

TEXTO PARA DISCUSSÃO N° 1356

LEITURA ECONÔMICA DOS JOGOS OLÍMPICOS: FINANCIAMENTO, ORGANIZAÇÃO E RESULTADOS

**Marcelo Weishaupt Proni
Lucas Speranza Araujo
Ricardo L. C. Amorim**

Rio de Janeiro, agosto de 2008

TEXTO PARA DISCUSSÃO N° 1356

LEITURA ECONÔMICA DOS JOGOS OLÍMPICOS: FINANCIAMENTO, ORGANIZAÇÃO E RESULTADOS

Marcelo Weishaupt Proni*

Lucas Speranza Araujo**

Ricardo L. C. Amorim***

Rio de Janeiro, agosto de 2008

* Economista e professor do Instituto de Economia da Unicamp.

** Economista formado pela Unicamp.

*** Economista do Ipea, professor licenciado da Universidade Mackenzie, pesquisador ligado ao IE/Unicamp e membro da Sociedade Brasileira de Economia Política.

Governo Federal

**Ministro de Estado Extraordinário de
Assuntos Estratégicos** – Roberto Mangabeira Unger

**Secretaria de Assuntos Estratégicos
da Presidência da República**

ipea Instituto de Pesquisa
Econômica Aplicada

Fundação pública vinculada à Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República, o Ipea fornece suporte técnico e institucional às ações governamentais, possibilitando a formulação de inúmeras políticas públicas e programas de desenvolvimento brasileiro, e disponibiliza, para a sociedade, pesquisas e estudos realizados por seus técnicos.

Presidente

Marcio Pochmann

Diretor de Administração e Finanças

Fernando Ferreira

Diretor de Estudos Macroeconômicos

João Sicsú

Diretor de Estudos Sociais

Jorge Abrahão de Castro

Diretora de Estudos Regionais e Urbanos

Liana Maria da Frota Carleial

Diretor de Estudos Setoriais

Márcio Wohlers de Almeida

Diretor de Cooperação e Desenvolvimento

Mário Lisboa Theodoro

Chefe de Gabinete

Persio Marco Antonio Davison

Assessor-Chefe de Comunicação

Estanislau Maria de Freitas Júnior

URL: <http://www.ipea.gov.br>

Ouvidoria: <http://www.ipea.gov.br/ouvidoria>

ISSN 1415-4765

JEL: L83

TEXTO PARA DISCUSSÃO

Publicação cujo objetivo é divulgar resultados de estudos desenvolvidos pelo Ipea, os quais, por sua relevância, levam informações para profissionais especializados e estabelecem um espaço para sugestões.

As opiniões emitidas nesta publicação são de exclusiva e inteira responsabilidade do(s) autor(es), não exprimindo, necessariamente, o ponto de vista do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada ou da Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República.

É permitida a reprodução deste texto e dos dados nele contidos, desde que citada a fonte. Reproduções para fins comerciais são proibidas.

SUMÁRIO

SINOPSE

1 INTRODUÇÃO	7
2 E O <i>MARKETING</i> SE TORNOU VITAL PARA OS JOGOS OLÍMPICOS	8
3 BARCELONA (1992): MUITO MAIS QUE UMA FESTA	14
4 SYDNEY (2000): ESPORTE E MEIO AMBIENTE NO NOVO MILÊNIO	26
5 BEIJING (2008): A HARMONIA DOS CONTRASTES	41
6 CONCLUSÃO	46
REFERÊNCIAS	48

SINOPSE

Os Jogos Olímpicos são uma combinação impressionante de espetáculo e competição, heroísmo e fatalidade, nacionalismo e globalização cultural. Todavia, há outro lado grandioso, revelado quando se observa o valor econômico dos Jogos Olímpicos. Há uma racionalidade que caminha em paralelo à organização das competições e à disputa de medalhas. São razões de Estado mescladas a interesses privados que, quando bem articulados, convergem para um planejamento rigoroso, capaz de transformar custos elevados em rentáveis dividendos políticos, econômicos e sociais, invisíveis aos olhos desatentos da maioria dos telespectadores. Por isso, o presente estudo se debruça sobre esse outro lado, analisando os planos, a realização e os impactos dos eventos sobre as regiões-sede e os países dos Jogos. Para contribuir neste sentido, o estudo toma três exemplos de edições dos Jogos Olímpicos (Barcelona, Sydney e Beijing) e analisa brevemente os principais aspectos microeconômicos do evento, tais como planejamento, logística, plano de *marketing* e equilíbrio financeiro. Também procura discutir a face macroeconômica dos impactos resultantes dos jogos, tais como as transformações locais no fluxo de recursos, na infra-estrutura e o surgimento ou o reforço de novas atividades produtivas, como o turismo. Além disso, dá ênfase ao impacto na geração de empregos, na realocação de empresas e de setores de atividade, assim como à influência exercida sobre a economia da região que hospeda os Jogos.

1 INTRODUÇÃO

As imagens transmitidas da Olimpíada são impressionantes. Imagens que retratam a grandiosidade das instalações, a expectativa quanto ao desempenho dos superatletas, os bastidores do espetáculo, os exemplos emocionantes de superação física e mental, a possibilidade de enaltecer ou abalar o orgulho nacional. Todavia, há um outro lado, tão grandioso e surpreendente, que se revela quando se observam os números e valores econômicos dos Jogos Olímpicos. Nesse campo também estão sendo quebrados vários recordes: o custo total da preparação da cidade para hospedar o evento, os valores pagos pelos patrocinadores, os valores pagos pelas emissoras de televisão, entre outros.

Há uma racionalidade que caminha em paralelo à organização das competições e à disputa de medalhas. São razões de Estado, mescladas a interesses privados que, quando bem articulados, convergem para um planejamento rigoroso, capaz de transformar custos elevados em rentáveis dividendos políticos, econômicos e sociais, invisíveis aos olhos desatentos da maioria dos telespectadores.

Um exemplo claro do impacto positivo de uma Olimpíada é dado pela cidade de Barcelona, na Espanha. A imagem e a pujança econômica, que hoje se vêem, seriam improváveis sem os Jogos Olímpicos de 1992. Ali, os investimentos em infraestrutura, a remodelação urbana, as ações de *marketing* e a resposta dos investidores e dos habitantes explicam, em grande medida, o renascimento de toda a região de Barcelona que, na década de 1980, vivia um processo de estagnação. Desde então, muitas metrópoles de grande porte têm se candidatado a poder desfrutar desse privilégio. Aquelas que o conseguiram – Atlanta (Estados Unidos), Sydney (Austrália), Atenas (Grécia) e, agora, Beijing (China) –, confirmam a relevância de se fazer uma leitura econômica dos Jogos Olímpicos.

Mas, como isso aconteceu? Como a festa olímpica tornou-se um grande negócio, beneficiando investidores, a comunidade e o Estado? A razão deve ser buscada na reformulação do próprio Movimento Olímpico Internacional. Os anos 1980 viram o Comitê Olímpico Internacional (COI) passar de uma posição enfraquecida e desgastada para uma posição poderosa e influente, emergindo como órgão internacional respeitado por governantes de ricas nações. A virada ocorreu quando o então presidente do COI, Juan Samaranch, e sua equipe desenvolveram um plano e ações de *marketing* que reforçaram a imagem e, principalmente, o caixa da instituição. Samaranch articulou compromissos com chefes de Estado e lançou os Jogos para um patamar superior de organização e de comercialização, garantindo um espetáculo de alta qualidade (paulatinamente, atletas profissionais puderam integrar as equipes olímpicas nacionais), ampliando a visibilidade dos grandes patrocinadores e cobrando alto pelos direitos de transmissão televisiva. De lá para cá, os Jogos se transformaram em grandioso espetáculo da nova ordem mundial, produção caríssima, que pode catalisar o desenvolvimento da região-sede do evento, assim como de boa parte da economia do país, mas que exige um alto comprometimento das finanças do Estado.

O presente estudo se debruça sobre esse outro lado, pouco explorado e igualmente impressionante, dos Jogos Olímpicos: sua face econômico-financeira. Sabe-se que uma Olimpíada é hoje um enorme espetáculo visto nos cinco continentes e acompanhado por bilhões de pessoas; que os patrocínios são caríssimos, e as verbas

movimentadas somam-se em bilhões de dólares. Mas poucos compreendem as conseqüências de ter-se tornado a Olimpíada um evento de alta complexidade, que exige criterioso e rigoroso planejamento e execução, que requer múltiplos mecanismos de financiamento e pode deixar um legado muito positivo em várias áreas. Para contribuir neste sentido, o estudo toma como exemplos três edições das Olimpíadas e analisa brevemente os principais aspectos microeconômicos dos eventos, tais como planejamento, logística, plano de *marketing* e equilíbrio financeiro. Também procura discutir a face macroeconômica dos impactos da realização dos Jogos, tais como as transformações locais no fluxo de recursos, na infra-estrutura, e o surgimento ou o reforço de novas atividades produtivas, como o turismo. Além disso, dá ênfase, ainda sob o ponto de vista macro, ao impacto na geração de empregos, na realocação de empresas e setores de atividade, assim como à influência exercida sobre a economia da região que hospeda os Jogos.

Além desta introdução, o estudo é composto de mais cinco partes. Na seção 2 expõe-se a importância vital que adquiriu o *marketing* para impulsionar a Olimpíada. Foram selecionados para análise os Jogos Olímpicos de Barcelona (1992), Sydney (2000) e Beijing (2008). O primeiro deles é analisado na seção 3 e sugere a importância desses Jogos como divisor de águas nas Olimpíadas modernas. São discutidos o plano de *marketing*, as formas de financiamento do evento, seu equilíbrio orçamentário, as causas do seu tremendo sucesso e os impactos econômicos e sociais para a região. Na seção 4, o foco recai sobre Sydney, onde também os resultados dos Jogos são considerados positivos do ponto de vista socioeconômico. Nessa seção, a análise centra as preocupações sobre o planejamento dos Jogos, que foi referenciado, sob alguns aspectos, na experiência de Barcelona. Além disso, Sydney também inovou, vendendo a imagem da sustentabilidade ambiental como fator importante no *marketing* dos Jogos. A seção 5 discute os atuais Jogos Olímpicos de Beijing, um evento grandioso, que mostra muito bem o que envolve um projeto de remodelação da cidade-sede. Será visto que o planejamento e a conseqüente implementação da infra-estrutura tiveram (e terão) enorme impacto econômico, mudaram a face das áreas ocupadas pelo megaevento e deram impulso tecnológico à metrópole. Para concluir, a última seção aponta para o grande ganho potencial representado pelos Jogos Olímpicos em termos econômicos, sociais e ambientais, assim como para o peso do poder econômico na definição da sede. E chama a atenção para os prováveis benefícios que o Rio de Janeiro teria, caso fosse escolhido como sede dos Jogos de 2016, mas põe em relevo a necessidade de uma gestão democrática para garantir transparência no uso dos recursos públicos.

2 E O *MARKETING* SE TORNOU VITAL PARA OS JOGOS OLÍMPICOS

2.1 CONSIDERAÇÕES PRÉVIAS

Em 1892, o pedagogo e historiador francês Pierre de Frédy, mais conhecido como barão de Coubertin, em uma conferência sobre esportes na Universidade de Sorbonne, em Paris, propôs o ressurgimento dos Jogos Olímpicos da Grécia Antiga. Dois anos depois ele fundou o Movimento Olímpico baseado nos seguintes princípios básicos:

- promover o desenvolvimento das qualidades físicas e morais, que estão na base do esporte;
- educar a população jovem por meio do esporte, em um espírito de entendimento e amizade mútuos, ajudando-a na construção de um mundo melhor e mais pacífico;
- difundir os princípios olímpicos por todo o mundo, criando assim a boa vontade internacional; e
- reunir os atletas dos países civilizados nos Jogos Olímpicos a cada quatro anos.

O COI, uma organização sem fins lucrativos, deveria assumir o papel central de promoção e gestão dos Jogos Olímpicos. Foram aceitas como membros personalidades ilustres dos países mais respeitados na época, vindas de distintos segmentos da sociedade, desde chefes de Estado a campeões olímpicos. Cabia ao COI e aos seus membros afirmar um conjunto de valores e condutas que conferissem ao “espírito esportivo” um sentido transcendente. Pelo menos no plano do discurso, a intenção era difundir uma ideologia isenta de influências estranhas ao mundo esportivo, ou seja, imune aos interesses políticos e econômicos que tensionavam as relações internacionais e ameaçavam a ordem social na Europa.

Os primeiros Jogos Olímpicos aconteceram em 1896, em Atenas. Em 6 de abril daquele ano, o rei George abriu os Jogos na Acrópole, diante de uma multidão de 60 mil pessoas. Eram 220 homens vindos de 13 países, competindo em 9 modalidades (atletismo, ciclismo, esgrima, ginástica, tiro, natação, tênis, levantamento de peso e luta), exaltando o *fair play*. De forma limitada e com algumas restrições (por exemplo, as mulheres só começariam a participar, discretamente, a partir dos Jogos Olímpicos de 1900, em Paris), tinha início a primeira edição daquele que veio a se tornar o maior evento esportivo do mundo.

Com o passar dos anos, os Jogos Olímpicos foram ganhando maior importância e foram sendo inventadas novas tradições. Por exemplo, a bandeira com anéis coloridos representando os cinco continentes foi criada em 1914, enquanto o juramento oficial passou a constar da cerimônia de abertura nos Jogos Olímpicos de 1920, em Antuérpia, e o lema *Citius, Altius, Fortius* foi criado para os Jogos Olímpicos de 1924. Para Coubertin, era fundamental resgatar elementos da cultura esportiva da Grécia Antiga, mas criando uma tradição compatível com a modernidade de sua época, em especial cultivando uma ética alicerçada em virtudes pessoais e no respeito às regras instituídas. Ele fazia questão de dizer que os Jogos Olímpicos tinham como missão enobrecer e reforçar a prática esportiva para garantir sua independência em relação a outros interesses e motivações, assim como permitir que ela cumprisse o papel educacional que lhe cabe no mundo moderno. E enaltecia a glorificação do atleta individual, cuja atividade é necessária para ajudar a forjar condutas vitoriosas na sociedade e cuja bravura é necessária para a manutenção do “espírito de competição”.

Nas primeiras edições, as ações de *marketing* eram pequenas e os recursos obtidos a partir destas eram bastante limitados. Houve uma ação de *marketing* nos Jogos Olímpicos de Paris, em 1924, quando foram permitidas placas de publicidade no estádio olímpico. Contudo, o COI decidiu proibir este tipo de publicidade, temendo

macular a aura de amadorismo do Movimento Olímpico e a crença de que os valores esportivos estão acima dos interesses econômicos.

