

A PRODUÇÃO ESPACIAL DO COMÉRCIO E DOS SERVIÇOS NAS PERIFERIAS URBANAS: UM ESTUDO DE CASO EM SALVADOR

Jânio Laurentino Santos e Angelo Serpa**

RESUMO:

O artigo discute a produção espacial do comércio e dos serviços nas periferias urbanas, a partir de estudos de caso em Salvador, Bahia. A formação de centralidades e o perfil dos consumidores representam enfoques específicos do presente trabalho, onde são discutidos também a acessibilidade dos núcleos e sua hierarquização. A teoria dos dois circuitos da economia urbana, de Milton Santos, é um referencial conceitual importante para a análise, que busca também introduzir novos conceitos/noções, relacionados com a formação de centralidades de comércio e de serviços nas periferias urbanas, como “núcleos consolidados” versus “núcleos instáveis” e “espaços de relações artificiais” versus “espaços de relações solidificadas”

PALAVRAS-CHAVE:

Centralidades de comércio e serviços, periferia urbana, núcleos consolidados, núcleos instáveis, espaços artificiais, espaços de relações solidificadas.

ABSTRACT:

This article discusses the spatial production of both commerce and services in the urban periphery, based on studies conducted in Salvador, Bahia. The formation of “centralities” (concentration of both commerce and services in specific areas) and the profile of the consumers are the main focus of the research. Other issues discussed are the accessibility of urban nuclei and their hierarchization. Milton Santos’s theory about two “circuits” of the urban economy is an important reference of this work, which also seeks to introduce new concepts that are related to the formation of “centralities” of commerce and services in the urban periphery such as “consolidated nuclei” versus “unstable nuclei” and “artificial space” versus “space of solidified relations”

KEY WORDS:

Centralities of commerce and services, urban periphery, consolidated nuclei, unstable nuclei, artificial space, space of solidified relations

Dentre todos os processos espaciais, um está associado especificamente às cidades – a formação/consolidação de estruturas comerciais e de serviços. Muitas pesquisas foram desenvolvidas com o propósito de entender a articulação

entre estas atividades e os espaços nos quais estão inseridas e influenciam, mas,

“com efeito, a geografia humana passou progressivamente dos fatos do habitat para os

*Geógrafo, graduado pela Universidade Federal da Bahia, Pesquisador do Projeto Espaço Livre de Pesquisa-Ação, bolsista de apoio técnico do CNPq.

**Professor adjunto doutor do Departamento e Mestrado de Geografia e do Programa de Pós-Graduação em Arquitetura e Urbanismo, da Universidade Federal da Bahia, pesquisador do CNPq.

Av. Princesa Leopoldina, N. 359, Apt. 402, Graça, Salvador-BA, CEP: 40150-080. angserpa@ufba.br.

fatos de relações entre economia agrícola e espaço e em seguida se preocupou com a geografia industrial. Somente pelo viés da geografia urbana é que, tardiamente, se falou em uma geografia das atividades terciárias em função das cidades (ROCHEFORT, 1998).

Ao analisar a organização das atividades terciárias na perspectiva espacial, o trabalho está direcionado ao entendimento de sua lógica funcional. Em virtude de estar relacionado à escala do lugar, vai estar também “preche” de significados vinculados ao sentir, viver, sorrir, ir e vir. Todos estes significados identificam o lugar como a área de impacto da ação.

Que tipos de espaços o surgimento e a consolidação de atividades comerciais e de serviços produzem nas áreas de residência da população de baixa renda? Neste contexto, qual seria a lógica da organização destas atividades e sua influência no cotidiano dos homens?

1 - As experiências do/no Projeto Espaço Livre

O Projeto Espaço Livre de Pesquisa-Ação¹ tem como objetivo principal a análise da situação do Subúrbio Ferroviário de Salvador, tendo como premissa o planejamento de áreas carentes e periféricas, fornecendo informações coletadas e sistematizadas junto às próprias comunidades aos órgãos responsáveis por projetos de habitação popular e de planejamento urbano.

Nos bairros de Plataforma e da Ribeira, analisados no primeiro ano da pesquisa, foram catalogados e mapeados todos os estabelecimentos comerciais e de serviços localizados na área delimitada para os estudos. Estes bairros foram pesquisados sob a perspectiva de que o surgimento destas atividades na periferia de Salvador era fruto do processo de descentralização das atividades terciárias, em função do aumento da demanda demográfica e, conseqüentemente, da expansão urbana da cidade².

Quanto à Calçada e à Liberdade, bairros analisados no segundo ano da pesquisa, salienta-se que a área investigada esteve limitada aos seus núcleos comerciais e de serviços. Em virtude disso, em determinados momentos a área pesquisada extrapola os “limites”³ do bairro e em outros não os abarca totalmente. Nestes espaços, foram desenvolvidas análises sobre a distribuição espacial das atividades comerciais e de serviços e suas estruturas, sob a ótica da Teoria dos Dois Circuitos da Economia Urbana, proposta por Milton Santos (SANTOS, 1979). Foi observada a lógica da localização destes estabelecimentos, suas relações e influências quando adaptados a uma realidade periférica, na qual a maioria da população possui um perfil sócio-econômico de baixa renda⁴

2 - Sobre os bairros “Cobaias” O bairro de Plataforma: história de luta

Encravado no seio do Subúrbio Ferroviário de Salvador, localizado em um sítio extremamente acidentado, o bairro de Plataforma consolida-se a partir da instalação da fábrica de tecidos São Brás (fundada em 1875). Detentora de quase tudo o que estava relacionado à produção e ao emprego, a fábrica era, nos seus tempos áureos, a “alma” do bairro:

“O bairro cresceu a partir da fábrica, especialmente o comércio local. É difícil encontrar em Plataforma alguém que não trabalhou ou tem pelo menos um parente na família que era empregado da indústria de tecidos... *“Eu trabalhei na fábrica onze anos e meio e fazia tear. O tear era elétrico, de correia... (Zilda dos Anjos Lopes); Tinha feira ali perto da fábrica. Tinha também um armazém grande ali do lado da feira onde o pessoal da fábrica fazia compras (Ailza Lopes Carvalho)”* (SERPA, 1998).

O bairro cresce, portanto, em função da unidade têxtil. Pouco a pouco, pequenos estabe-

lecimentos comerciais e de serviços vão surgindo nas imediações desta fábrica. Seu fechamento foi um grande golpe para a população do bairro, já que oferecia emprego direto e indireto a quase todas as famílias que ali residiam:

“Os armazéns de secos e molhados fazem suas compras na zona comercial de Salvador, e as mercadorias são transportadas por via rodoviária. Os maiores armazéns dedicam-se ao ramo de tecidos e perfumaria, suprindo assim a localidade. É interessante observarmos que os armazéns menores abastecem-se nos maiores, sobretudo os gêneros alimentícios de primeira necessidade, excetuando-se as bebidas, café, cujas fábricas possuem suas viaturas próprias e atendem os pedidos dos comerciantes locais” (OLIVEIRA, 1965).

Nos dias atuais, Plataforma consolida-se como um bairro residencial, com uma diversificada gama de pequenos comerciantes. Sofre com o velho problema da concentração da terra urbana, explicitada no embate entre os moradores e a família Martins Catharino, que intitula-se dona das terras, explorando os primeiros, através de cobrança de taxa de aluguel da terra.

A Ribeira: do veraneio à residência fixa

Local de veraneio dos antigos moradores do “centro” da cidade de Salvador, o bairro da Ribeira caracteriza-se por um cotidiano que lembra as cidades interioranas e abrigou, nos tempos passados, uma significativa população de classe média.

Com a expansão urbana, ocorrida após a década de 50, os arredores da Ribeira foram ocupados pelas invasões de Alagados. Este processo não foi acompanhado, muitas vezes, pela ampliação dos serviços de infra-estrutura, tornando o bairro cada vez mais “periférico”. No entanto, junto com as invasões, veio a implantação da rede viária que proporcionou melhores condições de

acessibilidade ao bairro.

Nos dias atuais, a Ribeira, inserida no contexto da península Itapagipana, constitui-se como um dos bairros mais populosos de Salvador (30.925 habitantes, segundo o censo de 91). Em função dessa forte demanda demográfica, passam a localizar-se neste bairro uma quantidade considerável de estabelecimentos comerciais e de serviços.

Entroncamento e núcleo comercial - A consolidação da Calçada

Marco do povoamento da Cidade Baixa de Salvador, devido ao seu posicionamento estratégico como uma área de entroncamento, a Calçada sempre funcionou como eixo de ligação entre o centro e a periferia da cidade. Sua história é marcada por algumas transformações arquitetônicas e o surgimento de vias mais adequadas ao crescente fluxo de veículos e passantes.

O bairro, ao longo dos anos, foi deixando de ser uma área residencial para transformar-se em uma área provedora de produtos e serviços. A instalação da ferrovia foi o grande fator de expansão das atividades terciárias no bairro. A ferrovia é que vai fortalecer o seu papel enquanto eixo de circulação/ligação, agora não só entre o centro e a periferia da cidade, mas entre o centro e o interior do Estado da Bahia.

“O exemplo da Calçada é a demonstração, em parte, da força atrativa de uma *gare*, e que reflete no próprio movimento do seu tráfego, na diversificação das funções que se afeiçoam aos tipos de exigências correspondentes à sua presença e que vão agir como modificadoras da própria paisagem” (FREITAS, 1965).

Excetuando-se a função residencial, que vai, paulatinamente, abandonando o bairro, a Calçada não mudou muito seu perfil. Tem fortalecido cada vez mais seu papel de eixo de ligação entre o centro e a periferia de Salvador, além

de ser um sub-centro comercial e de serviços. Quase todos os moradores dos bairros imediatos, principalmente do Subúrbio e da Península Itapagipana, utilizam-se de suas atividades, favorecendo à consolidação da área como um dos principais, se não o principal, provedor de produtos e serviços da cidade.

