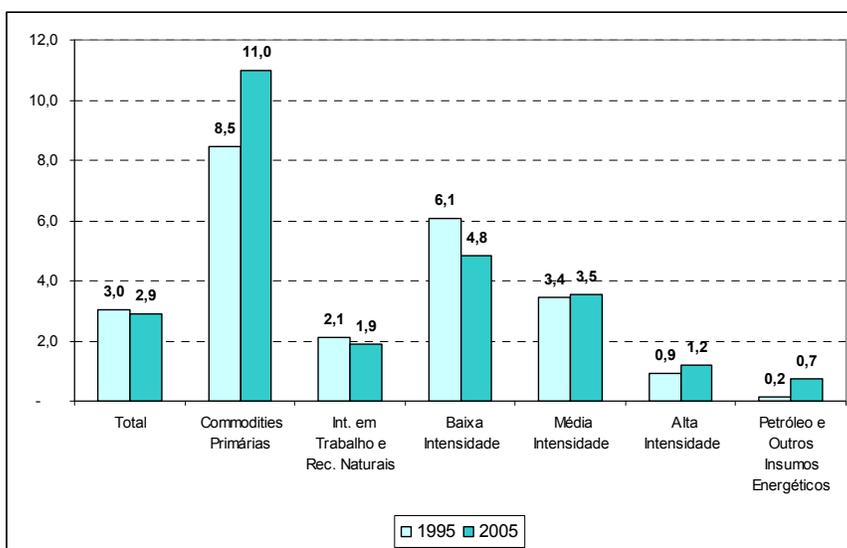
Esse é um aspecto que pode levantar certa preocupação,

Gráfico 6 – Participação das exportações brasileiras nas exportações mundiais, por grupo de produto (1995 e 2005), em %



Fonte: NEIT/IE/UNICAMP a partir dos dados da UNCTAD

Gráfico 7 – Participação das Exportações Brasileiras nas exportações dos Países em Desenvolvimento por grupo de produto (1995 e 2005), em %



Fonte: NEIT/IE/UNICAMP a partir dos dados da UNCTAD



tendo em vista a possibilidade de uma redução no ritmo de crescimento da economia mundial. Com certeza o impacto sobre as *commodities* primárias onde têm se concentrado o crescimento das exportações brasileiras no período recente deverá ser importante, caso essa possibilidade se transforme em realidade. Porém, o impacto também deve ser sentido nas exportações de manufaturados, uma vez que os países asiáticos podem acirrar ainda mais a competição em um mercado mundial menos dinâmico. Como observado anteriormente, os países em desenvolvimento do Sul e Sudeste Asiático vêm mostrando um notável dinamismo em todos os grupos de produtos manufaturados. Uma possível retração no ritmo de absorção dessas manufaturas por parte dos países desenvolvidos pode reforçar o processo de busca por novos mercados por parte desses países. O impacto sobre a balança comercial brasileira poderá ser sentido duplamente, tanto através do aumento da penetração de importações, no caso da concorrência direta com a produção nacional, quanto pela dificuldade em continuar expandindo as exportações em terceiros mercados, em especial nos países da América Latina e nos Estados Unidos, onde o Brasil concentra a exportação de manufaturados.

Indústria brasileira: a perda relativa de importância global

Fernando Sarti* e Célio Hiratuka**

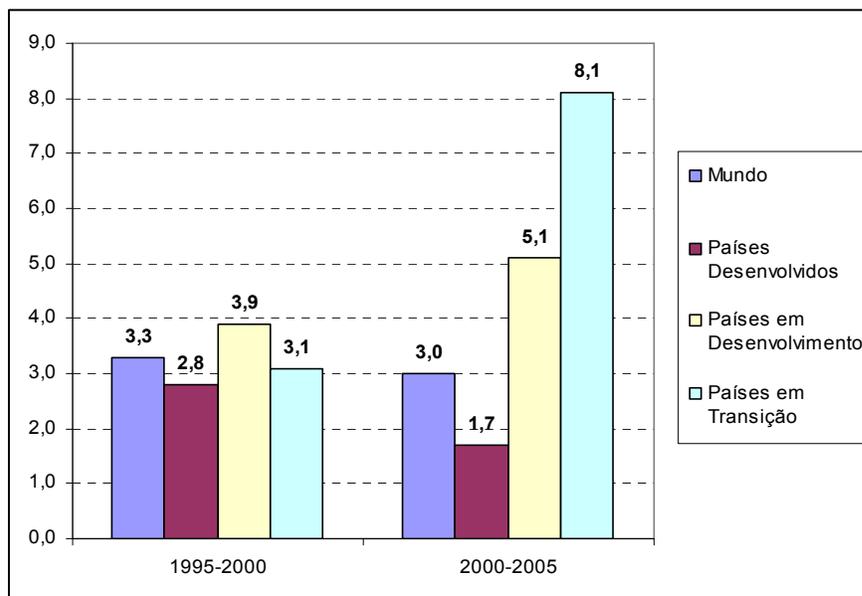
O debate sobre a existência e extensão de um processo de desindustrialização na economia brasileira, bem como seus impactos sobre a geração de renda, emprego e investimentos, vem ganhando força no período recente, em especial devido à persistente valorização cambial da moeda brasileira e ao ciclo de preços favorável à produção e exportação de *commodities* agrícolas e minerais e de produtos industriais intensivos em recursos naturais.

Na tentativa de encontrar evidências sobre a existência ou não de um processo de “doença holandesa” no país, o debate muitas vezes tem se concentrado na própria definição do conceito de desindustrialização. Em geral, esse fenômeno é medido pela perda da importância da indústria na geração do PIB ou no total da mão-de-obra empregada, que ocorreria a partir de um certo nível de desenvolvimento econômico. Outras análises destacam ainda que, além da perda de importância da indústria no PIB ou no emprego total, a própria mudança estrutural dentro da indústria deveria refletir-se em um aumento da participação de setores industriais mais intensivos em recursos naturais vis-à-vis setores mais intensivos em conhecimento e tecnologia⁵.

Um outro aspecto importante, mas muitas vezes deixado em segundo plano nesse debate, diz respeito à questão do dinamismo industrial, não em relação aos demais setores da economia, mas relativamente aos demais competidores mundiais. Ou seja, em termos da capacidade da estrutura industrial do país de manter sua relevância dentro do mapa da produção mundial.