Em 1928, nos Jogos Olímpicos de Amsterdã, a Coca-Cola estreou como patrocinadora oficial do evento, mas não havia *merchandising* e os valores olímpicos permaneciam intactos. Inclusive, o caráter amador dos Jogos foi reafirmado pela exclusão de duas modalidades, tênis e tiro, já que em ambos os casos os atletas recebiam materiais esportivos de fabricantes.

Já em Los Angeles, em 1932, foi posto em prática um projeto original de *marketing* esportivo. Com ele, as receitas geradas não só pagaram os custos do evento como deram lucro de US\$ 1 milhão aos organizadores. A grande novidade foi a criação da vila olímpica, que seria vendida ao final do evento para grupos hoteleiros e imobiliários.

A partir dos Jogos Olímpicos de Roma, em 1960, teve início uma nova era, na qual o *marketing* e a televisão passariam a desempenhar um papel cada vez maior no âmbito do Movimento Olímpico. Os direitos de transmissão foram vendidos por US\$ 1 milhão, e 18 países da Europa acompanharam ao vivo as principais competições, enquanto nos Estados Unidos, no Canadá e no Japão as imagens chegavam com algumas horas de atraso. Foram obtidos 46 patrocínios, outro recorde para ajudar a financiar o evento, que já se tornava gigantesco.

Oito anos mais tarde, na Cidade do México, começariam as primeiras críticas aos Jogos Olímpicos. Os gastos excessivos para organizar o evento, confrontados com uma realidade social de muita pobreza e desigualdade social, colocaram o evento em xeque, ainda que 112 países tenham sido representados na capital mexicana.

Em Munique (1972), uma agência de publicidade foi contratada especialmente para cuidar do licenciamento da marca olímpica. Surgiu então o primeiro mascote olímpico, o cachorro Waldi, e as empresas patrocinadoras passaram a explorar os símbolos associados aos Jogos. Porém, foi também em Munique que terroristas palestinos invadiram a vila olímpica e assassinaram 11 atletas da delegação de Israel. A tensão geopolítica começava a se fazer presente e certa resignação passou a tomar conta do Movimento Olímpico.

No mesmo ano, o então presidente do COI, o industrial norte-americano Avery Brundage, disse ao seu sucessor, Lord Killanin, ao lhe entregar as chaves simbólicas da presidência da entidade: “Você não as usará muito; acredito que o Movimento Olímpico não durará mais do que uns poucos anos”. Era um forte indício de que as coisas não iam bem, ou melhor, de que os fundamentos do Olimpismo não poderiam ser mantidos por muito mais tempo. Agora que já havia transmissão via satélite, ficava cada vez mais difícil conter uma comercialização excessiva.

A situação se agravou ainda mais em Montreal (1976). Ainda que nada menos de 628 empresas tenham participado como patrocinadoras ou fornecedoras do programa de *marketing* olímpico, o comitê organizador teve um enorme prejuízo. O custo total para organizar os Jogos Olímpicos de Montreal foi inicialmente estimado em US\$ 310 milhões. Porém, estouros no orçamento da construção do estádio olímpico elevaram esse valor para US\$ 1 bilhão, sobrecarregando o município. Quando os prejuízos foram saldados, em 2006, calcula-se que tenham chegado a US\$ 2 bilhões.

Além disso, nessa edição de 1976, 17 países africanos abandonaram as competições em virtude das ligações esportivas constantes da Nova Zelândia com o regime do *apartheid* na África do Sul. Estava mais do que claro que o Olimpismo não podia ser conservado numa redoma de vidro, imune aos interesses econômicos e políticos que ajudavam a possibilitar a realização das Olimpíadas.

A crise, todavia, só se explicitou definitivamente nos Jogos Olímpicos de 1980, em Moscou. Nos conturbados anos de guerra fria e bipolarização da diplomacia mundial, Estados Unidos e União Soviética levaram para o campo esportivo suas divergências e disputas no plano geopolítico. Alegando retaliação à invasão do Afeganistão pela União Soviética, o presidente dos Estados Unidos à época, Jimmy Carter, pediu um boicote ao evento. Por pressões financeiras, algumas delegações se viram forçadas a abandonar a competição. Ao final, nada menos de 65 nações (como Canadá, Japão, Alemanha, Noruega e Quênia) haviam se ausentado dos Jogos Olímpicos de Moscou, entre as quais estavam as principais equipes e atletas do mundo em suas respectivas competições.

Inegavelmente, o Movimento Olímpico estava à beira de um colapso, ainda mais levando-se em consideração o fato de que os Jogos Olímpicos seguintes seriam em Los Angeles e certamente haveria um revide, por parte dos países alinhados com a União Soviética, ao boicote norte-americano aos Jogos anteriores.

2.2 A VIRADA OLÍMPICA

Ainda que tenha sido eleito antes dos Jogos Olímpicos de Moscou em 1980 e que sua investidura oficial estivesse prevista apenas para depois das competições, o espanhol Juan Antonio Samaranch passou a exercer a função de presidente do COI tão logo foi nomeado.

Trabalhou novas concepções para a organização dos Jogos Olímpicos e, especialmente, a recuperação do Movimento Olímpico. Por conta dessas atitudes, a partir dos Jogos Olímpicos de Los Angeles, em 1984, pode-se dizer que houve literalmente uma “virada olímpica” que transformou muitos dos aspectos concernentes ao principal evento esportivo do planeta.

De pronto, foram detectados alguns problemas, especialmente relacionados com a disponibilidade de recursos: o COI, quando Samaranch assumiu, tinha pouco mais de US\$ 200 mil em caixa e cerca de US\$ 2 milhões em ativos. Além disso, o COI não tinha capacidade de gerar (nem de administrar) recursos, ao passo que os comitês organizadores nacionais negociavam os Jogos Olímpicos por valores muito baixos, os quais muitas vezes sequer pagavam os custos do evento, resultando em dívidas para os governos locais, que precisavam cobrir o rombo.

A saída, então, seria fortalecer financeiramente o COI. A idéia seria proporcionar aos comitês organizadores a possibilidade de organizarem os Jogos Olímpicos quase que à sua maneira, evitando interferências políticas e, especialmente, fortalecidos com recursos do COI. Para isso, Samaranch recorreu a Horst Dassler, dono da Adidas, com o propósito de elaborar um plano de *marketing* visando a assegurar o futuro do COI e do Olimpismo.

Para minimizar as dificuldades políticas, Samaranch estabeleceu uma nova agenda para o Movimento Olímpico. E procurou praticamente todos os chefes de Estado a fim de mostrar a importância do Movimento Olímpico e indicar o quão negativo pode ser um boicote. Estava em jogo a “unidade” do Olimpismo. Isto porque o Movimento Olímpico passava por uma crise e o objetivo principal era evitar uma implosão. Para isto, foi necessário estabelecer uma coesão de interesses e provar que o ideário olímpico era muito maior do que questões pessoais, políticas ou mesmo nacionais. Transmitindo a idéia da “família olímpica”, Samaranch e sua equipe trataram de cimentar um denominador comum para salvar os Jogos Olímpicos.

Duas foram as principais molas propulsoras do projeto de “reinvenção” dos Jogos Olímpicos: a negociação dos direitos de transmissão e a elaboração do The Olympic Program (TOP) – um conjunto de estratégias de *marketing* vitais para a geração de recursos para o Olimpismo. Mas, para que isso se tornasse possível, foi preciso flexibilizar a Carta Olímpica, documento que reúne os princípios fundamentais do Olimpismo, de modo a permitir a participação de atletas profissionais nos Jogos Olímpicos e transformando os símbolos e outros elementos do Movimento Olímpico em propriedades do COI, os quais poderiam, a partir de então, ser comercializados de modo centralizado. Na verdade, foi preciso redefinir o próprio Olimpismo.

2.2.1 Direitos de transmissão

Embora os direitos de transmissão exclusiva das competições por emissoras de televisão viessem sendo negociados, até então, há bastante tempo, após os Jogos Olímpicos de 1984, em Los Angeles, as negociações passaram a ser mais abrangentes, mais complexas e mais rentáveis. Salvo poucas exceções, só uma emissora ficou responsável pela retransmissão ao vivo do evento em cada continente. Aos poucos, o COI passou a negociar separadamente com os diferentes mercados nacionais de meios de comunicação.

Ainda que no começo este fenômeno tenha gerado certa desconfiança, a nova estratégia de negociação permitiu que houvesse uma valorização dos contratos. E as emissoras interessadas teriam agora de fazer seu lance de forma planejada, calculando resultados futuros. Tudo para poder oferecer um entretenimento espetacular e exclusivo para um público bastante amplo e variado, assim como, obviamente, para vender inserções publicitárias na grade de programação.

Esta nova estratégia – aliada à percepção dos diretores de mídia das grandes emissoras – fez com que o valor pago pelo direito de transmissão subisse a cada edição dos Jogos Olímpicos, conforme mostra a tabela 1.

Em suma, o aumento da abrangência da cobertura televisiva e a oportunidade de firmar contratos mais longos propiciaram ao COI maior possibilidade de garantir receitas seguras.

TABELA 1
Receitas de direitos de transmissão dos Jogos Olímpicos
 (Em US\$ milhão)

Ano	Cidade-sede	Valor
1960	Roma-Itália	1,2
1964	Tóquio-Japão	1,6
1968	Cidade do México-México	9,8
1972	Munique-Alemanha	17,8
1976	Montreal-Canadá	34,9
1980	Moscou-União Soviética	88,0
1984	Los Angeles-Estados Unidos	286,9
1988	Seul-Coréia	402,6
1992	Barcelona-Espanha	636,1
1996	Atlanta-Estados Unidos	898,3
2000	Sydney-Austrália	1.331,6
2004	Atenas-Grécia	1.494,0
2008	Beijing-China	1.737,0 ^a

Fonte: IOC (2008). Elaboração própria.

Obs.: ^a Estimativa.

E não se pode deixar de mencionar que o COI, mantendo o ideal olímpico de promover os Jogos Olímpicos para todos, tem recusado propostas de exclusividade na transmissão por canais fechados (o sistema *pay per view*). O objetivo tem sido garantir uma audiência mundial excepcional, o que ajuda a valorizar os contratos de patrocínio.

2.2.2 O programa TOP

Criado como um programa de *marketing* para os Jogos Olímpicos, o The Olympic Program (TOP) foi responsável pela fidelização de patrocinadores de peso ao Movimento Olímpico e a sua essência. Basicamente, o TOP surge com o objetivo de reunir grandes empresas que ajudariam a difundir o ideal olímpico e pagariam para associar sua marca aos princípios e valores olímpicos, amplamente admirados em todo o globo.

Liderado por Michael Payne durante mais de 20 anos, o TOP foi o responsável pela geração dos recursos que deram auto-suficiência financeira ao COI, permitindo-lhe repassar aos Comitês Olímpicos Nacionais e aos Comitês Organizadores dos Jogos Olímpicos quantias suficientes para que estes dependessem o mínimo possível de seus governos. Isso foi fundamental para tornar o Movimento Olímpico menos vulnerável a instabilidades políticas.

A tabela 2 indica o número de empresas parceiras do TOP desde a sua criação e o número de Comitês Olímpicos Nacionais beneficiados pelos recursos provenientes do COI. Atualmente o TOP conta com 12 das principais empresas do mundo: Coca Cola, Atos Origin, General Electric, Johnson e Johnson, Kodak, Lenovo, Manulife,

McDonalds, Omega, Panasonic, Samsung e Visa. E o volume de recursos gerados é nove vezes maior (em valores correntes) do que foi no seu início.

TABELA 2
Evolução do programa TOP

Quadriênio	Parceiros	Comitês nacionais	Receita (US\$ mi)
1985-1988	9	159	96
1989-1992	12	169	172
1993-1996	10	197	279
1997-2000	11	199	579
2001-2004	11	202	663
2005-2008	12	205	866

Fonte: IOC (2008). Elaboração própria.

Em suma, houve uma profunda transformação dos Jogos Olímpicos ao longo do século XX. A partir de 1960, com o crescimento exagerado das dimensões e dos custos do evento, aumentou gradativamente a importância dos patrocínios e dos direitos de transmissão televisiva. Contudo, as mudanças mais profundas só se materializaram nas décadas de 1980 e 1990. E um dos principais vetores da metamorfose dos Jogos foi a consolidação do *marketing* como alicerce de sustentação do Movimento Olímpico, uma vez que era preciso resgatar a imagem do Olimpismo e ampliar as fontes de receitas. O projeto de *marketing* olímpico promoveu a adoção de relacionamentos mais perenes com os parceiros do setor privado e a conversão dos símbolos e temas olímpicos em propriedade do COI, obtendo-se assim a valorização dos contratos e a independência financeira.

Ao mesmo tempo, desde Los Angeles (1984), aumentou o interesse dos países por sediar os Jogos Olímpicos. Em especial após os sucessos de Seul (1988) e Barcelona (1992), a concorrência entre as cidades na disputa para ser a escolhida como sede tornou-se extremamente acirrada. A vitória de Atlanta sobre Atenas para ter a honra de organizar os Jogos Olímpicos no ano do seu centenário (1996) marcou a predominância dos interesses de grandes corporações empresariais num mundo globalizado e confirmou quais eram os critérios mais relevantes na perspectiva do Movimento Olímpico.

Assim, para apresentar uma candidatura, é preciso, antes de tudo, que a cidade seja capaz de elaborar um projeto de *marketing* bastante completo e convencer as autoridades olímpicas da rentabilidade financeira da proposta.

3 BARCELONA (1992): MUITO MAIS QUE UMA FESTA

3.1 CONSIDERAÇÕES PRÉVIAS

Barcelona é uma cidade mediterrânea, pólo industrial e centro de referência de movimentos sociais, políticos e culturais da Espanha. Como outras cidades européias e americanas, Barcelona teve de enfrentar os desafios de ser uma grande

metrópole, conciliando progresso econômico e social, buscando desenvolvimento com qualidade de vida.

A transição política espanhola (redemocratização), iniciada em 1975, veio a coincidir com a crise econômica que afetou a maioria dos países europeus. Na década de 1980, Barcelona passava por uma fase de dificuldades, agravada pela saída de grandes empresas, pela estagnação da renda *per capita* e pela diminuição de sua importância política. Nesse contexto, a forma encontrada para relançar a cidade, que reuniu esforços na recuperação urbana e projeção externa, foi sua candidatura para a organização dos Jogos Olímpicos de Verão em 1992. Após sua nomeação, em outubro de 1986, Barcelona passaria da depressão ao *boom* econômico.

Para entender os motivos pelos quais os Jogos Olímpicos de 1992 se tornaram referência obrigatória nos manuais de *marketing* olímpico é preciso examinar a composição de receitas e despesas, os projetos de construção das instalações e reforma urbana, assim como a sinergia entre investimentos públicos e privados. Além disso, também é preciso examinar os impactos dos Jogos sobre a economia local e o mercado de trabalho, assim como o legado em termos de qualidade de vida e auto-estima para a população de Barcelona.