Liberdade, força cultural

Desde muitos anos, o bairro com a maior densidade demográfica da Bahia, a Liberdade é conhecida pela sua força enquanto berço cultural da cidade de Salvador. Localizada em um sítio íngreme, seu nome traz consigo lembranças de "glórias" uma homenagem ao 2 de julho, marco da independência da Bahia.

Glória, no entanto, não é uma característica da história dos moradores do bairro. Pelo menos, com relação ao descaso do poder público. Marcada por sérios problemas sociais, fruto, também, do grande contingente populacional, sua expansão se deu a partir da Lima e Silva (Estrada de Liberdade), principal avenida do bairro⁵ Sobre a história da sua pobreza, Jorge Amado proseia dizendo:

"Se quereis a qualidade deste bairro, destes casarões infames, das moradias desgraçadas, eu vos direi apenas: resistência. Resistência à fome e à enfermidade, ao trabalho mal remunerado, às mortes dos filhos, ao hospital, à desgraça da vida. Resistência. A resistência do povo é além dos limites. Apesar de tudo ele sobrevive. E aos seus bairros imundos esses nomes de esperança que são como "bandeiras" que ele levanta em suas mãos magras, mas ainda assim poderosas. Estrada da Liberdade!" (AMADO, 1974).

Na atualidade, apesar dos sérios problemas, muitos, aliás, comuns aos outros bairros estudados, a Liberdade consolida-se como um importante sub-centro da cidade de Salvador. Sua principal artéria, a Av. Lima e Silva, concentra

grande quantidade de estabelecimentos comerciais e de serviços. Nela "fervilha" um vaivém incessante de ambulantes, veículos e passantes.

3- Uma discussão conceitual Um entendimento sobre "Produzir Espaço"

O primeiro conceito, chave na análise proposta, é o de produção espacial, entendida aqui como um processo essencialmente social e dialético. Pauta-se no fato de que as sociedades refletem e reproduzem no espaço todas as suas características. Este processo implica na cristalização das relações que se desenvolvem entre os homens, e entre eles e o espaço, no lugar. Entretanto, o espaço é compreendido aqui, ao mesmo tempo, como produto e produtor destas relações. Por esta razão, é visto como um fenômeno dialético.

O periférico não é necessariamente periferia

Outro conceito, muito importante na análise, está relacionado ao espaço onde se investigou o fenômeno – a periferia. Este termo, também apropriado pela geografia, explicita, via de regra, áreas localizadas fora ou nas imediações de algum centro. Todavia, atualmente, muitas áreas afastadas dos centros das cidades não são entendidas como periféricas. O termo absorveu uma conotação sociológica, redefinindo-se. Dessa forma, "periferia" hoje significa também aquelas áreas com infra-estrutura e equipamentos de serviços deficientes, sendo essencialmente o *locus* da reprodução sócio-espacial da população de baixa renda. Serpa, baseando-se em Paviani, define as "periferias urbanas" como:

"O lugar da residência de parcelas da população caracterizada como de "baixa renda" Diferenciam-se do resto da cidade pela precariedade da configuração espacial. Através da consolidação de loteamentos clandestinos, imprime-se, no espaço urbano, um processo social maior, de exclusão. A moradia,

por sua tradução na paisagem urbana, é o elemento denunciador das diversas formas de segregação sócio-espacial” (SERPA, 1998).

E é neste sentido que o termo periferia deve ser entendido na leitura do presente texto: são bairros que apresentam as deficiências citadas, apesar de não estarem tão distantes do centro de Salvador; pelo menos do velho centro. É significativo destacar, também, o papel da periferia no espaço urbano, já que esta apresenta uma dinâmica específica, fruto do acúmulo de processos singulares que se desenvolveram a partir de conflitos originados de diferentes sentidos de tempos (HARVEY, 1992). São estas diferenças temporais que caracterizam a produção e reprodução do espaço da/na periferia, já que representam a justaposição de elementos tradicionais e modernos, culminando numa cristalização diferenciada de signos.

A periferia, como qualquer outra parcela do espaço urbano, é também o local de reprodução da vida humana. Essa reprodução dada ao nível espacial não se dará de forma neutra, pois

“o espaço não se (re) produz sem conflitos e sem contradições inerentes a uma sociedade de classes. As práticas não se reduzem apenas à produção imediata, (dentro de cada estabelecimento); é na vida cotidiana, como um todo, que essas contradições se manifestam mais profundamente; nas diferenciações entre os modos de morar, o tempo de locomoção, o acesso à infra-estrutura, ao lazer, à quantidade de produtos consumidos etc. (CARLOS, 1994).

Centralidades ou núcleos de comércio e serviços

O conceito de núcleo, aplicado na elaboração deste trabalho, identifica as áreas que apresentam uma concentração relevante de estabelecimentos comerciais e de serviços. Nestas, os estabelecimentos apresentam-se muito concen-

trados, constituindo um aglomerado significativamente homogêneo. A Calçada, uma das áreas pesquisadas, caracteriza muito bem o conceito de núcleo, assim como a Liberdade.

Já o conceito de centralidade, que também está associado à aglomeração das atividades terciárias, incorpora os fatores que favorecem sua formação/consolidação. Portanto, quando se fala em centralidade, fala-se também em áreas de fácil acesso e circulação. Destaca-se, entretanto, que uma área pode apresentar uma centralidade significativa, sem, necessariamente, apresentar uma forte concentração de atividades terciárias.

Eixos de circulação

Utiliza-se o termo eixo de circulação e/ou ligação para determinar as áreas onde ocorre a possibilidade de um fluxo mais satisfatório de transporte coletivo e particular e de passantes. Aqui, este termo é utilizado para evidenciar as vias de maior circulação nos bairros investigados. Eles atuam como fatores de influência muito importantes, pois estão relacionados à questão da acessibilidade. O seu estado de conservação tem significância para a presente análise, já que as vias degradadas podem impossibilitar a circulação de pessoas, bens e serviços.

4- Por que ocorre a formação de centralidades?

O primeiro passo é buscar compreender quais os motivos que favorecem a formação de centralidades de atividades comerciais e de serviços na periferia, já que, em hipótese, estas atividades poderiam se distribuir uniformemente sobre o espaço geográfico, evitando a concorrência por mercado consumidor e a saturação espacial, os quais ocasionariam, hipoteticamente, uma menor margem de lucros para os empresários.

Como se sabe, o processo de formação de centralidades é antigo. Sua gênese está associada ao processo histórico de formação/conso-

lidação de áreas urbanas. A intensificação deste processo dar-se-á com a Revolução Industrial, quando as relações entre as cidades e o mundo exterior a elas ampliaram-se. Este fato vai ser acompanhado pelo processo de articulação entre as malhas viárias e as áreas de mais fácil escoamento externo (os portos marítimos), já que os mesmos diminuem os custos de transbordo. Dessa forma,

“próximo a estes terminais vão localizar-se aquelas atividades voltadas para o mundo exterior à cidade, o comércio atacadista, depósitos, escritórios e as indústrias: a localização junto aos terminais de transportes era essencial, significando a diminuição dos custos” (CORRÊA, 1989).

Nesta pesquisa são analisadas aquelas centralidades que se formam nas periferias das grandes metrópoles, processo que vai se fortalecer, no Brasil, a partir da década de 70, quando se inicia uma forte saturação das áreas centrais. Nestas periferias, as centralidades ocorrem muito mais em função do mercado consumidor, que dos custos locacionais. Das chamadas *externalidades*⁶ apenas as questões de acessibilidade e da escala de oferta de produtos são significativas. Mas não são apenas estes fatores que podem influenciar a formação de centralidades, principalmente na periferia. Também o papel histórico que um determinado espaço desempenha ou desempenhou pode, de certa forma, influenciar no processo de formação de uma centralidade. Assim, por exemplo, o valor histórico de uma praça, como a Praça São Brás, em Plataforma; ou o estabelecimento de uma área de lazer, como a Av. Beira Mar, na Ribeira, pode também ser um fator de influência neste processo.

5 – Quem consome os produtos e serviços na periferia?

A resposta para esta questão é de suma importância, na medida que possibilita perceber

em função de quem as atividades comerciais e de serviços vão localizar-se na periferia e se os perfis de renda influenciam na tipologia destas atividades.

As pesquisas que envolveram as questões de renda foram desenvolvidas apenas em três dos quatro bairros analisados. Elas foram elaboradas com metodologias diferenciadas, já que envolviam espaços comerciais e de serviços diferenciados. Em Plataforma, a Associação de Moradores de Plataforma realizou uma pesquisa por amostragem sobre a renda dos moradores do bairro, já que, hipoteticamente, este era o público alvo para o qual o comércio e os serviços estavam direcionados. Na Calçada e na Liberdade, a pesquisa teve como objetivo detectar o perfil de renda, não apenas dos que moravam nos bairros, mas daqueles que consumiam produtos e serviços especificamente nos núcleos comerciais.