Nesse sentido, a reestruturação global da indústria, condicionada pelas estratégias de gestão da cadeia de valor dos grandes grupos transnacionais, tem promovido um forte deslocamento do processo produtivo, até mesmo de plantas industriais inteiras, e redirecionado os fluxos de investimento produtivo. No bojo dessa reestruturação, a preocupação de uma parte dos especialistas diz respeito ao processo de convergência ou divergência da estrutura produtiva brasileira em relação às de economias em desenvolvimento com maior dinamismo industrial (emergentes).

Gráfico 8 – Mundo e regiões selecionadas – Taxa de crescimento médio anual do produto industrial, 1995-2000 e 2000- 2005. Em %



* Professor do IE-UNICAMP e Coordenador do NEIT-IE-UNICAMP

** Professor do IE-UNICAMP e Pesquisador do NEIT-IE-UNICAMP

⁵ Ver, por exemplo, Palma, G (2005) “Quatro fontes de industrialização e um novo conceito de doença holandesa”, texto apresentado na conferência sobre industrialização e desindustrialização, FIESP/IEDI; Nassif, A. (2006) “Há evidência de desindustrialização no Brasil?”, texto para discussão BNDES n. 108 e IEDI (2007) Desindustrialização e os dilemas do crescimento econômico recente.

Este artigo busca avaliar o desempenho da indústria brasileira a partir desta última perspectiva. A comparação do desempenho da indústria brasileira com a evolução da estrutura da produção industrial mundial e com a dos países em desenvolvimento permite avaliar de maneira mais apurada os desafios colocados para o desenvolvimento industrial do país. Para realizar essa comparação foram utilizados os dados da UNIDO sobre o valor adicionado na manufatura para os anos de 1995 e 2005.

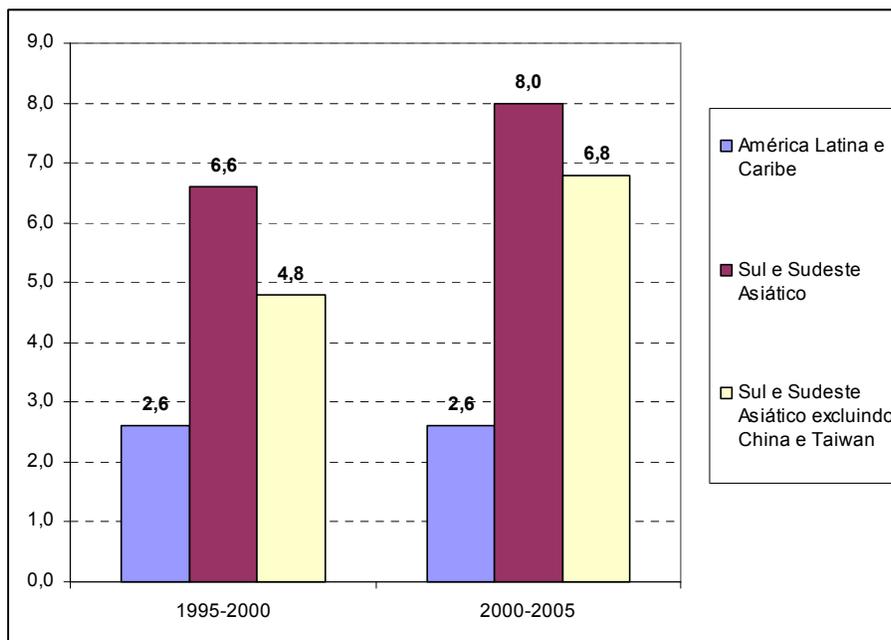
Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados da UNIDO

Uma primeira observação importante é que tanto as taxas médias de crescimento do PIB quanto do PIB industrial foram bastante elevadas nos últimos anos. Enquanto a taxa de crescimento do PIB mundial foi de 3,1% a.a. no período 1995-2000 e de 2,7% no período 2000-2005, as taxas médias de crescimento do PIB industrial foram de 3,3% e 3,0% para os respectivos períodos.

Nos dois períodos, porém a taxa de crescimento dos países em desenvolvimento e dos países em transição foi superior à verificada nos países desenvolvidos. No período 1995-2000 a diferença de desempenho entre os grupos de países foi pequena, tanto em razão do forte crescimento dos Estados Unidos, que influenciou o resultado dos países desenvolvidos, quanto pelos efeitos negativos das sucessivas crises financeiras pelas quais passaram os países em desenvolvimento e em transição nesse período. Já no período 2000-2005, o crescimento do produto industrial foi sustentado principalmente pelo crescimento mais acelerado dos países em desenvolvimento e pelos países em transição, já que o crescimento dos países desenvolvidos foi de apenas 1,7% a.a..

Vale destacar ainda que a melhora do desempenho do grupo de países em desenvolvimento resultou principalmente da aceleração nas taxas de crescimento dos países asiáticos, uma vez que o crescimento da América Latina e Caribe (ALC) permaneceu estagnado em um patamar bastante baixo. Como pode ser observado no gráfico 9, na ALC o crescimento foi de 2,5% ao ano, abaixo, portanto, não apenas dos países em desenvolvimento, mas também da média mundial. Por outro lado, o produto industrial dos países do Sul e Sudeste Asiático (SSA) cresceu a uma taxa média de 6,6% entre 1995 e 2000 (4,8% excluindo China e Taiwan), e 8% (6,8%) no período 2000-2005.

Gráfico 9 – América Latina e Caribe e Sul e Sudeste Asiático – Taxa de crescimento médio anual do produto industrial, 1995 a 2000 e 2000 a 2005. Em %



Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados da UNIDO

Observa-se assim, a assimetria observada entre a performance desses dois grupos de países que, como destacado por outros estudos, vem ocorrendo desde o início da década de 1980, quando os países da América Latina foram atingidos pela crise da dívida externa. Essa assimetria ampliou-se durante todo o período que abarca as reformas liberalizantes nos anos noventa e as políticas de enfrentamento da crise financeira internacional do final da década passada. No período mais recente, de relativa estabilidade financeira e de dinamismo econômico, as assimetrias seguem ampliando-se. Portanto, o processo de divergência de

desempenhos observa-se tanto nos períodos de crise quanto de expansão econômica.

