
SESSÕES DO PLENÁRIO

35ª Sessão Especial da Assembleia Legislativa do Estado da Bahia, 17 de setembro de 2009.

PRESIDENTE: DEP. ZÉ NETO *AD HOC*

O Sr. PRESIDENTE (Zé Neto):- Invocando a proteção de Deus, declaro aberta a presente sessão especial, convocada com o objetivo de discutir a preservação da economia regional das pequenas e médias indústrias baianas, atacados e distribuidores do comércio do Estado da Bahia, proposta por mim, deputado Zé Neto.

Convido para compor a Mesa o Sr. Santiago Coelho, representante da Secretaria da Indústria, Comércio e Mineração - o Sr. James Corrêa, secretário da Indústria e Comércio, ficou de comparecer no curso da presente sessão -; o Sr. Subsecretário da Fazenda, Carlos Alberto da Silva Batista; Sr. Presidente da Empresa Baiana de Alimentos – Ebal, Reub Celestino; a Sra. Isabel Ribeiro, coordenadora da unidade de apoio à rede de atendimento, representando a superintendência do Sebrae da Bahia, representando o Sr. Edival Passos; o Sr. Presidente da Abase, Teobaldo Luís da Costa; o Sr. Presidente da Asdab – Associação de Distribuidores e Atacadistas da Bahia, Israel Andrade; o Sr. Presidente do Sindicato dos Comerciantes, Jaelson Dourado; o Sr. Diretor de Desenvolvimento de Negócios do Desenhavia, Marcelo Oliveira; Sr. Presidente do Sindicato de Panificação, Mário Piton; e o Sr. Presidente do Sindicato dos Trabalhadores em Supermercados, Antônio Suzart.

Quero registrar a presença do prefeito de Amélia Rodrigues, nosso amigo Toinho, dos funcionários, gerentes e diretores da Comercial Cotrim, do Sindicato dos Comerciantes, da Agenda 21 de Itapuã, Ponto Verde Supermercado, Disal e Indústria de Alimentos, Ebal, Sindicato da Panificação, Atakarejo, Casa Dez, Asdab, Comercial de Alimentos Carro Cheio, Banco do Nordeste, Hypermarchas, Supermercado Zé do Leite, Dinâmica Distribuidora de Alimentos, Total Alimentos S/A, Lírio Distribuidora, Distribuidora Dr. Ortec Brasil LTDA, Eva Supermercado, Supermercado Forte, Tupi Caldas, Associação Baiana de Supermercados, Suprof, Pernod Ricard Brasil, Barreto Advocacia, Paralela Distribuidora de Alimentos LTDA, Atakadão Atakarejo, JD Cerqueira de Bebidas, Shopping Brahma Express, Santana Química de Vitória da Conquista, Empresa M. Alves dos Santos de Candeias.

No decorrer da sessão, aqueles que quiserem registrar suas presenças o façam que informaremos posteriormente. Essa sessão foi proposta por mim e o objetivo desse momento, sem nenhuma dúvida, é focar um dos maiores problemas que talvez tenhamos enfrentado, silenciosamente, no curso desses anos na Bahia, especialmente nas duas últimas décadas. Acabei de conversar agora a pouco com meu amigo Batista,

subsecretário da Fazenda, sobre o desenvolvimento do setor da indústria de bebidas e alimentos no Brasil. Cinquenta por cento é o crescimento médio desse setor no Brasil, aqui na Bahia esse setor desenvolveu apenas 12%no mesmo período, ou seja, de 1996 a 2006.

Mudou alguma coisa nos últimos 2 anos? Muito pouco, mas tem uma situação nova que, no meu ponto de vista, pode elencar um grande movimento de retomada de desenvolvimento desse setor no Estado. A ASDAB e Abase juntas compreendem com muito mais vigor a necessidade de uma discussão nos coletivos, e o pequeno e o médio sendo focados como nunca foram no Estado.

Paralelo a isso, abre-se um melhor canal de diálogo com as instituições estatais municipais e, especialmente, as estaduais e as federais. E se busca um processo que, no meu ponto de vista, não existia mas agora já faz parte de uma movimentação extremamente visível em todo o Estado: a de criar obviamente uma relação institucional que antes não era parte dessa engrenagem. Talvez tenha sido esse o fator que gerou essa dificuldade que faz com que a Bahia tenha o 39º lugar, quando aparecem 100 empresas no ramo de atacadistas indicadas como as melhores do Estado.

Nesses dias nós vimos a Cesta do Povo, Ebal, ser apontada como a 6ª empresa em desenvolvimento no País. Nosso amigo Reub foi a São Paulo receber esse prêmio, mas é uma situação de ilha. Estive em Recife com Teobaldo e Israel, que antes de tudo são amigos, e Nilson, da Codical, que foi condecorado. Mas a situação nacional do setor de atacadistas ainda é muito distante do que representaria a Bahia sendo o 6º Estado em economia e o 3º em população.

Nós temos graves situações que precisam ser enfrentadas. O que o Estado está fazendo para isso e o que estamos trabalhando junto às organizações para que consigamos um outro modelo de desenvolvimento que possa se adequar às necessidades da nossa Bahia e fazer com que ela tenha realmente a expressão que merece? Nestes últimos dois anos conseguimos entender, e estamos passando isto para o setor, que uma câmara construtiva fazendo com que o Estado tenha suas representações numa mesma mesa discutindo políticas seja o ponto de partida, mas esse não poderia nascer criado por decreto. Só poderia nascer criado por um envolvimento e um desenvolvimento de diálogos tais que, quando se criasse a câmara construtiva, já houvesse um ambiente para que esse crescimento desse o resultado que esperávamos.

Nós últimos meses esse ponto de vista avançou. Já existem dois consultores trabalhando hoje junto ao setor e às organizações ASDAB e Abase para que tenhamos possibilidade de dar esse passo, que acho que será decisivo na formatação de uma nova política do setor. Um outro aspecto que acho fundamental colocar é que temos, além de tudo, um outro movimento importante. Nós perdemos muito na logística do Estado. Ela não atende aos interesses do setor. E isso, sem nenhum medo de errar, foi um dos fatores que gerou essa perda de desenvolvimento para ele, uma importante área estadual.

O governo já aceitou e já estamos encaminhado essa proposta da construção de um polo de distribuição aqui em Salvador e mais 4 polos no interior. Mas esse da capital é de distribuição para o setor de alimentos, especialmente os atacadistas. Quanto a esse polo, inicialmente se pensava em 50 unidades iniciais. Hoje Israel já fala em 100. No

começo ele dizia que, quando a gente falou para conseguir 50 empresas em 30 dias, eles diziam que ia ser difícil. Pois bem. Atualmente já se fala em 100 empresas que têm interesse de montar seus negócios nesse polo de distribuição e tenho a impressão que se nós caminhamos numa perspectiva de fazer com que entendam que este Estado é um grande mercado, talvez nós tenhamos ainda maior participação das empresas nesse empreendimento.

Esse é um aspecto que tem que ser colocado publicamente, para que possamos entender que há dois paralelos, nesse instante, que estão sendo construídos. Um, no que diz respeito à logística e desenvolvimento da facilitação comercial e o outro no aprimoramento das relações institucionais do setor com o Estado, que, evidentemente, terá o município e a União parte dessa composição na medida em que formos evoluindo.

No tocante à economia regional, longe de falar que isso é apenas um bairrismo, no mundo já se tem políticas claras para a oxigenação dos mercados e isso tem sido um fator importantíssimo do desenvolvimento dos países, principalmente da Europa. Hoje, para você construir um oligopólio na Europa, você vai ter muitas dificuldades em função das dificuldades fiscais e até geográficas nas cidades e essas políticas têm dado resultado.

No Brasil, os pequenos e os médios têm reclamado, com muita propriedade, de que nesse instante nós estamos vivendo uma grande demanda de grandes supermercados, três ou quatro oligopólios que evidentemente fazem a diferença na disputa do mercado, mas que chegam sem que haja qualquer política compensadora para aqueles pequenos e os médios. Afeta diretamente os atacadistas, porque eu acho que é quem mais sofre com esse impacto.

O que é bom lembrar é que a maioria dos 70 mil empregos gerados pelo setor está especialmente no pequeno e no médio, mais até no pequeno e para que o atacadista tenha o seu negócio desenvolvido, ele precisa que o armarinho, que o pequeno supermercado, que a padaria comprem. Enfim, que aqueles que fazem essa capilaridade possam permanecer fazendo a oxigenação dos seus negócios. Esse é um assunto que por muito tempo ficou escondido, como se houvesse um temor para esse debate. Eu acho que aqui na Bahia as coisas mudaram nos últimos tempos, elas podem ser ditas e enfrentadas.

Não há mais o que esconder, quando o interesse do povo da Bahia for predominante e esse interesse do povo da Bahia é que faz com que tenhamos hoje a responsabilidade de trazer o foco desse debate da economia regional para que nós tenhamos a compreensão de que não é apenas um discurso bairrista, não é apenas uma fala de insatisfeitos, mas é sim uma compreensão de que na política de encadeamento de um setor importante do estado que gera praticamente 70 mil empregos, a gente tenha condições de efetivamente montar um modelo como alguns estados já montaram no Brasil e como muitos países já montaram, que possa atender a todos e não a uma concentração de riqueza e interesses, porque o mercado, todos sabem, a Bahia tem. Acontece com esse setor, o que muito parecido acontece num outro setor, o da agricultura...

Queria convidar para compor a Mesa o secretário James, da Indústria e Comércio, que acaba de chegar e nós dá alegria aqui com sua presença. Nós estamos

aguardando o deputado e secretário Walter Pinheiro que acabou de ligar agora a pouco, que está fechando uma reunião e vindo também para participar do nosso debate, da nossa sessão especial.

Esse é o momento de fazer com que esse debate possa fluir. Eu ia falando agora a pouco, James, já encerrando a minha fala, pois já tinha concluído, que nós temos um movimento nesse setor importante, de retomada de desenvolvimento e proteção desse setor aqui no Estado, porque nós temos mercado e está claro que temos mercado. Está claro que nós temos mercado, porque nós temos um processo, um estágio que nos dá condição de avançar.

No leite, como disse agora há pouco, é uma situação muito parecida. Nós estamos produzindo 900 milhões de litros de leite. Estamos consumindo, ouçam vocês que são do ramo, 1 bilhão e 600 milhões de litros de leite. Estamos buscando 700 milhões de litros de leite fora do Estado. E nosso produtor de leite não tem onde entregar o leite. Muito parecido com o que nós estamos fazendo aqui no mercado, com esse setor. Há possibilidade, pois o mercado da Bahia por si já daria a nós uma 6ª colocação ou até uma 5ª colocação em qualquer *ranking*, porque nós temos poderio, mas estamos sendo assolados pelo que vem de fora e por empresas que muitas vezes encham o seu tanque e passam pela Bahia para encherem o tanque novamente em outro Estado. A Bahia é só trânsito.

