

EFEITOS DOS SUBSÍDIOS, CONTROLE DE MERCADO E IMPOSIÇÃO DE FORMAÇÃO ESPECÍFICA NA QUALIDADE DE UMA REGIÃO TURÍSTICA

Pedro Cosme da Costa Vieira
Aurora A. C. Teixeira

RESUMO

Certas regiões turísticas são consideradas de baixa qualidade enquanto que outras são-no de elevada qualidade condicionando os preços de todas as empresas na região em causa. A qualidade consegue-se principalmente pela contratação de trabalhadores com elevada formação específica cujos salários são mais elevados que a média. Nas regiões de baixa qualidade, como as empresas turísticas são pequenas e os preços baixos, não é lucrativo que implementem projectos de qualidade. Então nessas regiões, os trabalhadores com formação específica elevada não encontram ocupação adequada pelo que não é rentável que invistam em formação. Esta situação traduz uma armadilha de pobreza. Neste trabalho investigamos num modelo microeconómico, resolvido por simulação, qual o impacte da imposição aos trabalhadores um nível mínimo de formação específica em comparação com a atribuição de subsídios à contratação ou controlo do nível de concorrência. Concluimos que estas políticas são alternativas no procurar uma melhoria da qualidade da região turística.

PALAVRAS-CHAVE: Região de turismo, qualidade, formação específica

ABSTRACT

Certain tourist regions are considered of low quality while others are taken as high quality conditioning the prices of all the companies in the given region. The quality is obtained mainly from the act of contracting workers with high specific training whose wages are above the average. In the low quality regions, as tourist companies are small and the prices are low, is not profitable that they implement high quality projects. Then in these regions, the workers with high specific training do not find adequate occupation being not profitable to invest in training. This situation translates a 'low quality trap'. In this work we investigate using a microeconomic model, computed by simulation, what is the effect of the imposition to workers of a minimum level of specific training relative to the attribution of hiring subsidies or controlling for of the level of competition. We conclude that these policies measures are alternative in looking for an improvement of the quality of the tourist region.

KEYWORDS: Tourism region, quality, specific training

1. INTRODUÇÃO

É uma regularidade empírica que nas regiões turísticas de baixa qualidade (por exemplo, ao nível internacional, Dzerba ou Benidorm por comparação com Paris ou Canes; e em termos nacionais, a Figueira da Foz por comparação com Vila Moura) os operadores turísticos têm estabelecimentos com trabalhadores de baixas competências, a quem pagam baixas remunerações (Ashton and Green, 1996). Tal deriva do facto do preço que

um estabelecimento pode cobrar estar intimamente ligado com o nível de qualidade de toda a região turística (englobando-se aqui hotéis, qualidade ambiental e infraestruturas turísticas no geral).

Esta situação representa uma armadilha de pobreza (Azariadis and Drazen, 1990; Azariadis, 1996), que apresenta duas faces. Primeiro, o baixo investimento por parte dos operadores turísticos em produtos de qualidade torna não rentável para os trabalhadores a afectação de uma fracção significativa do seu tempo a actividades de formação específica (por exemplo, tornando-se recepcionistas políglotas, cozinheiros multiculturais, guias turísticos com conhecimentos abrangentes). Segundo, um operador turístico que deseje implementar um produto de elevada qualidade não tem disponíveis no mercado trabalhadores com formação específica adequada.

De forma a investigar políticas capazes de ultrapassar esta armadilha de pobreza, apresentamos um modelo teórico com dois sectores, um de estabelecimento de baixa qualidade (as ‘rascas’) e um outro de estabelecimentos de elevada qualidade (os ‘sheratons’), que utilizam como factor de produção o trabalho.

Assumimos que a produção é independente do nível de conhecimento específico que os trabalhadores possuam (i.e., a sua produtividade em “estadias” não aumenta quando os trabalhadores dedicam mais tempo a actividade de formação específica). No entanto, a produção de produtos de qualidade está dependente do nível de conhecimento específico que os trabalhadores possuem.