Os dados da tabela 2 mostram que o crescimento da produção industrial na Ásia no último período tem sido não apenas mais rápido, mas também mais generalizado. Em grande parte, este fato reflete os efeitos dinâmicos do crescimento chinês sobre o restante dos países da região. Dentro da especialização intra-regional organizada pelas grandes corporações transnacionais, a China assume a posição de "centro de gravidade" por realizar a etapa final de montagem e distribuição dos produtos para fora de região, em especial para os EUA, ao mesmo tempo em que importa grande quantidade de bens de capital, peças e componentes dos demais países dentro da região. Além disso, o próprio crescimento da demanda interna vem crescentemente exercendo os mesmos efeitos de encadeamento sobre o restante dos países asiáticos.

Por outro lado, na América Latina, verifica-se um comportamento desigual. México e Chile, que tinham apresentado taxas elevadas durante o período 1995-2000, apresentaram desempenho muito inferior no período seguinte. No caso do México, dado seu perfil de inserção externa fortemente dependente, a expansão dos Estados Unidos exerceu impacto decisivo tanto na expansão do primeiro período quanto na desaceleração do segundo período. Além disso, o padrão de inserção externa mexicano, caracterizado por elevado coeficiente de abertura da estrutura produtiva (exportação e importação) com baixa agregação de valor e por atração de fluxos setoriais de IDE em busca de menores custos de produção e de logística dada a proximidade do mercado norte-americano, tem sido fortemente contestado pela agressiva inserção produtiva e comercial chinesa.

Tabela 2 – Países selecionados - Taxa de crescimento médio anual do Produto Industrial, 1995 a 2000 e 2000 a 2005. Em %

Período	Taxa de crescimento médio anual do MVA	
	1995-2000	2000-2005
América Latina e Caribe	2,6	2,6
Argentina	1,0	3,6
Chile	6,0	3,0
Brasil	0,4	3,4
México	7,6	1,0
Sul e Sudeste Asiático	6,6	8,0
China	9,2	10,4
Taiwan	5,6	4,8
Sul e Sudeste Asiático excluindo China e Taiwan	4,8	6,8
Índia	4,4	6,6
Indonésia	1,4	5,8
Malásia	6,0	5,6
Filipinas	2,6	4,0
Coréia do Sul	6,8	7,2
Singapura	7,2	5,0
Tailândia	1,8	7,4

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados da UNIDO

Por outro lado, Argentina e Brasil, que tiveram um fraco desempenho entre 1995 e 2000, apresentaram taxas mais elevadas no período seguinte, embora ainda bastante abaixo da média dos países em desenvolvimento. A Argentina iniciou sua recuperação em 2003, depois de uma severa recessão que se prolongou de 1998 a 2002. O PIB e o produto industrial tiveram queda expressiva de 15,8 % e 19,3%, respectivamente, no biênio 2001-02. A expansão posterior recuperou toda a queda acumulada e permitiu atingir já em 2005 um patamar superior ao auge de 1997-98. As exportações de *commodities* agrícolas e a elevação do consumo doméstico e, em menor medida, os gastos públicos, constituíram-se nos principais vetores de expansão da demanda agregada. O crescimento exponencial da produção industrial foi possibilitado por uma elevada capacidade ociosa. Dado o atual



nível de investimento, o esgotamento da capacidade produtiva e o estrangulamento da infraestrutura (sobretudo de energia elétrica) constituem-se nos maiores obstáculos para a manutenção das elevadas taxas de crescimento argentino.

No caso brasileiro, apesar do melhor desempenho no período 2000-2005, verificou-se a continuidade do processo de stop and go, com a alternância de períodos de crescimento elevado e períodos de crescimento baixo. Em 2001, a crise energética freou bruscamente a expansão da indústria iniciada no ano 2000. Já em 2003 e 2005, o desempenho do setor industrial refletiu em grande parte os efeitos de uma política macroeconômica bastante restritiva.

É interessante notar ainda que na maioria dos países asiáticos, o crescimento do produto industrial ocorreu a taxas superiores à do PIB não industrial, o que significou um aumento da participação da indústria de transformação no PIB. Com exceção de Índia e Filipinas, os demais países asiáticos apresentados na tabela 3 tiveram um aumento dessa participação entre 1995 e 2005. No conjunto dos países em desenvolvimento do Sul e Sudeste Asiático, a participação da indústria no PIB aumentou de 21,8% em 1995 para 25,2% em 2005.

Na ALC, ao contrário, o crescimento lento da indústria fez com que a participação desta no PIB total se reduzisse de 18,8% em 1995 para 17,8% em 2005. Quando se analisam os países mostrados na tabela 3, verifica-se que, de maneira geral, a estagnação ou perda de participação da indústria no PIB esteve associada à perda de dinamismo da indústria. No caso brasileiro, por exemplo, o PIB industrial representava 20% do PIB total, reduzindo-se para 18,8% em 2000 e voltando a aumentar para 19,6% em 2005.

Tabela 3 – Países selecionados - Participação da Indústria no PIB. Em %

Região/Ano	1995	2000	2005
América Latina e Caribe	18,8	18,4	17,8
Argentina	17,2	16,0	16,4
Chile	16,2	17,6	17,0
Brasil	20,0	18,8	19,6
México	19,0	21,2	20,8
Sul e Sudeste Asiático	21,8	23,8	25,2
China	33,4	34,8	36,0
Taiwan	25,4	25,2	26,4
Índia	16,4	15,8	15,6
Indonésia	24,2	26,8	28,0
Malásia	26,4	31,0	31,8
Filipinas	23,0	22,2	22,0
Coréia do Sul	25,0	29,4	33,0
Singapura	23,2	25,2	25,8
Tailândia	29,8	33,4	36,6

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados da UNIDO

Esses dados mostram que a análise da “industrialização” ou “desindustrialização” não pode prescindir de uma avaliação do grau de dinamismo do crescimento industrial e de sua capacidade de liderar o crescimento econômico. Nesse sentido, analisando o caso brasileiro, embora não se possa encontrar uma tendência de redução contínua do PIB industrial no PIB total, a sua estagnação reflete em grande medida a falta de dinamismo observada no período. Embora essa informação não permita dizer que houve um processo de “desindustrialização” entendida em um sentido estrito e medida pela participação do PIB industrial no total, os dados mostrados na tabela 4 indicam que o desempenho relativo da indústria brasileira em relação ao desempenho do conjunto da indústria mundial e dos países em desenvolvimento tem sido pífio.