E essa situação só vai ser modificada se nós tivermos políticas adequadas que nos transfira a responsabilidade, também, porque nós não podemos enfraquecer só o Estado, não serão só políticas fiscais que irão resolver o problema.

Está aqui a situação da Ebal. Eu fui relator da CPI da Ebal. Diziam, ou melhor, todos dizem que a Ebal é um problema para o governo. Existe um rombo de R\$ 620 milhões. Hoje nós temos 287 lojas abertas, quase 90 no verde. Recebemos prêmios nacionais, demonstrando que se houver administração, organização e planejamento, nós vamos avançar.

E já encerrando, James Correia, vou passar a palavra para as pessoas da Mesa. Antes de você chegar, eu dizia da importância de que essas políticas aconteçam de forma simultânea; de um lado, essa relação institucional criada numa câmara consultiva com o Estado participando, como já existe na Câmara do Leite, na Câmara do Cacau e como será na Câmara da Saúde. Devemos constituir a câmara do setor de alimentos, para que esse atacado, esse varejo e essa indústria possam ter um espaço de debate permanente com o governo.

O governador Jaques Wagner, na última quinta-feira, me disse que seria mais um passo decisivo nesse movimento de harmonizar interesses e fazer com que a sociedade tenha mais legitimidade para propor ao governo políticas públicas que deem resultado na infraestrutura, na parte fiscal, enfim, nos setores que são necessários para o desenvolvimento.

E outro aspecto é o polo de distribuição, que já é um sonho antigo nesse setor e que, na gestão passada da secretaria, havia um encaminhamento muito definido. Infelizmente aconteceram nos últimos dois meses situações de paralisação, e agora vai ser retomado. Estamos marcando uma reunião para que as duas entidades representativas possam andar com essa nova dimensão de organização. O polo é uma realidade.

Agora em dezembro, o governo do Estado recebe o plano final com o projeto executivo pronto do polo de Feira de Santana, para que se possa partir para o processo de licitação da obra. Ficou definido que agora no começo de dezembro esse polo logístico de Feira de Santana vai ter o seu projeto entregue ao governo Jaques Wagner, que vai fazer a licitação para a sua construção física.

Então, eram essas as minhas considerações iniciais e quero de imediato passar a palavra para o nosso amigo Israel Andrade, que vai fazer uma apresentação sobre as questões relacionadas ao setor.

Quero registrar a presença do Sr. Luiz Henrique do Amaral, presidente da Abrasel-Bahia; da Sr^a Renilda, representando a Secretaria da Educação do Estado, especialmente o Núcleo de Organização das Escolas Técnicas do nosso Estado, que é um dos pontos que nós temos de gargalo e que, evidentemente tem que se combinar com a política do Estado; Tenório Dorneles Advocacia; Avanço Distribuidora; Distribuidora São Roque, da minha terra querida, Feira de Santana.

O Sr. PRESIDENTE (Zé Neto):- Com a palavra o Sr. Israel Andrade.

O Sr. ISRAEL ANDRADE:- Senhoras e senhores, autoridades presentes, boa-tarde, primeiramente, peço desculpas por não ter costume de falar em público, mas quero agradecer ao deputado Zé Neto pela idealização e realização deste evento. Ele é uma pessoa que vem apoiando o nosso setor para evoluirmos em nosso relacionamento com o governo do Estado da Bahia.

Quando assumi a presidência da associação, em janeiro deste ano, sabia da grande responsabilidade que tinha e também da importância que o setor atacadista e distribuidor tem para o desenvolvimento do Estado, pois é um setor que gera milhares de empregos diretos e indiretos, fundamental na arrecadação de tributos para o Estado e indispensável para o crescimento do comércio da Bahia. Unindo forças, vamos desenvolver não apenas o nosso setor, mas criaremos mais empregos e vamos nos firmar na importância para a arrecadação no Estado da Bahia.

Nos quadros a seguir serão apresentados números que mostram a evolução do nosso setor.

Peço permissão, pois preciso descer para poder apresentar melhor os *slides*, onde usamos números do *ranking* ABADE, *ranking* espontâneo feito pela Associação Brasileira de Atacados e Distribuidores e vamos tomar por base os anos de 2000/2008. No ano de 2000, vinte e duas empresas forneceram os dados, enquanto que, em 2008, foram trinta e seis. Também iremos levar em consideração a média do faturamento das empresas que forneceram essas informações. No ano de 2000, a média era de 15 milhões, enquanto que, no ano de 2008, passou para 39 milhões, um crescimento de 163%. Na área de armazenagem, em 2000, foram 2500 metros e, em 2008, foram 3500 metros.

Aí, vocês podem perguntar: como cresceram 160% e, em área de estocagem, cresceram 28?

Explico que, em 2000, as nossas operações não tinham informatização, era tudo na vertical. Começamos a melhorar fazendo uma verticalização dos nossos depósitos, porque, a depender da altura do pé direito, que se tem, pode-se duplicar, triplicar ou quadruplicar. E, mais recentemente, estamos fazendo um gerenciamento dos nossos depósitos, como ferramentas com WMS. Isso tudo veio ajudar a termos o crescimento

que tivemos e não precisar construir tantos galpões. Mas estamos chegando a um gargalo. Procuramos vocês porque há necessidade, pois para crescermos precisamos de investimento nesse setor, precisamos dos polos logísticos desse trabalho que você está desenvolvendo conosco. E isso é para ontem, essa é a verdade.

O número de funcionários nessas empresas, em 2000, foi 102 e, em 2008, foi 159, um crescimento de 55% nesses anos. Mas esse crescimento, não é só isso, porque no ano de 2000 todos os processos eram manuais nas nossas empresas. Você sabe que quando há informatização tem uma queda de 15, 20, olhe lá, até 30% na quantidade de funcionários. E nós não demitimos, nós relocamos essas pessoas dentro das nossas empresas. Então, quer dizer que a gente cresceu 70, 80% o número de funcionários nesse período.

Frota média: 2000, 20; em 2008, 29...

O Sr. PRESIDENTE (Zé Neto):- Convido para a Mesa o secretário de Planejamento, Walter Pinheiro.

O Sr. ISRAEL ANDRADE:- (...) Então na frota aqui também, Neto, trabalhamos muito bem, porque antigamente não tinha roteirização e com a informatização a gente conseguiu fazer isso. Os caminhões da gente passavam na mesma rua três, quatro vezes numa semana, hoje não, por isso que só esse crescimento.

Aqui a gente vai falar dos polos atacadistas que existiam na Bahia no ano de 2000. Você tem Salvador, Feira de Santana, Santo Antônio de Jesus, Ilhéus, Itabuna, Vitória da Conquista, Barreiras e Juazeiro, mas com o crescimento do setor novos polos começaram a surgir. Você tem aqui: Jequié, Eunápolis que está fazendo todo aquele extremo sul e é onde aquele pessoal está lá sofrendo muito com os incentivos fiscais que o Estado do Espírito Santo e Minas dão aos atacados deles; também tem Santa Maria da Vitória que no mesmo sentido reclama muito do pessoal de Goiás, Tocantins e Minas. E temos Lauro de Freitas que está dentro da grande Salvador mas foi uma necessidade que o setor encontrou porque não tem área disponível dentro da cidade do Salvador, então o atacado distribuidor está migrando um pouco para Lauro de Freitas.

Aqui começa, Neto, o que você estava comentando. No *ranking* Brasil, o Estado da Bahia em faturamento dos atacados distribuidores é o oitavo, perdemos para Estados como Goiás, Santa Catarina e Pernambuco. Não estou falando nem de São Paulo, Minas, Rio e Rio Grande do Sul. Aqui, para vocês terem ideia, perdemos para alguns Estados desses, tem uma coisa muito importante, esse número aqui: este foi o número de empresas que informaram ao *ranking* para esse resultado. E a Bahia foi campeã de informações com um trabalho que a gente desenvolveu desde o começo do ano, 35 empresas da Bahia informaram esse *ranking*. E assim mesmo a gente perdeu para Estados como Goiás que só cinco informaram; Santa Catarina, muito parecido conosco; Pernambuco só onze informaram, e a gente perdeu para esses Estados.

Nível de população – mais um, Alexandre – então perdemos para Goiás, nós temos quase o triplo da população de Goiás, o triplo da população de Santa Catarina, Pernambuco só tem 60% da nossa população, Rio Grande do Sul talvez 75, e nós estamos perdendo em faturamento para esses Estados. Quando se vai ver a situação do PIB ainda ficamos inferior a Pernambuco, Santa Catarina e Goiás.

Neto, por favor, isso aqui é fundamental. Senhores, nem eu tinha percepção desse número. Essa entrevista foi dada pelo ex-presidente da Abad, Sr. Geraldo

Caixeta, ao jornal *Estado de Minas*. Ele também é um parceiro, e vou estar com ele segunda-feira na Abad. O que ele está dizendo aqui? Que tudo que o atacado mineiro compra, só 20 ou 30% ficam dentro do Estado de Minas e 70 ou 80% são exportados para o Nordeste, Centro-Oeste ou Norte do Brasil. E fala mais ainda: no seu atacado – ele é dono do atacado União – só 18% ficam dentro do Estado de Minas, 82% são exportados.

É o que falamos sempre lá na secretaria. Esse número, eu pensava que era maior, mas são palavras deles, de um atacadista e presidente de uma associação brasileira. Vejam o exemplo aqui.

(O orador continua apresentando *slides*.)

Você falou que foi lá entregar, e fomos lá receber prêmio com a Codical, como o melhor atacadista da Bahia. Nosso melhor atacadista no *ranking* foi a Codical, em 2008, que faturou R\$ 190 milhões e está na 33ª posição do *ranking*. Agora, vejam essa situação, senhores: aqui estão o Estado e quantas empresas informaram o *ranking*. Aqui temos empresas antes da Codical, a população dos estados e a média desses atacadistas. Estamos perdendo. Vou para o sétimo, em diante, mas Goiás é o segundo. Com cinco participações só no *ranking*, quatro vêm da Codical. Olhem a população de Goiás, a média dos atacados dele. E aí vamos descendo: Paraíba tem dois atacados. Olhem a população dos atacados da Paraíba, olhem a média. O Espírito Santo, olhem o tamanho, dois também, olhem a média de faturamento. Vejam o Amazonas. O Piauí tem um atacado lá vende mais do que o maior do nosso aqui, quase o dobro. Amazonas, Rondônia – olhem a população de Rondônia, é um décimo da nossa população.

E, aí, a conclusão: mesmo com um número bem superior das empresas que enviamos informações à Abad, enviamos 36 informações, a Bahia aparece apenas a partir da 33ª posição, com R\$ 190 milhões de faturamento da Codical.