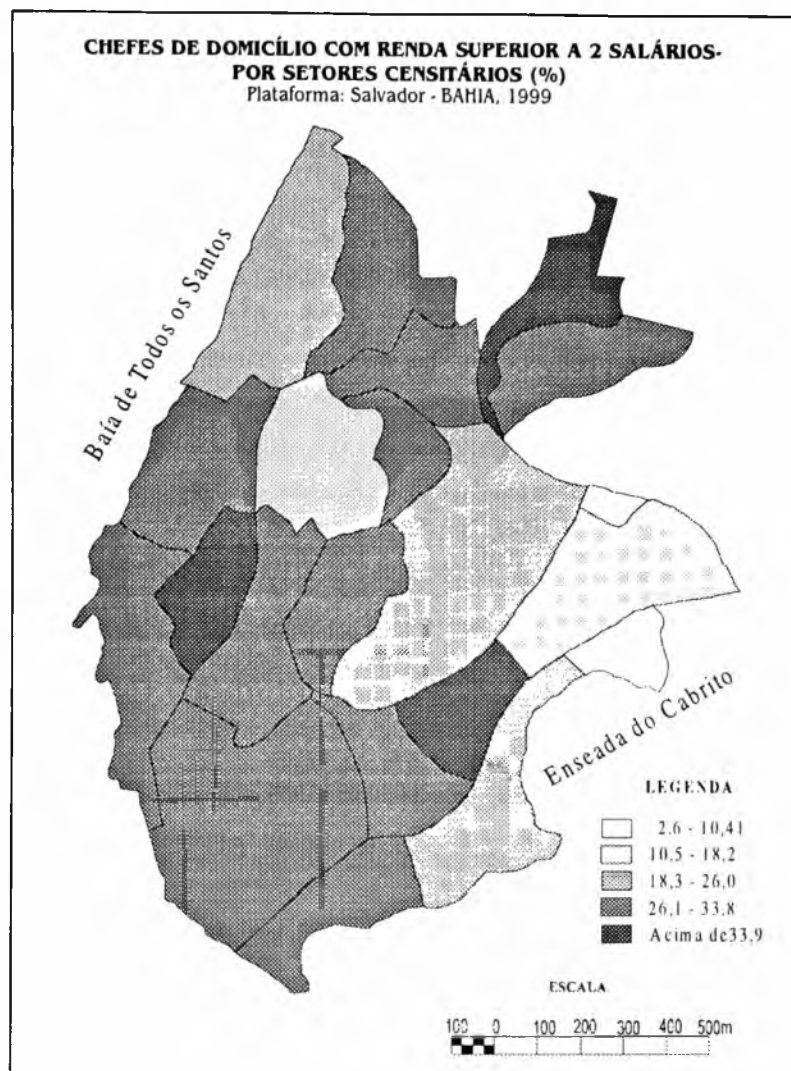
Como era previsto, os resultados das pesquisas sobre os perfis sócio-econômicos demonstraram que a maior parte dos consumidores das atividades comerciais e de serviços oferecidas na periferia é de baixa a média-baixa renda (Ver Tabela 1). Também foi percebido que as áreas onde se concentram os núcleos comerciais e de serviços são aquelas onde a renda é relativamente maior (Ver Mapa 1).

As diferenciações espaciais da renda, na maioria das vezes, podem impossibilitar a formação de núcleos comerciais e de serviços. Áreas onde as rendas são muito baixas não possibilitam a formação de centros. Outro fato é a falta de infra-estrutura urbana, provocada pelo descaso governamental.

As áreas de renda superior oferecem produtos relativamente mais especializados, que necessitam de um público alvo maior. As poucas áreas de renda mais baixa, que possibilitam a formação de centros na periferia, oferecem produtos e serviços sem nenhuma especialização e de consumo imediato.

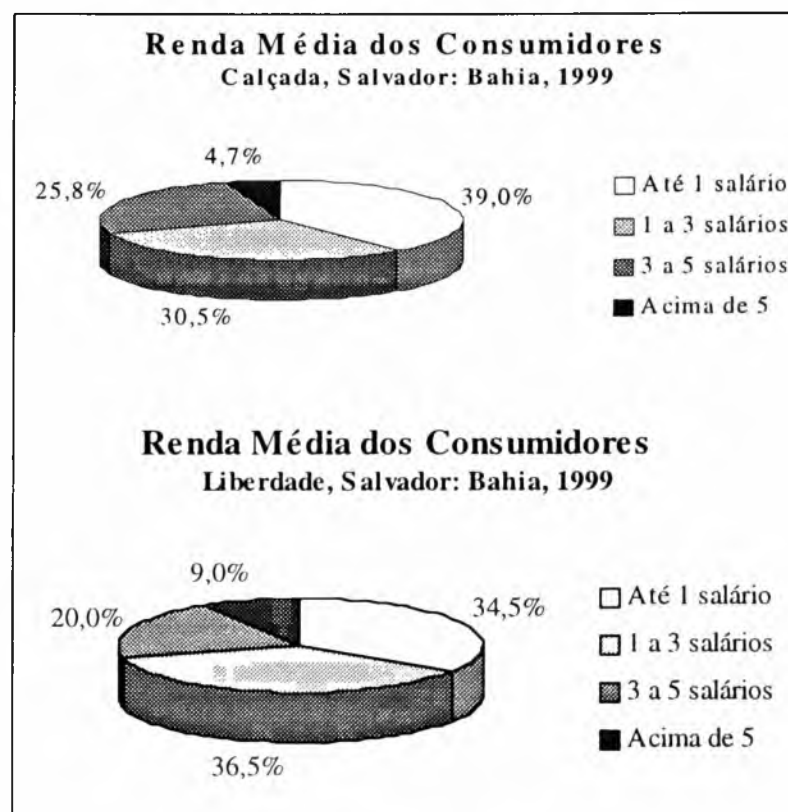
Na Calçada e na Liberdade, os dados também mostraram que grande parte dos consumidores que se utiliza dos produtos e serviços ofe-

recidos é de baixa a média-baixa renda (Ver Gráficos 1 e 2). Em ambos os bairros, os dados mostraram que aproximadamente 70% dos consumidores recebem uma renda média mensal inferior a 3 salários mínimos.



MAPA 1 - Plataforma: Chefes de domicílios com renda superior a 2 salários

Outro dado importante com relação à renda é que nem sempre os tipos de atividades comerciais e de serviços voltados para um público com uma renda mais alta (butiques, academias, lavanderias, etc.) deixam de localizar-se na periferia. Na maioria das vezes, estas atividades vão aparecer adaptadas à realidade destes espaços. Isso se dá com a queda substancial dos preços, diminuição nos investimentos, diferenciações quanto à estética dos estabelecimentos, dentre outros.



GRÁFICOS 1 e 2 - renda média dos consumidores, Calçada e Liberdade, 1999

Classes de Salário	Percentual da População
Até 1 Salário	27,0
1 Salário	49,5
2 Salários	14,2
Acima de 2 Salários	9,3
Total	100%

TABELA 1 - Percentual da população por classes de salário - Plataforma, Salvador: Bahia, 1998

6 Os núcleos e a questão da acessibilidade

Sabe-se que até o final da Idade Média o principal tipo de transporte era o marítimo. Com a modernização tecnológica, modifica-se esta estrutura. A tecnologia aplicada à rede de transportes possibilitou uma mudança no cotidiano da sociedade. No decorrer do século XX, e principalmente nas últimas décadas, evoluíram bastante os meios de circulação, porém os que mais se disseminaram foram os terrestres, rompendo com a estrutura pretérita. Essa mesma tecnologia, que fez avançar a produção dos transportes, foi paradoxalmente a sua ruína. Ela vai relativizar bastante a sua influência na reprodução e ampliação dos grandes capitais empresariais, principalmente no que diz respeito às relações entre empresas multinacionais.

Apesar deste processo, o papel dos grandes eixos de circulação/ligação ainda é muito significativo, principalmente no interior do ambiente urbano. Estes eixos vão ser importantes na medida em que influenciam na formação/consolidação de áreas de maior ou menor acessibilidade, seja na periferia das cidades, seja nas suas áreas centrais.

Na periferia, os grandes eixos de circulação têm grande influência na formação/consolidação das centralidades de comércio e serviços. A formação/consolidação de centralidades ou de núcleos comerciais e de serviços está estreitamente relacionada com as áreas de maior acessibilidade, seja de transporte coletivo e particular, seja de passantes.

As pesquisas demonstraram que, independente do nível hierárquico das centralidades da periferia, a maior ou menor acessibilidade é preponderante para o processo. Essa maior ou menor acessibilidade influencia também nas características qualitativas e quantitativas de cada centralidade.

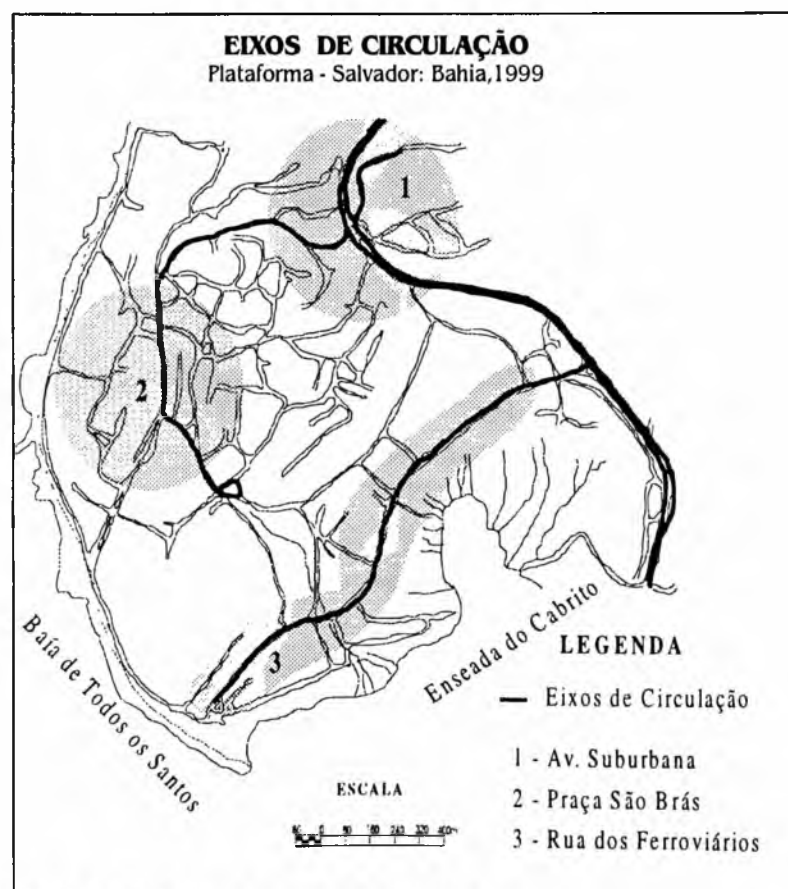
Tanto em Plataforma, quanto na Ribeira, os núcleos que apresentaram maior especialização, comparada no sentido intra-bairro, foram

aqueles localizados nas áreas de maior circulação (ver Mapa 2).