Considerando a participação relativa do produto industrial brasileiro no total mundial, é possível perceber uma queda de 2,4% em 1995 para 2,2% em 2000, mantendo-se neste mesmo patamar em 2005. O quadro se torna mais grave quando o desempenho brasileiro é contrastado com a média dos países em desenvolvimento. Nessa comparação, a perda de importância relativa do Brasil na Indústria global é muito mais evidente. Em 1995, a participação brasileira no total do Produto Industrial dos países em desenvolvimento era de 12,4%, caindo para 9,8% em 2000 e para 8,5% em 2005. Esse dado é ainda mais preocupante se observarmos que em 1980, a participação do Brasil era de 20%. Mesmo quando se exclui a China dos países em desenvolvimento em razão de sua influência sobre o crescimento total dos países em desenvolvimento, a tendência continua sendo de queda, passando de 15,8% em 1995 para 12,3% em 2005. Além disso, essa queda de participação no produto industrial seria ainda maior sem o efeito estatístico da valorização do câmbio no cálculo do valor agregado industrial brasileiro.

Tabela 4 – Países selecionados - Participação relativa no Produto Industrial Mundial e dos Países em desenvolvimento.

País	Participação no Produto Industrial Mundial			Participação no Produto Industrial dos países em desenvolvimento			Participação no Produto Industrial dos países em desenvolvimento exclusive China		
	1995	2000	2005	1995	2000	2005	1995	2000	2005
Argentina	0,8	0,7	0,7	3,9	3,1	2,6	5,0	4,2	3,8
Chile	0,2	0,2	0,2	0,9	0,9	0,8	1,1	1,2	1,2
Brasil	2,4	2,2	2,2	12,4	9,8	8,5	15,8	13,2	12,3
México	1	1,2	1,1	4,8	5,3	4,2	6,1	7,1	6,1
China	4,2	5,7	8	21,4	25,5	30,7	-	-	-
Taiwan	1,2	1,4	1,4	6,1	6,1	5,5	7,8	8,2	7,9
Índia	1	1,1	1,3	5,1	4,9	5	6,5	6,6	7,2
Indonésia	0,9	0,8	1	4,3	3,7	3,6	5,5	5,0	5,2
Malasia	0,4	0,5	0,6	2,1	2,3	2,2	2,7	3,1	3,2
Filipinas	0,3	0,3	0,3	1,5	1,3	1,2	1,9	1,7	1,7
Coréia do Sul	2,2	2,8	3,4	11,4	12,6	13	14,5	16,9	18,8
Singapura	0,3	0,4	0,5	1,7	1,9	1,7	2,2	2,6	2,5
Tailândia	0,9	0,9	1,0	4,4	3,8	4	5,6	5,1	5,8

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados da UNIDO



A título de conclusão, é possível constatar que nos países em desenvolvimento de maior dinamismo (países emergentes), sobretudo os do leste asiático (mas também da periferia europeia), o crescimento econômico tem sido suportado pelo crescimento industrial, ou seja, a indústria segue sendo o principal motor dinâmico da economia. Nesse sentido é fundamental ampliar o debate sobre o conceito e a mensuração do processo de desindustrialização.

No caso brasileiro, independentemente do fato da indústria ter mantido sua posição dentro do PIB total, na comparação mundial e com outros países em desenvolvimento, em especial os asiáticos, a indústria vem perdendo espaço de maneira contínua. Esse menor dinamismo industrial brasileiro, dados os mecanismos de encadeamento, reflete-se no baixo crescimento do PIB. Importante destacar que nem mesmo o elevado superávit comercial, concentrado em *commodities* agrícolas e minerais e em produtos intensivos em recursos naturais, tem sido capaz de reverter esse baixo dinamismo. À diferença das experiências mexicana e argentina, a base industrial brasileira ainda mantém uma maior complexidade e densidade produtiva e tecnológica. Assim, o desenvolvimento industrial brasileiro, continua sendo uma opção real para acelerar as modestas taxas de crescimento do produto e da renda nacionais e uma condição necessária, porém não suficiente, para um maior desenvolvimento social.



Evolução recente da competitividade do setor de meios de hospedagem no Brasil

André Luís Correa⁶

A importância econômica e social de atividades ligadas ao setor de turismo tem crescido de maneira expressiva desde o final da Segunda Guerra Mundial. Inúmeros fatores contribuíram para este resultado, com destaque para o desenvolvimento dos meios de transporte e comunicação, o crescimento da renda familiar e os investimentos feitos com o intuito de melhorar a infra-estrutura associada ao provimento de serviços turísticos em vários países. Seguindo esta tendência, o setor de serviços de hospedagem apresentou um alto grau de evolução, tanto no que se refere à expansão física e geográfica de atuação, como também nos aspectos organizacionais das empresas. O objetivo deste artigo é, primeiramente, apresentar uma breve descrição da evolução recente da competitividade do setor de meios de hospedagem no Brasil e, a seguir, destacar algumas recomendações para o setor.

Breve histórico

Surgidos a partir da necessidade de alojamento temporário associada ao deslocamento de pessoas, os serviços de meios de hospedagem evoluíram de rudimentares hospedarias, em que predominavam a escassez de serviços e, em geral, a administração familiar, em direção às grandes cadeias hoteleiras transnacionais, caracterizadas pela diversificação de serviços pessoais e pela administração profissional, normalmente separada da propriedade do imóvel. No Brasil, o final do século XIX e as primeiras décadas do século XX marcaram o surgimento dos primeiros hotéis de luxo em São Paulo e no Rio de Janeiro. Com a proibição dos jogos e azar no país, por volta de 1940, a construção de hotéis imponentes e luxuosos tornou-se menos lucrativa, e os empreendimentos começaram a seguir o padrão de verticalização nos grandes centros urbanos. O crescimento foi menos intenso até o início dos anos 1970, quando programas de financiamento do BNDES e o Fundo Geral de Turismo (Fungetur) estimularam o desenvolvimento da hotelaria doméstica. Além disso, o acentuado crescimento da renda e os investimentos em infra-estrutura indicavam aumento da demanda por serviços turísticos. Este cenário favorável estimulou a entrada de grandes cadeias estrangeiras no país, inicialmente nas grandes cidades do Rio de Janeiro e São Paulo. O Nordeste, até este período, não tinha destaque no cenário turístico nacional, em parte pela inexistência de infra-estrutura turística capaz de acomodar um grande volume de turistas na região.