Termo de acordo. Esse é o número do nosso termo de acordo com o Estado. Beneficiamo-nos das mercadorias normais para vender com 10%. Esse aqui, senhores, é o número de empresas que têm esse benefício dentro do Estado – 623. E aqui há outra coisa para se chamar a atenção, Neto: conseguimos esse termo de acordo com o Estado mostrando toda a dificuldade do setor. E só temos 30% desse número, que é associado nosso.

Aqui é a base do decreto que diminui em 41.176% para cair para 10%.

Essa é a foto do dia quando assinamos esse decreto, em 1998.

Aqui já são informações da Sefaz. Ela me prestou essas informações, são números reais de faturamento do Estado. Como fizemos a apresentação nossa de 2000 a 2008, também vamos fazer essa apresentação nesse mesmo período: o Estado, em 2000, faturou três bilhões e 756 milhões, e o nosso setor 347 milhões. Em 2008, o Estado chegou a 10 bilhões e 37 milhões, com um crescimento de 267%. O nosso setor faturou um bilhão e 189 milhões de reais, com um crescimento de 342%.

E aí queria fazer um comparativo com este ano, que, conforme estamos vendo, está havendo alguma dificuldade. Então pedi-lhe o ano de 1999, e ele me passou mês a mês, então fiz a média de janeiro a julho de 1999, quando a arrecadação do Estado foi de R\$ 1.763.000.000,00, e R\$ 191.000.000,00 a nossa. O Estado, de janeiro a julho deste ano, já faturou R\$ 5.520.000.000,00 bilhões, com um crescimento, nesse mesmo período, de 313%; e o nosso setor já arrecadou R\$ 722.000.000,00 neste ano, com um

crescimento de 378% em comparação a 1999. E esta é a nossa representatividade, hoje, na arrecadação fiscal do Estado: 13,09%.

Conclusão: seriedade, trabalho e empenho dos empresários mais incentivos estaduais, igual a crescimento do setor, maior arrecadação de impostos e geração de mais empregos.

Muito obrigado.

((Não foi revisto pelo orador.))

O Sr. PRESIDENTE (Zé Neto):- A partir de agora, depois da explanação de Israel, as falas durarão cinco minutos pelo Regimento da Casa, e, assim, os secretários terão mais tempo.

O Dr. James tem um outro compromisso, mas, mesmo assim, conseguimos trazê-lo para cá.

Quero passar a palavra, pelo tempo de cinco minutos, ao Sr. Teobaldo da Costa e, logo depois, falará o Dr. James.

O Sr. TEOBALDO LUÍS DA COSTA:- O deputado meu deu cinco minutos, mas é muito pouco, não dão para falar nada.

Quero agradecer ao deputado Zé Neto a iniciativa e aos fornecedores, aos mercadistas, às autoridades e a todos os presentes a participação.

Esse tema da economia regional a gente, lá na base, vem debatendo há muito tempo, mas as pessoas não tinham dado importância. Mas de uns dois anos para cá, principalmente os pequenos comerciantes varejistas, estão dando a ele uma importância muito grande e, conseqüentemente, aos atacados e distribuidores, porque, quando o pequeno varejo diminui, acaba destruindo, em cadeia, também o distribuidor e o atacado, que fecha porque não tem para quem vender.

Quero falar um pouco do polo logístico. O governo Wagner tem compromisso com a gente, o deputado Zé Neto vem nos ajudando para a gente criar um polo logístico ali na região de Simões Filho. É muito importante esse polo logístico, porque ele vai disciplinar, organizar a distribuição, a logística do setor atacadista, concentrando todo esse polo na região de Lauro de Freitas. Mas é importante que esse polo venha com infraestrutura, com uma linha de financiamento de crédito do BNDES, por quê? Porque ele vai fortalecer a nossa economia, vai gerar emprego, renda; enfim, é importante também que o secretário da Fazenda amplie uma política fiscal para o setor atacadista.

A gente vê aí que, hoje, como Israel falou ali, qual a empresa, qual o atacado que vende um quilo de farinha, um quilo de açúcar para fora do Estado da Bahia? Quem é que vende um litro de vinho para fora do Estado da Bahia? Ninguém! Vocês aqui... levante a mão alguém que vende um quilo de farinha, uma garrafa de cachaça pra fora do Estado da Bahia. Ao passo que, os Estados de Pernambuco, Goiás, Espírito Santo, Minas Gerais, eles invadem e despejam mais de 500 milhões de reais por mês de mercadorias em nosso Estado. Isso destrói a chance de emprego na nossa Bahia, deixando de gerar tributos, receita para o Estado. Eles têm diversos regimes especiais, Pernambuco, Brasília, Goiás, e quem faturar para aqui paga 1%, 2% do valor da nota fiscal. Acabou; o cara não ganhava nada, não vendia nada para cá. Mas hoje, se vender 100 milhões, 2% disso são 2 milhões por mês para Goiás. E a Bahia invadida, com os empregos destruídos, com os tributos para nosso Estado. É importante que esse regime

seja ampliado. Eu não vou poder falar mais, embora ainda tenha muita coisa para dizer sobre esse assunto, porque o tempo é curto.

O deputado Zé Neto está nos ajudando a criar uma câmara setorial de alimentos. Abase, Asdab, Sindsup, Sindpan, Abrasel, são entidades que fazem parte do setor de alimentos da Bahia, e juntos com a Secretaria da Indústria e Comércio, Secretaria da Fazenda, Sebrae e diversos órgãos do governo estamos criando a câmara setorial de alimentos, que vai ser muito importante para esse setor. Lá é o fórum que vai ficar permanentemente aberto para discutirmos todos os assuntos inerentes ao nosso setor.

Não vamos mais ficar de braços cruzados como ficamos esperando canetadas, decretos, que terminam afetando nosso setor. Nós achamos que nesse setor nós temos conhecimento, podemos ajudar o governo, a Secretaria da Indústria e Comércio, a Secretaria da Fazenda a discutir esses assuntos. Para quê? Para que seja bom para todos. É importante gerar emprego, renda e mais tributos para o Estado.

Então a Abase, a Asdab, a Abrasel, o Sindsup, o Sindpan estão juntamente com o governo criando essa câmara setorial para que todos os assuntos sejam discutidos lá. E nós como temos uma grande contribuição para a receita do nosso Estado em ICMS, achamos mais do que justo que façamos parte dessa Câmara e que esses assuntos comecem a ser discutidos.

Outra coisa importantíssima é a legislação. Temos de criar uma legislação para preservação da economia regional. Isso nós vimos discutindo há muito tempo e todos sabem que nenhum país pode crescer e se desenvolver se não tiver uma economia regional forte. É aí que são gerados os empregos e renda.

Vocês viram que o jornal *A Tarde* há quinze dias divulgou que a economia regional, as pequenas e médias empresas geraram 88% dos empregos da Bahia no primeiro semestre. Então é importante a preservação da economia regional. Essa lei do Cade é uma lei superada, ela tem que ser reformada, deixa muito a desejar. Para que haja o equilíbrio da concorrência todos sabem que a essência do capitalismo é a concorrência. Sem competitividade, sem concorrência não vamos para lugar nenhum.

É importante que o governo crie políticas, linhas de crédito, que o deputado e secretário Pinheiro crie infraestrutura para distribuir todos os produtos da economia regional.

Nós temos hoje 620 mil famílias na agricultura familiar. Quem é que vai distribuir esses produtos do programa de agricultura familiar?. Quem vai distribuir os produtos da indústria baiana, da cultura baiana, do artesanato baiano?

Hoje nós importamos 80% da confecção que vestimos. Nós importamos a grande parte do leite e do derivado do leite que consumimos. Importamos uma grande parte da carne, do material de limpeza, de perfumaria, todo bazar que consumimos nós importamos.

Senão tivermos uma Bahia forte, com uma economia forte, como vamos criar riquezas para o nosso Estado? E através dessa riqueza distribuir renda, melhorar a qualidade de vida, melhorara situação do baiano. A Bahia não pode continuar sendo a 6ª economia, a 4ª população do País, o quinto Estado em área, a maior extensão litorânea de praias do Brasil e, no entanto, o indicadores sociais lá em baixo. Temos a 19ª renda *per capita* do Brasil, Então a Abase e a Asdab entendem que só com o crescimento, com distribuição de riqueza e renda poderemos mudar esta situação. E

nos colocamos à disposição do governo para ajudar a colocar a Bahia no lugar que ela merece, que não é o de estar com os piores indicadores sociais de todos os estados do Brasil.

A Abase está aqui, junto com a Asdab, o Sindsuper e o Sindpan, aberta para ajudar a tirar a Bahia desta situação.

Muito obrigado a todos. (Palmas)

(Não foi revisto pelo orador.)

O Sr. PRESIDENTE (Zé Neto):- Obrigado, Teobaldo Luiz da Costa, presidente da Abase.

Passo a palavra ao secretário da Indústria e Comércio, James Correia.

Antes, registro as presenças dos deputados Jurandy Oliveira, João Bonfim, Bira Corôa, Álvaro Gomes, Luiz Augusto e Fátima Nunes. Aproveito para destacar que esta Casa aprovou, nesta semana, tendo como relatora a deputada Fátima Nunes, o projeto de lei, idealizado na Secretaria do Planejamento, que faz com que a nossa agricultura familiar tenha uma isenção, o permitirá que 63 mil produtores possam voltar a buscar financiamentos para produzir.

Ressalto a importância desse projeto aprovado na última quarta-feira, que foi relatado pela deputada Fátima Nunes.

O Sr. JAMES CORREIA:- Boa-tarde a todos os presentes. Na pessoa do deputado Zé Neto, presidente desta sessão, saúdo todos os membros da Mesa e os demais deputados presentes. Para mim é uma satisfação muito grande estar aqui para discutir com vocês um tema tão relevante tendo apenas 3 semanas à frente da Secretaria da Indústria, Comércio e Mineração.

Eu nasci e me criei na Ribeira, que era um bairro com um comércio e uma indústria bastante ativos. A maior colônia de espanhóis do Brasil, naquela época, estava lá. Pois bem, tomei um susto quando constatei, ao chegar à secretaria, que uma das suas superintendências, a de Comércio e Serviço – a outra é a de Indústria e Mineração – simplesmente não existe, na medida em que foi totalmente desmontada, tratada com total descaso.

Como tenho alguns amigos que são empresários e atuam no setor atacadista, eu perguntei: “O que essa superintendência faz?” Responderam-me: “Nada. Ela cuida exclusivamente, pela imensa situação que se criou lá, do Polo Naval”.