Espera-se mostrar que a chave para se compreender o bom êxito do projeto e o sucesso dos Jogos Olímpicos de 1992 deve ser buscada, principalmente, em três fatores: *a*) na ambiciosa meta estabelecida (não só projeção internacional, mas completa transformação da cidade); *b*) na estratégia de financiamento e organização (acordo institucional, corpos especiais e *joint ventures*); e *c*) na grande capacidade demonstrada pela economia de Barcelona no sentido de responder aos estímulos gerados e atrair investimentos.

3.2 RECEITAS, DESPESAS E COLABORADORES

A organização das tarefas foi confiada ao Comitê Olímpico Organizador de Barcelona 1992 S.A. (COOB'92).

Ao liquidar o orçamento do COOB em 1993, as receitas haviam sido de 195,6 bilhões de pesetas, mais de US\$ 1,6 bilhão. Em contrapartida, foi constatada uma despesa de 195,2 bilhões de pesetas. Destas despesas, 42,5 bilhões de pesetas foram bancadas por patrocinadores. A diferença entre as receitas e as despesas liquidadas deixou uma conta positiva de 358 milhões de pesetas, ou US\$ 42,8 milhões.

Em relação a outros Jogos Olímpicos, pode-se observar que as receitas subiram acentuadamente, em 1992, especialmente a que é gerada pela entidade, que subiu para 75,2% do total. Esta é a mais conhecida característica da organização do orçamento dos Jogos Olímpicos de Barcelona: a elevada proporção dos seus próprios rendimentos, constituídos das contribuições de patrocinadores (58,2 bilhões de pesetas, com o valor de 42,5 bilhões em mercadorias) e dos direitos de TV (54,2 bilhões de pesetas).

Em 1992, o pacote dos patrocínios atingiu 30,5% das receitas. Expressa em dólares, em comparação com os valores obtidos em Los Angeles (1984), por exemplo, o rendimento foi 3,7 vezes maior para patrocínio e 1,9 vez maior para os rendimentos de TV.

Os patrocínios foram organizados segundo a seguinte classificação: colaboradores para parceiros, patrocinadores mundiais, patrocinadores, fornecedores, licenciados, fornecedores de material esportivo e colaboradores da Olimpíada cultural.

Os principais programas desenvolvidos pela COOB'92 (e seus respectivos gastos) foram:

- a) instalações e preparação das instalações (45,866 bilhões de pesetas);
- b) serviços à família olímpica (37,023 bilhões);
- c) telecomunicações e eletrônica (24,791 bilhões);
- d) concursos (14,045 bilhões);
- e) gestão comercial (10,681 bilhões);
- f) cerimônias e atos culturais (9,053 bilhões);
- g) imagem (7,937 bilhões); e
- h) segurança (4,671 bilhões).

Na classificação das despesas do COOB'92 o principal peso na conta é o de aquisição de serviços (49,9% do total). O COOB'92 foi o eixo da organização dos Jogos, embora não tenha sido ele que assumiu diretamente a iniciativa de todos os domínios. Então, o pessoal representou apenas 11,2% das despesas (21,9 bilhões de pesetas) e da compra de material, 5,1%. Por outro lado, os investimentos do COOB'92 atingiram 65,9 bilhões de pesetas (33,8% do total).

O pessoal necessário para a organização dos Jogos Olímpicos variou radicalmente de 57 empregados em 1987 para 5.965, em 9 de agosto de 1992. Considerando-se o pessoal indireto, na data de encerramento dos Jogos Olímpicos os recursos humanos de Barcelona (1992) incluíram 89.723 pessoas, com 34.548 voluntários, 23.467 empregados nas empresas de serviços, e 21.116 pessoas empregadas na segurança.

3.3 PROJETOS DE CONSTRUÇÃO

A Barcelona Holding Olímpic S.A. (Holsa) integrou as atividades do Estado Espanhol e da Câmara Municipal de Barcelona. A Holsa era a principal companhia das construções do sonho olímpico (entre outras funções, a ela foram destinadas a construção da maioria dos 78 novos quilômetros de estradas e da vila olímpica). O trabalho desenvolvido representava 275 bilhões de pesetas (valores de julho de 2003).

Dado o modelo de Barcelona, muitos projetos tinham de ser cumpridos e muitos mais tinham de ser geridos, a maioria dos quais não foram diretamente necessários para os Jogos em si. Este foi precisamente um dos principais impactos: deixar como legado dos Jogos Olímpicos o maior número de investimentos totalmente úteis.

Desta forma, começando com os resultados finais da Holsa; do COOB'92; da cidade de Barcelona; da Generalitat da Catalunya (o governo autônomo da região da Catalunha); do Ministério da Economia; do Tesouro espanhol; e do resto dos agentes envolvidos nos Jogos, foi possível estimar que os investimentos diretos relacionados

com os Jogos de Barcelona, entre 1986 a 1993, atingiram um valor de 956,6 bilhões de pesetas (aproximadamente US\$ 8 bilhões).

Desse montante, 588,6 bilhões de pesetas foram designados para projetos civis (61,5% dos investimentos olímpicos), enquanto os projetos de construção receberam os 368,4 bilhões de pesetas. Isto confirma outro aspecto essencial dos investimentos olímpicos: os efeitos estruturais sobre a cidade. Assim, é possível deduzir que os efeitos mais importantes dos projetos de Barcelona 1992 seriam a longo prazo.

Os principais projetos estruturais na cidade de Barcelona foram a construção do anel rodoviário, estrada-chave para percorrer toda a circunferência da cidade; a abertura para o mar, com a construção da vila olímpica; e a criação de vários novos centros e das zonas olímpicas de Montjuïc, Diagonal e Vall de Hebron.

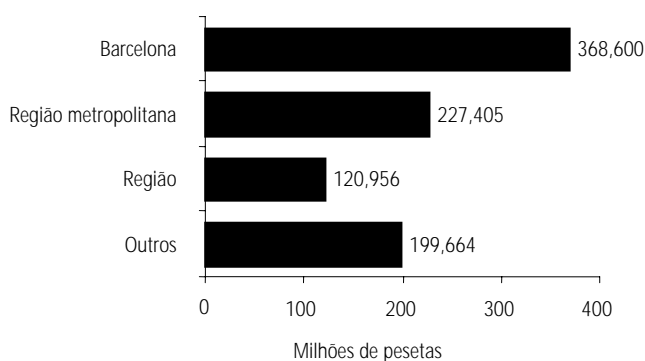
No entanto, os Jogos Olímpicos de Barcelona se caracterizaram pela descentralização geográfica: distribuíram-se por uma série de cidades designadas como subdesdes olímpicas. Entram nesta lista as regiões da Catalunha, Valência e Aragão. Apenas 38,5% dos investimentos olímpicos foram feitos em Barcelona, enquanto 61,5% dos projetos olímpicos foram realizados fora, seja na região metropolitana (29%), o restante da Catalunha (16%), ou não eram limitados a um determinado local (20%), como investimentos no setor de telecomunicações.

A importância da transformação urbana de Barcelona devido aos Jogos é vista nas seguintes proporções: em relação à dimensão, em 1989 os novos projetos rodoviários significaram um aumento de 15%; o novo sistema de tratamento de esgotos teve um aumento de 17%; novas zonas verdes e praias, num aumento de 78%; e lagos e fontes, que cresceram 268%. No que se refere ao custo anual de manutenção dessas estradas, sistemas de esgotos, espaços verdes adicionais e litorais mais acessíveis, este pode ser estimado em 2,9 bilhões de pesetas (excluindo-se os custos de segurança, limpeza e iluminação do anel rodoviário).

Outro aspecto revelador é o modo como os projetos de infra-estrutura desportivos, condições e facilidades representaram apenas 9,1% do total de investimentos olímpicos. Esta proporção é explicada pelo grande nível de investimento global, o principal efeito pelo qual Barcelona conquistou a chance de sediar os Jogos Olímpicos.

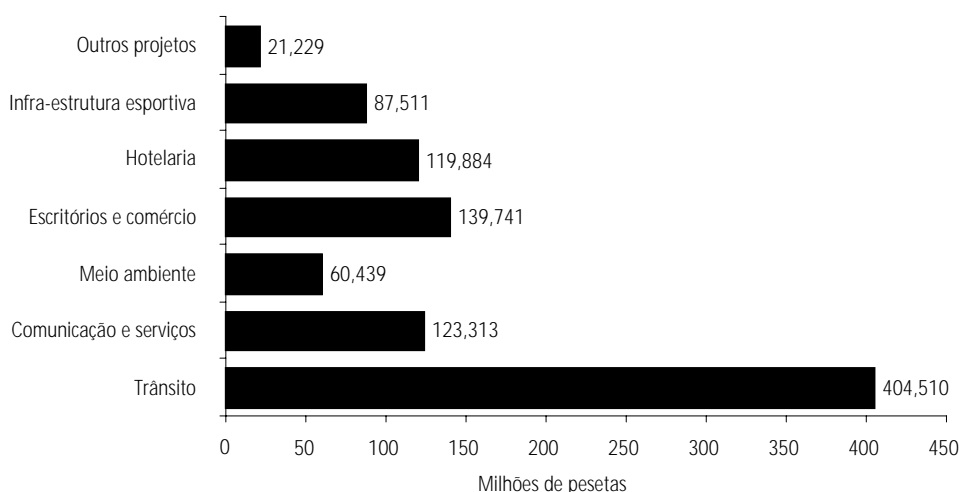
Confira nos gráficos 1 e 2 a distribuição geográfica e os tipos de projetos feitos para os Jogos Olímpicos de Barcelona

GRÁFICO 1
Distribuição geográfica dos projetos de construção



Fonte: Brunet (1996). Elaboração própria.

GRÁFICO 2
Tipos de projetos



Fonte: Brunet (1996). Elaboração própria.

3.4 INVESTIMENTO PÚBLICO E PRIVADO

Do total de investimentos, 32,7% dos projetos foram promovidos pela iniciativa privada. De 1986 a 1993, os investimentos advindos do setor privado chegaram a 313 bilhões de pesetas. Desse total, mais de 1/3 veio de capital estrangeiro.

O investimento público chegou a 643,6 bilhões de pesetas. Ele representou 67,3% do total das atividades. Numa classificação por níveis governamentais, o Estado espanhol contribuiu com 193,6 bilhões, dos quais 78 bilhões foram canalizados através da Holsa. Empresas sob o controle da administração central efetuaram 20,3% do total de investimento “público”. Desta forma, uma boa parte do investimento “público” em Barcelona (1992) foi feita por empresas que, apesar de serem de propriedade do Estado, operavam de acordo com os critérios do mercado.

A administração municipal contribuiu com 100,2 bilhões de pesetas. A concentração em Holsa nos projetos da cidade de Barcelona e no Estado espanhol, já

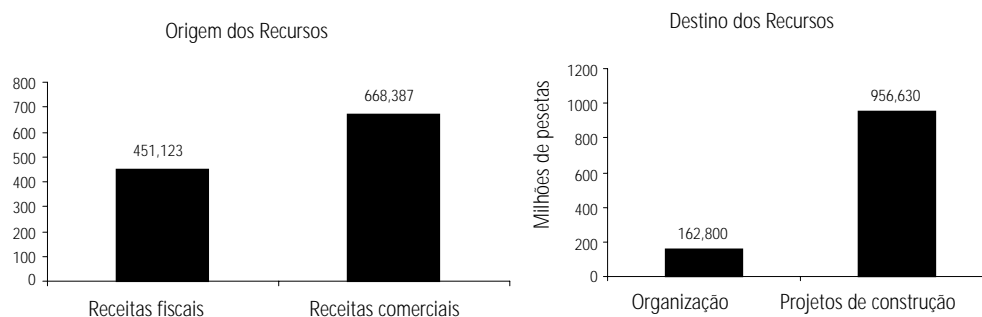
que sua conformação original era a de uma *joint venture*, tornou o processo do investimento mais ágil e rápido. A Holsa é um extraordinário exemplo de uma *joint venture*. Dos 275 bilhões de pesetas administrados pela Holsa, 125 bilhões foram designados para projetos delegados por outras instituições e 149,6 bilhões de pesetas foram destinados a projetos realizados pelas suas próprias empresas. Neste último caso, 11,7 bilhões foram destinados a Montjuïc, 67,7 bilhões na vila olímpica e no litoral, e 70,1 bilhões em estradas.

A Generalitat de Catalunya, o governo autônomo regional, contribuiu para o esforço em investimento público para os Jogos Olímpicos com a quantidade significativa de 22% do total de investimento público. Isso quer dizer 142,7 bilhões de pesetas, usados basicamente na construção do anel de estradas de Barcelona, na infraestrutura de transporte para as cidades-subsedes e nas instalações esportivas e culturais.

Ao combinar a origem com o destino dos recursos, diversas conclusões podem ser feitas relativamente à utilização dos recursos olímpicos. O “custo direto” dos Jogos Olímpicos foi de apenas 162,9 bilhões de pesetas. a organização de Barcelona (1992) custou apenas 14,5% dos recursos totais despendidos (em sua maioria autofinanciados com o rendimento do COOB'92). Esta entidade só recebeu 13 bilhões de pesetas a partir dos orçamentos públicos, que foram a contribuição efetiva do Estado espanhol relacionados estritamente com a realização dos Jogos Olímpicos.

O gráfico 3 sintetiza as origens e destinos dos recursos utilizados nos Jogos Olímpicos de Barcelona em 1992.

GRÁFICO 3
Origens e destinos dos recursos



Fonte: Brunet (1996). Elaboração própria.

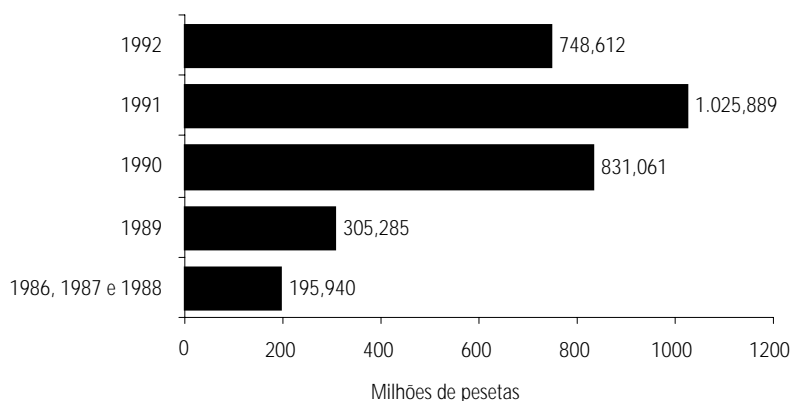
3.5 OS IMPACTOS DOS JOGOS OLÍMPICOS DE 1992

3.5.1 O impacto econômico global

Os investimentos diretos e indiretos (1,1 trilhão de pesetas) foram realmente excepcionais. Com efeito, o investimento direto é excepcional não só em termos absolutos, mas também em termos relativos, principalmente se compararmos esses valores com os apresentados em Jogos Olímpicos anteriores. O impacto induzido também é significativo, junto com as demandas por investimentos e o consumo gerado pelos investimentos já feitos. O caso de Barcelona é, definitivamente, singular.