A instabilidade econômica dos anos 1980 teve impactos negativos sobre o setor de turismo brasileiro, causando queda na demanda por este tipo de serviço e conseqüente redução dos investimentos no setor. O início dos anos 1990, por sua vez, foi marcado pela retomada dos investimentos das redes internacionais no Brasil, estimuladas, por um lado, pelo acirramento da competição global, e por outro lado, pela intensificação do processo de abertura e a posterior estabilização da economia brasileira, que sinalizavam o crescimento da demanda turística em nosso país. Neste período destaca-se também o crescimento vertiginoso do segmento de flats, amparado por expectativas de retorno bastante otimistas e por brechas na legislação sobre a exploração econômica destes empreendimentos como meios de hospedagem.

Caracterização do setor

O setor de meios de hospedagem ocupa a posição de provedor de serviços finais na cadeia do turismo. Destaque-se a integração com os demais componentes da referida cadeia: operadoras, agências de viagens e receptivos, locadoras de automóveis, restaurantes, empresas associadas à produção cultural e companhias aéreas, de forma a oferecer opções de pacotes, diversidade de atrações e serviços diferenciados, dentre outros produtos. Atualmente, porém, além da importância

⁶ Pesquisador do NEIT-IE-Unicamp e professor das Faculdades de Campinas.



da qualidade do serviço prestado como fator competitivo diferenciador, os investimentos em tecnologias de informação são fundamentais, principalmente no que se refere à atração de turistas independentes. A possibilidade de pesquisar e contratar os serviços diretamente com a empresa, em vez de contratar agências de viagem e operadoras, tende a ser valorizada pelos turistas, destacadamente os estrangeiros.

É possível classificar os meios de hospedagem em termos da diversificação e qualidade dos serviços oferecidos aos hóspedes. Por um lado há albergues, pensões, pequenos hotéis e pousadas, oferecendo acomodações modestas e pouca variedade de serviços, em que pese existirem pousadas localizadas em destinos exóticos com infra-estrutura comparável apenas àquela encontrada nos melhores hotéis. De outro lado há os resorts e hotéis de luxo, destinados a atender um público de maior poder e aquisitivo e o turista estrangeiro. Os flats, por sua vez, deveriam atender à necessidade de acomodação de caráter mais prolongado, mas acabaram por se tornar concorrentes dos hotéis de categoria intermediária e superior, principalmente no que se refere ao turismo de negócios.

Afora a questão do padrão do empreendimento e de seus serviços, os meios de hospedagem podem ser segmentados de acordo com o perfil de demanda que visam a atender. Apesar dos inúmeros fatores que motivam o turista a viajar, podemos considerar dois motivos principais: demanda por turismo de lazer e demanda por turismo de negócios, eventos e afins. Os empreendimentos destinados ao turismo de negócios seguem um padrão de qualidade que permita receber os turistas que se dirigem a determinada localidade com o intuito de participar de eventos diversos, como convenções, congressos, feiras, programas de treinamento, cursos e afins. Em geral, esta modalidade envolve clientes corporativos, sendo os turistas de negócios funcionários de grandes empresas transnacionais, com maior poder aquisitivo. Em decorrência do perfil deste turista, os empreendimentos voltados ao seu atendimento devem oferecer acomodações superiores, infra-estrutura de apoio a eventos e serviços diversificados, além de possuírem mão-de-obra com maior nível de qualificação.

O turismo de lazer, por seu turno, está associado a regiões com algum fator atrativo que estimule o interesse do turista, dentre os quais belezas naturais, paisagens exóticas, diversidade cultural, esportes e aventura. O turista de lazer geralmente viaja no período de férias e em família, tendendo a permanecer, em média, mais tempo no destino escolhido em comparação com os turistas de negócios. Adicionalmente, nesta modalidade os turistas que viajam através de pacotes organizados por operadoras tende a ser maior.

Do ponto de vista do porte das empresas, o setor de hospedagem é bastante heterogêneo. Predominam as pequenas, geralmente operadas de maneira independente pelo proprietário do imóvel. A tabela 5 evidencia esta tendência. Não obstante, conforme os dados desta tabela, as empresas de maior porte (com 20 funcionários ou mais), apesar de representarem apenas 12% do total de empresas, respondem por 56% do pessoal ocupado, 80% da receita operacional líquida e 75% do valor adicionado pelo setor de hospedagem como um todo. Apesar do peso dos hotéis independentes na oferta total de meios de acomodação, os principais empreendimentos, do ponto de vista dos investimentos realizados e dos impactos sobre a percepção como nova alternativa para os turistas, fazem parte de grandes redes nacionais e internacionais.

Além da questão econômica, o peso da qualidade do serviço de hospedagem na avaliação global do produto turístico é grande. Porém, diferentemente do "produto" turístico "destino", para o qual existem diversos mecanismos de divulgação e avaliação, como por exemplo o tipo de programa turístico oferecido, fotos, dados sobre condições de acesso, facilidades existentes, disponibilidade de meios de acomodação, entre outros, para um hotel tais mecanismos de divulgação ou semelhantes se mostram menos eficientes. Uma vez que é possível averiguar a qualidade do serviço hoteleiro somente após efetivamente consumi-lo, os turistas tendem a realizar uma pesquisa mais acurada sobre a qualidade dos meios de hospedagem com o intuito de minimizar o risco de pagar por um serviço que frustre suas expectativas iniciais. A intangibilidade dos serviços pessoais e o caráter subjetivo da avaliação tornam fundamental o investimento em elementos que sensibilizem o hóspede, de maneira a satisfazer seus anseios em relação ao padrão de atendimento dos meios de hospedagem em geral.

Tabela 5 – Dados selecionados sobre o setor de hospedagem.

Indicador:	Total das empresas turismo	Total dos Serviços de alojamento	Alojamento: empresas com 20 ou mais funcionários	Alojamento: empresas com 20 ou mais funcionários no total do turismo (%)	Alojamento: empresas com 20 ou mais funcionários no total do setor (%)
	A	B	C	C/A	C/B
Número de Empresas	389.515	22.563	2.712	0,7	12,0
Pessoas Ocupadas	2.538.165	235.436	132.574	5,2	56,3
Receita Operacional Líquida	97.655.829	5.569.021	4.457.147	4,6	80,0
Valor Bruto da Produção	99.972.105	5.431.939	4.331.107	4,3	79,7
Consumo Intermediário	52.558.617	2.687.238	2.247.756	4,3	83,6
Valor Adicionado	47.413.488	2.744.701	2.083.351	4,4	75,9
Gastos com Pessoal	28.163.175	2.065.026	1.560.282	5,5	75,6

Fonte: IBGE – Pesquisa Anual de Serviços 2003.