O nível de qualidade da região é uma variável entendida pelos clientes que está dependente da existência de produtos de qualidade, e influencia positivamente os preços e salários em todos os estabelecimentos da região (sejam estes ‘rascas’ ou ‘sheratons’, empregando trabalhadores com ou sem formação específica).

O modelo que apresentamos tem fundamentação microeconómica e é derivado usando métodos de simulação. Os resultados confirmam que sem a intervenção das autoridades de política, regiões de baixa qualidade não conseguem por si só melhorar a sua situação, eternizando a armadilha de pobreza em que se encontram. Como o mercado por si só não é capaz de ultrapassar esta armadilha, as autoridades de política terão que intervir (Teixeira, 1997).

Neste artigo estudamos o efeito de um subsídio à contratação pelos ‘rascas’ de trabalhadores com elevada formação específica ou o controlo do número de operadores no mercado (medida do lado da procura) e, em alternativa, o efeito de ser imposto um nível mínimo de formação específica a todos os trabalhadores (medida do lado da oferta).

2. PRESSUPOSTOS DA TEORIA

Assumindo que as regiões estão numa situação de equilíbrio, focamos a nossa atenção numa única região. Os resultados obtidos podem ser estendidos para as outras regiões mediante uma análise de estática comparada.

Assuma-se que na região em causa, trabalhadores, tecnologia e empresas são caracterizadas da forma que a seguir se explica.

2.1. CARACTERÍSTICAS DOS TRABALHADORES

H1. Existem M trabalhadores idênticos.

H2. O comportamento agregado dos trabalhadores resulta da maximização de uma função de utilidade, U , por uma família representativa.

H3. Os trabalhadores aplicam o seu tempo a trabalhar, usufruindo de um salário; a estudar, adquirindo um nível de formação específica S ; ou estando inactivos.

H4. Os agentes económicos (trabalhadores e proprietários de empresas) gastam os seus salários e lucros em bens e serviços de consumo (C).

H5. Os trabalhadores são “*price takers*”, assumindo como dados os salários e os preços.

2.2. CARACTERÍSTICAS DA TECNOLOGIA

H6. Existe na economia apenas um bem denominado por “estadias”.

H7. Existem dois tipos de estabelecimento, as “rascas” de baixa qualidade e um “sheraton” de elevada qualidade.

H8. O “sheraton” é uma bandeira da região pelo que se numa região a qualidade do “sheraton” tem o nível K (diferenciação vertical), a qualidade de todas as “rascas” é automaticamente entendida pelos clientes como sendo $K-1$.

H9. A produção das “estadias” utiliza como factor de produção o trabalho: $y_i = y_i(l)$.

H10. A produção de cada empresa é independente do nível de qualidade das “estadias” (a qualidade não poupa nem gasta trabalho).

H11. Qualquer estabelecimento pode passar a ser o “sheraton” do ano seguinte se conseguir um nível de qualidade $K+1$. Para conseguir isso, precisa de contratar trabalhadores com um nível elevado de formação específica: $g_i = g(l, S)$.

H12. Apesar de investir em qualidade, o estabelecimento pode não se tornar num “sheraton” porque, em parte, isso depende da percepção dos clientes. Assim, em termos de modelo, é um processo estocástico, quantificando g_i a probabilidade de os potenciais clientes interiorizarem que o estabelecimento se tornou num “sheraton” de qualidade $K+1$.

2.3. CARACTERÍSTICAS DAS EMPRESAS

H13. Existem no Mercado N empresas turísticas.

H14. A empresa entendida como a de mais elevada qualidade, o “sheraton”, comporta-se como um líder de Stakelberg e as outras, as “rascas”, concorrem *a la* Cournot.

H15. As empresas são maximizadoras do lucro esperado.

2.4. CARACTERÍSTICAS DOS CLIENTES

H16. A utilidade dos clientes aumenta com a qualidade K da região turística.