O impacto induzido no período de 1987 a 1992 chegou a praticamente 2 trilhões de pesetas, aproximadamente US\$ 16,6 bilhões. Adicionando-se o impacto direto a este investimento (1,2 bilhão de pesetas), o impacto total dos Jogos Olímpicos de Barcelona poderia ser calculado em 3,1 trilhões de pesetas (US\$ 26 bilhões). O gráfico 4 mostra como aconteceu a evolução anual desse impacto direto.

GRÁFICO 4
Evolução anual do impacto gerado por Barcelona – 1992



Fonte: Brunet (1996). Elaboração própria.

Para dar esta perspectiva, devemos considerar brevemente as estimativas dos balanços fiscais e comerciais dos Jogos Olímpicos de 1992. Embora existam limitações na disponibilidade de dados, algumas conclusões são facilmente destacáveis. Assim, um exame da totalidade das receitas e despesas das administrações públicas, excluindo as empresas públicas, pode ser ilustrativo, considerado o equilíbrio fiscal – para o Tesouro público – dos Jogos Olímpicos.

Na área das receitas fiscais houve um total acumulado (antes e após os Jogos Olímpicos) de 889,9 bilhões de pesetas, e um fluxo anual, após os Jogos Olímpicos, de 27,5 bilhões de pesetas. No que se refere à despesa para o Tesouro público, o acumulado total foi de 522,6 bilhões e o fluxo anual após os Jogos foi de algo como 51 bilhões de pesetas. Como resultado, o balanço fiscal dos Jogos Olímpicos para o Tesouro Nacional resultou em um excedente, em valores acumulados para o período de 1986 a 1993, de cerca de 371,3 bilhões de pesetas (com uma margem de mais ou menos 100 bilhões) e um déficit anual (desde 1993) de 23,5 bilhões de pesetas (com uma margem de mais ou menos 15 bilhões de pesetas).

Apesar das limitações das fontes e estimativas, duas conclusões são inquestionáveis:

- a) o balanço fiscal dos Jogos Olímpicos até 1992 é muito positivo; e
- b) o equilíbrio fiscal dos Jogos Olímpicos depois de 1992 é ligeiramente negativo.

Por outro lado, a análise do balanço de pagamentos externos mostrou um saldo comercial negativo de 358,2 bilhões de pesetas, devido ao fato de que a elevação do componente importado de investimentos diretos e induzidos se mostrou superior ao rendimento de direitos televisivos e de patrocínio. O saldo da balança de capitais ou

investimentos exteriores foi positivo, indicando, no entanto, a grande atração exercida por Barcelona.

O principal espectador de quaisquer Jogos Olímpicos está na frente da televisão. Por esta razão: *a)* o sucesso econômico depende do rendimento nesta área; e *b)* o sucesso da imagem e os impactos internacionais dependem da audiência do público e de qual mensagem foi enviada.

É por esta razão que o número de visitantes que compareceram a Barcelona não foi o principal efeito dos Jogos Olímpicos, ainda que o turista tenha recebido a atenção essencial. Houve grandes expectativas quanto a esse número, mas ele foi limitado pela capacidade da rede hoteleira. Como resultado do significativo investimento privado, de 1990 a 1992, o espaço em hotéis aumentou 38% em Barcelona. Em 25 de julho de 1992, havia 25.641 quartos disponíveis na cidade. Se a estes forem adicionados outros 15 mil da área próxima a Barcelona, a oferta hoteleira foi de 40.641 quartos, permitindo um máximo de 422.666 visitantes no período olímpico.

Junto com as despesas da família olímpica no decorrer desse período, o consumo local por não-residentes ou visitantes pode ser estimado em 46,1 bilhões de pesetas.

3.5.2 A transformação urbana de Barcelona

A nomeação de uma cidade como organizadora implica a tomada de decisões sobre os investimentos necessários para adequá-la à realização dos Jogos. Significa considerar desde os aspectos físicos (projetos de construção) até a busca de ganhos intangíveis (auto-estima da população ou impacto na imagem internacional, um dos efeitos mais valorizados).

Entre os resultados mais visíveis, que por si sós podem ter importantes efeitos econômicos, é destacado o impacto sobre o urbanismo. A mudança na configuração urbana da cidade de Barcelona teve como catalisador os Jogos Olímpicos. Sua nomeação como sede dos Jogos foi a faísca que conduziu a aplicação de um plano urbano anteriormente estruturado. Num momento seguinte aos Jogos Olímpicos, registrou-se um salto de qualidade na percepção da cidade em si, especialmente em termos de planejamento urbano. Assim, a partir da percepção de Barcelona como uma cidade relativamente uniforme, onde as disparidades eram residuais e onde não houve diferenciação significativa entre os vários distritos e ruas, a situação mudou, de modo a promover ações que produziriam espaços urbanos especializados.

Ressalta-se com frequência um aspecto que se alterou extraordinariamente na cidade, em virtude dos investimentos nos Jogos Olímpicos: a facilidade na circulação de veículos motorizados. A mudança do modelo urbano pode ser vista imediatamente, comparando-se a densidade de tráfego em 1990, antes de os anéis nas estradas serem construídos, com a densidade de 1993, após a abertura dos anéis Dalt e do litoral. A mudança no trânsito em razão do efeito dessas estradas foi uma das mais claras expressões do impacto dos Jogos Olímpicos na cidade.

3.5.3 Construção e habitação

O setor da construção reflete melhor o *boom* econômico em Barcelona entre 1986 e 1993. Neste quesito, podem-se destacar os seguintes aspectos:

- a) a população empregada no setor da construção cresceu 72% de 1985 a 1992;
- b) o pico do emprego na construção foi em 1991;
- c) o consumo de cimento aumentou 74% entre 1985 e 1993;
- d) o consumo de eletricidade para a produção de materiais de construção cresceu 55% de 1985 a 1993; e
- e) o consumo de eletricidade em construção aumentou 142% entre 1985 e 1993.

Apresentada por função e projetos específicos, o tipo de construção que se destacou durante os anos de 1988 a 1991 foi o de superfície de estacionamento (34% do total), habitação (23%), pontos de comércio (13%), escritórios (12%) e hotéis (5%).

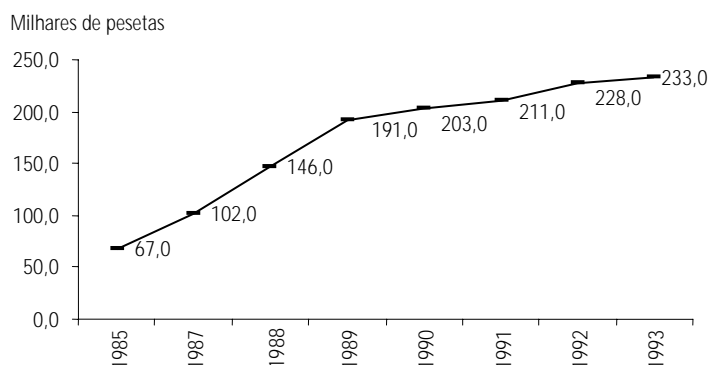
Nesse período, em Barcelona, 606 mil metros quadrados de espaço de escritório foram construídos (aumento de 21%), o que, em grande medida, compensou a indisponibilidade anterior. A dinâmica da construção de escritórios em Barcelona é tão importante que supera a construção de escritórios em Bruxelas e Madrid, embora não tendo atingido os níveis de Londres e Paris.

Um dos mais notáveis impactos dos Jogos Olímpicos de Barcelona foi o crescimento da oferta de habitação, em virtude da crescente atração de Barcelona. A ausência de terrenos livres para edificar aumentou os custos de construção e gerou uma diferença de preços entre o mercado espanhol e o do resto da Europa.

O relançamento do mercado imobiliário foi rápido e voraz, especialmente a partir da nomeação de Barcelona como sede dos Jogos Olímpicos, mantendo-se até 1990. Desse momento em diante, a crise econômica e talvez a disponibilidade de habitação na vila olímpica depreciaram o valor de mercado, especialmente no que se refere à habitação que não era uma nova construção. Ainda assim, o preço de mercado de novas construções, entre 1986 e 1992, cresceu de forma muito expressiva.

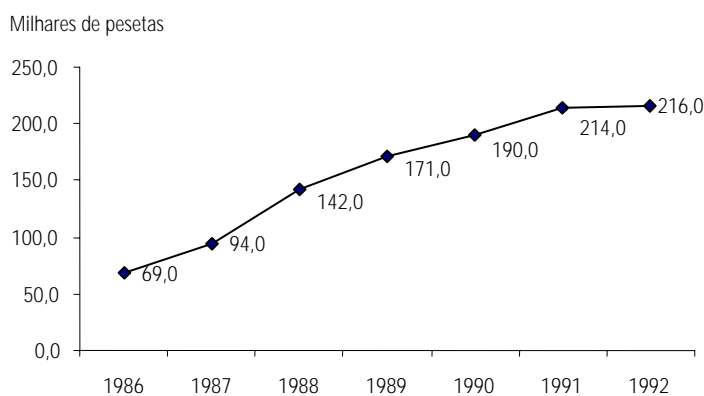
Os gráficos 5 e 6 apontam a evolução dos preços de novas e antigas construções em Barcelona em virtude da realização dos Jogos Olímpicos.

GRÁFICO 5
Novas construções em Barcelona
 (Por m²)



Fonte: Brunet (1996). Elaboração própria.

GRÁFICO 6
Antigas construções em Barcelona
 (Por m²)



Fonte: Brunet (1996). Elaboração própria.

3.5.4 Emprego

A nomeação de Barcelona como cidade organizadora dos Jogos Olímpicos de 1992 produziu um forte efeito: a taxa de desemprego, que até então vinha aumentando, começou a cair. Entre outubro de 1986 e julho de 1992, a taxa geral de desemprego em Barcelona caiu de 18,4% para 9,6% (contra 15,5% no resto da Espanha). A curva do número de desempregados registrados teve uma inflexão em dezembro de 1986. O número de desempregados passou de 127.774 pessoas em novembro de 1986 (o mês seguinte à nomeação) para 60.885 desempregados em julho de 1992, em meio aos Jogos Olímpicos. Esta redução para menos da metade no número de desempregados foi ainda mais significativa se considerarmos que o número de pessoas ativas empregáveis em Barcelona cresceu 1,1% neste período.

Acrescente-se que, entre 1986 e 1992, o número de contratos de trabalho aumentou 2,5 vezes. Houve uma relação inequívoca: a queda no desemprego foi resultado do aumento na contratação. Sem dúvida, o mercado de trabalho em Barcelona, na sua área metropolitana e na maior parte da Catalunha, melhorou substancialmente durante o período de preparação para os Jogos Olímpicos.

Ao comparar estes dados com os níveis de desemprego em julho de 1993 (78.251), vemos que um ano após os Jogos Olímpicos, o desemprego ainda era bem menor do que em novembro de 1986 (quando havia 127.774 desempregados). Após os Jogos Olímpicos, a economia de Barcelona demonstrou maior capacidade de resistir às crises econômicas, como a que apareceu na cidade em 1993.

Passando da lentidão ao *boom*, a situação econômica em Barcelona melhorou notavelmente entre outubro de 1986 e agosto de 1992. A crise foi suplantada e deu lugar a um relançamento da atividade geral, trazendo até mesmo euforia a alguns setores. De fato, a crise apareceu em Barcelona muito mais tarde do que em outros lugares; e como a situação em que a economia local se encontrava era melhor, pode-se dizer que os Jogos Olímpicos de 1992 foram um escudo protetor contra a crise econômica que afetou os países europeus.

Pelo menos, é o que mostram os dados obtidos relativamente à evolução do emprego. Comparando julho de 1992 com julho de 1993, podem ser constatados 17.366 empregos a menos em Barcelona: ou seja, os empregos perdidos correspondiam aproximadamente àqueles ligados diretamente à organização dos Jogos Olímpicos.

Com base em vários cruzamentos de informações sobre o emprego, a produção, os investimentos e os rendimentos, podem ser imputados os seguintes números:

- a) a média anual (1987-1992) do emprego relacionado com as despesas diretas (gastos do COOB'92 mais investimentos olímpicos diretos por instituições públicas e privadas) foi de 35.309 pessoas;
- b) a média anual (1987-1992) do emprego relacionado com o impacto na economia produzido pelos Jogos (demanda induzida) foi de 24.019 pessoas; e
- c) o efeito permanente dos Jogos (empregos adicionais decorrentes da capitalização e mudanças nas estruturas econômicas) pode ser estimado em 20 mil pessoas.

Em suma, a média anual do efeito do emprego para o período 1987-1992 foi de 59.328 pessoas. Portanto, a redução do desemprego em 66.889 pessoas em Barcelona, entre novembro 1986 e julho de 1992, aconteceu devido ao impacto da organização dos Jogos Olímpicos (responsável por, pelo menos, 88,7% da redução).

A tabela 3 sintetiza como os Jogos Olímpicos de Barcelona foram fundamentais para a redução do nível de desemprego na cidade.

TABELA 3
Empregados *versus* desempregados

PEA	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1986-1992(%)	1991-1992
Total	707.772	743.348	728.704	734.746	741.662	722.870	715.774	1	-1,0
Empregados.	582.078	624.946	631.697	664.104	675.424	656.575	645.833	11	-1,6
Desempregados	125.694	118.402	97.007	70.642	66.238	66.295	69.941	-44	5,5

Fonte: Brunet (1996). Elaboração própria.

3.5.4 Auto-estima dos locais, opinião dos visitantes e atração de investidores

A confiança dos habitantes de Barcelona nos Jogos de 1992 beirou a unanimidade, e muitos visitantes foram surpreendidos pela completa paixão que a cidade mostrou para com os Jogos Olímpicos. Os projetos nas ruas eram tão numerosos que se pensou que a situação tinha de levar a melhorias na cidade. As pesquisas indicavam esta tendência tanto antes dos Jogos Olímpicos como depois.

Em 1987, 61,4% das respostas colocavam a mudança urbana em primeiro lugar nos benefícios perceptíveis que os Jogos trariam para a cidade. Cerca de 81,7% consideraram que não havia tempo suficiente para desenvolver o projeto olímpico, enquanto 38% esperavam que todo o processo resultaria em benefícios. Faltando seis meses para o início dos Jogos Olímpicos, o otimismo tinha aumentado: 87% de todos os catalães de Barcelona acreditavam que a cidade se sairia bem durante os Jogos Olímpicos. Já 55% consideraram que a construção dos projetos seria terminada a tempo, embora 48% tivessem medo de que a cidade se tornasse apática a partir de 1993, após o evento.