Neste sentido, a obtenção de algum grau de prestígio junto ao mercado passa a ser um dos principais elementos competitivos de um hotel, destacadamente no que concerne ao turismo internacional, em que os consumidores estão acostumados com padrões de qualidade mais elevados. Por conseguinte, neste quesito, as grandes redes hoteleiras internacionais saem em vantagem, já que o consumidor pode optar por se hospedar em uma das bandeiras presentes em outras localidades, as quais tendem a seguir um determinado padrão global de qualidade nos serviços prestados aos hóspedes. Às redes nacionais cabe “construir” uma marca associada à excelência no atendimento aos hóspedes, de forma a ampliar não apenas a taxa de repetição de visita, mas também aumentar o índice de hóspedes que se utilizam do hotel pela primeira vez.

É fundamental, pois, fornecer um mecanismo de sinalização adequado ao turista no momento da escolha do meio de hospedagem. Uma alternativa possível seria a classificação oficial dos empreendimentos. No Brasil, entretanto, a implementação de um sistema classificatório abrangente e confiável está longe de ser concretizada, em decorrência de divergências sobre a implementação e regulamentação do processo. Nos moldes vigentes, o sistema de classificação das empresas do setor de meios de hospedagem funciona de maneira aproximadamente auto-regulamentada, porquanto a entidade de classe que representa a maioria dos empreendimentos hoteleiros do país é responsável por grande parte do processo. Do ponto de vista do know-how necessário, não se pode refutar a importância da participação de entidades setoriais na implementação da política de classificação, por conhecerem a realidade e as necessidades do setor de maneira ampla. No entanto, pode haver uma tendência à diminuição da independência do processo de classificação caso os órgãos encarregados de implementá-lo cedam às pressões de empresas ou grupos de empresas que porventura se sintam prejudicados por uma classificação mais baixa do que a almejada. Cumpre destacar, por fim, que a submissão do empreendimento ao processo classificatório não é obrigatória por lei, constituindo ato voluntário.

Investimentos em ampliação da oferta

O último quarto do século XX foi marcado pela introdução de grandes inovações na área das tecnologias de comunicação e informação. No campo econômico, a implementação crescente de políticas de cunho liberal levou a um processo de maior abertura comercial e financeira, possibilitando às grandes empresas expandirem os espaços de competição por meio do processo de internacionalização das atividades e a constituição de redes integradas mundialmente. Os novos marcos da concorrência conduziram, adicionalmente, a um processo de consolidação de grupos, fenômeno verificado pelo aumento do número de fusões e aquisições no período recente. Este período também marca a expansão do turismo mundial, e como forma de manter a competitividade em um contexto de crescente exigência por parte dos consumidores, as grandes cadeias passaram a adotar uma série de medidas: investimentos em tecnologia da informação, consolidação de



atividades, melhorias nos recursos humanos, investimento em consolidação de marcas mundiais de acordo com mercados-alvo específicos, internacionalização, novas alternativas de financiamento e operacionalização das atividades, entre outros.

Com a tendência global de ampliação da abertura econômica e a crescente internacionalização das grandes empresas do setor, os investimentos em empreendimentos turísticos, incluindo-se a hotelaria, foram retomados no Brasil. Contribuiu para o otimismo dos empresários do setor de meios de hospedagem e da construção civil a estabilização da economia a partir de 1994 e o efeito-renda positivo inicialmente verificado. Houve sinalização de possibilidades de ganhos em investimentos no setor e iniciou-se um boom de novos projetos. Acreditava-se muito no potencial turístico do Brasil, com destaque para o turismo interno, em todas as suas vertentes, em um contexto de recuperação da renda. A implementação de parques temáticos e resorts de luxo no Nordeste apostavam neste potencial, e, no contexto da nova forma de organização do setor de hotelaria, a maior parte destes empreendimentos foi implementada no modelo de separação de propriedade e contrato de gestão por parte de grandes redes hoteleiras, com destaque para as empresas estrangeiras.

As instalações físicas foram financiadas, em sua maioria, por investidores institucionais em parceria com grandes construtoras e incorporadoras. No Brasil destacaram-se os fundos de pensão dos funcionários do Banco do Brasil (Previ), da Caixa Econômica Federal (Funcef) e da Petrobrás (Petros). Dentre os empreendimentos financiados com recursos dos fundos de pensão sobressaem-se, pelo tamanho e expectativas criadas, hotéis de luxo nos grandes centros, hotéis de lazer de alto padrão em localidades do Nordeste, parques temáticos e resorts, incluindo-se o complexo turístico da Costa do Sauípe, composto por cinco hotéis de luxo. Passados alguns anos dos investimentos realizados, o retorno esperado em muitos empreendimentos ficou abaixo do esperado. Inúmeros fatores contribuíram para este resultado, com destaque para a diminuição do fluxo de turistas internacionais após os atentados de 11 de setembro de 2001 e, destacadamente, a crise argentina, um dos principais países emissores para o Brasil. Porém, dentre os fatores mais importantes destaca-se a super-estimativa do potencial de crescimento do turismo doméstico de renda mais elevada voltado ao lazer, principal componente da demanda por resorts e parques temáticos. As vicissitudes da economia brasileira nos últimos anos contribuíram para o pífio crescimento da demanda por este tipo de acomodação.

Os investimentos no segmento de flats também foram marcados por excesso de otimismo a partir de meados dos anos 1990, em decorrência, principalmente, de dois fatores principais. O primeiro vetor de estímulo à proliferação dos flats foi promessa de retorno atrativo, da ordem de 1,0 a 1,5% ao mês, vis-a-vis outras aplicações em imóveis, ou mesmo financeiras de menor risco. A ausência de necessidade de envolvimento direto na administração do negócio, a cargo geralmente de empresas especializadas ou redes de hotéis, atraiu a participação de fundos de investimento imobiliário, investidores institucionais e pessoas físicas, que inundaram este mercado de recursos para a construção de novos imóveis. O crescimento da renda e o aumento da presença de empresas estrangeiras no país geraram demanda por acomodações temporárias em grandes cidades do Brasil, que parecia corroborar as expectativas otimistas dos incorporadores.