Mas teremos, a partir de amanhã, uma outra estrutura, um outro superintendente dedicado essencialmente à atividade de comércio e serviço, à atividade atacadista e varejista, (palmas), por verificamos a pujança que essa atividade tem hoje no Estado. Em que pese o esforço do governador Wagner para criar uma estrutura de apoio, esse processo só se desenvolve se realmente as secretarias pegarem pela mão. E isso se torna mais fácil agora, haja vista esta articulação tão ampla feita pelo deputado Zé Neto fez. Reitero, ela só se desenvolve dessa forma.

Então o que podemos assumir com vocês é o compromisso de que vamos viver uma nova era dentro da Secretaria da Indústria, Comércio e Mineração nessa atividade varejista e atacadista. Amanhã mesmo tenho uma reunião com o secretário da Agricultura, Roberto Muniz, para discutir a questão do polo atacadista, porque ele também tem na Seagri a demanda do setor agrícola relacionada a este tema.

Então, a partir de agora, com a reunião que temos marcada também aqui, que o deputado Zé Neto articulou, com o setor atacadista, achamos que vamos avançar numa velocidade muito rápida para dar respostas a essas demandas. Não só as de infraestrutura, como foi colocado daqui, pois também vamos ajudá-los a estruturar as de outros setores, Sefaz, Seinfra, etc.

Portanto, o compromisso da Secretaria de Indústria e Comércio é de resgatar essa atividade. O governador me perguntou “Qual é a estrutura que você encontrou lá para tratar deste tema?” Eu respondi que não encontrei nenhuma. Ele descontingenciou 12 cargos, abriu esse precedente com o apoio de Pinheiro, secretário, para que façamos uma estrutura realmente à altura, porque os setores atacadista, varejista e de serviços precisam estar na Bahia.

É baseado nessas mudanças e articulações que estão em curso que tenho certeza de que podemos sair dessa reunião que Zé Neto vai conduzir na secretaria com boas notícias, bom plano de trabalho, coisas pragmáticas, objetivas, que podem nos ajudar a vencer esses desafios.

A participação da Ebal é fundamental. O Reub está presente a esta sessão. O trabalho que se tem conseguido atingir na empresa e o faturamento que ela está tendo obtendo já colocam a Cesta do Povo praticamente como a 6ª rede de supermercados aqui no Nordeste, o que cria mais oportunidade ainda, mais sinergia ainda com a atividade varejista e atacadista neste Estado.

Agora vamos transformar essas palavras em ação. Acho que, a partir do momento em que a gente montar esse grupo e fizer essas ações, vocês vão ver que a prática que a Secretaria de Indústria e Comércio vai ter - já está está tendo - será totalmente diferente do que estavam acostumados. E, articulando com a Secretaria do Planejamento, vocês não devem pedir dinheiro Já à Fazenda, não. Têm que pedir a ele, que é o dono do dinheiro.

Nós podemos fazer um projeto que possa ser estudado este ano e executado no 1º semestre do ano que vem. A Sudic também está com uma nova diretoria a partir de amanhã. Ela pode, agora muito mais alinhada com este projeto, facilitar para igualmente desenvolvermos um trabalho rápido de identificação ou desapropriação de área que nos permita montar esse polo atacadista, que é um sonho do setor, uma determinação do governador e uma forma de criarmos as condições para que essas empresas verdadeiramente cresçam.

Espero que em breve vocês estejam vendendo metade das suas vendas para fora do Estado da Bahia. Aí teremos conseguido atingir o objetivo de crescer em nível local e expandir-se além das fronteiras estaduais.

Então, é esse o compromisso da secretaria. Aguardo-os lá com propostas objetivas para que a gente ganhe tempo. E com certeza vocês contarão integralmente com a secretaria e um superintendente dedicado exclusivamente a esta causa. Fico à disposição de vocês e agradeço, mais uma vez, a Zé Neto por ter proporcionado esta oportunidade de expormos o papel que a secretaria pode ter nesse processo. (Palmas!)

O Sr. PRESIDENTE (Zé Neto):- Obrigado, James. E sabendo da sua agenda hoje estava na Rússia também participando de encontro. Foi um esforço grande. Muito obrigado pela sua presença. Acho que temos boa energia, uma boa combinação.

(Não foi revisto pelo orador.)

O Sr. PRESIDENTE (Zé Neto):- Com a palavra, pelo tempo de 5 minutos, o Sr. presidente do Sindicato da Panificação Mário Piton.

O Sr. MÁRIO PITON:- Sr. Presidente, Srs. Deputados, Srs. Secretários, demais membros da Mesa, senhoras e senhores, é com grata satisfação que estou aqui nesta rara oportunidade para falar da minha categoria que é a Indústria da Panificação em Salvador.

Trago aqui dados da Fieb – Federação da Indústria do Estado da Bahia – e a simples leitura mostra a importância do setor de alimentos e bebidas no país. Quando comparando o número de pessoal ocupado nos 23 setores da indústria, o setor de alimentos e bebidas aparece em primeiro lugar. E comparando-se os dados de 1996, 2000, 2002, 2004, 2005 e 2006 é apresentado um crescimento, em nível de Brasil, de mais ou menos 49.18% do número de pessoas absorvidas no setor de alimentos e bebidas. De forma que, em 1996, o setor absorvia 902.000 pessoas e os dados de 2006 indica a absorção de 1 milhão 347 mil 163 pessoas no setor, setor esse que a minha indústria de panificação se insere.

Analisando os dados estaduais nesse mesmo período, vamos observar que a Bahia, infelizmente, foi um dos poucos Estados que apresentou declínio no número de pessoas absorvidas no setor de alimentos e bebidas. Assim, eu quero dizer que o estado de São Paulo, nesse período, cresceu 31%. Esses dados são da Fieb, dados confiáveis que podem ser utilizados a qualquer momento para se estudar a razão do declínio do número de pessoas no setor na Bahia. Minas Gerais apresentou um crescimento de 50%, saiu de 92 mil para 138 mil no período. O Rio de Janeiro foi o único que como a Bahia apresentou declínio, mas aqui há uma característica que todos os índices apresentaram o declínio no Rio de Janeiro.

Vamos ver os dados da Bahia: a Bahia tinha 24.667 pessoas no ano de 2006, apresentou declínio no ano de 2000, um declínio em 2002, um pequeno crescimento em 2004, um pequeno crescimento em 2005, e, no ano de 2006, fechou com 27.798 pessoas apresentando um crescimento, em 10 anos, de apenas 12,69%.

Esses dados poderiam passar despercebidos se não fossem os dados que eu vou trazer para os senhores. O setor da panificação emprega em Salvador aproximadamente 14 ou 15 mil pessoas. O que significa 14, 15 mil pessoas absorvidas por esse setor? Que importância tem para Salvador, para a economia baiana, esses números? Esses números passam a ter uma importância muito grande quando se observa que esses números são absorvidos na base da pirâmide social, porque nós empregamos, assim como no setor da construção civil, pessoas que têm formação apenas de 1º e 2º graus. Assim se torna extremamente importante o setor que tem que se observado com o governo, quer seja estadual, municipal ou federal, como prioridade. Empregar engenheiro é bom, empregar médico é bom, empregar administrador é bom, mas empregar quem está na base social, quem está no limite de passar fome ou não, torna-se na nossa realidade muito mais importante. Precisamos que os governo estadual, municipal e federal percebam a importância do setor.

Nós não temos, deputado, nenhuma iniciativa, seja estadual, municipal ou federal, para formação de mão-de-obra. Nós formamos os padeiros e confeitores na nossa empresa, porque não tem uma atividade de formação de pessoal. O setor de

panificação em Salvador está precisando de profissionais e não tem como contratar porque não tem uma atividade, não tem um real que tenhamos conhecimento de formação desse pessoal que pode formar um padeiro com 5, 6 meses.

Dado ao tempo, vou simplificar...

O Sr. PRESIDENTE (Zé Neto):- Conclua. Inclusive, a presença de Renilda Daltro, da Secretaria da Educação, vem aqui com a expectativa exatamente de observar as deficiências do setor. A Secretaria sai de 4.900 estudantes de escolas técnicas matriculados no ano de 2007 e vai para 39 mil agora no fim do ano, chegando a 70 mil, se tudo der certo, até o ano que vem.

Quero aproveitar, quebrando um pouco o protocolo aqui, Piton, que Renilda, logo após a sessão, entre em contato com você para que discutam essa questão relacionada à formação técnica, os aspectos que temos colocado no foco desses debates que, fundamentalmente, vão dar vazão a uma função de gerar conhecimento e fazer com que vocês tenham mão de obra qualificada.

O Sr. MÁRIO PITON:- Deputado, eu trago aqui, rapidamente, uma questão que nos aflige no dia a dia, não só no setor de panificação e aí eu peço licença ao colega Etevaldo para chamar o setor de pequeno mercado.

Nós temos um problema muito grande de concorrência, nós não temos medo de concorrência, mesmo porque nós concorremos entre nós. Mas nós não podemos aceitar que grandes redes de supermercados sejam privilegiadas quando conseguem uma atenção do governo que nós não conseguimos. Ele por si só, por ser grande, já leva vantagem sobre nós.

E, pasmem, no Brasil é permitido que empresas, presidentes de grandes redes de alimentos, possam dar entrevistas dizendo que vão quebrar os pequenos, fazer concorrência desleal. Isso está gravado, está em todos os jornais, infelizmente não pude trazer, mas é uma falta de respeito, é uma vergonha. Isso não pode passar despercebido: presidente de empresa estrangeira chegar no Brasil e dizer: nós vamos abrir um grande supermercado e vamos quebrar com a concorrência. Mais de dez panificações foram fechadas num bairro de Salvador quando uma grande rede de supermercado foi implantada, porque a partir do momento em que implanta, faz uma concorrência desleal, baixando o preço de todos os produtos fabricados no setor de panificação.

E fazem propaganda: comparem os nossos preços com tal e tal padaria, levando o consumidor a deixar de frequentar o pequeno comerciante, ficando o grande falindo os pequenos, para depois ele ficar com o preço somente no setor. Isso é uma vergonha. Como é que se pode concorrer desse jeito?

Vou dar um exemplo, para terminar. Sou engenheiro civil. Em 1990, eu trabalhava numa grande empresa que teve aqui, infelizmente acabou, que era a Beltran Engenharia. E foi a responsável pela construção de um grande supermercado na BR. E nós ficávamos intrigados: por que construímos um grande supermercado na saída da BR? Os senhores devem saber de qual empresa estou falando. Numa reunião que tivemos com os técnicos, eles perguntaram: por que vocês estão construindo na BR? Eles disseram: a nossa filosofia era que se nós somos grande e temos condição de apresentar bons produtos, a pessoa vai sair do centro da cidade, vai se deslocar ao nosso estabelecimento e vai comprar. Nós não queremos afundar o pequeno comerciante.