Imediatamente após os Jogos Olímpicos a média de aprovação era de 8,78, de um máximo de 10. Dos entrevistados, 23% presenciaram algum evento olímpico. O rei da Espanha, o presidente da Câmara de Barcelona e o presidente do COI receberam as maiores avaliações de todos os líderes mundiais. O quesito em que os Jogos Olímpicos receberam a maior qualificação foi a segurança (8,9), seguido da atmosfera de satisfação das ruas (8,7), o acesso às instalações (8,2), o transporte público (7,9) e o tráfego (7,6). Do total, 39% ainda consideravam que Barcelona sentiria falta do dinamismo trazido com os Jogos Olímpicos.

A impressão causada no exterior é outro aspecto a se ter em mente. Os turistas que estiveram em Barcelona durante as Olimpíadas deram uma elevada avaliação para os Jogos, especialmente para os eventos, a atmosfera, as instalações, a sinalização.

Além disso, a preferência das empresas para se estabelecerem em Barcelona é um excelente indicador de sua atratividade, disponibilidade de serviços (escritórios, terrenos industriais, de habitação, e assim por diante) e do mercado de trabalho, bem como a concorrência global. Em 1991, em meio à explosão pré-olímpica, a expectativa de Barcelona já era excelente, fazendo com que ela alcançasse a 8ª posição na classificação das cidades europeias. Em contrapartida, em 1992 ela havia caído para o 13º lugar, devido à subida dos preços e dos custos de aluguel de espaço de escritório. Em 1993, subiu novamente para a 10ª posição, devido aos efeitos olímpicos e aos preços mais baixos dos escritórios. Para estabelecer a preferência das empresas em termos de localização, os aspectos mais importantes de Barcelona foram a qualidade de vida dos trabalhadores (5ª na Europa); o preço dos escritórios (6ª); a disponibilidade dos executivos e seus salários (8ª); a proximidade e acessibilidade ao mercado (10ª); a infra-estrutura de transporte (15ª); e as telecomunicações (19ª).

Em suma, Barcelona demonstrou não só que os Jogos podiam dar lucro para os organizadores, mas que podiam ser utilizados como um catalisador para o crescimento econômico e para a modernização urbana, legitimando investimentos que podem beneficiar o conjunto da população. Além disso, pela natureza dos Jogos

Olímpicos, Barcelona conseguiu apagar a falsa imagem de uma cidade provinciana, isolada pelas idiossincrasias da Catalunha, tendo sido capaz de se afirmar diante da opinião pública internacional, assumindo a imagem muito positiva de uma metrópole cosmopolita, contemporânea, aberta à interação de diferentes culturas. E isto não apenas ampliou sua força de atração sobre as grandes empresas (como centro de negócios) como impulsionou seu desenvolvimento no campo do turismo internacional.

4 SYDNEY (2000): ESPORTE E MEIO AMBIENTE NO NOVO MILÊNIO

4.1 CONSIDERAÇÕES PRÉVIAS

A Austrália tem, historicamente, uma forte afinidade com o Movimento Olímpico e uma forte paixão pelo esporte. Participou de todos os Jogos Olímpicos modernos, o que poucos países puderam fazer. Mesmo com uma população pequena, seu desempenho geral nas Olimpíadas pode ser considerado bom.

Em 23 de setembro de 1993, às 4 horas, um grande número de australianos saltou de alegria ao ouvir de Juan Antonio Samaranch, presidente do COI à época, a frase: “E a vencedora é... Sydney!”, numa referência à cidade escolhida para abrigar os Jogos Olímpicos de 2000.

Seria a segunda vez que a Austrália abrigaria os Jogos Olímpicos. Em 1956, Melbourne havia hospedado as Olimpíadas, num período lembrado como uma época de ouro do desporto australiano. Porém, os tempos agora eram outros, e uma nova organização se mostrava necessária para dar aos Jogos Olímpicos de 2000 o caráter de um evento segundo os padrões do novo século que se aproximava.

O projeto para Sydney (2000) teve como referência, certamente, a experiência recente dos Jogos de Barcelona-1992. Ao mesmo tempo, procurou introduzir inovações e explorar novos aspectos, respeitando a singularidade da cidade e as particularidades daquele país e cultura. É, também, um ótimo exemplo do enorme esforço financeiro e humano que requer a organização das Olimpíadas, assim como do legado positivo que pode ser obtido.

4.2 RECEITAS, DESPESAS E COLABORADORES

A organização dos Jogos Olímpicos de Sydney (2000), assim como em Barcelona (1992), deu-se de maneira descentralizada, com cinco grupos ficando responsáveis por cuidar das múltiplas tarefas e fazer o que fosse necessário para garantir os melhores resultados possíveis.

O primeiro deles, obviamente, foi o Sydney Organising Committee for the Olympic Games (SOCOG), o comitê organizador responsável pela gestão dos Jogos Olímpicos de maneira mais global, tendo ainda mais outros quatro grupos que trabalharam em paralelo, a saber:

- Olympic Coordination Authority (OCA), que tinha como responsabilidade a construção da maioria das instalações esportivas necessárias para a realização do evento a partir de 1995;

- Sydney Olympic Broadcasting Organization (SOBO), que tratou da elaboração de som e imagem dos Jogos Olímpicos, desde 1996, com o intuito de fornecer as imagens e sons oficiais para o mundo;
- Olympic Roads & Transport Authority (ORTA), criada em 1997 para lidar com a questão do trânsito na cidade de Sydney; e
- Olympic Security Command Centre (OSCC), criado em 1998 para dar as garantias de segurança que um evento desta magnitude precisa.

Fica clara, assim, a grande participação do Estado de New South Wales (NSW), onde fica a cidade de Sydney, na organização do evento. Tanto o SOCOG como a OCA e a ORTA foram agências pertencentes a este estado. O SOBO era formado por uma comissão, enquanto o OSCC era organizado por um comissariado de polícia.

Deve-se esclarecer que a administração se deu de uma maneira bem articulada porque foi controlada pelo governo do Estado de NSW, que comandava três dos principais grupos organizadores. E a gestão contava com altos funcionários governamentais e com civis bastante experientes.

Em análise feita pela OCA, os Jogos Olímpicos de Sydney tiveram um custo líquido de US\$ 1,3 bilhão, que teve de ser coberto pelo governo estadual de NSW ao final do evento.

Considerando-se um leque de gastos (de um lado, infra-estrutura e instalações esportivas, de outro, assuntos relacionados diretamente aos Jogos), o custo total dos Jogos Olímpicos de 2000 foi de US\$ 6,5 bilhões. No primeiro bloco de gastos, o total de despesas foi de aproximadamente US\$ 3 bilhões, enquanto para o segundo bloco, o montante despendido foi de US\$ 3,5 bilhões.

O SOCOG foi a entidade que mais investiu na realização dos Jogos Olímpicos. Entre infra-estrutura e instalações, mais outras despesas relacionadas aos Jogos, o comitê organizador central investiu US\$ 2,8 bilhões neste projeto.

A negociação dos direitos de transmissão foi a principal receita do SOCOG para os Jogos Olímpicos de 2000. A quantia arrecadada neste quesito alcançou valores superiores a US\$ 1,1 bilhão. Em seguida vieram as receitas com patrocinadores, que somaram US\$ 650 milhões. Fecha a lista das principais fontes de receita a venda de ingressos, que somou um total de US\$ 530 milhões.

Por sua vez, as principais despesas do SOCOG foram as seguintes:

- tecnologia (US\$ 386 milhões);
- SOBO (US\$ 171 milhões);
- vila olímpica (US\$ 151 milhões);
- segurança (US\$ 75 milhões);
- trabalhadores (US\$ 71 milhões);
- cerimônias (US\$ 68,5 milhões); e
- vendas de ingressos (US\$ 62,4 milhões).

Em paralelo às atividades de organização dos Jogos Olímpicos de Sydney, fez-se o recrutamento de voluntários e formou-se uma equipe de trabalho coesa, o que permitiu que as competições transcorressem da melhor maneira possível. Sem dúvida, o trabalho voluntário merece uma atenção especial no caso australiano.

Os preparativos para os Jogos de Sydney requereram o recrutamento de uma equipe de trabalho que, em seis anos, partindo de um pequeno grupo de pessoas, cresceu até alcançar vários milhares (2.500 na organização direta do evento). Em seguida, logo após o encerramento dos Jogos, nota-se uma queda no total de envolvidos, que passou para algumas centenas.

Geralmente, durante o período olímpico, o núcleo do pessoal é completado por um exército de voluntários. No caso de Sydney, o número foi recorde (até então): 47 mil voluntários. Esta “gestão de pessoal” não é nada fácil, especialmente para uma entidade organizadora, no caso o SOCOG, que tinha um tempo de duração contado.

Mas este programa foi realizado perfeitamente e certamente contribuiu para o sucesso dos Jogos. O “espírito olímpico” dos voluntários rapidamente alastrou-se entre a “família olímpica”, a mídia e os espectadores. Independentemente da idade dos milhares de voluntários, ou de serem australianos ou não, a simpatia que demonstravam chamou a atenção e eles foram considerados a vitrina dos Jogos, bem como o principal ponto de contato entre a organização e os seus “clientes”.

O planejamento começou quase três anos antes da cerimônia de abertura. Os voluntários foram recrutados através de uma campanha nacional em outubro de 1998. Um programa completo de formação foi criado, recorrendo-se a diferentes meios: manuais impressos, vídeos e uma página na internet.

O programa teve início em junho de 2000 e ativou os voluntários para preencherem a maioria dos lugares durante os Jogos – ao contrário do que ocorrera em Atlanta, quatro anos antes, quando os voluntários não tinham sido treinados para as tarefas que estavam realizando.

De surpresa, a maioria dos voluntários foi recompensada com bilhetes para as competições desportivas ou para os ensaios da cerimônia de abertura. Cinco mil deles também foram capazes de assistir gratuitamente à cerimônia de encerramento, e todos tinham, ainda, passe livre na utilização dos transportes públicos. Um dos jornais de Sydney publicou o nome de todos eles, numa seção especial intitulada: “Os 47 mil heróis”.

4.3 PROJETOS DE CONSTRUÇÃO

A história da construção dos recintos para os Jogos Olímpicos de Sydney (2000) foi dominada por dois objetivos – o desenvolvimento de modernas instalações esportivas de padrões mundiais e a proteção ao meio ambiente.

Ficou a cargo do governo de NSW a responsabilidade de cumprir esses dois objetivos, tanto porque os terrenos em que as instalações foram construídas lhe pertenciam como porque na proposta inicial ele se comprometera a realizar essas obras.

À OCA foi confiada a tarefa de construir a maioria dos locais para os 28 esportes olímpicos e de transformar a degradada e abandonada Homebush Bay em um

magnífico centro de instalações desportivas e recreativas, que seriam usadas pelo povo de Sydney e pelas gerações seguintes.

Algumas questões surgiram no que diz respeito à reconstrução da Homebush Bay:

- impactos de Sydney (2000) no planejamento de longo prazo;
- utilização dos locais, instalações e infra-estrutura após o evento;
- coerência com a preocupação ambiental;
- facilidades para as pessoas com deficiência;
- coerência com o desenvolvimento sustentável; e
- impacto sobre a conservação do patrimônio aborígene.

As limitações físicas de Homebush Bay e dos outros locais para instalações olímpicas tornaram o nível de complexidade das obras extremamente alto e encareceram as obras de infra-estrutura.

Uma das decisões mais críticas que influenciaram o planejamento para o evento foi a de concentrar a maioria dos recintos olímpicos em um só local. Em particular, vale lembrar que Homebush Bay não era um local pronto em que o OCA poderia construir as instalações do evento, mas uma área urbano-industrial abandonada, que precisava de elevado nível de intervenção e desenvolvimento de sua infra-estrutura básica, antes que qualquer instalação desportiva pudesse tomar forma.

A redução da poluição, a criação de novas estradas e de uma nova ligação ferroviária, a instalação de serviços de telecomunicações e eletricidade foram algumas das obras preparatórias que tornaram o local pronto para a construção e a prestação de serviços de apoio, essenciais ao funcionamento das instalações durante os Jogos.

Quando Bob Carr, recém-eleito governador de NSW, assumiu o poder em 1995, a primeira tarefa que deu à OCA foi desenvolver um plano para a Homebush Bay. A falta de um plano geral detalhado para o local impactava negativamente a capacidade de planejar quaisquer outras obras a serem construídas para Sydney (2000).

Aprovado em fevereiro de 1996, o conceito do plano envolveu quatro elementos e dividiu o local em quatro setores distintos:

- Um núcleo urbano de esportes, recreação e exibição de comerciais. Este local continha a maioria das instalações olímpicas.
- O distrito urbano de Newington, que era o local da vila olímpica e que posteriormente tornou-se um subúrbio residencial para cerca 5 mil pessoas.
- Um grande parque metropolitano, conhecido como o Millennium Parklands, fornecendo várias áreas ecologicamente distintas, corredores naturais, *habitat* natural e um local de oportunidades recreativas.
- O desenvolvimento de um rio que permitiria o acesso público às margens da Homebush Bay, incluindo um serviço de transporte e a possibilidade de desenvolvimento residencial privado.

Cabe ressaltar que esse plano foi a pedra fundamental para o desenvolvimento de Homebush Bay, definindo a localização de cada um dos recintos desportivos

olímpicos e a distribuição das estradas e de outras obras de infra-estrutura essenciais, assim como princípios de *design* para orientar a construção.

Quando se decidiu estabelecer as instalações desportivas em Homebush Bay, ficou claro que, para haver êxito, a região deveria ser atendida pelos melhores meios de transporte público. Em particular, o sistema adotado precisava ser capaz de atender às necessidades de deslocamento das grandes multidões que normalmente assistem a megaeventos. A decisão tomada no início do processo foi a utilização do sistema ferroviário como o principal método de transporte público para o local.

Em 1995, o governo de NSW empenhou-se em construir 5,3 km de malha ferroviária em uma localização central, adjacente à estação ferroviária Showground e a 400m do estádio olímpico. O ciclo foi conectado à rede ferroviária existente e forneceu uma fácil, rápida e confortável alternativa à condução. Durante os Jogos, os comboios se sucediam a cada intervalo de 2 minutos sobre esta linha, transportando até 50 mil pessoas por hora para dentro e para fora da Homebush Bay.

Esta extensão do sistema de transporte público foi um entre muitos outros benefícios a longo prazo para Sydney. Uma ponte foi construída perto de Flemington Junction para permitir aos comboios prosseguir em Olympic Park Station, tanto a leste como a oeste, e se mover para fora em qualquer direção, sem interrupção. E quatro novas linhas foram construídas para aderir às linhas existentes.