Dessa forma, percebe-se que quanto mais fácil for o acesso e a circulação, maior e mais importante será o núcleo comercial. São também estas diferenças que vão provocar a formação de centralidades hierarquicamente diferentes na periferia. Além da ordem hierárquica, a acessibilidade e a circulação podem determinar quais núcleos têm maior ou menor possibilidade de consolidação.

Muitas vezes, a dificuldade de acesso e circulação inviabiliza a formação de centralidades. Utilizando-se o exemplo do Aterro de Alagados, na Ribeira, percebe-se que neste local, por não haver áreas de grande circulação, não ocorre, na realidade, a formação de uma centralidade. Há, sim, uma área onde a atividade comercial está dispersamente distribuída por todo o espaço.

Além de determinar a formação, consolidação e especialização das centralidades na periferia, as facilidades de acesso determinam o po-



MAPA 2 - Plataforma: eixos de circulação

der que o centro possui, mesmo quando comparados dois centros do mesmo nível hierárquico. Comparando, por exemplo, os núcleos comerciais e de serviços da Calçada e da Liberdade, percebe-se que o primeiro é aquele que apresenta maior poder de atração, por estar localizado em uma área de entroncamento, servindo de ligação entre o Subúrbio Ferroviário, Península Itapagipana e bairros do entorno do Largo do Tanque com o Centro antigo da cidade. Este núcleo funciona também como área de transbordo de passageiros. Já o núcleo da Liberdade localiza-se em uma área de difícil acesso e circulação devido a suas ruas estreitas. Dessa forma, mesmo servindo de ligação entre bairros do entorno do Largo do Tanque e o centro da cidade, as dificuldades de acesso diminuem significativamente seu poder de atração.

Deve-se ressaltar, entretanto, que apesar da relação entre localização de centralidades e facilidades de acesso ser muito expressiva, ela não deve ser tomada, isoladamente, como determinante, pois

“os efeitos da localização das vias de transportes na distribuição das atividades (comerciais e de serviços) são significativos, mas não dominantes. A presença de vias de transporte é condição necessária, mas não suficiente para o (processo)... Há relação de interdependência entre transporte e atividade econômica (e de serviços), uma vez que a distribuição das atividades econômicas (e de serviços) também influencia a localização das vias de transportes” (BRADFORD & KENT, 1987).

7 – O raio de atração dos núcleos

Várias pesquisas foram direcionadas para o conhecimento das áreas de influência de determinados espaços em suas áreas circunvizinhas. A teoria de maior expressão foi desenvolvida em 1933, por Walter Christaller, a *Teoria das Localidades Centrais*; estes postulados teóricos

buscavam explicar a influência que os centros urbanos, com uma oferta de produtos e serviços maior, exerciam sobre outros centros menores.

No estudo das periferias urbanas, esta lógica deve ser, no entanto, relativizada, na medida em que os centros nem sempre exercem relação de interdependência, não constituindo necessariamente uma rede hierárquica conforme os postulados de Christaller. As centralidades mais especializadas na periferia nem sempre servem às áreas de menor especialização. Também, o poder de atração das centralidades não vai se dar segundo a proximidade de um núcleo. Um fator importante são as facilidades de acesso que o núcleo comercial ou de serviços oferece ao consumidor.

O raio de atração dos centros por não seguir, necessariamente, a lógica da proximidade, mais sim da acessibilidade, produz uma outra lógica, que surge como um paradoxo *o próximo não é necessariamente o próximo, mais sim aquele que é mais fácil alcançar*. As entrevistas evidenciaram que algumas pessoas que moravam muito distantes do núcleo da Calçada, diziam que utilizavam os serviços e comércio devido à proximidade e não à acessibilidade.

As pesquisas evidenciaram que determinadas centralidades na periferia exercem influência apenas sobre os consumidores das suas imediações. Esta influência é determinada pelo grau de especialização de sua estrutura comercial e de serviços. Esta especialização, por sua vez, é fruto, como já exposto, tanto das facilidades de acesso e circulação que um determinado núcleo comercial oferece, quanto do poder de renda dos consumidores que costumam utilizar o comércio e os serviços do local.

Mesmo dentro de um bairro, ocorrem estas diferenciações no raio de influência das centralidades de comércio e de serviços. Tomando-se o bairro da Ribeira como exemplo, percebe-se que dificilmente um consumidor do núcleo da Av. Beira Mar irá utilizar-se de qualquer serviço ou produto do Aterro de Alagados, pois o último possui um raio de atração que se limita ao

seu interior. Porém, os consumidores de ambos os núcleos consomem freqüentemente produtos e serviços no Miolo Central, área de maior especialização. A Av. Beira Mar também influencia os outros núcleos por apresentar um serviço específico: o lazer nos finais de semana.

Porém, não são só as questões de acessibilidade, circulação e renda que influenciam o poder de atração de um centro na periferia. Outros fatores podem influenciar este fenômeno. Dentre os mais importantes coloca-se a proximidade, o fato de ser uma área de ligação, a oferta de emprego de um núcleo e o preço dos produtos e serviços (Ver Tabelas 2 e 3).

O fator proximidade é o que prevalece nos centros menos especializados na periferia, pois a diferenciação do valor dos produtos não é tão significativa e a quantidade adquirida pelo consumidor é muito pequena, compensando o preço. Nas áreas de maior especialização, este fator também é muito importante, porém não é determinante.

Quanto às vias de ligação ou de passagem, percebe-se que nas centralidades de bairro não são um fator preponderante. Apenas influencia algumas centralidades que estão localizadas próximas aos terminais de transporte coletivo ou pontos de ônibus importantes. Pode-se exemplificar, respectivamente, com a Praça São Brás e a Av. Suburbana, ambas em Plataforma.

Aqueles núcleos que apresentam maior especialização e funcionam como um eixo de li-

gação exercem alguma atração, mesmo que nem todos os passantes consumam ali. A Calçada é um exemplo típico, pois funciona como uma área de ligação, como um terminal rodoviário e ferroviário e com pontos de convergência para vários bairros da periferia.

A oferta de emprego no núcleo também influencia o seu poder de atração sobre os consumidores. Muitas pessoas utilizam-se dos produtos e serviços oferecidos num determinado núcleo comercial e de serviços apenas por trabalhar no local. Calçada e Liberdade são dois exemplos importantes. Vale salientar que este fator só vai influenciar os núcleos com uma capacidade de absorção de mão-de-obra relativamente maior. Núcleos de bairro, por seu baixo grau de especialização, oferecem pouquíssimas oportunidades de emprego.

8 - A teoria dos dois circuitos e a periferia

“O progresso técnico atual muda profundamente a composição técnica do capital e reduz rápida e drasticamente a demanda de mão-de-obra, principalmente nos setores mais afetados pela modernização. Se a clássica idéia de um exército industrial de reserva não for modificada, levando em conta novas realidades, perderá o sentido quando aplicada a países subdesenvolvidos. De qualquer maneira, quem permanecer fora

Motivos	Percentual dos Entrevistados
Mora nas imediações	65,0
Local de passagem	22,8
Local de trabalho	10,5
Baixos preços	1,7
Total	100%

TABELA 2 - Percentual da população por classes de salários - Liberdade, Salvador: Bahia, 1999

do mundo do emprego permanente não está perdido para a economia como um todo. Assim, a economia urbana deve ser estudada como um sistema único, mas composto de dois sub-sistemas. Nós chamaremos esses dois sub-sistemas de "circuito superior" e "circuito inferior". A cidade não pode ser mais estudada como um todo maciço (SANTOS, 1979).

Cada circuito apresenta dinâmica particular, apesar de estarem interligados, o circuito inferior dependendo do superior. O que caracteriza e distingue as atividades de cada circuito são as diferenças de capital, tecnologia e organização. O circuito superior apresenta grande investimento de capital, resultando em enorme volume de mercadoria e alta tecnologia; sua organização é caracterizada por monopólios, preços fixos, pequena margem de lucro por produto, publicidade, auxílio governamental, etc. O circuito inferior apresenta, na maioria das vezes, capital próprio e de baixo volume, baixa densidade tecnológica, grande margem de lucro por produto, contato direto com o consumidor, renda voltada essencialmente para a manutenção familiar, etc.

As periferias, se analisadas superficialmente, seriam o *locus par excellence* da instalação e reprodução do circuito inferior, já que este está voltado essencialmente para a população de baixa renda. Milton Santos argumenta que

"Os pobres não têm acesso aos produtos modernos e os mais pobres dentre eles só podem se proporcionar consumos correntes por intermédio de um sistema de distribuição particular freqüentemente completado por um aparelho de produção igualmente específico que é uma resposta às condições de pobreza das grandes massas" (SANTOS, 1979).

Entretanto, nos dias atuais, percebe-se que cada vez mais produtos e serviços, antes oferecidos apenas às classes mais abastadas, passam a ser consumidos também nas periferias. A ressalva é que eles vão atender a estas demandas populacionais de baixa renda a um custo inferior de produção e circulação, além da maior facilidade no pagamento. Dessa forma, o que se vê são estabelecimentos que se localizam na periferia oferecendo produtos e serviços que circulam nas classes de rendas mais altas, com menor preço e maior prazo de pagamento.

Na periferia ocorre a presença dos dois circuitos, que vão apresentar características específicas. A tecnologia não terá papel preponderante, já que o nível tecnológico de ambos os circuitos é similar, excetuando-se as redes bancárias e de supermercados. A diferenciação está relacionada, principalmente, às questões organizacional e financeira.