Isso tem que ser chamado a atenção, nós precisamos de proteção porque quando

os bairros estão crescendo, o grande não se instala lá. Lá são instaladas as pequenas padarias, os pequenos comerciantes às vezes com as maiores dificuldades, enfrentando todo o poder público. E quando o bairro começa a apresentar resultado, instala-se um grande supermercado, instala-se uma grande empresa e dão uns dados de que estão gerando 300, 500 empregos, sem levar em consideração o número de empregos que estão matando.

Quero agradecer, deputado, por essa oportunidade. O meu setor abre as lojas às 6 horas da manhã para permitir que o baiano compre o pão quentinho às 6 horas da manhã, não conheço outra indústria que faça isso. E a iniciativa de V.Ex^a permite que acreditemos no amanhã. Eu espero que nós possamos nos aproximar e que daqui desta Casa possam sair medidas que venham a fortalecer o pequeno em Salvador.

Quero, só para terminar, apresentar um dado financeiro. A tabela financeira diz que o setor de alimentos tem valor de transformação industrial R\$ 28 bilhões. O setor automobilístico está em quarto lugar com R\$ 12 bilhões. Nem eu sabia destes dados. E não somos contra o grande apoio dado à indústria automobilística.

Por que não houve um apoio semelhante ao nosso setor? Aí fica uma indagação, pois pagamos 30% de ICMS na farinha de trigo utilizada em Salvador. Em todos os estados do Sul, o ICMS é zero. E esta diferença tem contribuído, deputado, para que grande quantidade de farinha entre no Estado sonegando imposto. A previsão é de que 80 mil sacas entre no Estado porque o grande diferencial do ICMS favorece e encoraja a que pessoas peguem a farinha de outros estados e tragam para cá.

É muito fácil trazer tal farinha. Eu lhes apresento um dado que, talvez, os senhores não conheçam. Só a cidade de Salvador tem 80 entradas e 80 saídas obviamente. É muito difícil fiscalizar. Não é fronteira, mas é fácil, é muito fácil perceber que o aumento deste imposto favorece e encoraja quem queira trazer a farinha de trigo de outro estado prejudicando inclusive a concorrência.

De forma, deputado, que eu termino o meu discurso parabenizando V.Ex^a. Estou no setor de panificação há quase sete anos. A iniciativa de V.Ex^a com este tema nos traz um conforto no sentido de que, realmente, teremos dias melhores.

Muito obrigado. (Muitas palmas)

O Sr. PRESIDENTE (Zé Neto):- Obrigado, Piton.

Aliás, o que mais me impressiona é que muita coisa que a gente conseguiu nesses últimos dois anos dialogando com o governo é que ao governo parecia certo. E, ao ouvir, era melhor fazer da forma que estava sendo proposta pela Abase. Em algum momento, Batista, não era exatamente o que a Abase propunha.

Eu darei um exemplo. À medida que o governo estava voltado para abrir a instalação da nota eletrônica, havia, naquele momento, na cabeça do governo e dos técnicos, a percepção de que era o instante ideal já que havia prorrogado por muito tempo a instalação da nota eletrônica. Mas o governo não havia percebido algumas nuances que só eram possíveis perceber numa mesa como fizemos, durante horas e horas, colocando ponto por ponto as diversas nuances. Foi ali que ficou mais evidente de que era numa câmara consultiva, Pinheiro, que a gente tem condições de colocar questões como foram colocadas agora por Piton, e nós não temos condições de estar todos os dias e todo o tempo em todos os caminhos. Não é isso, Toinho?

E, aí, você que é gestor em Amélia Rodrigues sabe o que eu estou dizendo. É

nesta hora que a gente tem de fazer com que o diálogo seja predominante nesta formulação. Então, fico muito satisfeito com a fala de Piton.

(Não foi revisto pelo orador.)

O Sr. PRESIDENTE (Zé Neto):- Com a palavra o Sr. Jaelson Dourado, presidente do Sindicato do Comerciante, durante cinco minutos.

O Sr. Jaelson Dourado:- Boa-tarde a todos e a todas. Em nome do deputado Zé Neto, eu saúdo os presentes e todos os comerciantes que vieram participar deste debate e compreender um pouco da realidade do comércio de Salvador e da importância da mão-de-obra, pois somos o responsável pelo escoamento de mercadoria.

Desde a mais alta tecnologia até os produtos da agro-indústria são os comerciantes no total de seis mil trabalhadores.

Então, esta é uma categoria importante para a cidade que hoje apresenta dados positivos com o crescimento da nossa economia. Enquanto a média nacional cresceu 5%, Salvador cresceu 8,5%. São dados importantes. Isso mostra a força do comércio. Isso mostra a capacidade da mão-de-obra do comércio de Salvador que impulsiona esta economia e faz esta cidade ser o que é.

A cada instante vemos a inauguração de novos postos de trabalho, shoppings, ampliação de rede de supermercados, como foi bem lembrado aqui o importante papel que a Ebal, a Cesta do Povo jogou, e nós, do sindicato, soubemos conjugar muito bem o momento delicado pelo qual a empresa passava, e no momento do novo governo, de fazer com que essa empresa crescesse.

Nós travamos o debate junto com a empresa, conseguimos debater com os trabalhadores, e a empresa está nesse *ranking* através da nossa contribuição, compreendendo a importância deste momento.

Também quero salientar que existe um projeto para o polo de confecção, na Cidade Baixa, para atender às necessidades do povo baiano em relação às vendas e redução dos preços, para o fortalecimento da nossa economia.

O projeto já foi aprovado há quatro ou cinco anos, para ser construído na Cidade Baixa, está em andamento. É importante que esse projeto tenha continuidade, gerando novos postos de trabalho, dinamizando a nossa economia.

Para pensar em desenvolvimento da economia, é fundamental olhar a classe trabalhadora, desenvolver a economia com valorização da classe trabalhadora, olhando os seus direitos, como salários e carteira assinada, coisas que qualificam o trabalhador. O trabalhador tem direito a ter sua carteira assinada para que possa ter direito à aposentadoria, e no futuro conseguir chegar a um momento importante da sua vida.

Discutimos isto: a qualidade do emprego com carteira assinada, com salário justo, porque somos trabalhadores responsáveis pelo escoamento da mercadoria, pelo fortalecimento da economia do município.

Se Salvador ostenta essa posição em nível nacional, atingindo 8% de crescimento, bem acima da média nacional, isso mostra a força e a qualidade da mão de obra dos trabalhadores no comércio de Salvador. Por isso é importante olhar isso.

Eu quero também salientar que tenho participado de algumas reuniões, alguns debates, sobre curso de qualificação e requalificação no comércio de Salvador.

Salvador é uma cidade voltada para o turismo, comércio e serviços, e é preciso ter um olhar para essa classe trabalhadora, no sentido da sua formação, com cursos para vendedor, gerente, vitrinista, estilista, e assim sucessivamente, e para o setor de supermercados também. Então, é preciso oferecer cursos para esse segmento do comércio de Salvador.

Sei que o tempo é limitado, todos querem falar, não queremos nos alongar, mas nos debruçamos sobre esses elementos que trouxemos em relação à questão da classe trabalhadora no comércio de Salvador.

Temos que olhar para esse segmento, somos responsáveis pelo desenvolvimento da nossa cidade, e pelo escoamento da mercadoria, desde a mais alta mercadoria. Você fala hoje com o mundo todo através do celular, e nós, trabalhadores, somos os responsáveis pelo escoamento desse produto.

A agroindústria, que produz milhões de toneladas de grãos, os comerciantes também têm o cuidado de escoar esses produtos.

Nós trazemos este debate sobre a importância dos trabalhadores no comércio de Salvador, aproveitando este momento em que o deputado Zé Neto teve a oportunidade de trazer este debate, que significa um amadurecimento desta Casa, para compreender o quanto Salvador é importante no cenário nacional, e para fortalecer o nosso desenvolvimento.

Acho importante também discutir o local e o tamanho das empresas. Quando a empresa grande ocupa determinada área geográfica da cidade, realmente acaba com vários postos de trabalho, é preciso ter um projeto que limite o tamanho da empresa e o *mix* de produtos, para que dê sustentação à economia local, e não apenas às grandes empresas. É neste sentido que trazemos toda a nossa preocupação.

Muito obrigado por esta oportunidade.

((Não foi revisto pelo orador.))

O Sr. PRESIDENTE (Zé Neto):- Obrigado, Jailson. Acho que é importante demais instalar este debate de forma pública, como instalamos hoje aqui, e não haveremos, Piton de parar por aqui. É o começo, acabou a conversa de todo mundo insatisfeito no seu canto, nada disso. Vamos nos reunir.

Quero registrar a presença deste combativo companheiro, vereador Moisés Rocha, que tanto tem colaborado na Câmara da Cidade do Salvador, do nosso amigo Marcelo Lima, presidente do Sindicato dos Supermercados e Auto-Serviços do Estado da Bahia e convocar, convidar o Sr. Antônio Suzart e, presidente do Sindicato dos Trabalhadores de Supermercados, para a sua fala, por 5 minutos.

O Sr. ANTÔNIO SUZART:- Boa-tarde a todas e a todos, senhores membros que compõem a Mesa, deputado Zé Neto, parabéns pela iniciativa desta sessão especial para discutirmos a nossa economia, a economia local do nosso Estado, do nosso município, o que é mais do que justo, este é o momento oportuno. Algumas falas aqui já direcionaram no sentido da necessidade de discutirmos a nossa economia, o comércio local, a nossa produção local.

Hoje, passamos por algumas dificuldades por não termos um parque industrial, por não termos fabricados em nosso Estado vários produtos que consumimos. Essa necessidade se faz urgente. O segmento empresarial, sobre o qual discutimos todos os

anos, as nossas convenções coletivas sempre chamam a atenção para algumas situações que vemos no dia-a-dia do nosso Estado.

A necessidade de legislação que proteja essa nossa economia local é uma preocupação que os empresários sempre colocam, parte deles está aqui presente, o esfacelamento que vem ocorrendo por parte das grandes empresas, principalmente as multi-nacionais, que vão ocupando os nossos espaços, não só em nosso município, mas em nosso Estado, trazendo prejuízos, não só para eles, empresários, mas também para nós trabalhadores, porque sabemos muito bem que a nossa mão-de-obra, a grande maioria dela está nas pequenas e médias empresas. O espaço, o metro quadrado que uma empresa pequena ocupa emprega muito mais do que uma multinacional no nosso Estado, na nossa cidade.

Então, fazemos essa discussão a todo momento, e é necessário que esta Casa, que representa o povo do nosso Estado, esteja também envolvida nesse debate. O sentimento aqui, deputado, não só dos empresários de vários segmentos que estão aqui, mas também do segmento de trabalhadores é que haja em nosso Estado uma legislação que dê tratamento diferenciado para quem é diferente em nossa economia. Não podemos tratar igual aqueles que são grandes, aqueles que esfacelam, que liquidam, não só a nossa economia, mas também a nossa mão-de-obra.