A Olympic Park Station ganhou os mais prestigiados prêmios arquitetônicos como um exemplo de excelência em edifícios públicos. A empresa Hassell Pty Ltd, liderada pelo projeto dos arquitetos Ken Maher e Rodney Uren, foi premiada em 1998 pelo Royal Institute of Architecture de NSW.

A maior tarefa da OCA foi a construção dos novos recintos necessários para sediar os Jogos Olímpicos. Quando a OCA foi criada, em 1995, tinha a tarefa de construir 15 novos grandes recintos desportivos e tinha menos de cinco anos para completar a tarefa.

Na verdade, todos os espaços permanentes descritos na proposta de candidatura de Sydney foram concluídos integralmente até o final de 1999, nove meses antes do início dos Jogos. Isso lhes permitiu serem testados durante os chamados “eventos-teste”. Foi a conclusão de recintos para Jogos Olímpicos com maior brevidade na história.

Sob sua determinação original, a OCA foi responsável pela construção de infra-estrutura e equipamentos e pela negociação de acordos para a implementação e utilização da infra-estrutura existente para a SOCOG. Esses acordos foram feitos para as competições de ciclismo e para a inauguração do Triatlo (Opera House, Botanic Gardens e House of Government), e incluiu o uso do Darling Harbour Convention e Exhibition Centre, Bondi Beach, Rushcutters Bay e estádios locais e estaduais de futebol.

O centro desse semicírculo de construção, como é óbvio, foi Homebush Bay, localizada a 14 km (a oeste) do centro da cidade.

O orçamento total das obras com instalações foi de US\$ 3 bilhões, com mais de 40 mil trabalhadores empregados na construção dos projetos supervisionados pela

OCA. A partir do momento em que a OCA foi fundada, em 1995, mais de 11 milhões de horas de trabalho foram fornecidas sobre projetos para a construção.

4.4 INVESTIMENTO PÚBLICO E PRIVADO

A participação estatal nos Jogos Olímpicos de 2000 teve de acontecer de duas maneiras: a primeira, obviamente, em investimentos que pudessem contribuir para o sucesso do evento; a segunda, para fechar a conta dos custos totais do evento. Diferentemente do que fora inicialmente planejado, para cobrir o prejuízo o governo do estado de NSW teve de despendar um montante de US\$ 1,3 bilhão.

Nesta conta final, não estão incluídos os salários de funcionários de agências estatais, realocados em período *full time* para ajudar na realização dos Jogos Olímpicos. Este valor soma algo em torno de US\$ 101,8 milhões.

Por fim, existe ainda um custo assumido pelo governo de NSW que é sentido ao longo do tempo: o de administrar e manter as instalações esportivas construídas para a realização do evento. Este custo seria de cerca de US\$ 11 milhões anuais.

Como mencionado, além da contribuição estatal para “fechar a conta” dos Jogos Olímpicos de 2000, também houve investimentos em infra-estrutura para a cidade de Sydney assim como nas instalações esportivas, gerando uma despesa total de US\$ 1,9 bilhão ao final dos Jogos Olímpicos.

Puxam a fila dos investimentos estatais em infra-estrutura os investimentos realizados em melhorias no transporte, incluindo estradas, pontes, estacionamentos, linhas férreas e acesso de pedestres, que foram responsáveis por quase 50% do total investido nesta área (US\$ 312,1 milhões de um total de US\$ 672,3 milhões).

Já com relação aos investimentos em instalações esportivas, o montante investido (tanto em construção como em reformas) pelo governo de NSW ultrapassou US\$ 1,2 bilhão. Lidera esta fila o centro aquático (sede das competições de natação, nado sincronizado, pólo aquático e saltos ornamentais), que utilizou US\$ 218,8 milhões.

A participação do setor privado também foi importante, mas menos expressiva, não apenas em termos de volume de investimentos, mas também em direcionamento dos mesmos, estando eles limitados a dois principais projetos. No total, o setor privado investiu cerca de US\$ 1,1 bilhão, sendo a vila olímpica o principal projeto, que consumiu US\$ 378 milhões.

Cabe destacar ainda uma especificidade em termos de investimentos. Por fazer parte da Commonwealth of Nations (associação de territórios autônomos criada em 1931 para integrar as ex-colônias livres, mas dependentes do Reino Unido, com o objetivo de se ajudarem mutuamente, e que é formada atualmente por 53 países), a Austrália recebeu uma injeção de recursos dessa associação, num montante de US\$ 247,3 milhões. Destes, US\$ 150 milhões foram utilizados em investimentos em instalações esportivas e infra-estrutura e US\$ 97,3 milhões tiveram como destino final os investimentos diretos nos Jogos Olímpicos.

A tabela 4 evidencia como aconteceu a distinção de investimentos entre o setor público e o setor privado nos Jogos Olímpicos de Sydney (2000).

TABELA 4
Os investimentos públicos e privados para Sydney – 2000

	\$m	\$m
Despesas Governamentais		
Instalações		
Estádio olímpico	131,6	
Super dome	142,4	
Centro de hóquei	16	
Velódromo	42,1	
Centro hípico	44,3	
Estande de tiro	29,9	
Vila olímpica de Newington	127,9	
Aquisição do terreno para vila olímpica	81,3	
Acomodações para a imprensa e representantes técnicos	129,1	
Centro de softball	31,4	
Centro náutico	36	
Parque aquático	218,8	
Outras facilidades olímpicas e paraolímpicas e instalações de domínio público em Homebush Bay	215,1	
Total de Instalações	1.245,9	
Infra-estrutura		
Transportes, incluindo rodovias, pontes, estacionamentos, acesso de pedestres e vias férreas	312,1	
Linha de trem entre Homebush Bay e o Olympic Park Station	97,5	
Serviços elétricos, de água e de gás	90,4	
Reparos	58,5	
Coordenação das atividades, trabalhos de campo, pavimentação, planejamento e <i>design</i> das obras	113,8	
Total de infra-estrutura	672,3	
Total de despesas governamentais	1.918,2	
Despesas do setor privado (estimativa)		
Vila olímpica	378,0	
Estádio olímpico	584,0	
Outros	145,0	
Total de despesas do setor privado	1107,0	
Custo total das instalações e facilidades	3.025,2	

Fonte: Auditor-General's Report to Parliament (2002) v. 2.

4.5 RISCOS, CUSTOS E FINANCIAMENTO

As primeiras estimativas quanto ao custo deste evento foram publicadas em 1998, a partir de cálculos feitos em 1997, tanto pela OCA como pelo Tesouro do Estado de NSW. As estimativas do impacto líquido de Sydney (2000) sobre o orçamento do estado de NSW apresentadas pelas duas entidades previram um gasto considerável:

- OCA: US\$ 1,650 bilhão; e
- Tesouro de NSW: US\$ 1,287 bilhão.

A estimativa do Tesouro foi ficou US\$ 363 milhões abaixo do valor apresentado pela OCA, uma vez que deduziu de seus cálculos o custo líquido da construção do Showground em Sydney Homebush Bay. O Tesouro de NSW não tratou essas despesas como custo dos Jogos. Todavia, no relatório seguinte, a OCA também excluiu esse valor, aproximando-se bastante do que foi calculado pelo Tesouro. De qualquer modo, o déficit previsto foi considerado como factível.

A tabela 5 mostra qual foi, ao final dos Jogos Olímpicos de Sydney, o resultado efetivo. Nota-se que um custo elevado já era esperado, mas foi um pouco maior do que se previa.

TABELA 5
Projeção e constatação dos custos de Sydney – 2000

	OCA 1998 (estimativa) *	Resultado constatado	Varição - favorável/(desfavorável)
	\$m	\$m	\$m
SOCOG	30	(60)	(89.8)
SPOC	(25)	(20)	5
OCA	(1.491)	(1.535)	(44)
Tax	653	653	-
Ganho cambial	-	58	58
Outros	(404)	(423)	(19)
Total	(1.237)	(1.326)	(89)

Fonte: Auditor-General's Report to Parliament (2002) V. 2.

* Baseado na informação do Sumário Executivo do 1999 Performance Audit Report. Para habilitar a comparação com o resultado constatado, estas quantidades foram ajustadas da seguinte maneira:

1) As despesas da OCA foram reduzidas em \$ 362,7 milhões relacionados com o Sidney Showground.

2) Os impostos foram elevados em 51 milhões para cobrir o período adicional de 1º de Julho de 2001 até 31 de Março de 2002.

Percebe-se que os Jogos Olímpicos de Sydney (2000) terminaram custando US\$ 89,2 milhões a mais do que o inicialmente previsto. Se, num primeiro momento, pensava-se em um gasto para o governo de NSW de US\$ 1.237 milhões, o valor final do déficit foi de US\$ 1.326 milhões. Sem dúvida, foi uma constatação preocupante para a organização do evento na Austrália.

As variações verificadas se devem aos seguintes motivos:

- Custos de operação elevados do Socog em relação à tecnologia e aos ingressos.
- O SPOC arrecadou mais do que os valores previamente calculados.
- A OCA aumentou suas despesas em esportes que foram aceitos para o programa olímpico, e porque em 1998 ela não tinha o escopo do programa urbano. Porém sua receita se elevou, por meio da venda de meios de comunicação, investimentos e contribuições do SOCOG. Não fossem esses últimos itens, o déficit seria ainda maior.
- Os ganhos em moeda externa não foram levados em consideração na primeira estimativa.
- Custos elevados para outras agências, classificados como *others*.

4.6 O IMPACTO DOS JOGOS OLÍMPICOS DE 2000

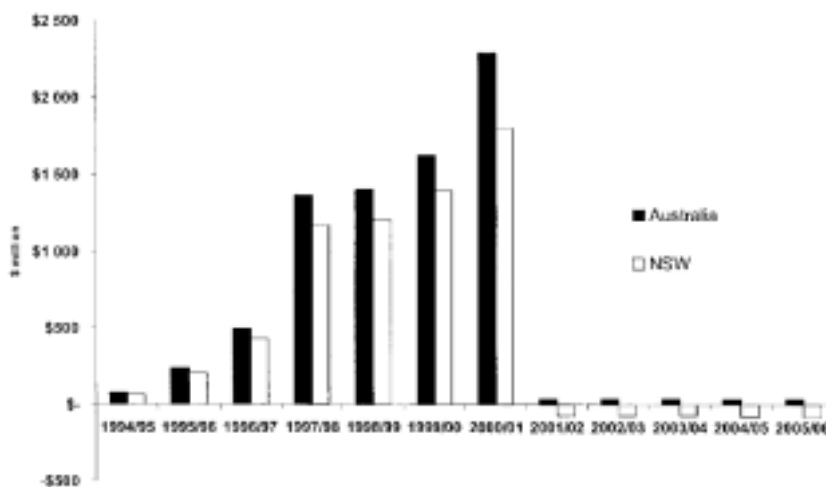
4.6.1 O impacto econômico global

O gráfico 7 mostra os efeitos da Olimpíada de Sidney (2000) nas economias de NSW e da Austrália ao longo do período de 12 anos, entre 1994/1995 e 2005/2006, sendo estimados os valores desde 2002.

Verifica-se que existe um forte impacto sobre o Estado de NSW e a economia nacional, em particular nos quatro anos que precedem o ano do evento. Estima-se que a média anual do Produto Interno Bruto (PIB) de NSW, no período 1997-1998 a 2000-2001, seria US\$ 1,4 bilhão (em preços de 1996) a mais do que teria sido caso os Jogos Olímpicos não tivessem acontecido. O PIB para o resto do país deve ter recebido um impulso anual de US\$ 0,3 bilhão, devido à Olimpíada, durante o mesmo período.

O ano do evento representa o ano de pico para o impacto econômico da Olimpíada. Projeta-se um impacto intenso neste período, tendo-se em conta que esse é o ano em que ocorrem efeitos diretos maiores. Além disso, o efeito multiplicador é também ligeiramente mais elevado devido ao pressuposto de maior aquecimento no mercado de trabalho.

GRÁFICO 7
Impactos no PIB de NSW e da Austrália
\$ milhões

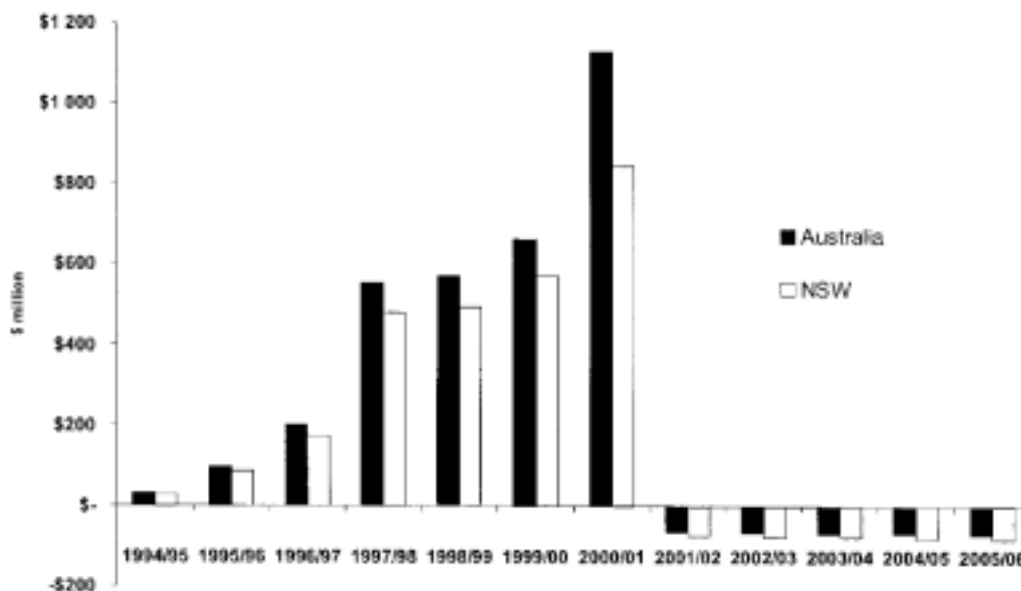


Fonte: Madden (2002).

Além disso, pode ser visto no gráfico 8 que o efeito sobre o consumo doméstico é mais moderado (variação absoluta menor), com exceção do período seguinte ao evento, quando as projeções são de variações negativas relativamente maiores. Ao longo dos seis anos do período pré-Jogos Olímpicos de 2000, o consumo doméstico real de NSW teve aumento estimado em pouco mais de US\$ 0,3 bilhão por ano, em média, como resultado dos Jogos Olímpicos. Para a Austrália como um todo, o impacto estimado do consumo real foi um pouco superior a US\$ 350 milhões em média por cada um dos seis anos

Durante os 12 anos analisados – o período de impacto dos Jogos – o efeito sobre o consumo doméstico em NSW pode ser estimado em US\$ 189 milhões por ano, em média. O valor correspondente para a Austrália como um todo é de cerca de US\$ 240 milhões.