Os dois circuitos da economia urbana na periferia diferenciam-se essencialmente na estru-

Motivos	Percentual dos Entrevistados
Mora nas imediações	41,2
Local de passagem	34,4
Local de trabalho	23,3
Baixos preços	1,1
Total	100%

Tabela 3 - Percentual da população por classes de salários - Calçada, Salvador: Bahia, 1999

tura organizacional. O circuito superior apresenta estabelecimentos que têm o seu poder de decisão fora do local onde estão inseridos, a exemplo de bancos, redes de comércio, etc. O circuito inferior, ao contrário, vai ser composto por estabelecimentos sem filiais e que têm o poder de decisão centrado no local onde estão localizados.

No circuito superior da periferia, a margem de lucro por produto é variável, porém menor que no circuito inferior. O capital investido no primeiro é muito maior, assim como o volume negociável de produtos e serviços. Outro ponto importante é a questão do crédito: o circuito superior, mesmo na periferia, apresenta possibilidades de crédito. Os estabelecimentos do circuito inferior são mantidos, na maioria das vezes, pelo capital próprio ou familiar. A publicidade é utilizada apenas no circuito superior da periferia. O inferior não tem possibilidade de utilizar este tipo de estratégia. Quando ocorre, é realizado de forma alternativa, com a "divulgação de boca a boca" ou com a distribuição de panfletos ou a colagem de cartazes em locais acessíveis e de maior "visibilidade"

Na Calçada, observou-se que apenas 18,3% dos estabelecimentos comerciais e de serviços pertenciam ao circuito superior. Na Liberdade, este percentual é de 23,7%, salientando-se que, pela dificuldade de mensuração, não foram quantificados os estabelecimentos do mercado informal⁷. Na maioria das vezes, uma parcela do circuito inferior, aquela referente ao mercado informal, disputa espacialmente os consumidores de determinadas áreas com o circuito superior. Vários empecilhos são colocados para este tipo específico de circuito inferior como as proteções nos passeios ou a perseguição da Prefeitura, mas eles resistem "bravamente". Percebe-se que eles disputam este mercado com o circuito superior pela localização do segundo em áreas privilegiadas e de maior circulação de consumidores. Sua característica básica é vender produtos e serviços similares, como foi percebido nos dois bairros pesquisados com este enfoque – Calçada e Liberdade – a um custo bastante inferior.

Percebe-se que há uma forte relação entre os dois circuitos na periferia. Muitas vezes, o superior é que controla o inferior. Muitos dos estabelecimentos que compõem o circuito inferior compram produtos em maior quantidade no próprio circuito superior local e revendem a varejo para a população passante. O circuito superior na periferia funciona, muitas vezes, como uma atividade mista, que faz o elo de ligação entre as grandes corporações e a população de baixa renda. Exemplos típicos são as redes bancárias, lojistas/atacadistas.

Vale ressaltar que o circuito superior localiza-se na periferia, em áreas onde a demanda populacional, as vias de circulação e as facilidades de acesso são mais favoráveis. Os núcleos de bairros e, principalmente, aqueles menos especializados, não apresentam nenhum (ou poucos) elemento (s) do circuito superior.

9 – O estágio atual do processo

O aumento das necessidades de consumo vai provocar um aumento da oferta de produtos para atender às novas demandas. Vale ressaltar que, muitas vezes, novas necessidades de consumo podem ser induzidas pela mídia. No pensamento de Milton Santos,

“a glorificação do consumo se acompanha da diminuição gradativa de outras sensibilidades, como a noção de individualidade que, aliás, constitui um dos alicerces da cidadania. Enquanto constrói e alimenta um individualismo feroz e sem fronteiras, o consumo contribui ao aniquilamento da personalidade, sem a qual o homem não se conhece como distinto, a partir da igualdade entre todos” (SANTOS, 1987).

O comércio da vizinhança

Os núcleos menos especializados das periferias das cidades aparecem em áreas onde há dificuldades de acesso e onde a renda é relativa-

mente menor. Nestes núcleos, os estabelecimentos comerciais e de serviços encontram-se distribuídos pelas diversas ruas próximas ou que fazem parte do núcleo propriamente dito. Nestas áreas, as atividades não costumam concentrar-se, formando verdadeiramente um núcleo. Em poucos casos ocorrem pequenos aglomerados, localizados em pequenas praças e largos. A mão-de-obra destes estabelecimentos comerciais e de serviços é, via de regra, familiar, com poucos assalariados.

Estas atividades surgem como uma alternativa de complementação do orçamento familiar, pois, na maioria das vezes, o dono do estabelecimento tem outra atividade profissional. Não há linha de crédito formal para os consumidores. O mais comum são as compras para pagamento posterior, chamadas popularmente de "fiado". Isto ocorre porque a relação entre o prestador do serviço e/ou comerciante e consumidor é essencialmente da vizinhança, já que a maior parte dos consumidores destes núcleos é morador das áreas próximas dos estabelecimentos. Outra característica comum aos núcleos de vizinhança é que muitos dos estabelecimentos são também residências, ou seja, o estabelecimento é a própria casa do dono. Este fato faz com que a mobilidade populacional não varie entre o dia e o início da noite (normalmente até as 21:00).

O interessante no perfil destes estabelecimentos é que não há uma especificidade no tipo de produto oferecido. Onde há um bar, pode haver também uma mercearia ou uma lanchonete. Onde há uma sorveteira, pode haver também uma padaria ou uma oficina de corte e costura. Este fato é fundamental para a compreensão do tipo de núcleo que está sendo analisado. Os tipos de estabelecimentos comerciais mais frequentes são as mercearias, os bares, as padarias e pequenas lojas de materiais de construção. Entre as atividades de serviços, as mais frequentes são as costureiras, as escolas públicas e privadas do ensino fundamental e as oficinas em geral. A Av. dos Ferroviários, em Plataforma, e o

Aterro de Alagados, na Ribeira, são exemplos típicos desses tipos de núcleos (ver Mapa 1).

Na realidade, o que está se chamando de centro, não funciona como um centro de fato. Há, sim, uma grande distribuição espacial destas atividades que, quando mapeadas, formam uma grande área de comércio e serviços, espacialmente dispersa, que surge em função das necessidades básicas das populações locais.

As centralidades de bairro

Diferente das áreas comerciais de vizinhança, em vários bairros da periferia aglomeram-se atividades comerciais em áreas onde há uma circulação mais intensa de transporte coletivo e fácil acessibilidade. Estas áreas vão caracterizar-se pela maior diversidade na oferta de produtos e serviços aos consumidores e por uma especialização maior.

Nestes tipos de centralidades, as atividades comerciais não ficam dispersas; apesar de haver grande distribuição por toda área, elas concentram-se em pontos estratégicos. É muito comum concentrarem-se nas grandes praças dos bairros, próximos a importantes áreas de lazer, em terminais de ônibus, etc. Em Plataforma, pode-se citar a Av. Suburbana e a Praça São Brás. A primeira estabelece-se por ser um importante entroncamento, servindo também como área de transbordo. É um local onde a quantidade de pessoas que circula diariamente é relativamente grande, devido ao intenso fluxo de ônibus; a segunda tem um importante papel histórico para o bairro, além de servir como ponto de transporte coletivo.

Percebe-se que as centralidades de bairro apresentam um público alvo que vai geralmente além das suas imediações e vizinhanças. Isto ocorre em função também da maior especialização dos produtos oferecidos nestas áreas. Áreas onde concentram-se atividades comerciais voltadas para o lazer da população apresentam uma atração superior ao bairro inclusive.

Normalmente, os estabelecimentos destes núcleos são voltados para um tipo ou um grupo de produtos. Dentre os estabelecimentos comerciais, os principais são as farmácias, restaurantes, grandes e médios mercados, etc. Quanto à prestação de serviços, são as oficinas especializadas, clínicas médicas, escolas públicas e privadas de nível médio, estúdios fotográficos, postos de correios, etc., as atividades mais frequentes. Os estabelecimentos têm, na sua grande maioria, trabalhadores assalariados. Vão aparecer alguns estabelecimentos com um ou dois empregados e outros com uma quantidade maior, dependendo do seu porte.

Alguns estabelecimentos possuem linha de crédito bancário. Geralmente ocorre o funcionamento de crédito eletrônico (cartão de crédito), não funcionando o sistema comum no comércio de vizinhança – os “fiados”. A quantidade de produtos oferecidos nestas áreas, apesar de ser, muitas vezes, pequena, é bastante superior a do comércio de vizinhança.