O principal fator de expansão, no entanto, diz respeito às imprecisas definições jurídicas, que permitiram aos flats operarem como hotéis, sem no entanto arcar com os encargos inerentes ao negócio. A questão do uso dos imóveis é extremamente complexa e envolve a legislação municipal, que varia conforme os planos diretores de cada cidade e o poder de exercer pressão das entidades setoriais de meios de hospedagem e da construção civil. Verifica-se, no período recente, a saída de grandes investidores de empreendimentos nesta área, bem como o reaproveitamento dos imóveis para fins residenciais ou reconversão para escritórios e afins. Do ponto de vista dos hotéis, a competição em condições desiguais com os flats reduziu a competitividade em termos de preços e localização.

Evolução recente da competitividade

Com a retomada dos investimentos e o ingresso de redes internacionais no Brasil a partir de meados dos anos 1990, houve um processo de reorganização e diversificação do setor, bem como a criação de novas formas de financiamento de empreendimentos e organização da operação dos

hotéis. Os principais players do setor, as grandes redes hoteleiras, tanto nacionais como estrangeiras, que geralmente concentravam as operações em grandes empreendimentos turísticos e hotéis destinados aos segmentos de renda mais elevados da sociedade, passaram a investir em segmentos de turismo de renda média e também econômico. A ampliação da competição com redes estrangeiras provocou um movimento de reestruturação das práticas de gestão das redes nacionais, com destaque para os investimentos em consolidação de marcas através da associação da bandeira do hotel com a qualidade do serviço oferecido. Por outro lado, os pequenos hotéis, concentrados principalmente nos segmentos de baixa renda e sem condições de fazer grandes investimentos, se vêm às voltas com a ampliação da competição, inclusive com as grandes redes, que nos últimos anos, conforme assinalado, ampliaram os investimentos em hotéis super-econômicos.

Não obstante as melhorias na qualidade do serviço prestado verificadas nos últimos anos e a condição cambial favorável durante boa parte do período recente, segundo o Fórum dos Operadores Hoteleiros do Brasil (FOHB) e a Associação Brasileira da Indústria de Hotéis (ABIH), o nível de ocupação dos meios de hospedagem ainda é relativamente baixo no país. A taxa de ocupação, em média, não tem ultrapassado os 50% nos segmentos upscale (hotéis categoria luxo e superior, incluídos os resorts), conforme os dados da tabela 6, com a ressalva de que estas indicações se referem às redes vinculadas ao FOHB. Tal nível de ocupação é considerado pelos empresários do setor como um limite mínimo para que o empreendimento obtenha retorno positivo. Já em segmentos de hotéis econômicos a situação é menos incômoda, porém, está longe de se tornar confortável, já que a capacidade de elevar os valores das diárias é menor. Os dados mostram que apesar da situação ainda desfavorável, tem ocorrido alguma recuperação dos valores das diárias em todos os segmentos. Por outro lado, segundo a ABIH, os hotéis independentes, cujos dados não estão disponíveis, sofrem há alguns meses com as baixas taxas de ocupação. Uma consequência imediata da baixa demanda por meios de acomodação é a impossibilidade de recomposição mais adequada dos valores das diárias e dificuldades para investimentos em melhorias necessárias nos empreendimentos.

Tabela 6 – Indicadores de desempenho – operadores vinculados ao FOHB.

Indicador:	Taxa de Ocupação (%)			Diária Média (R\$)			Receita por Apartamento Disponível (Revpar) (R\$)		
	2006 (jan)	2007 (jan)	var. (%)	2006 (jan)	2007 (jan)	var. (%)	2006 (jan)	2007 (jan)	var. (%)
Econômico	62,10	66,90	7,73	87,59	96,1	9,72	54,39	64,29	18,2
Midscale	51,26	51,54	0,55	126,87	144,68	14,04	65,03	74,57	14,67
Upscale	52,55	45,78	-12,88	195,42	229,56	17,47	102,69	105,1	2,35

Fonte: FOHB.

Do ponto de vista dos investimentos em tecnologia, fator fundamental para as grandes redes, notadamente nos segmentos de luxo e de turismo de negócios, verifica-se que no setor de meios de hospedagem este quesito ainda pode ser melhorado. Nos últimos anos investiu-se em melhorias na infra-estrutura física dos grandes empreendimentos, porém, a estrutura on-line de comunicação com hóspedes dos hotéis brasileiros deixa a desejar. Além da precariedade de alguns sites, há redes nacionais que figuram dentre as maiores do país e que não divulgam sequer o valor da diária na Internet. Uma iniciativa do Ministério do Turismo que busca facilitar a divulgação e comercialização do produto hoteleiro é o portal de hospedagem⁷, desenvolvido em parceria com a ABIH e o SEBRAE. O objetivo é fornecer um espaço comum para que empresas compartilhem de mecanismos de busca e reservas on-line. O único requisito para as empresas é que o hotel esteja cadastrado no Ministério do

⁷ O site do portal de hospedagem é www.portaldehospedagem.com.br



Turismo. A vantagem desta iniciativa, principalmente para as pequenas empresas, é a possibilidade de disponibilizar aos turistas informações sobre seus empreendimentos sem a necessidade de investimentos pesados em tecnologia de informação.

Quando se analisa a qualificação profissional, o perfil da mão-de-obra predominante nos setores associados ao turismo, incluindo o setor de meio de hospedagem, ainda é o de baixa instrução e alto grau de informalidade, o que resulta em baixa produtividade e em serviços pessoais executados com pouca qualidade. Segundo dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios de 2004, 38,4% dos empregados do setor de meios de hospedagem sequer completaram o ensino fundamental e apenas 5,2% possuem nível superior completo. Esta pouca qualificação implica baixos salários: 70,5% dos funcionários do setor recebem até, no máximo, 2 salários mínimos. Não obstante, prevalece o emprego formal: 69,1% dos funcionários têm carteira assinada, em comparação com os 37,3% de funcionários no total do setor de turismo. O investimento em qualificação profissional e em reestruturação organizacional é fundamental para ampliar a eficiência global do setor de hospedagem. As novas práticas de relacionamento com os clientes requerem maior envolvimento dos funcionários no processo de servir bem, no contexto de uma política de relacionamento do hotel. Nesse sentido, empregados capazes de atender as demandas dos hóspedes são essenciais: substitui-se a figura do funcionário altamente especializado pelo empregado generalista, habilitado a exercer distintas funções na empresa.