GRÁFICO 8
Variação do consumo em NSW e na Austrália
\$ milhões



Fonte: Madden (2002).

Considerando-se esses dois elementos (PIB e demanda), é possível chegar à mesma constatação feita anteriormente quanto aos Jogos Olímpicos de Barcelona (1992): o período até a realização de Sydney (2000) – incluindo sua realização – é muito positivo e apresenta números expressivos se comparados àqueles que teriam sido constatados se a região não abrigasse o evento; porém, no período seguinte à realização do evento, a economia local não mostrou o mesmo fôlego, apresentando até sinais negativos.

A fim de examinar em maior detalhe os resultados fornecidos acima, a tabela 6 mostra alguns dos efeitos macroeconômicos dos Jogos Olímpicos de Sydney (2000), em média, percentual para cada uma das três fases do evento (anos anteriores, ano corrente e anos seguintes).

Numa avaliação da fase anterior aos Jogos Olímpicos, verifica-se que o investimento foi o tipo da despesa que recebeu o maior impulso real. Por outro lado, o impacto sobre o consumo global foi bastante moderado, sem ter havido qualquer aumento significativo de pressões sobre os preços (em consequência do elevado nível de investimento, combinado com o controle parcial do saldo da balança comercial).

TABELA 6

Efeitos macroeconômicos de Sydney – 2000 – NSW e Austrália
(Variação média anual, em %)

Variação (%)		Fase		
		Pré-Jogos	Ano dos Jogos	Pós-Jogos
PIB	NSW	0,40	0,90	-0,03
	AUS	0,16	0,39	0,01
Emprego	NSW	0,37	0,89	-0,06
	AUS	0,16	0,41	0,00
Estoque de capital	NSW	0,46	0,91	0,00
	AUS	0,16	0,39	0,01
Consumo real	NSW	0,25	0,63	-0,05
	AUS	0,11	0,32	-0,02
Investimento real	NSW	1,18	0,71	0,01
	AUS	0,48	0,37	0,03
Inflação	NSW	0,02	0,21	0,11
	AUS	0,05	0,13	0,11
Salário real	NSW	0,04	0,10	0,03
	AUS	0,04	0,10	0,03

Fonte: Madden (2002). Elaboração própria.

4.6.2 Impactos por ramo de atividade

A maior parte das atividades econômicas foi afetada positivamente pelos Jogos Olímpicos de Sydney (2000), em especial nos anos anteriores e no ano corrente do evento. Só no período pós-evento a maioria dos ramos teve suas previsões de crescimento afetadas negativamente.

Em NSW, estima-se que todos os ramos foram positivamente afetados nas primeiras duas fases, com exceção de uma queda negativa trivial no segmento de mineração.

Na fase de pré-evento, não surpreende o fato de a construção ter sido a atividade mais afetada positivamente, com um crescimento de 1,6% ao ano (a.a.) em NSW, em comparação com o que teria sido caso os Jogos Olímpicos não tivessem acontecido. Em ambos os casos das duas primeiras fases, as expansões em construção aconteceram em proporção maior do que o investimento, em virtude da intensidade das construções.

Transportes, comunicações e serviços pessoais foram os ramos mais positivamente afetados no ano do evento, com os serviços pessoais de NSW tendo recebido 2% de aumento na produção. Na verdade, essas atividades foram bem nas três fases, devido à sua estreita ligação com o turismo. Transporte e comunicação também foram responsáveis por 1/5 das ofertas para as operações de compra para as Olimpíadas.

Finanças, serviços públicos e serviços comunitários ficaram na média para NSW e Austrália, para as duas últimas fases, mas sensivelmente menos do que a média na fase anterior aos Jogos Olímpicos. A expansão da primeira é verificada na fase preparatória por uma variação das despesas em anúncios e patrocínios. Já a expansão dos outros dois ramos ocorre “para baixo” na primeira fase, pelo fato de a Commonwealth of Nations e o governo de NSW condicionar suas despesas no equilíbrio de interesses externos e na perseguição por metas e objetivos orçamentais, respectivamente.

Os ramos de atividade que experimentaram qualquer efeito negativo perceptível nas primeiras duas fases foram: atividade rural e, especialmente, mineração.

4.6.3 Participação em atividades esportivas e legado esportivo

A Australian Sports Commission, órgão do governo federal responsável pelo desenvolvimento do esporte na Austrália, tanto o esporte de base como o de alto rendimento, fez uma investigação sobre os impactos no período pós-olímpico nas taxas de participação da população no desporto e na atividade física.

Um dos benefícios pressupostos para o país anfitrião dos Jogos Olímpicos e paraolímpicos é o aumento do interesse dos residentes e da participação ativa no desporto e na atividade física. Acredita-se que esse interesse crescente ou maior participação poderão redundar em outros resultados positivos, incluindo saúde e ganhos econômicos.

Imediatamente após os Jogos, a mídia australiana teve provas do grande aumento de interesse pelos esportes olímpicos. No entanto, na maioria dos casos, esse aumento não se sustentou. Recente sondagem anual sobre o interesse desportivo por parte dos australianos e a eficácia dos patrocínios mostra poucas mudanças perenes quanto ao interesse e mesmo à participação pós-Olimpíadas. A única mudança que pode ser atribuída aos Jogos ocorreu na área da audiência televisiva.

O relatório *Sweeney Sport 2000/2001* constatou que os aumentos de audiência mais significativos registrados nos meses subseqüentes foram em esportes em que a Austrália teve sucesso nos Jogos Olímpicos:

- vôlei de praia – até 7 pontos percentuais (p.p.) a mais na audiência;
- pólo aquático – até 3 p.p.;
- hóquei – até 3 p.p.; e
- atletismo – até 3 p.p.

Provavelmente, isso se deve ao fato de que havia mais acesso a essas competições na televisão devido à cobertura dos Jogos Olímpicos. Por outro lado, houve modalidades esportivas que perderam espaço na programação da TV australiana.

Além da participação esportiva popular elevada após os Jogos Olímpicos de Sydney, a cidade se beneficiou ainda do grande legado deixado pelos Jogos, em termos de instalações esportivas.

Em 2000, assistiu-se à construção de uma série de instalações desportivas de classe mundial. Sydney passou a ter uma infra-estrutura plenamente adequada para sediar outros grandes eventos desportivos internacionais.

Além disso, os Jogos promoveram a regeneração dos terrenos contaminados em Homebush Bay, e como a área é próxima do centro geográfico de Sydney, isso proporcionou facilidades para seus moradores ou visitantes. Não bastasse isso, o International Aquatic Centre, utilizado para as disputas aquáticas (natação, nado sincronizado, saltos ornamentais e pólo aquático) tornou-se um local muito popular para praticar esportes.

Havia a preocupação de que os recintos desportivos em Homebush Bay, diferentemente do Aquatic Centre, poderiam se tornar “elefantes brancos”. Porém, eles passaram a ser utilizados em diversos eventos, o que fez da região um centro de facilidades esportivas.

4.6.4 Turismo

A partir do dia em que Sydney foi anunciada como sede dos Jogos Olímpicos de 2000, o Estado de NSW atraiu a atenção de turistas e visitantes ligados a negócios. O papel dos Jogos em atrair turistas foi evidenciado por um relatório elaborado em 1998 onde consta que 45% dos norte-americanos viajantes em potencial se diziam mais propensos a visitar a Austrália nos próximos quatro anos como resultado direto da escolha de Sydney para sediar as Olimpíadas.

Até a realização do evento, a cidade foi classificada pelas principais publicações internacionais como um local para a visita de turistas e de executivos. Nos quatro anos antes dos Jogos Olímpicos (1995-1998), Sydney foi eleita como o destino número um entre as primeiras 20 cidades estrangeiras pelos leitores da revista *America's Condé Nast Traveller*, um universo que beira os 2,5 milhões de pessoas. Além disso, leitores de outra revista, *Travel & Leisure*, nomearam Sydney como sua cidade favorita em setembro de 1997.

Na expectativa de um significativo impulso no turismo, muitas das atividades pré-Jogos Olímpicos estavam centradas na preparação da indústria do turismo em NSW e na Austrália para experimentar o aumento do fluxo de visitantes, bem como a criação de estratégias para alavancar o turismo a partir do evento. Para essas atividades foram criados a Australian Tourist Commission (ATC) e o Sydney Convention and Visitors Bureau (SCVB) com seus parceiros industriais. As iniciativas de estudo incluíram três missões para Atlanta (antes, durante e depois dos Jogos Olímpicos de 1996). Estas missões resultaram no lançamento do Tourism Industry Action Plan e na criação do Tourism Olympic Forum (TOF) para facilitar a comunicação com a indústria turística. As principais iniciativas da TOF incluíram:

- melhorar a ajuda ao consumidor estrangeiro;
- aperfeiçoar o treinamento dos serviços de vendas;
- pacotes para atender as diferenças entre os muitos tipos de visitantes; e
- edição de *Sydney Olympic – The Official Guide*.

Além disso, o governo de NSW estabeleceu um programa de serviços para a mídia, um centro de visitantes e um programa de incentivo aos negócios, todos como parte do seu plano de ação para os Jogos.

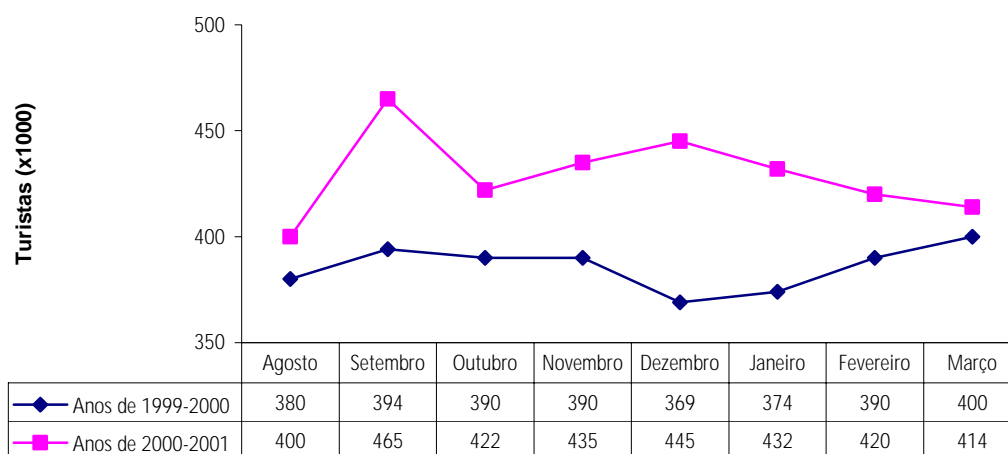
Até a realização dos Jogos Olímpicos, a ATC lançou uma vasta campanha promocional destinada a acrescentar profundidade e dimensão à imagem internacional da Austrália, sob o lema “Australia 2000 – Fun and Games”. Com um foco mais amplo, esta estratégia almejou aumentar em longo prazo os benefícios econômicos e sociais para a Austrália através de um aumento das receitas de exportação, do emprego e do fluxo de visitantes.

A ATC começou seu trabalho de atração de turistas para os Jogos desde 1995. Até ao final de 1995-1996 a ATC havia começado sua comercialização em nível mundial por meio de uma série de promoções turísticas, coincidindo com o encerramento de Atlanta, e ocupou funções para a mídia e clientes VIPs nas principais cidades turísticas.

Ao final do mês de junho de 2000, a despesa dos visitantes intencionais já era de US\$ 9,4 bilhões, cerca de 5% maior em relação ao ano anterior.

Pode-se dizer que os Jogos foram o evento que trouxe benefícios mais significativos na história do turismo australiano, trazendo um incremento de 1,6 milhão de visitantes, que gastaram mais de US\$ 6 bilhões e aceleraram o desenvolvimento da “marca Austrália” por dez anos. A ATC relatou um aumento no número de turistas para Sydney, NSW e Austrália e, especificamente para o evento, aumento de 11% em visitantes para a Austrália em 2000 e de 15% nos visitantes de Sydney durante o mês de setembro de 2000. O Australian Bureau of Statistics (ABS) registrou grandes aumentos em toda uma série de indicadores que mostram aumentos substanciais no setor do turismo em 2000, em comparação com 1999 (ver gráfico 9).

GRÁFICO 9
Chegada de turistas
(Turistas, em mil)

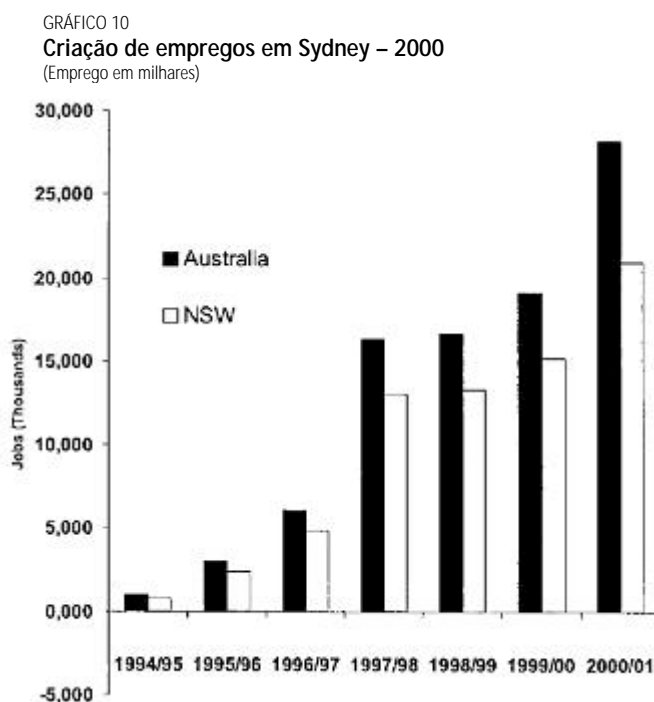


Fonte: Preuss (2001).

4.6.5 Emprego

O emprego também foi uma variável fortemente alterada não só em Sydney, mas também em toda a Austrália, em virtude da realização dos Jogos Olímpicos.

Analisando-se o gráfico 10 foi possível constatar um crescimento considerável nos empregos em NSW especialmente nos anos que antecederam os Jogos e no ano do evento. Para este período calcula-se que mais de 15.600 empregos extras foram criados em NSW como consequência da realização dos Jogos em Sydney.



Fonte: Madden (2002).

4.6.6 Meio ambiente

O correto tratamento do meio ambiente na organização dos Jogos Olímpicos de Sydney (2000) foi uma das conquistas mais brilhantes do evento. Desde os primórdios do projeto, sua marca foi o compromisso com os mais elevados padrões ambientais. Os envolvidos na sua organização perceberam que um forte empenho na questão ambiental traria um trunfo único à Olimpíada.

O motivo central do programa de meio ambiente foi a reparação da principal sede olímpica, em Homebush Bay. Antes um local repleto de matadouros, fábricas e indústrias, Homebush Bay foi transformada depois em um dos maiores centros mundiais de grandes parques desportivos e recreativos, tendo passado pelo mais amplo projeto de recuperação urbano-ambiental da história australiana.