3. FORMALIZAÇÃO E CALIBRAÇÃO DA TEORIA

No sentido de obter resultados por simulação, necessitamos de formalizar e calibrar o modelo.

Assumimos que o tempo é discreto com períodos de duração unitária. A utilidade é descontada pela constante $\beta \in [0,1]$ e os lucros são descontados pela constante $R \leq 1$.

3.1. FORMALIZAÇÃO DO LADO DO MERCADO DE TRABALHO

A função de utilidade instantânea dos trabalhadores é $U(L, C, S, K)$, de onde resulta o seu comportamento que são as funções inversas L e S .

L é o tempo total utilizado a trabalhar a produzir “estadias” e em produtos de “qualidade”, $L = L_{estadias} + L_{qualidade}$, e $e.S$ é o tempo utilizado em actividades de formação específica (para atingir o nível de formação específica S um trabalhador tem que aplicar $e.S$ tempo em cada período).

Como é standard na teoria neoclássica, a função de utilidade é decrescente com a quantidade de tempo que o trabalhador depende a trabalhar e a estudar, L , e crescente com o nível de qualidade da região, K , (também são clientes) e com o consumo, C . Assumimos que a função de utilidade instantânea tem a forma seguinte:

$$U(L, S|K) = c_0 (C \lambda^{-K})^a - (L + eS)^b \quad (1)$$

Sendo $C = L.W$ a restrição orçamental instantânea dos trabalhadores, $L_{qualidade}$ o tempo total contratado em actividades de qualidade, S o nível de formação específica dos trabalhadores e $G(L_{qualidade}, S)$ a função que quantifica a probabilidade, durante o período presente, de os clientes se aperceberem que um determinado estabelecimento passou a ser o de mais elevada qualidade. Com esta probabilidade, e assumindo que não existe poupança (pois não existe capital), a função de utilidade esperada inter-temporal dos trabalhadores vem dada por:

$$E[V(K) | L_{qualidade}, W] = \max \left\{ U(L, C, S, K) \Delta T + \beta (E[V(K+1)]G + E[V(K, L_{qualidade})](1-G)) \right\} \quad (2)$$

s.a $C = L.W$

O problema do trabalhador é determinar qual a quantidade de trabalho oferecida L e o nível de formação específica S sabendo qual a quantidade de trabalho contratada em actividades de qualidade e o salário (ver Figura 1 e Figura 2):

$$L(K, L_{\text{qualidade}}, W), \quad S(K, L_{\text{qualidade}}, W) \quad (3)$$

3.2. FORMALIZAÇÃO DA TECNOLOGIA

A qualidade percebida pelos clientes aumenta em degraus regulares (*quality ladder*) sendo que as “estadias” de uma empresa com qualidade percebida K dão uma utilidade percebida de $c_0(C\lambda^K)^\alpha$ (idêntico à utilidade dos trabalhadores com $L=0$).

Assumindo que K é o nível de qualidade da melhor empresa actualmente, a “sheraton”; é possível para qualquer empresa passar a ter no período seguinte a qualidade $K+1$ se efectuar um investimento em qualidade (todas as empresas sabem como se tornar na melhor empresa turística da região).

Não é possível, no entanto, num mesmo período de tempo que existam duas empresas “sheraton”. Todas as outras empresas, as “rascas”, são entendidas pelos clientes como idênticas em termos de qualidade turística.

A produção de qualquer empresa em qualidade, $g(l, S)$, quantifica a probabilidade da empresa passar a ser entendida como o “sheraton” no período seguinte e depende da quantidade de trabalho l com o nível de formação específica S . A probabilidade $g(l, S)$ não é correlacionada entre as empresas nem no tempo. Esta função é crescente com a quantidade e o nível de formação específica dos trabalhadores.

$$g(l, S) = 1 - \exp(-c \cdot l \cdot S) \quad (4)$$

Assume-se que a função produção de “estadias” de todas as empresas é $y(l) = d \cdot l$.