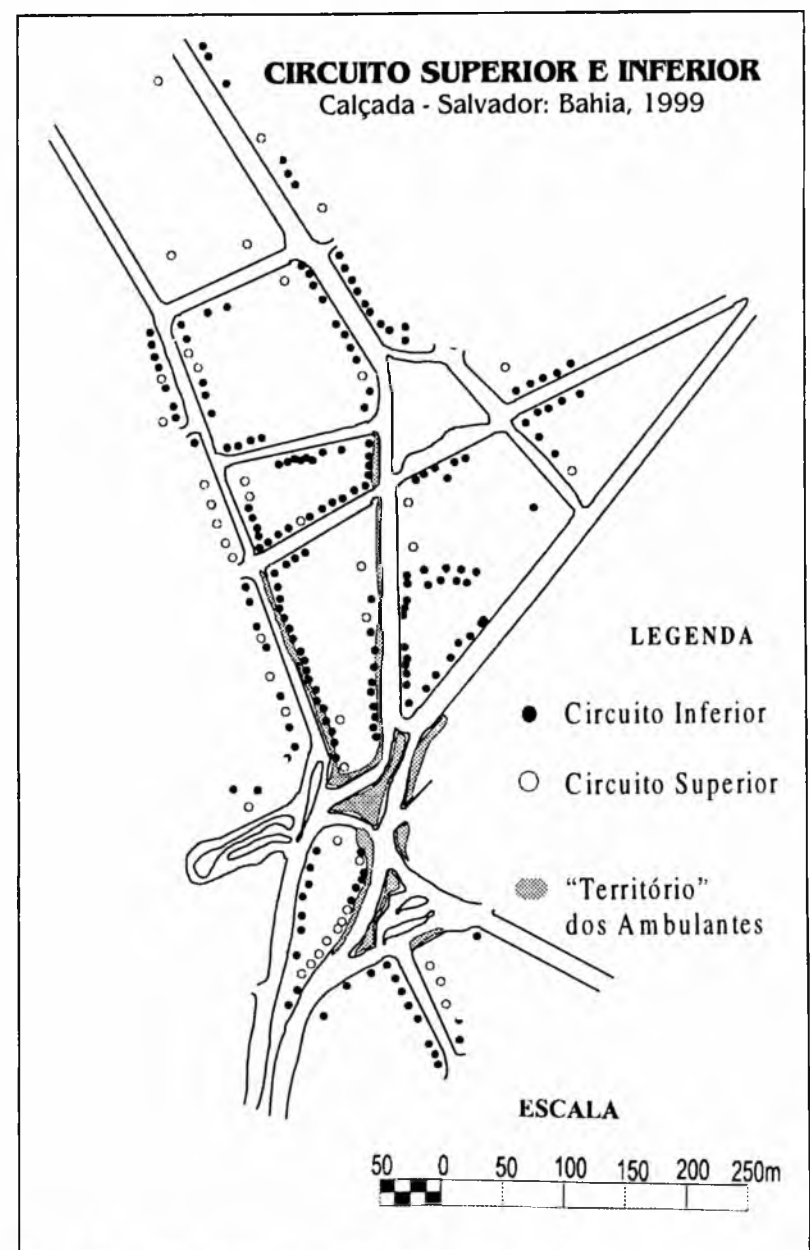
Poucos estabelecimentos funcionam como moradia. Este fato faz com que haja, dependendo da área, uma diferença na mobilidade da população entre o dia e a noite, característica comum às áreas essencialmente comerciais. Esta mobilidade será maior, conforme a consolidação do núcleo. Um dado importante é que núcleos comerciais vão aparecer intercalados por áreas residenciais. Apesar de se constituírem como núcleos, apresentam certa dispersão, não estão fortemente consolidados, e seu raio de atração não ultrapassa, geralmente, a escala do bairro, isto dependendo da área em que estejam localizados.

Os sub-centros das cidades

Verdadeiros frutos da descentralização das atividades comerciais e de serviços nos grandes centros urbanos, os sub-centros das cidades são os que apresentam maior especialização dos produtos e serviços oferecidos à população da periferia. Porém, nem todos os sub-centros das cidades (Roberto Lobato Corrêa os chama de

núcleos secundários) apresentam esta especialização, principalmente nas áreas periféricas.

Mesmo assim, é nestas áreas, onde estão concentrados os estabelecimentos mais especializados da periferia. Fatores como acessibilidade, circulação e função da área influenciam bastante sua consolidação. Como exemplos destes centros, tem-se os núcleos comerciais da Calçada e da Liberdade (ver Mapas 3 e 4). A característica da distribuição espacial das atividades comerciais e de serviços nestes tipos de centralidades é a fraca dispersão dos estabelecimentos, que ocupam todo o espaço do núcleo. Uma



MAPA 3 - Circuito superior e inferior, Calçada

especificidade destes núcleos é que eles se constituem como áreas essencialmente comerciais, com pouca ocorrência de áreas residenciais. Dessa forma, a mobilidade populacional, que é intensa durante os horários comerciais nos dias úteis, será bastante modificada durante a noite, domingos e feriados.

Os estabelecimentos que compõem estes tipos de núcleos apresentam a maior organização interna da periferia. Relações de trabalho, linhas de crédito e oferta de produtos e serviços são bem diferentes dos outros núcleos da periferia, mostrando a diferenciação na especialização

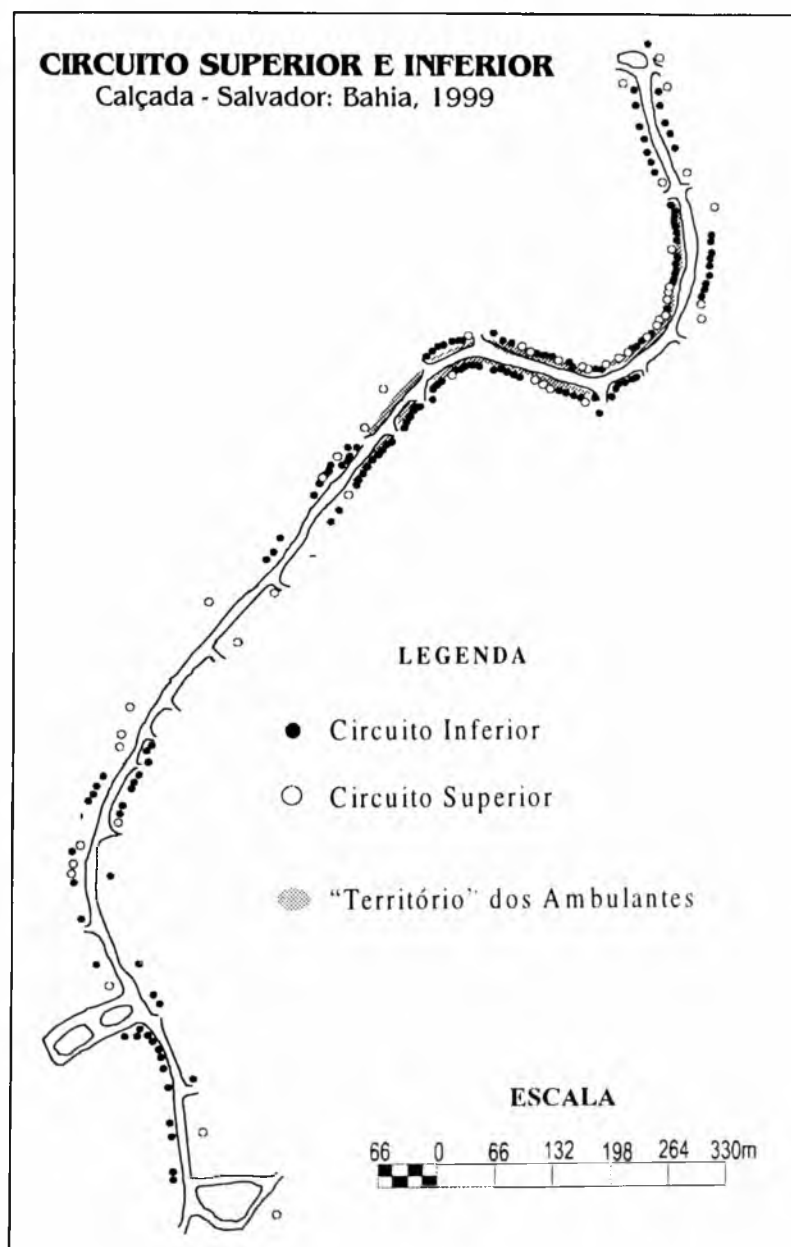
dos sub-centros. Porém, deve-se ressaltar que fala-se de uma especialização nas atividades, mas não de uma homogeneidade desta especialização.

Os elementos do circuito superior só irão aparecer na periferia nestes tipos de núcleos comerciais e de serviços. Estes estabelecimentos são constituídos por grandes grupos lojistas. O circuito inferior aparece nestas áreas buscando atrair consumidores de baixa renda, oferecendo produtos com um custo menor. É muito comum estes centros aglomerarem ambulantes em áreas de maior circulação.

A maior parte da mão-de-obra é assalariada, excetuando-se aqueles que trabalham como ambulantes, que são autônomos. Os salários são muito variáveis e dependem essencialmente do padrão do estabelecimento. Dentre os estabelecimentos comerciais, os grupos de mercados e lojas são os que pagam um salário maior; dentre os de serviços, os bancários são os mais valorizados.

A linha de crédito é maior, tanto para as empresas quanto para os consumidores. As empresas de grande porte conseguem crédito bancário, não pelo seu papel na periferia, mas por sua ação na cidade como um todo. Com relação ao crédito aos consumidores percebe-se que todos os estabelecimentos do circuito superior trabalham com pagamentos em cartões e com o parcelamento através das financeiras. Essa prática é comum nestas áreas, para que o consumidor possa adquirir produtos com preços maiores e ter possibilidades de pagá-lo. Na realidade, é uma forma de ampliação do consumo.

Devido à maior diversificação de produtos e serviços, estes tipos de centros apresentam um raio de atração superior aos outros tipos de centros da periferia. Isso ocorre porque os mesmos se localizam em áreas de grande fluxo de passantes. Aliás, vale destacar que é em função da acessibilidade que será determinado o raio de atração, devido à circulação intensa de veículos particulares e coletivos, inclusive maior que a Liberdade, um núcleo com características semelhantes (ver Mapas 3 e 4).



MAPA 4 - Circuito superior e inferior, Liberdade

10 - Os núcleos consolidados e os núcleos "instáveis"

As diferenciações nas estruturas dos estabelecimentos comerciais e de serviços, localizados na periferia, provocam diferenciações na dinâmica espacial das centralidades que se formam nestas áreas, originando dois tipos de núcleos - os consolidados e os instáveis. Os primeiros são aqueles que apresentam maior organização, além de um raio de atração superior à escala do bairro; os segundos são aqueles que apresentam estruturas organizacionais "fragilizadas" e que têm seu raio de atração limitado à esfera do bairro.

Os núcleos consolidados

Estes tipos de núcleos são essencialmente os chamados sub-centros das cidades, analisados anteriormente. Neles estão localizados os poucos elementos do circuito superior, adaptados ao consumo da população de baixa renda. Estas características possibilitam a consolidação destes estabelecimentos nos espaços periféricos da cidade.

Entretanto, vale salientar que não são apenas estes os elementos que possibilitam a formação dos núcleos consolidados. Claro que o processo histórico, de relações que se desenvolvem no cotidiano, também vai favorecer este fortalecimento.