Obrigado. (Palmas)

(Não foi revisto pelo orador.)

O Sr. PRESIDENTE (Zé Neto):- Antônio, você estava falando e eu tive alguns estalos.

Sou presidente da Comissão de Constituição e Justiça, nós vamos passar a palavra para Reub mas, Manoela, vamos marcar na Comissão de Constituição e Justiça um debate: Legislação, o que fazer? É a proteção da economia regional para que vocês possam ter um momento, numa audiência pública, dentro desta Casa, na Comissão de Constituição e Justiça, para trazer proposições. Isso é o começo do processo de focar o assunto de forma mais objetiva e fazer com que transite nesta Casa o sentimento que temos aqui hoje.

Nós temos aqui a presença dos deputados Álvaro Gomes, Bira Corôa, Fátima Nunes, João Bonfim, José Nunes, Jurandy Oliveira, Luiz Augusto, Misael esteve aqui logo cedo, Nelson Leal não ficou até o fim...

Nós precisamos fazer com que isso se propague aqui na Casa, e a sua fala foi muito tranquila. Fica aqui o entendimento de que é preciso, agora, partir para um processo de saber o que está acontecendo nos outros Estados, o que está acontecendo na Europa, quais são os mecanismos legais e como funciona isso para quem conseguiu proteger um pouco a sua economia, trazer proposições, criar outras e fazer com que essa matéria comece a ser propalada aqui na Casa, dando, evidentemente, mais resultados.

É um prazer para mim convidar para falar o nosso amigo e presidente da Ebal, Sr. Reub Celestino.

O Sr. REUB CELESTINO:- Boa-tarde a todos!

Deputado Zé Neto, muito obrigado pelo convite. Sr. Secretário de Planejamento, Walter Pinheiro, demais membros da Mesa, senhoras e senhores, a Ebal está muito feliz

pelos bons resultados que tem conseguido. E temo-los conseguido por conta da excelente equipe que conseguimos montar lá dentro e da participação de todas as pessoas que estão em todo o território do Estado.

Estamos em 235 municípios agora, porque antes não estávamos em lugar nenhum, nem em Salvador, pois a empresa estava falida, quebrada, devendo! E hoje estamos limpos, não devemos a fornecedores! Dos 100% dos fornecedores a que devíamos, apenas 4% não negociaram, mas negociamos com 96% e pagamos-lhes o equivalente a R\$ 95 milhões.

Reduzimos, substancialmente, o prejuízo da empresa e, hoje, temos aproximadamente 23 milhões de clientes passando pelas lojas da Cesta do Povo ao longo de um ano, o que significa um sucesso absoluto de resultados pela integridade, honestidade e pelo caráter profissional que a empresa possui, os quais ficaram representados agora quando conseguimos o sexto lugar em crescimento, no País, entre as 500 maiores redes de supermercado, incluindo as multinacionais.

Somos a maior rede da Bahia, a quarta maior do Nordeste, a sétima do Norte e Nordeste e vamos concluir o ano em 22º lugar entre todas as empresas do ramo de supermercados do Brasil, o que significa um grande ganho para as pessoas que trabalham na Ebal, para o governo da Bahia e para a sociedade do Estado na sua totalidade.

Naturalmente, tem razão o representante do Sindicato dos Comerciantes, porque, como entidade, eles foram parceiros nesse crescimento e nesse resultado. Temos tido uma compreensão por parte deles e cremos que a recíproca é verdadeira.

Esse evento se reveste de um significado muito grande, e gostaria de fazer breves comentários a respeito de seções dele, não gostaria de englobá-lo num só. Nele se fala de economia regional, de pequena e média empresa e de varejo e atacado. Vou separar os três, porque eles podem ser considerados, e deveriam, isoladamente para as políticas públicas.

Faço uma crítica ao título do seminário quando fala de preservação dessas entidades da economia regional, da pequena e média empresa, do atacado e dos distribuidores, pois, para mim, não é preservar! Acho que se tem que lutar para o crescimento, o desdobramento e, naturalmente, o desenvolvimento desses segmentos da economia.

Há muito tempo, a Bahia não faz economia regional; há muito tempo a Bahia nem o Brasil se regionalizam para verificar, de *per si*, os itens da economia regional que são específicos. As políticas públicas de caráter geral não significam muito para o Estado da Bahia, pois 70% do nosso território encontra-se no Semiárido, o que carece de uma política pública específica, como a que a França e a Espanha, por exemplo, tomaram, há 40 ou 50 anos, com sucesso absoluto. A Bahia, entretanto, só ameaçar a tomada de posição, e nunca toma medidas exatas e específicas para o Semiárido da Bahia, que representa 70% do território do Estado.

Temos regiões absolutamente distintas ao norte, ao sul, ao leste, ao oeste, que precisam de políticas de regionalização com caráter específico, até no trato da indústria, seja a de pequeno, seja a de médio porte. No aspecto urbano, como migram para os centros urbanos, as populações, conseqüentemente, precisam duma atenção especial. Naturalmente, na sua totalidade, isso se enfeixa numa política de governo mais ampla

de caráter estadual.

A pequena e média empresas sofrem não somente na Bahia no Brasil mas também no mundo inteiro. Fui consultor das Nações Unidas, e lá tratava especificamente de temas relacionados com a pequena e média empresas, que, nos países da Europa, por exemplo, precisavam de atenção especial dos governos.

Acredito que no Brasil, especificamente na Bahia, por mais que se fale, a pequena e média empresas não têm tido a atenção necessária. E essa atenção começa pela política tributária do próprio governo, que deveria ter a coragem de enfrentar isso de cara dentro do Conselho de Secretários da Fazenda e estabelecer, de forma até prepotente, presunçosa, arrogante, seja lá de que modo for, uma política estadual de apoio à pequena e média empresa.

Morei no estado de Minnessota, nos Estados Unidos, durante muito tempo e sei que lá nem a indústria alimentar nem a de vestuário pagam imposto. Naquele estado riquíssimo, você só paga tributos em alimentos quando vai a um restaurante. Então, acho que a Bahia poderia sair na frente do Brasil numa reforma regionalizada da sua política tributária, dando uma atenção especial a isso.

É absolutamente impensável que um segmento como o da farinha de trigo, como falou o Teobaldo, representante do sindicato, pague 30% de tributo. Pão é a base do alimento familiar, por isso esse tributo é crime; não é economia.

Em relação ao atacado e à distribuição, conversava hoje pela manhã com o secretário Walter Pinheiro... Devo dizer que cada vez que converso com ele me empolgo com as suas ideias para colocar em prática na economia do Estado, pena que só falta 1 ano e meio para a gestão dele acabar. Mas certamente este governo dobrará, e assim o teremos como secretário do Planejamento por muito mais tempo para colocar em prática essas ideias maravilhosas que tem de organização da questão produtiva no Estado da Bahia.

Mas o setor distributivo e atacadista do Estado carece há muito tempo de uma política própria, de vanguarda, que transforme a Bahia num centro de distribuição como se fosse um grande entreposto entre as regiões Sul, Norte e Nordeste do Brasil. Esses dois segmentos carecem efetivamente de uma política própria espalhada em todo o território baiano, até porque temos um território do tamanho de vários países.

Deputado Zé Neto, V.Ex^a conseguiu colocar três temas empolgantes, maravilhosos. A economia da Bahia precisa discuti-los com muita cautela, afincos e profundidade, principalmente porque há muito tempo não há iniciativas nesse sentido. A última vez que tivemos política regional neste Estado foi com Mário Kertész, que era o secretário do Planejamento e instituiu aqui um programa chamado Microrregiões Programa – MRP, com o qual, acho, ele dividiu o Estado da Bahia em 30 microrregiões.

Afora isso, as regiões do IBGE, que são homogêneas ou administrativas, não levam a políticas públicas nenhuma. Então o governo da Bahia trata o território como um todo, de forma absolutamente desigual em política, porque cada região tem a sua especificidade. Os temas das pequenas e médias empresas são recorrentes o tempo todo, mas precisam de coisas mais efetivas que realmente levem a algum resultado.

E no caso dos atacados e distribuidores, acho que reside aí um grande trunfo para o setor de serviços, para a economia terciária do Estado alavancar dentro do Brasil e sair dessa coisa ridícula que é dizer que somos a 6^a economia nacional. Sei dessa

informação há pelo menos 15 anos. Consequentemente não é uma glória dizermos isso, porque não conseguimos avançar um ponto sequer para ser a quinta; para passar o Paraná, por exemplo.

Muito obrigado, Sr. Presidente. (Palmas)

(Não foi revisto pelo orador.)

O Sr. PRESIDENTE (Zé Neto):- Quero registrar a presença do Sr. João Teixeira, chefe de gabinete da Prefeitura de Guaratinga, e do Sr. Capitão Éber Montenegro, representante do comandante do 2º Distrito Naval, Vice-Almirante Arnon do 2º Distrito Naval. E com vocês, o deputado Walter Pinheiro, que atualmente está como secretário do Planejamento, foi vereador e depois passou a deputado federal. Ele não passou por esta Casa, não teve esse gostinho.

O Sr. WALTER PINHEIRO:- Boa tarde a todos e a todas, quero saudar o deputado Zé Neto, autor dessa importante sessão de debates, uma saudação a todos os representantes de todos os segmentos aqui, de supermercados, panificadores, trabalhadores. Acho que é importante salientar o papel que essas entidades cumprem na economia, principalmente na nossa Bahia. Queria fazer uma saudação especial ao presidente da Ebal, que o povo conhece mais como Cesta do Povo, não é Reub? Quando se fala em Ebal, parece que é alguma coisa distante. A Cesta parece que está muito mais próxima. O grande trabalho que Reub Celestino desenvolve, eu acho que é exemplo e serve principalmente num momento como este para a gente entender como é possível discutir esse segmento, tomando como referência o que aconteceu com a Cesta do Povo.

Foi algo aparentemente deficitário, aliás, vinha de um processo deficitário, mas estou falando da estrutura que é sempre reconhecida como deficitária, como algo equivocado e mostrou-se que é possível, com trabalho, com dedicação, fazer a utilização correta desse importante instrumento de regulação nessa área de distribuição, na área de vendas, na área do comércio de alimentos que é a nossa Ebal.

Quero aqui saudar o companheiro sub-secretário da Fazenda, Batista, meu companheiro também de Governo, dizer da importância da presença da Secretaria da Fazenda e foi bom ter nessa sessão, Zé Neto, aqui o Secretário da Indústria e Comércio, assim como também quero saudar diversas autoridades aqui presentes: os deputados, vereadores, prefeitos e representantes desse segmento.