No que se refere a outro determinante da competitividade, o preço, merece destaque o fato do Brasil tornar-se um destino relativamente caro para os turistas, principalmente após o movimento recente de valorização do real. Até 2004, segundo o World Travel and Tourism Council, o Brasil era um dos países mais competitivos em termos de preço das acomodações. A reversão cambial complicou a posição desconfortável do país em relação aos demais destinos turísticos, já afetada por fatores como distância dos centros emissores e escassez de vôos diretos. Do ponto de vista do turismo doméstico, a baixa do dólar estimulou as viagens internacionais, complicando ainda mais a situação do setor de hotelaria.

O último parágrafo destaca dois fatores competitivos estruturais, que afetam o setor do turismo como um todo: a condição macroeconômica desfavorável, representada pelo câmbio valorizado, e a necessidade de investimentos em infra-estrutura de acesso, considerada por especialistas um gargalo persistente no setor de turismo no Brasil. O anúncio de novos empreendimentos hoteleiros na região Nordeste no período recente tem aumentado a preocupação dos governos locais em relação às condições gerais de infra-estrutura, com destaque para os aeroportos, estradas e saneamento. Outro ponto a se destacar é a necessidade urgente de ampliar o número de vôos diretos, ligando o Nordeste brasileiro aos principais centros emissores, a fim de evitar que os turistas estrangeiros necessitem viajar primeiramente até os dois principais portões de entrada no Brasil, Rio de Janeiro e São Paulo, para então serem encaminhados ao destino final, percorrendo longas viagens aéreas em território doméstico.

Por fim, no que diz respeito ao financiamento, os repasses públicos destinados ao setor de hotéis concentravam-se em recursos do Fungetur e, entre 1999 e 2004, no BNDES. No período recente, porém, ocorreu a suspensão da concessão de novos créditos via Fungetur e a diminuição de repasses via BNDES. Os investimentos na atividade turística no âmbito de grandes programas como o Prodetur têm se concentrado na infra-estrutura e na criação e fortalecimento de roteiros turísticos. Atualmente as linhas de crédito público destinadas aos empresários do setor concentram-se principalmente no Banco do Brasil e Caixa Econômica Federal. Contudo, os investimentos anunciados para o setor de meios de hospedagem serão, em quase sua totalidade, realizados pelas grandes redes hoteleiras internacionais, que se utilizam de meios diversos para captar recursos em condições compatíveis com a natureza do negócio, com destaque para a realização de acordos de gestão com construtoras, incorporadoras e operadoras.

Conclusão: determinantes da competitividade

O movimento de internacionalização recente do setor de meios de hospedagem alterou a percepção das grandes redes locais em relação aos investimentos em padronização, confiança de clientes nas marcas da empresa, tecnologias da informação, qualificação de mão-de-obra e estabelecimento de parcerias. Os grupos nacionais, muitos dos quais de propriedade familiar, viram-se compelidos a engendrar processos de reestruturação organizacional de seus hotéis, reformulando



estratégias de comercialização e marketing, investindo em segmentação de mercado e estabelecimento de marcas de confiança, bem como executando retrofits completos em grande parte dos empreendimentos.

Já os pequenos e médios empreendedores nacionais, na ausência de maior volume de financiamentos públicos, devem procurar recursos no setor privado, cujas condições, tanto em termos de custo da operação como em termos de prazo de pagamento, são bastante desfavoráveis. No presente contexto, é fundamental retomar canais de financiamento público para o setor de meios de hospedagem em condições adequadas. No entanto, o financiamento deve se concentrar prioritariamente em linhas voltadas a investimentos em modernização e reestruturação física de empreendimentos e em qualificação de mão-de-obra do setor, em vez de priorizar a ampliação da oferta via construção de novos hotéis, porquanto a oferta cresceu bastante nos últimos anos e tende a aumentar com novos investimentos das grandes redes.

A hotelaria brasileira está às voltas com a questão do aumento da concorrência e da postura a ser adotada em resposta ao novo cenário que se configura. Conforme destacado, os grandes grupos iniciaram processos de reestruturação, mas os hotéis independentes e as pequenas redes têm menos condições de realizar grandes investimentos em programas de reformulação e divulgação dos serviços. Nesse sentido, a constituição de associações entre pequenos e médios hotéis independentes se torna crucial. A criação de redes facilita a obtenção de ganhos de escala em investimentos em tecnologia de informação e nas negociações junto a agências de viagens e operadoras de turismo, melhorando as condições de competitividade em comparação com os grandes grupos hoteleiros, permitindo o estabelecimento de padrões de qualidade de serviços e segmentação de bandeiras. Para que iniciativas como esta possam funcionar, é fundamental que as entidades de classe atuem de maneira efetiva, tomando as medidas necessárias à representação adequada dos interesses do setor junto ao poder público e face aos demais membros da cadeia do turismo e outros setores da economia, observando também o grau de comprometimento das empresas com a prestação de serviços de qualidade.

No que diz respeito ao setor público, além do financiamento, existe a questão da definição e implementação efetiva da classificação oficial dos meios de hospedagem. Considerada desnecessária por alguns, principalmente em um ambiente de grandes redes e marcas mundiais, a classificação oficial poderia sinalizar para os consumidores em geral a qualidade de um empreendimento hoteleiro de menor porte ou independente. Outra questão mais geral sobre o papel da regulamentação no setor de turismo diz respeito à assimetria entre os agentes que compõem a cadeia do setor. Afora as grandes redes, o poder de negociação da maioria das empresas do setor de meios de hospedagem é muito pequeno em relação ao segmento de operadoras e companhias aéreas. Com o intuito de assegurar o maior equilíbrio entre os agentes, sem contudo distorcer os contratos privados, o poder público deveria fiscalizar as práticas de negociação entre empresas e verificar se há abusos de poder de mercado no setor. Por fim, é inegável que os meios de hospedagem causam impactos ambientais não desprezíveis através do uso que fazem dos recursos naturais, por um lado, e por meio dos diferentes aspectos poluidores da atividade, por outro lado. Cumpre ao setor público e às entidades de classe fiscalizar as práticas de gestão ambiental dos empreendimentos, de forma a minorar possíveis danos ao meio ambiente.