Com relação à consolidação de uma centralidade comercial e/ou de serviços, a partir das relações que se constituem no cotidiano da população residente na periferia, pode-se dizer que a mesma toma corpo com determinados hábitos que a população adquire ao consumir nestes espaços. Um passante fiel que compra um lanche todos os dias, um trabalhador local que costuma utilizar-se dos serviços dos correios, devido à proximidade da empresa que trabalha, tudo isso favorece a formação de uma *rede submersa* de relações⁸ que são fundamentais para a consolidação de um centro.

Um outro ponto a ser destacado nos núcleos consolidados da periferia é a sua estrutura organizacional interna. Uma maior organização favorece uma relação de "confiança" mais sólida entre o prestador de serviços e/ou comerciante e consumidor. O papel do *marketing* das empresas do circuito superior não deve ser menosprezado, mas o circuito inferior é também atraente.

A centralidade de comércio e de serviços da Calçada é um importante exemplo deste tipo de núcleo consolidado. Tanto o papel que desempenha como eixo de ligação entre a periferia e o velho centro de Salvador, quanto a estrutura organizacional do seu circuito superior e a grande quantidade de elementos do circuito inferior, promovem o fortalecimento das relações entre o núcleo e o seu público alvo. É importante salientar que mesmo em um núcleo consolidado, como a Calçada, nem todos os estabelecimentos vão apresentar uma boa estrutura organizacional interna, apenas aqueles que constituem o circuito superior. O circuito inferior vai aparecer normalmente sem esta organização, porém em uma quantidade muito maior que em qualquer outro tipo de centralidade da periferia.

Destaca-se ainda que um núcleo consolidado não o será necessariamente para a "eternidade". Apesar destes tipos de núcleos apresentarem um grande fortalecimento nas suas relações internas e externas, um determinado processo que se desenvolva no ambiente urbano pode provocar o enfraquecimento do núcleo, podendo até ocasionar sua estagnação.

Os núcleos instáveis

Os núcleos instáveis de comércio e serviços da periferia são aqueles que não apresentam uma forte estrutura organizacional interna, além de se localizarem, na maioria das vezes, em áreas da chamada "periferia da periferia" onde a circulação e o acesso representam dificuldades para os consumidores. São caracterizados pelas centralidades de bairro e pelo comércio de vizinhança.

Na realidade, o processo de formação de centralidades comerciais e de serviços sempre se inicia com a formação de um núcleo instável. É o fortalecimento destas relações que favorecerá a consolidação ou não destes núcleos. Aqueles núcleos que apresentarem as características mais favoráveis (acessibilidade, facilidade de circulação e articulação, aparecimento de elementos mais articulados com o circuito superior, etc.) terão maiores possibilidades de consolidação. Os outros núcleos permanecerão instáveis, podendo desaparecer ou estagnar.

Muitas atividades comerciais e de serviços surgem na periferia para atender a especificidade da população de baixa renda. Porém, isso nem sempre acontece. Muitas vezes, os produtos são oferecidos a um custo até mesmo superior ao das áreas mais centrais, devido ao baixo estoque de produtos, à dificuldade de crédito, etc. Estes estabelecimentos, por não apresentarem um boa demanda de consumidores, entram em processo de decadência e podem desaparecer, alterando o espaço no qual estão inseridos.

Um outro fator que determina a fragilidade destas centralidades de bairros é a crescente disseminação de uma ideologia americana o vício do *shopping center*. Muitas vezes, os consumidores deixam de adquirir produtos e serviços nas áreas do seu entorno para ir ao *shopping* do centro da cidade, pagar um preço maior, utilizando a atividade como lazer.

Porém, não são apenas estes fatores que provocam a instabilidade de um núcleo. Algumas centralidades de bairro podem desempenhar papel relevante para o espaço no qual estão inseridas e, por algum outro fator, entrar em declínio. No bairro de Plataforma, por exemplo, a área ao redor da antiga fábrica de tecidos apresenta todas as características de que ali havia um importante centro para o bairro. Com a decadência da sua produção, este comércio local estagnou-se, fazendo com que estagnasse também o núcleo.

Percebe-se que, mesmo instáveis, estes

núcleos comerciais desempenham importante papel para a periferia. Dependendo do objeto de consumo da população, nestes tipos de núcleos pode haver uma fidelidade que é construída através das relações de vizinhança. Encontrar algum conhecido, saber novidades, tudo isso pode acontecer num simples ir e vir às/das compras. E, com certeza, são também relações como estas que fortalecem estes tipos de centralidades na periferia.

O Problema das variações entre as centralidades

Certamente, o mais complicado ao tentar propor generalizações sobre as centralidades comerciais e de serviços, seja na periferia ou nas áreas centrais, está na inserção deste ou daquele centro nesta ou naquela tipologia. Entretanto, o mais importante é perceber e qualificar estes centros a partir dos seguintes pontos:

O público alvo do centro;

A forma de articulação dos seus eixos de circulação. Conseqüentemente, estará se analisando a questão da acessibilidade se favorável ou não à consolidação do centro;

A estrutura organizacional interna dos estabelecimentos localizados no centro;

As formas de articulação entre estes estabelecimentos na escala intra-bairro, numa mesma centralidade e/ou com outras centralidades de bairro;

O perfil dos estabelecimentos que compõem o centro;

E o papel que a centralidade desempenha no espaço no qual está inserida.

São estes fatores que vão nortear qualquer análise sobre a formação de centralidades de comércio e serviços na periferia e que possibilitarão a caracterização de cada uma delas, o que resultará na sua inserção nesta ou naquela categoria de núcleo consolidado ou instável acima referenciados.

11 – O cotidiano e as áreas comerciais e de serviços

O surgimento e o crescimento das atividades comerciais e de serviços na periferia, como um produto das ações do homem sobre o espaço, não tem como impacto exclusivamente a formação de centralidades, segundo a lógica da produção capitalista. Este processo também vai provocar alterações na dinâmica sócio-espacial da área, causando uma redefinição das relações que se desenvolvem no cotidiano.

Como a implantação de atividades comerciais e de serviços na periferia estabelece-se sobre estruturas já construídas, a alteração inicial da aglomeração destas atividades representa, paulatinamente, a modificação funcional do espaço, adaptando as estruturas preexistentes, geralmente áreas residenciais, em áreas comerciais e de serviços. Assim, o espaço, pouco a pouco, vai deixando de ser uma área residencial para se tornar uma área comercial. Isto implica na alteração da dinâmica de um espaço de relações solidificadas, com fortes vínculos de vizinhança e com uma mobilidade populacional menor, para um espaço de relações artificiais, caracterizado pela alta mobilidade populacional e um vínculo diferenciado entre consumidor e espaço. Salienta-se, antecipadamente, que o termo mobilidade populacional está relacionado estritamente ao deslocamento das pessoas no espaço.

Os espaços das relações solidificadas

As áreas residenciais são marcadas essencialmente por um vínculo estreito entre as pessoas e “seu” espaço. Este tipo de relação é uma característica bastante evidente das periferias urbanas: a população constrói um cotidiano marcado pelas relações pessoais. São estes vínculos entre moradores e entre eles e o espaço que constituem o que se chama de espaço de relações solidificadas. Surgem sentimentos como a solidariedade, o bairrismo e a defesa do bairro, enquanto lugar.

Nestes espaços, a mobilidade populacional é relativamente menor, já que, continuamente, são os mesmos homens que sobrepõem, sucessivamente, suas ações ao longo do tempo. Uma menor mobilidade populacional⁹ vai possibilitar a construção de um vínculo mais estreito entre o homem e o lugar, pois implica em uma contínua repetição de ações familiares pretéritas (uma ida à praça, ao mercado, ao bar, etc.). São estas relações mais profundas que constituem as chamadas *redes submersas*.

Os espaços das relações artificiais

Nestes espaços, onde as atividades comerciais e de serviços são mais consolidadas, as relações são também mais “artificiais”. Também a mobilidade populacional é maior, em função do seu maior raio de influência. Há, então, um fluxo muito grande de pessoas e, conseqüentemente, uma constante mudança dos atores sociais que atuam sobre a paisagem. Essa mobilidade é também diferenciada entre a paisagem diurna e noturna.

Todavia, nem todas as relações desenvolvidas nos núcleos consolidados de comércio e de serviços são artificiais. Os trabalhadores, sejam comerciários, prestadores de serviços etc., constroem uma gama de relações específicas, estabelecendo um vínculo diferenciado, relativamente forte com o lugar¹⁰

12 – Descentralização e formação de centralidades na periferia

O processo de formação/consolidação das atividades comerciais e de serviços na periferia não tem como força propulsora apenas os fatores discutidos anteriormente (acessibilidade, circulação, etc.). Também o fenômeno da descentralização das atividades comerciais e de serviços atua indiretamente, impulsionando o processo. Esta descentralização, que tem como causas o crescente aumento populacional e o estágio de saturação do comércio e dos serviços nas áreas

as centrais, é uma alternativa para determinadas atividades, que podem ganhar, com isso, novas demandas em função da impossibilidade de localização nas áreas mais centrais, devido aos custos de implantação, à forte concorrência, ao valor imobiliário, etc.

Portanto, falar em produção espacial do comércio e dos serviços fora das áreas centrais é também entender o processo de descentralização pelo qual passam as grandes áreas metropolitanas brasileiras, a partir da década de 70. Seria esta crescente busca por consumidores nas áreas de baixa renda uma especificidade do processo de descentralização ou isto representaria apenas o surgimento natural destas atividades nas áreas periféricas, em função do aumento da demanda demográfica e da crescente expansão urbana?

Indiscutivelmente, analisar a descentralização comercial e de serviços é também abordar a questão do crescimento populacional. Então, independente do espaço para onde estejam deslocando-se as atividades comerciais e de serviços, sejam de alta, média ou baixa renda, o crescimento da população atua como um fator importante, já que indica a possibilidade de retorno favorável do investimento. Determinadas atividades têm se deslocado para a periferia, mesmo com a predominância de um público essencialmente de baixa renda. São filiais de importantes cadeias de lojas de móveis e eletrodomésticos, farmácias, supermercados, bancos, serviços médicos, odontológicos, laboratoriais, etc.