3.3. FORMALIZAÇÃO DO MERCADO DO LADO DAS EMPRESAS

Em cada período, a qualidade entendida das “estadias” da empresa “sheraton” é K e a das empresas “rascas” é $K-1$.

Como os trabalhadores (e clientes) são indiferentes à qualidade se o rácio dos preços for λ , podemos normalizar o preço da qualidade mais elevada em 1, ficando o preço da qualidade mais baixa $1/\lambda$. O preço da qualidade mais baixa é menor porque é entendida como de qualidade $K-1$. No entanto, utiliza o mesmo montante de trabalho na produção das “estadias”.

Considerando apenas o período de tempo presente, os lucros da empresa “sheraton” e das empresas “rascas” vêm dados, respectivamente, por:

$$\begin{aligned} \pi(l_{estadias}, l_{qualidade} | \acute{e}Sheraton) &= y(l_{estadias}) - (l_{estadias} + l_{qualidade})W \\ \pi(l_{estadias}, l_{qualidade} | \acute{e}Rasca) &= y(l_{estadias})/\lambda - (l_{estadias} + l_{qualidade})W \end{aligned} \quad (5)$$

Assumindo que a empresa “sheraton” é um líder de Stakelberg, irá ter em conta o efeito que a decisão de contratar mais trabalho terá na função lucro das “rascas”. Assumindo que as empresas são avessas ao risco, o produto das “rascas” será zero quando o seu preço é igual ao custo marginal. Assim, a empresa “sheraton” contratará trabalho de forma a aumentar os salários até estes se tornarem iguais a $1/\lambda$ o que torna o custo marginal das “rascas” igual ao preço das estadias de baixa qualidade, $W = f'(l)/\lambda$.

Apesar de no período presente a produção das empresas “rascas” ser nulo, mantém-se no mercado porque, se investir em qualidade, poder-se-á tornar no “sheraton” do próximo período. Assumindo que g é a probabilidade de tal acontecer, G^* é a probabilidade de um outra empresa passar a ser o “sheraton” (as empresas concorrem à Cournot), e $1-G$ a probabilidade de nenhuma empresa conseguir destronar o “sheraton” deste período, o lucro esperado de uma “rasca” será dependente do investimento em qualidade, $l_{qualidade}$:

$$\begin{aligned} l_{qualidade} : E[\pi(K) | \acute{e}Rasca] &= \max\{-l_{qualidade} W(K) + \\ R \cdot (E[\pi(K+1) | \acute{e}Sheraton]g + E[\pi(K+1) | \acute{e}Rasca]G^* + E[\pi(K) | \acute{e}Rasca](1-G))\} \end{aligned}$$

(6)

Esta expressão formaliza que no período seguinte existem três possibilidades para uma empresa “rasca”: tornar-se um “sheraton”; continuar uma “rasca” e o “standard” aumentar para $K+1$; ou continuar uma “rasca” e “standard” manter-se.

É implícito que quando uma melhoria é feita na qualidade percebida, instantaneamente as estadias das “rascas” passam a ser entendidas como de melhor qualidade, o preço do bem anteriormente considerado de qualidade mais elevada diminui para $1/\lambda$ e o preço do bem com a nova qualidade mais elevada passa a ser 1.

Em relação ao “sheraton”, embora no período seguinte possa tornar-se uma “rasca”, ele não tem qualquer incentivo no presente em investir em qualidade porque se inovar para a qualidade $K+1$, as outras empresas passam a ser entendidas como de qualidade K , mantendo-se o preço igual a 1:

$$\begin{aligned} l_{estadias} : E[\pi(K) | \acute{e}Sheraton] &= \\ = \max\left\{ \begin{aligned} &y(l_{estadias}) - l_{estadias} W(K) + E[\pi(K) | \acute{e}Sheraton](1-G) + \\ &+ E[\pi(K+1) | \acute{e}Rasca]G \end{aligned} \right\} \end{aligned} \quad (7)$$