Começar até por uma provocação que foi feita aqui em relação à legislação. Eu queria começar e até aproveitar a presença de Moisés Rocha e, aliás, duas citações aqui sobre esse aspecto. Uma, feita até por Reub, a cerca da experiência americana e a outra feita pelo representante do sindicato dos supermercados no que diz respeito à legislação, para tratar essa matéria de forma muito mais incisiva. Não só o estado de Minnesota, mas creio que uma política quase que adotada em todo o solo americano, ou seja, 50 estados. É a política, inclusive, de utilização de determinados níveis de comercialização, ou seja o padrão de supermercados.

Vamos falar de um que está bem próximo da gente, o Wal-Mart. A rede Wal-Mart, que é uma rede americana, em diversos estados americanos, não se instala num bairro como nós temos uma realidade muito próxima de supermercados no Brasil. O Wal-Mart é obrigado a se instalar nas saídas da cidade. Estou falando de uma

experiência que está muito próxima da gente aqui. Isso vale pra diversas outras redes americanas e nesse cenário de comercialização, elas são obrigadas a adotar posturas que devem ir ao encontro de legislação, que nós poderemos chamar de legislação municipal lá, mas muito mais próxima de legislação de condados, ou seja, tem variações em todo solo americano.

Então, é importante que a gente primeiro discuta isso. Então, quando a gente cobra uma legislação aqui, Moisés, eu acho que esse é um aspecto que cabe, óbvio que o Estado da Bahia, esta Casa pode produzir modificações profundas no aspecto da relação com esse tipo de comércio, mas é importante que nós adotemos políticas no município que enfrentem esta questão.

Hoje, conversava com o presidente da Ebal, Reub Celestino, na abertura do Encontro de Economia Baiana. Falávamos de experiências de cidades americanas e brasileiras que mexeram no seu ISS de forma a permitir um nível de regulação e de atração para exatamente estimular e desenvolver diversas atividades.

Se nós queremos desenvolver atividades, estimular a geração de postos de trabalho, e aí vale a importante intervenção do companheiro do sindicato dos comerciários para entendermos, por exemplo, uma cidade como Salvador... E eu queria inverter a ordem que você citou aqui. Não é o turismo. Na realidade, podemos começar pelo comércio, passando pelos serviços, e lá no fim chegamos ao turismo. Essa é uma atividade que mais gera postos de trabalho, a comercial.

Pegando os dados recentes de agora, de ontem, da economia baiana, eles têm circulares de postos de trabalho, de movimentação da economia, de incremento à nossa economia, de contribuição para o PIB. Vamos encontrar exatamente a atividade comercial como o pilar central de todas as intervenções que foram feitas neste período para enfrentar a crise.

Se não fosse a capilaridade da pequena atividade de comércio, talvez nós tivéssemos enfrentado esta crise com um outro componente. É fundamental que trabalhemos com isso. É preciso perceber a força da geração de postos de trabalho que essa atividade tem.

Quanto é que nós investimos, por exemplo, na indústria metalúrgica para gerar um posto de trabalho? Vou fazer um comparativo numa área que se assemelha muito. Quanto é que investimos para gerar um posto de trabalho num grande supermercado?

Eu poderia lhes dizer de imediato que, com o mesmo investimento que uma grande rede de supermercados faz para gerar um posto de trabalho, o pequeno supermercado gera algo próximo de 8 postos. Portanto, é só fazermos a leitura daquilo que está ao nosso alcance na prática, do ponto de vista de como se trabalha esta questão.

O que nós estamos fazendo no Estado para enfrentar isso? Primeiro, estamos trabalhando muito na linha de entender como inverter uma lógica estabelecida de concentração de atividades num lugar como a Bahia. Esse é o primeiro desafio que enfrentamos.

Lembro-me de que, quando toquei nestas questões ao chegar à Secretaria do Planejamento, todo mundo dizia que eu iria remar contra a maré. Brinquei dizendo que só tinha graça remar contra a maré à medida que desejamos ganhar musculatura. Se for remar a favor dela, vou fazer pouco esforço e ela me levará. Vou sair dessa minha prática de remo com o mesmo músculo que entrei. Vamos remar contra essa maré.

Agora, é preciso ter coragem efetivamente para remar contra essa maré. E esse foi o primeiro desafio que nós compramos. Alterar essa lógica de concentração de atividades. Uma lógica perversa constituída na Bahia, que era a de você só ofertar as condições para determinadas atividades econômicas em poucos centros do Estado. O restante, pouco ligávamos. É como se você imaginasse a própria questão de uma realidade em que você só se aproxima naqueles lugares onde já há determinados níveis de logística, infraestrutura, etc.

Há alguns que dizem que isso é melhor do que pescar num aquário. O difícil é exatamente caminhar na outra direção. Mas o correto é caminhar nessa direção difícil para criar, duma forma muito clara neste Estado, a possibilidade de mudar o jogo. Sair do 6º lugar na economia, sair desses indicadores perversos.

Quando Israel mostrava a questão do Piauí, tem um grande mercado, um grande distribuidor lá que se chama Paraíba. Inclusive, na realidade, os Armazéns Paraíba têm a sua base é no Piauí do senador João Claudino.

Então a gente fica perguntando, sem nenhum preconceito com o Piauí: será que na Bahia não havia condição de juntar isso que temos aqui dentro, de transformar esses pequenos agora agregados, congregados, apoiados e suportados por uma estrutura do estado num grande distribuidor, para permitir que esses pudessem não só cobrir o Estado da Bahia, mas também fazer a disputa em outros cenários em pé de igualdade. Por que não?

O desafio começou inclusive a ser construído com a participação do governo do Estado e do Sebrae para tentarmos ir congregando e vão desde os processos estabelecidos como a cadeia do leite, que Zé Neto tanto fala. Até disse ao governador que deveria mudar o nome de Zé Neto para Zé Bezerra porque ele só fala em cadeia do leite.

Vou contar algo aqui só para “descompilar” um pouco, Zé Neto. Outro dia, fomos para Feira de Santana, e Zé Neto veio de Feira para Ondina, para ir no helicóptero com o governador. Quando chegamos em Ondina o governador perguntou: - Zé Neto veio de Feira para cá para ir para Feira comigo no helicóptero? E eu disse a ele que isso daria mais *status* chegar em Feira com o governador no helicóptero.

Quando ele entrou no helicóptero, o governador disse-lhe: - Você vai comigo até Feira, mas, se você falar da cadeia do leite, eu lhe jogo lá embaixo. Então, ele respondeu: - Não, governador, e blá blá blá... Quando chegou perto de Feira de Santana, ele disse: - Se o governador me jogar aqui, eu já estou em Feira mesmo. E começou: - Governador, blá, blá, blá, cadeia do leite, cadeia do leite, cadeia do leite. E o governador respondeu: - Você deixou chegar em Feira de Santana para falar da cadeia do leite. E ele lhe disse: - Se o Sr. Governador me jogar aqui, já estou em casa e não posso sair daqui sem falar da cadeia do leite.

Mas é importante pegar temas como este. Essa cadeia do leite que estou a me referir - Zé Neto por diversas vezes provocou meu amigo ali, Reub Celestino - exatamente cria a marca Leite Bahia, juntando os pequenos, aproveitando a capilaridade da Cesta do Povo. Portanto, juntando essas partes, temos como enfrentar os gigantes. E não quero estabelecer nenhum tipo de legislação que proíba a entrada do Omar, do Carrefour, não estou dizendo isso, não estou com nenhuma prática de não permissão para que qualquer outra atividade venha para cá, o Claudino com o

Armazém Paraíba, lá do Piauí, e os Martins de Uberlândia. Não estou dizendo que é para fechar a fronteira da Bahia, não estou dizendo isso. O que digo é que também quero que os nossos Martins, Santos, Silva etc possam atuar aqui em condições tão favoráveis quanto esses que têm encontrado lá fora, também alçar voos como esses que também conseguiram alçar.

Precisamos fazer isso, porque na medida em que um Martins vem para cá, vende e é legal, ele supera um grave problema nosso, mas a receita central não fica aqui, Batista, a Secretaria da Fazenda não arrecada a partir disso, a base da receita é lá. Perdemos duplamente na geração de postos de trabalho e na arrecadação de um Estado que precisa prestar serviço a sua população. Então, não é um problema de fronteira, nem birra com os mineiros, com os pernambucanos nem com quem quer que seja. Essa é uma defesa daquilo que é nosso. Essa é a diferença.

Não me esqueço de quando cheguei no Congresso Nacional e lá tinha um deputado, uma figura muito conhecida, deputado Roberto Campos - hoje já é falecido, mas foi ministro de Estado, foi embaixador, senador da República e deputado federal - e ele brigava muito comigo na Comissão de Ciências e Tecnologia. E lembro-me de que todo domingo saía um artigo de Roberto Campos no jornal *A Tarde*, intitulado *Lanterna na Popa* - na verdade era um livro fatiado. Todos os domingos eu lia os artigos, precisava conhecê-los bem, para, nas quartas-feiras, confrontá-lo bem armado.

Ele me chamava de “telessauro”, porque eu venho do sistema Telebrás, e ele dizia que eu era atrasado: “Ah, esse povo com mania de defender a não privatização, contra isso”... E me chamava de “telessauro”. Um certo dia, ele começou a me acusar dizendo que eu fazia a defesa das corporações, que eu fazia a defesa dos interesses do umbigo, as coisas muito próximas, e uma certa feita na comissão eu disse a ele assim: Roberto, eu chamava ele de senador, ele era deputado igual a mim, mas como tinha sido senador, eu disse: senador Roberto Campos, eu posso até ser taxado como um defensor de corporações, sem nenhum problema, porque as corporações que se respeitam têm coragem de se defender. As corporações que não têm mancha, elas devem se defender e não tem nenhum problema. As corporações que têm conduta ética, elas têm obrigação de continuar defendendo os seus projetos. E eu quero continuar defendendo a minha corporação, a minha cidade, o meu Estado, a minha pátria, o meu povo sem nenhum problema. Aí virei para ele e disse assim: é melhor ser defensor de corporação do que ser defensor de *corporations*, como muitos o fizeram ao longo de toda a sua trajetória, defendendo exatamente interesses alheios, interesses escusos ou interesses que chocam com os nossos.

Portanto, este é o momento e esse segmento tem que entender exatamente como ele pode se irmanar para fazer a defesa dos interesses desse segmento. Não é nenhum absurdo defender aqui, Teobaldo, que a gente construa leis – você está me mandando aqui a informação que em Buenos Aires só é permitido lojas com mais de mil metros quadrados fora do perímetro urbano. Defender atitudes como a que eu presenciei na cidade de Bruxelas. Eu fui a Bruxelas para uma reunião da comunidade europeia representando o governo brasileiro e num dado momento estava tendo uma discussão sobre a questão de comércio, liquidação, não era o tema que eu ia participar, fui para participar da discussão de espectro de frequência. E aí eu perguntei ao delegado da comunidade europeia o que era aquele debate, por que estava tão acirrado o debate e

por que tão agressivamente os belgas entraram no debate e tal? Ele me disse assim, sabe por que é, Pinheiro? É porque aqui na Europa redes externas, ou seja, grupos que não são belgas, e isso vale para qualquer país, portanto os grupos que atuam na Bélgica só podem fazer liquidações em determinadas épocas do ano para não prejudicar grupos belgas.