Núcleos comerciais e de serviços como o da Calçada e da Liberdade são exemplos deste processo. Sua oferta de produtos e de serviços transformou estes espaços em sub-centros da cidade de Salvador (núcleos consolidados), com uma influência muito ampla.

Até mesmo áreas com núcleos instáveis, cuja característica é uma menor especialização dos produtos, com um público alvo mais limita-

do, passam por este processo de crescente surgimento de novos estabelecimentos, sejam no interior de pequenos *shoppings centers* de bairros, sejam em áreas de grande circulação. A implantação destas atividades vai fazer com que as pessoas residentes nas proximidades não necessitem deslocar-se para outros centros para adquirir determinados produtos ou serviços, já que os encontram muito mais próximos.

Entretanto, não se pode perder de vista um fato: fala-se aqui em deslocamento e ou surgimento das atividades comerciais e de serviços na periferia, mas não do deslocamento das tomadas de decisões. Sabe-se que as importantes decisões, principalmente das filiais dos grandes grupos comerciais e de serviços bancários, por exemplo, não são definidas na periferia. A dificuldade de comprovação deste tipo de informação é salientada por MORRIS:

“Conquanto os dados sobre a localização das tomadas de decisões sejam menos acessíveis, a tendência no sentido do domínio por um escasso número de empresas, assim como a tendência para confinar os escritórios e os estabelecimentos financeiros em pequenas áreas, nas grandes cidades, necessitam de pouca documentação” (MORRIS, 1972).

O percebido é que a periferia, local de concentração de um público essencialmente de baixa renda, constitui-se, nos dias atuais, como um atrativo para os estabelecimentos comerciais e de serviços. Isto vai redefinir o conceito de descentralização das atividades comerciais e de serviços, que procuram atender a estas demandas específicas. Este processo vai determinar, indiretamente, mudanças nos espaços periféricos, por promover alterações locais que impactam tanto o espaço, quanto a mobilidade e a dinâmica da população, portanto, seu cotidiano.

Notas

- 1 Projeto Interdisciplinar, composto por *Prof. Angelo Serpa* (Coordenador do Projeto, Doutor em Planejamento Paisagístico e Ambiental pela Universidade de Agronomia de Viena); *Adma Elbachá* (Engenheira Civil e Sanitarista, Mestre em Geotecnia pela PUC-Rio); *Antônia Garcia* (Socióloga, Mestranda em Geografia/UFBA, bolsista da CAPES); *Fábio Angeoletto* (Biólogo, Mestrando em Arquitetura e Urbanismo/UFBA, bolsista do CNPq); *Gil Carlos Porto* e *Sueli Coelho* (Estudantes do Curso de Graduação em Geografia/UFBA, bolsistas do PIBIC/CNPq); *Marcio Lima* (Ator, bolsista da DKA-AUSTRIA); *Markus Spitzbart* (Engenheiro Ambiental, pesquisador do Serviço Austríaco de Cooperação para o Desenvolvimento); *Jânio Laurentino dos Santos* (Licenciado e Bacharel em Geografia /UFBA, bolsista do CNPq) e *Sandro Corrêa* (Licenciado em Geografia/UFBA).
- 2 SANTOS, J. & SERPA, A. *Análise do Processo de Centralização e Descentralização das Atividades Comerciais e de Serviços: Os Exemplos de Plataforma e Ribeira*. Salvador: PIBIC – CNPq/UFBA, 1998 (Relatório de Pesquisa)
- 3 Na prática, não há limites oficiais nos bairros de Salvador. Eles foram determinados segundo os objetivos da pesquisa.
- 4 SANTOS, J. & SERPA, A. *Os Dois Circuitos da Economia na Periferia de Salvador: Os casos da Calçada e Liberdade*. Salvador: PIBIC – CNPq/UFBA, 1999 (Relatório de Pesquisa).
- 5 Pressupõe-se que cerca de 80% da população do bairro é de origem negro-africana, embora a maioria dos moradores se classifiquem como “mestiços” (Ver: Batista, M. S. *Perfil sócio-econômico espacial do bairro da Liberdade: Uma análise comparativa das Avenidas Peixe e Lima e Silva*. Monografia de Bacharelado. Salvador: Departamento de Geografia (UFBA), 1999).
- 6 Efeitos econômicos sobre as empresas e atividades decorrentes da ação de elementos externos a elas. A localização junto a um nó de tráfego confere maior acessibilidade. A co-presença de outras empresas em um mesmo local cria uma escala que uma única empresa não teria (CORRÊA, 1989).
- 7 Estudar o mercado informal não foi objetivo específico desta pesquisa. Sobre o assunto, consultar a excelente revisão de Pedro de Almeida Vasconcelos (“Le Travail Informel Urbain: Une Évaluation de la Littérature.” In: *Revue Canadienne d’Études du Développement*. Ottawa: Éditions de L’Université d’Ottawa, 1985, vol VI, n. 1, p. 87-124).
- 8 O sociólogo espanhol Tomás Vilassante utiliza-se do termo para definir redes informais de relações, consolidadas no cotidiano das comunidades (compare: Vilassante, T. *Metodologia dos Conjuntos de Ação*. In: *Anais do VI Colóquio sobre Poder Local*. NPGA-UFBA: Salvador, 1996).
- 9 Das 3 milhões e 691 mil viagens feitas diariamente pelos habitantes de Salvador, 1 milhão e 70 mil são feitas a pé, de acordo com uma pesquisa coordenada por Francisco Ulisses Santos Rocha, da Superintendência de Transportes Públicos, da Prefeitura Municipal. As causas apontadas pelo estudo – que contemplou 600 mil domicílios – para este fato são, além da dificuldade financeira, as necessidades de deslocamentos curtos, a deficiência do sistema de transportes e a tradição cultural das caminhadas em festas populares. Apenas 21% dos domicílios pesquisados têm um carro estacionado na garagem (Jornal A Tarde, 6/8/99).
- 10 “Acrescentemos que existe evidentemente o não-lugar como o lugar: ele nunca existe como uma forma pura; lugares se recompõem nele; relações se reconstituem nele (...) O lugar e o não-lugar são, antes, polaridades fugidias: o primeiro nunca é completamente apagado e o segundo nunca se realiza totalmente” (AUGÊ, 1994).

Bibliografia

- A TARDE. Andar a pé é o segundo meio de deslocamento em Salvador. Local, p.5, 6/8/99.
- AUGÊ, M. *Não-Lugares*. Introdução a uma antropologia da supermodernidade. Campinas. Papyrus, 1994.
- AMADO, J. *Bahia de Todos os Santos*. Salvador: Editora Record, 1974.
- BRADFORD, M. G. & KENT, W. A. *Geografia Humana: Teorias e suas Aplicações*. Lisboa: Gradiva, 1987
- BATISTA, M. S. *Perfil sócio-econômico espacial do bairro da Liberdade: Uma análise comparativa das Avenidas Peixe e Lima e Silva*. Monografia de Bacharelado. Salvador: UFBA, 1999.
- CARLOS, A. F. A. *A (Re)produção do Espaço Ur-*

- bano. São Paulo: Edusp, 1994.
- CORRÊA, R. L. *O Espaço Urbano*. São Paulo: Editora Ática, 1989.
- CORRÊA, R. L. *Trajetórias Geográficas*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil 1997.
- FREITAS, N. M. R. de *Calçada a Estação e o Bairro*
In: *Boletim Baiano de Geografia Vol. 8 ano IV V e VI*. Salvador: Laboratório de Geomorfologia e Estudos Regionais/ AGB/ UFBA, 1965.
- HARVEY, D. *Condição Pós-Moderna*. São Paulo: Loyola, 1992.
- MORRIS, R. M. *Sociologia Urbana*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1972
- OLIVEIRA, C. L. de & SARMENTO, W. M. *Plataforma, subúrbio Industrial da cidade de Salvador* - In: *Boletim Baiano de Geografia Vol. 8 ano IV V e VI*. Salvador: Laboratório de Geomorfologia e Estudos Regionais/ AGB/ UFBA, 1965.
- ROCHFORT, M. *Redes e Sistemas: Ensino Sobre o Urbano e a Região*. São Paulo: Hucitec, 1998.
- SANTOS, J. & SERPA, A. *Análise do Processo de Centralização e Descentralização das Atividades Comerciais e de Serviços: Os Exemplos de Plataforma e Ribeira*. Salvador: PIBIC – CNPq/UFBA, 1998 (Relatório de Pesquisa).
- SANTOS, J. & SERPA, A. *Os Dois Circuitos da Economia na Periferia de Salvador: Os casos da Calçada e Liberdade*. Salvador: PIBIC – CNPq/UFBA, 1999 (Relatório de Pesquisa).
- SANTOS, M. *O Espaço Dividido: Os Dois Circuitos da Economia dos Países Subdesenvolvidos*. Rio de Janeiro: F. Alves, 1979.
- SANTOS, M. *O Espaço do Cidadão*. São Paulo: Nobel, 1987
- SANTOS, M. *Pobreza Urbana 2ª ed.* São Paulo: Hucitec, 1979.
- SERPA, A. *Urbana Baianidade, Baiana Urbanidade*. Salvador: Universidade Federal da Bahia, 1998.
- VASCONCELOS, P. A. "Le Travail Informel Urbain: Une Évaluation de la Littérature" In: *Revue Canadienne d'Études du Développement*. Ottawa: Éditions de L'Université d'Ottawa, 1985, vol VI, n. 1, p. 87-124.
- VILASSANTE, T. *Metodologia dos Conjuntos de Ação*. In: *Anais do VI Colóquio sobre Poder Local*. NPGA-UFBA: Salvador, 1996