Sendo que g não está correlacionado entre as empresas e é independente no tempo, como o “sheraton” não investe em qualidade e todas as outras empresas são idênticas, então a que a probabilidade de se verificar um incremento na qualidade percebida vem dada por:

$$G = 1 - (1-g)^{N-1} \text{ e } G^* = 1 - (1-g)^{N-2} \quad (8)$$

A estratégia da empresa “sheraton” líder é forçar os salários a aumentar até que os custos marginais das “rascas” sejam iguais ao preço das suas “estadias”. Como $y(l_{estadias}) = d \cdot l_{estadias}$, a produção das “rascas” torna-se zero quando $W \geq d/\lambda$.

Note-se que os salários não se alteram com o aumento da qualidade do novo ‘sheraton’ porque a empresa líder impõe sempre que $W = d/\lambda$ (este salário limita o lucro da empresa “sheraton”). Assim, em termos nominais o salário não aumenta com o aumento do nível de qualidade da região, mas os trabalhadores melhoram os respectivos níveis de vida pois maior qualidade implica uma utilidade mais elevada. Assim, em “termos reais” verifica-se um aumento do salário.

4. DETERMINAÇÃO DO EQUILÍBRIO DE MERCADO

O modelo formaliza um sistema de equações com quatro variáveis económicas agregadas endógenas: $L_{qualidade}(K)$, $S(K)$, $W(K)$ e $L_{estadias}(K)$ que dependem do nível de qualidade da região (o padrão de qualidade K). A evolução temporal das variáveis endógenas em termos esperados é calculada utilizando a probabilidade G que é endógena.

A determinação do modelo é um jogo sequencial. Primeiro, os trabalhadores fixam uma oferta total de trabalho com um determinado nível de formação específica quando as regiões estão num nível $L_{qualidade}$. Segundo, a empresa líder utilizando o comportamento dos trabalhadores fixa o nível de actividade $L_{estadias}$ que faz o salário ser um determinado valor limite. Terceiro, as empresas “rascas” escolhem o nível de investimento em qualidade, $L_{qualidade}$ competindo entre elas a Cournot.

Calibrando a tecnologia de qualidade como $G = 1 - \exp(-0.1 \cdot S \cdot L_{qualidade})$, a função utilidade como

$U(L, S | K) = \{(L \cdot W) \cdot 1.1^K\}^{0.5} - \{L + 0.1 \cdot S\}^2$, e fixando $\beta = 0.9$, as funções oferta de trabalho e investimento em formação específica vêm:

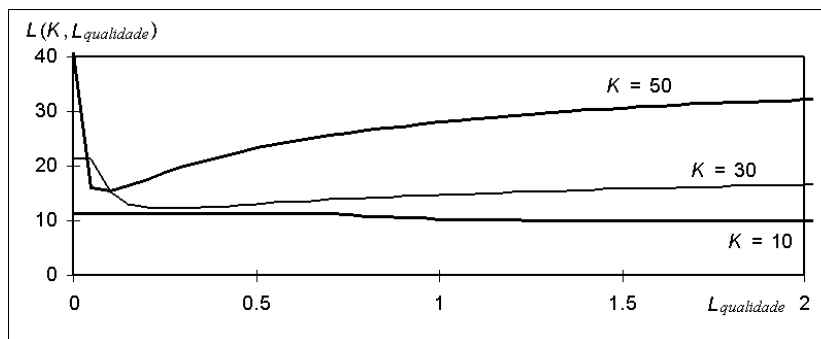


Figura 1. Função oferta de trabalho ótima

CITIES IN COMPETITION

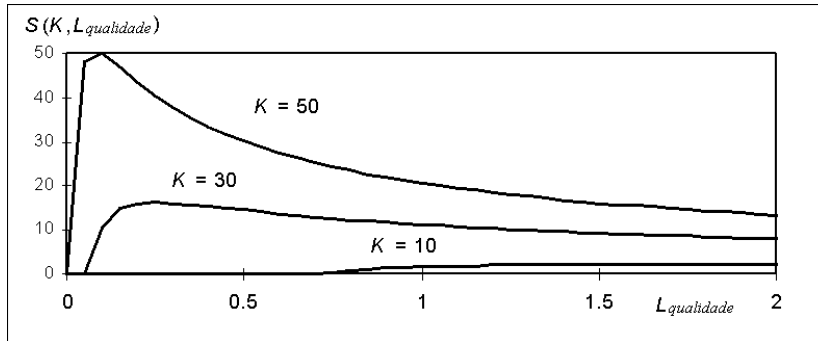


Figura 2. Função investimento em formação específica óptima

Estas figuras mostram que quando as regiões não empregam mão-de-obra no sector da qualidade, os trabalhadores não investem em formação específica.

Sendo previsível o comportamento dos trabalhadores, as empresas adoptarão a estratégia que maximiza os seus lucros. Assumindo $R = 0.9$ e $d = 1$, para diferentes cenários de concentração o lucro esperado da empresas “rascas” vem:

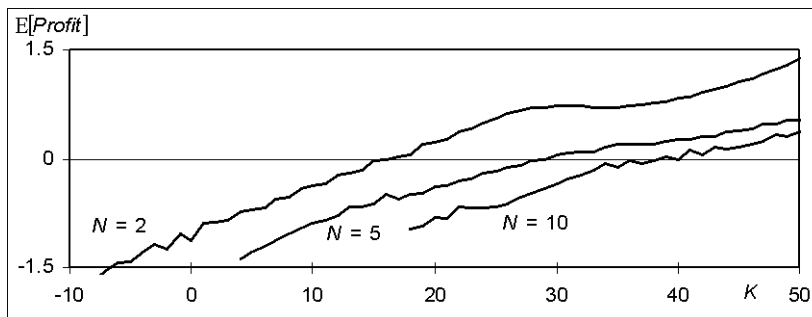


Figura 3. Lucro esperado de uma empresa “rasca”

Quando o lucro esperado é negativo, a empresa sai do mercado. No entanto, mostramos na figura seguinte qual é o óptimo com actividade, implicando um lucro negativo que poderá ser compensado com subsídios:

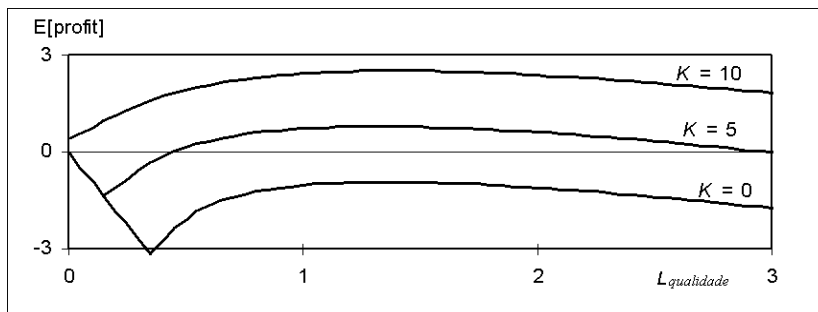


Figura 4. A função melhor resposta de empresas “rascas”

A Figura 3 mostra que sem a intervenção do estado (e.g. subsidiando as ‘rascas’), não existirá desenvolvimento nas regiões de baixa qualidade turística. Ainda assim, como numa situação de maior concentração ($N = 2$) o lucro esperado das regiões é sempre mais elevado, sem aumento da despesa estatal, esta situação é a mais favorável ao desenvolvimento de regiões pouco desenvolvidas.

Como em países menos desenvolvidos a atribuição de subsídios e de autorizações para operação tende a ser de difícil gestão, estudamos uma medida alternativa. Em vez de um subsídio e do controlo do número de competidores no mercado, avaliamos o impacte da imposição aos trabalhadores de um nível mínimo de formação específica.