Então o Carrefour, que é francês, quando entra na Bélgica, para fazer as promoções tem que se submeter às leis de comércio da Bélgica e outras grandes redes. E a confusão que estava ocorrendo naquele momento na comunidade europeia era porque alguns desses grupos estavam querendo modificar a legislação para permitir que eles determinassem sem que dia e que hora eles fariam promoções. Portanto em Bruxelas é assim, há uma semana determinada. Uma grande rede não pode, dentro de Bruxelas, fazer a liquidação naquele dia que ela acha que é o dia que lhe interessa, ela tem que se submeter a uma lógica, a um planejamento adotado para a cidade de Bruxelas de maneira que não prejudique o comércio, a atividade e a produção local. Portanto não é nenhum problema.

Agora, legal, isso vale lá para a Bélgica, isso vale para Buenos Aires, sei lá, para Miami, Minessota, vale para qualquer outro lugar, agora não vale para a gente. A vida inteira muita gente copiou o que tinha lá fora. Agora, na hora que é para copiar determinadas legislações que vão nos favorecer, aí não pode. Aí não cabe, esse não é o traço, aquilo cabe para a Europa porque ela tem todo um nível de desenvolvimento, aquilo cabe para os Estados Unidos porque têm uma outra trajetória, nós somos atrasados. O que é isso cara-pálida, que história é essa? Por que a gente não pode tratar isso?

Volto a frisar, não quero estabelecimento de nenhuma barreira impedindo nada que venha de lá para cá. Agora, não pode ter barreira impedindo que eu vá daqui para lá. Vários dos nossos produtos hoje não podem entrar no Paraná. Não é que o cara foi lá, botou cancela, passou o cadeado, mas a legislação fiscal termina impedindo isso. Por exemplo, produtos de informática. A Bahia passou anos e anos fio...

Quem comia muito aquela bolachinha de goma – era assim que a chamávamos, agora tem um nome mais sofisticado, quando fala na goma, agora o pessoal fala na “fécula de mandioca”. No meu tempo de menino era bolachinha de goma. Meu pai, na roça dizia: “Isso aqui é goma”. Meu pai fazia em casa, o velho mesmo fazia. Ao se passar ali, naquele trecho quando se vem do Vale do Jiquiriçá para chegar em Santo Antônio de Jesus, 90% das bolachinhas de goma espalhadas naquele trecho, a farinha de mandioca, a fécula de mandioca usada para aquilo vem do Paraná, meu companheiro. Vem do Paraná, não tem nenhum problema. E temos uma farta produção na Bahia que podia ser utilizada. Agora, no nosso governo, abrimos uma fecularia na região de Vitória da Conquista. A cidade de Cândido Sales é a maior produtora de mandioca da Bahia. Por isso que a fábrica foi para lá.

A experiência da Embrapa de usar 20% da fécula na fabricação do pão para permitir, inclusive para enfrentar um problema, que é o problema da exportação de trigo. O pão é o alimento mais consumido no Brasil, mas não temos trigo. Todo o trigo consumido no Brasil, a farinha de trigo, vem através do processo de importação. O maior ofensor na nossa balança comercial é o trigo. Porque esse é o maior consumo. E esse é o elemento da agricultura que produzimos menos. Na realidade, como estamos

enfrentando isso? Buscando também mecanismos alternativos.

A relação desse segmento com a agricultura familiar, Zé Neto, é outro debate importante. A aquisição de produtos, a comercialização de produtos para se promover não só o aquecimento desse setor como esse setor produzir o nível de ajuda e de sinergia com o setor de produção local, para estimular cada vez mais o surgimento dessas atividades.

Quero encerrar dizendo que o desafio que o governo do Estado vem adotando é no sentido de não só estimularmos essa atividade como criar as condições para que essa atividade continue sendo a atividade de grande colaboração. Volto a frisar uma coisa importante que eu disse no início: é esse segmento que nos tem permitido, hoje, a adoção de medidas para o aumento dos postos de trabalho, esse setor que, de forma muito autônoma, vem produzindo a capacitação desse pessoal para o mercado de trabalho. Estamos fazendo uma parceria com o IEL e a Federação das Indústrias na Bahia, a Seplan, para capacitarmos mão de obra para o mercado de trabalho na indústria em diversas frentes, inclusive na indústria de alimentos, que é um dos lugares onde detectamos que não há um processo... nós interrompemos o processo de formação de mão de obra para essa área na Bahia. Então, estamos retomando com a Federação das Indústrias na Bahia um processo de formação de mão de obra, assim como também não só na Secretaria da Educação no ensino profissional, mas na Setre, portanto, a adoção de medidas para que possamos, cada vez mais, capacitar o uso de inovação na rede, nesse sistema. Quando falamos em uso de inovação, de novas técnicas, de aprimoramento, todo mundo acha que nova tecnologia só pode ser utilizada na pesquisa aeroespacial, na fabricação de celulares ou na fabricação de carros... No supermercado, na bodega, na padaria em tudo quanto é lugar também cabem novas tecnologias. Por que não? Qual é o problema? Por que não se pode vir com políticas para melhorar o funcionamento de um pequeno negócio na periferia de Salvador, num bairro, em qualquer outra cidade? Qual é o problema? Estimular esse proprietário a usar novas ferramentas para melhorar seu trabalho, para agilizar o seu trabalho, para lhe dar melhores condições, por exemplo, de lidar com todo o marco legal. Qual é o problema disso? Esse é um outro desafio, Zé Neto, que nós estamos “tocando” na Secretaria do Planejamento no sentido de também, junto com a nossa Secretaria de Ciência e Tecnologia, disponibilizar para esse segmento o que de mais moderno há na área de gestão e comercialização, e até de técnicas do próprio trabalho, isso feito através de uma iniciativa da Secretaria de Ciência e Tecnologia, que começou com uns arranjos produtivos, mas se estendeu a toda a atividade, em todos setores. Portanto, é importante que vamos usando todos esses mecanismos para melhorar cada vez mais a atuação desse segmento.

E quero aqui, como disse o meu companheiro James, secretário da Indústria e Comércio, dizer que é mais do que importante uma sessão como esta, não para abrir uma porta, mas para selar de uma vez por todas algumas parcerias.

Ninguém no governo, ninguém numa estrutura de Estado, vai conseguir produzir transformações só a partir do que cada secretário ou cada servidor possa tocar se não tivermos capacidade de, criando canais, estabelecer uma verdadeira sinergia, que é para isso que criamos conselhos, para isso que se criam as câmaras setoriais, para que nessa interação possamos aprender, e ninguém melhor do que o sujeito que está tocando o

seu mercadinho lá no bairro para nos dizer qual é a melhor forma, qual é o melhor jeito e o que ele precisa.

Essa é a leitura real do cotidiano, essa é a leitura real do funcionamento de uma atividade econômica enraizada, este é um Estado que necessita urgentemente da participação desse setor, ou vamos continuar olhando para um Estado como se fosse só Salvador, algumas cidades e poucas regiões, e a maioria do Estado abandonada, desempregada e olhando Salvador como se fosse a meca da salvação.

Um grande abraço. (Palmas)

(Não foi revisto pelo orador.)

O Sr. PRESIDENTE (Zé Neto):- Foi uma tarde muito rica, quero agradecer a presença de todos, são coisas que para mim são fundamentais. Se perguntarem a mim, como deputado, digo que tenho sete anos de mandato, estava falando na questão do leite porque tenho o leite como um emblema. Há seis anos que começamos e em todas as cadeias o problema é o mesmo, o problema que vocês têm é o mesmo do leite, são os pequenos que não tiveram políticas adequadas.

Vou lembrar aqui uma coisa que vocês todos conhecem. Eu era estudante da Faculdade de Direito da UFBA e lembro-me de que tinha colegas que eram de Itabuna, tinha cada um carro novo, isso quando se lançou o Monza SLE. No fim de semana iam para o Rio de Janeiro, curtiam no Rio de Janeiro e voltavam contando para nós, todos pobres, lascados, e ouvindo as conversas bonitas deles. Nisso, veio a vassoura-de-bruxa, e todos pensavam que era um problema para ser enfrentado com tranquilidade.

Fui membro da CPI da vassoura-de-bruxa, que não chegou ao final porque não tinha elementos, mas ali ficou claro para mim o seguinte: por que deu errado? quando aconteceu uma epidemia, uma coisa sem comando, o dinheiro que vinha para enfrentar a praga ficava na mão dos ricos, e aí se enfrentava a praga na mão dos poucos que estavam do lado do poder. Quem estava do lado do poder e tinha grana achava que ia enfrentar aquilo com grana. A grande maioria da produção ainda vinha dos pequenos produtores, que tinham lá as suas poucas tarefas. Como no leite, 70% vêm de quem tem abaixo de 12 vacas produzindo. Então, ficou claro quando começaram a investir, ninguém sabia exatamente como era aquilo, como era que se propagava, foi criando resistência e, de repente, os que pensavam que estavam distantes do problema, que tinham grana para investir ou estavam perto do poder foram os que mais perderam ou faliram de vez. Quatro, cinco anos depois, estavam todos lá embaixo, acabados.

Os pequenos são importantes, os médios só sobrevivem por isso e se há alguém grande é porque essa cadeia funcionou. Quem está pensando que vem de cima colocando as coisas da forma como estão sendo colocadas, isso vai resultar em que vamos deixar essa economia na mão de meia dúzia, e isso não funcionou até hoje. Nos últimos seis anos, sete anos, uma das coisas que vocês podem anotar no comércio de cada um de vocês aqui é que houve um aquecimento extraordinário em todo o País. Foi o Bolsa Família, que chegou lá para dar uma oxigenação na base. Quando falam que é esmola, não é esmola. É uma forma de fazer chegar ao pequeno a possibilidade.

E é assim que vemos em todas as cadeias, políticas inadequadas, sem ouvido e sem percepção, como Pinheiro colocou. Não há nenhuma política que dê resultado se não estiver legitimada por quem sente, porque quem sabe é quem sente, lá no dia-a-

dia, assuas dificuldades.

Em nome do Poder legislativo, sob a proteção de Deus, agradeço a presença das autoridades civis e militares, das senhoras e dos senhores deputados, da imprensa e declaro encerrada a sessão.

*Informamos que as Sessões Plenárias se encontram na internet no endereço <http://www.al.ba.gov.br/sessoes.cfm>. Acesse ao caminho **Atividades Parlamentares - Sessões Plenárias** e leia-as na íntegra.*