Na figura seguinte apresentamos o caso em que é imposto um mínimo de 30% de tempo aplicado na formação específica. Desta forma já se torna rentável que as empresas invistam em qualidade mesmo em regiões pouco desenvolvidas em termos turísticos:

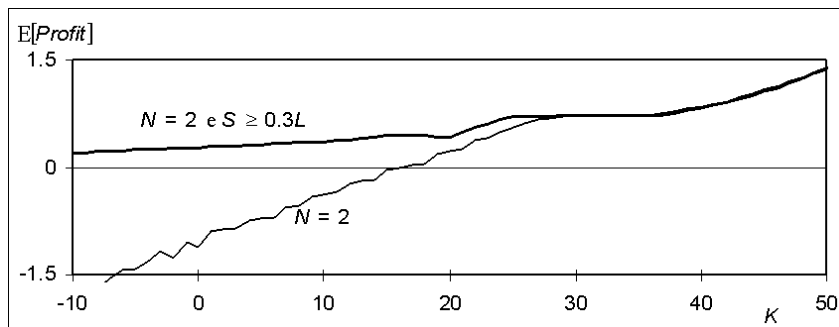


Figure 5. Lucro esperado de uma “rasca” ($S \geq 0.3L$ e $N = 2$)

5. CONCLUSÃO

Baseados numa economia com dois tipos de empresas turísticas – umas empresas de elevada qualidade, “sheratons”, e outras empresas de baixa qualidade, “rascas” – construímos um modelo teórico que mostra que em regiões turísticas pouco desenvolvidas, as empresas não investem em qualidade porque os trabalhadores possuem um baixo nível de formação específica e os trabalhadores não afectam uma proporção significativa do seu tempo à formação porque a utilização de tecnologias simples (de baixa qualidade) e a falta de investimento em processos de melhoramento da qualidade, não torna rentáveis o trabalhador adquirir formação específica.

Este resultado é uma armadilha de pobreza que o mercado se mostra incapaz de ultrapassar: existe um limiar de desenvolvimento acima do qual os trabalhadores aumentam a sua utilidade investindo em formação específica, a qual por sua vez, torna possível que as empresas invistam em produtos de qualidade. Abaixo deste limiar, as regiões não se desenvolvem, pelo menos em termos de qualidade turística, e permanecem presos numa situação de baixa qualidade turística.

Como o Mercado não consegue ultrapassar esta armadilha de pobreza, as autoridades públicas devem intervir. Uma possível solução óbvia, do ponto de vista de política, é subsidiar os investimentos na melhoria da qualidade. Outra solução é manter poucas empresas turísticas no mercado.

Em países menos desenvolvidos uma distribuição eficiente de licenças de operação ou de subsídios é de difícil gestão. Assim, uma política alternativa é proposta: intervenção via trabalhadores pela imposição de um período mínimo de formação específica. Concluímos que a imposição por parte das autoridades de política deste mínimo torna possível às regiões menos desenvolvidas, sob o ponto de vista turístico, escapar à armadilha de pobreza.

REFERÊNCIAS

- Ashton, D. e F. Green (1996), *Education, training and the global economy*, Cheltenham, UK, Brookfield, US: Edward Elgar.
- Azariadis, Costas (1996), "The Economics of Poverty Traps, Part One: Complete Markets", *Journal of Economic Growth*, 449-486.
- Azariadis, Costas (2001), "The Theory of Poverty Traps: What Have we Learned?", *Working Paper UCLA*, July 2001.
- Azariadis, Costas e Drazen, Allan (1990), "Threshold Externalities in Economic Development", *Quarterly Journal of Economics*, 501-526.
- Teixeira, A. A. C. (1997), *Capacidade de inovação e capital humano. Contributos para o estudo do crescimento económico português, 1960-1991*, MPhil Thesis, Faculdade de Economia, Universidade do Porto.