Além disso, outras inovações ambientais incluíam as seguintes atividades:

- limpeza de 160 hectares de vias navegáveis e zonas circundantes para remover 9 milhões de metros cúbicos de lixo;

- desenvolvimento dos 450 hectares do Millennium Parklands, que incluiu 40 km de trilhos para pedestres e trens;
- plantio de 100 mil arbustos e 7 mil árvores em Homebush Bay;
- construção do maior captador de energia solar do mundo, através da utilização de células fotovoltaicas, para alimentar a vila olímpica; introdução do uso de água reaproveitada para banheiros (descargas) e para o abastecimento de campos (rega);
- extensa utilização da luz natural e ventilação natural na concepção das construções;
- proteção da flora e fauna nativas, incluindo a preservação dos raros sapos verdes e sapos dourados; e
- extenso uso de materiais reciclados.

Essas iniciativas permitiram que fossem alcançadas grandes conquistas ambientais, como a redução de emissões de gases causadores do efeito estufa em cerca de 10 mil toneladas por ano, em comparação com instalações similares. Além disso, essas medidas garantiram que cerca de 500 milhões de litros de água por ano serão economizados em Sydney e mais de 2,9 milhões de quilos de resíduos de construção foram reciclados.

A construção de novos recintos para os Jogos, sob rigorosos critérios de respeito à questão ambiental, permitiu à OCA demonstrar novas tecnologias e estratégias australianas para o desenvolvimento e a construção ecologicamente corretos, as quais foram pioneiras no mundo.

O sucesso ambiental de Sydney (2000) foi reconhecido internacionalmente e serve de modelo para outros países, que o utilizam como referência para discussão de normas de boas práticas ambientais.

5 BEIJING (2008): A HARMONIA DOS CONTRASTES

5.1 CONSIDERAÇÕES PRÉVIAS

Para as lideranças da República Popular da China e para a maioria dos chineses, o dia 13 de julho de 2001 (data do anúncio de Beijing como eleita para sediar os Jogos Olímpicos de 2008) foi inesquecível. Naquele ano, a entrada da emergente China na Organização Mundial do Comércio (OMC) tornou a nação mais populosa do planeta um *player* global. De forma análoga ao que acontecera em 1988, quando a Coréia do Sul abrigou os Jogos Olímpicos e mostrou que estava preparada para integrar a comunidade global, Beijing (2008) teve, por sua vez, a ótima oportunidade de mostrar ao mundo a beleza de sua cultura, a maturidade de suas instituições e a força da economia chinesa.

No dia 8 de agosto de 2008, na cerimônia de abertura dos Jogos Olímpicos de Beijing, mais de 200 nações estiveram representadas. Foram 16 dias de competição, com 28 modalidades disputadas em 37 instalações esportivas, a maioria localizada na capital chinesa (outras seis cidades abrigaram competições: Qingdao, Shandong.

Hebei, Shanghai, Liaoning e Tianjin). Foram 302 medalhas de ouro em disputa, com a participação de quase 11 mil atletas, cujos desempenhos foram registrados por mais de 20 mil profissionais de imprensa e assistidos por mais de 4 bilhões de espectadores em todo o mundo. A cobertura diária ocupou e monopolizou boa parte do noticiário internacional, tanto pelo desempenho dos atletas e pelas histórias que marcaram mais uma etapa do Movimento Olímpico, quanto pela diversidade do público-telespectador ao redor do mundo, pelos interesses envolvidos ou pela exploração comercial dos símbolos e propriedades olímpicos.

Os organizadores pretenderam que os atuais Jogos Olímpicos fossem descritos por aqueles que acompanham o mundo esportivo como uma combinação perfeita de harmonia, competência, grandiosidade, energia, generosidade, deslumbramento, ética e entendimento. Para isso, não pouparam recursos. Todos os detalhes foram muito bem planejados. O megasquema de segurança, por exemplo, envolveu 110 mil agentes.

O evento foi o mais caro de todos os tempos. A preparação dos Jogos Olímpicos exigiu investimentos de mais de US\$ 34 bilhões em infra-estrutura (número extra-oficial), o que ajudou a transformar a cidade e a região de Beijing. Esse investimento foi mais importante do que aquele destinado a formar novos campeões nas modalidades em que a China não tinha tradição, ou aquele destinado à realização da festa maravilhosa que produziu uma sensação de êxtase no público.

O evento grandioso trouxe para a cidade de Beijing uma série de benefícios econômicos e deu impulso à preservação do meio ambiente, confirmando o legado que os Jogos Olímpicos têm deixado em suas últimas edições. Provavelmente, terá daqui por diante uma influência positiva no desenvolvimento econômico chinês, em especial em setores como mídia, televisão, internet, telefonia móvel, energia “limpa” e material esportivo. A excitação pela realização dos Jogos Olímpicos propiciou a entrada de muitos desses setores numa espécie de “revolução internacional”. Contudo, o aspecto decisivo, do ponto de vista do governo chinês, não parece ser o impacto econômico dos Jogos, mas a demonstração do que a China é capaz de oferecer ao mundo.

5.2 CONSTRUINDO UMA NOVA BEIJING

Depois de eleita para sediar os Jogos Olímpicos de 2008, a China iniciou um projeto intenso durante os sete anos seguintes a fim de se adequar aos requisitos do COI. Tendo pesquisado os eventos de 1996, em Atlanta, e de 2000, em Sydney, criou o Beijing Organizing Committee for the Olympic Games (BOCOG), seu comitê organizador central, e iniciou a dura tarefa de criar uma infra-estrutura capaz de suportar o tamanho gigantesco do evento. Para dar força a esse trabalho, foi criado um grupo integrado por representantes do governo chinês, do governo de Beijing e de representantes do BOCOG.

A integração entre o COI, o comitê organizador do país-sede e os representantes nacionais e municipais do evento é um fator crítico para o sucesso dos Jogos Olímpicos. Não foi isso que aconteceu, por exemplo, em Atlanta-1996 – de modo que os representantes chineses, atentos e cientes, não permitiram que isso se repetisse.

O plano de ação para Beijing (2008), anunciado em 2002, previa não apenas a organização da cidade, de modo a receber delegações e turistas, e a construção de novas áreas para a realização das competições. A intenção era fazer uma completa remodelação em Beijing, com todo o tipo de investimento. Os planos incluíam as seguintes linhas de ação:

a) Instalações esportivas

A China planejou, em alguns casos com arquitetos estrangeiros, construir o parque olímpico e mais 37 instalações esportivas que abrigariam as competições. No total são 32 instalações em Beijing (19 totalmente novas e 13 reformadas). Além disso, foram construídos 59 centros de treinamento e outros projetos de infra-estrutura para os Jogos Paraolímpicos. O estádio olímpico, ou o Ninho do Pássaro, foi a grande obra para Beijing (2008) e, além de ser um arrojado projeto arquitetônico, estará à disposição para futuras competições esportivas.

b) Transporte e infra-estrutura

De 2002 até o início dos Jogos Olímpicos, Beijing gastaria cerca de US\$ 1,1 bilhão em melhorias no transporte, como a construção de novas linhas de metrô e a construção e reforma de cerca de 320 quilômetros de ruas, incluindo 23 estradas nos arredores dos locais de competição, dois novos anéis viários e um controle de tráfego de alta tecnologia. Foi construído, ainda, um novo terminal de passageiros no aeroporto internacional de Beijing.

c) Reformas urbanas

De acordo com o plano quinquenal número 11 (2006 a 2010), Beijing irá gastar mais de US\$ 200 milhões na demolição de casas e prédios mal-conservados na zona urbana. Outras 25 áreas históricas serão reformadas, incluindo muitos dos pontos de referência da cidade, ruas antigas, casas do período imperial e muitos outros elementos atrativos.

d) Alta tecnologia

O orçamento previu um investimento de US\$ 3,6 bilhões para transformar Beijing numa cidade totalmente digital. As ações são voltadas para redes *wireless*, tecnologias de rede, transmissões digitais e tecnologias “inteligentes”, como os *smartcards*.

5.3 UM SALTO OLÍMPICO

Mesmo antes do início dos Jogos Olímpicos, Beijing já sentia alguns efeitos de sua condição de cidade-sede, especialmente em relação ao crescimento econômico e às melhorias ambientais. Vejamos alguns pontos:

a) Desenvolvimento econômico

Os grandes fluxos de investimento que atingiram Beijing para viabilizar os Jogos Olímpicos de 2008 foram um importante estopim para o crescimento econômico não só na capital chinesa, mas também em toda a área ao seu redor. Estatísticas preliminares estimam que os investimentos em função do evento adicionaram 2,5%, anualmente, ao PIB de Beijing.

A procura por patrocinadores, fornecedores e outras formas de se agregar uma empresa aos Jogos Olímpicos, aproveitando a dimensão e o impacto do evento, colaborou para o crescimento das despesas com publicidade. No total, as despesas de patrocinadores com publicidade provavelmente passem de US\$ 14,7 bilhões (valor estimado em 2007) para US\$ 18,4 bilhões em 2008.

A indústria esportiva chinesa também teve significativo crescimento neste período. Ainda incipiente em 2001, ela cresceu rapidamente e hoje tem um potencial de mercado de US\$ 250 bilhões. Com eventos como a Copa do Mundo de Futebol Feminino em 2007, os Jogos Olímpicos em 2008 e os Jogos Asiáticos em 2010, a expectativa é de que o mercado esportivo chinês cresça cerca de 20% a.a. Porém, quando comparada com outras regiões, a China está em posição desfavorável: enquanto habitantes de Europa e dos Estados Unidos gastam, em média, US\$ 300 a US\$ 500 por ano em materiais esportivos, na China este número é de apenas US\$ 12 *per capita*.

b) Turismo

O número de turistas em Beijing cresceu rapidamente nos últimos anos em virtude da exposição propiciada pelos Jogos Olímpicos. Apesar de as projeções sobre o número de turistas que estiveram na China durante os Jogos ou lá estarão em todo o ano de 2008 variarem bastante, fica evidente que o evento foi um enorme fator de atração de turistas. A estimativa calculada pela Beijing Olympic Economic Research Association é de que aproximadamente 600 mil turistas provieram de fora da China e que cerca de 2,5 milhões deles vieram das mais diversas regiões chinesas. Ainda, é esperado um crescimento de 8% a 9% na quantidade de turistas em Beijing para o período 2009-2018. Tudo em virtude dos Jogos Olímpicos.

Outro sinal para o crescimento do turismo é o número de hotéis em Beijing. Desde a entrada da China na OMC e da eleição de Beijing como sede dos Jogos Olímpicos de 2008, as restrições de propriedade de hotéis foram relaxadas. Assim, desde 2002 investidores estrangeiros puderam comprar participações maiores em hotéis já construídos, o que possibilitou uma série de ampliações e melhorias nas hospedagens já existentes; e desde 2006 passaram a ser permitidos hotéis com total propriedade estrangeira.

c) Melhorias ambientais

Todo residente de Beijing se mostra sensível em relação aos desafios ambientais que a cidade enfrenta. A qualidade do ar, por exemplo, especialmente no verão, pode ficar bem abaixo do ideal, com níveis de poluição extremamente preocupantes. Ainda que a capital chinesa tenha tomado algumas medidas para melhorar a qualidade do ar (muitas indústrias tiveram ordens para reduzir suas emissões de poluentes e cerca de 200 delas tiveram que deixar a região por poluírem demais), a qualidade do ar ainda foi uma preocupação para os atletas participantes dos Jogos Olímpicos, como demonstrou o episódio do desembarque de atletas americanos que usavam máscaras protetoras.

A partir de um Plano de Desenvolvimento Sustentável, a China desenvolveu 20 projetos visando a melhorar a qualidade do meio ambiente de Beijing. No total, os investimentos chegaram a US\$ 12,2 bilhões. Dentro desses projetos estão alguns relacionados com o reaproveitamento de água e a decomposição de resíduos sólidos. Para minimizar o já considerável buraco na camada de ozônio a partir da redução da

emissão de gases prejudiciais, Beijing trocou 47 mil táxis, 7 mil ônibus movidos a diesel e passou a exigir padrões de emissões de gases para carros similares aos da União Européia (UE). Uma considerável área da cidade está hoje coberta por árvores, e nada menos do que 20 reservas naturais foram reclassificadas como florestas protegidas, sendo *habitat* de plantas e animais selvagens. De acordo com o Programa de Meio Ambiente das Nações Unidas, de outubro de 2007, a previsão era de que os Jogos Olímpicos de Beijing teriam um dos melhores ambientes naturais, apesar da poluição do ar.

5.4 PERSPECTIVAS

Ainda que aconteça a esperada desaceleração econômica, especialmente no setor de publicidade, após a realização dos Jogos Olímpicos em Beijing, há uma expectativa de que ela será menos intensa e mais passageira. A economia chinesa está apenas começando a sentir o impacto positivo de muitos projetos criados para o evento, cujos desdobramentos serão bem mais duradouros.

Os investimentos ambientais foram fundamentais para a realização dos Jogos Olímpicos, mas vão continuar sendo feitos até 2015, já que integram o Plano de Desenvolvimento Sustentável de Beijing.

Por tudo isso, os Jogos de Beijing desde já são um grande sucesso futuro, mal acabaram de terminar. Além disso, o crescimento econômico chinês vai continuar dando suporte para o crescimento econômico de Beijing e a estrutura adquirida pela realização do evento, especialmente em tecnologia da informação, sistema bancário e setor de serviços, continuará dando frutos.

Os prováveis benefícios residuais também devem ser mencionados. O sucesso da realização dos Jogos Olímpicos acelerará a abertura chinesa para investimentos estrangeiros e para novas idéias trazidas com a internacionalização. Tal sucesso poderá também elevar a confiança dos chineses, particularmente em áreas que vêm se desenvolvendo rapidamente. As grandes empresas chinesas procurarão penetrar em mercados estrangeiros e estabelecer maior intercâmbio, nos próximos anos. Além da Lenovo, uma das líderes globais no mercado de informática, uma das patrocinadoras oficiais do COI, outras 14 empresas chinesas contribuíram com US\$ 60 milhões para os Jogos Olímpicos.

Por mais que seja difícil medir os avanços em direitos humanos e liberdade, a China está inquestionavelmente mais aberta e acessível do que há 20 ou 30 anos. Atualmente, 221 milhões de chineses têm acesso regular à internet e conexão direta com o restante do mundo. A informação passou a viajar em velocidades cada vez maiores para os padrões chineses. Sem dúvida, a intenção dos organizadores é que a Olimpíada transmita ao mundo uma imagem empolgante da China, modificando a idéia que se tem sobre aquela grande potência.

Por outro lado, se os chineses acreditarem que os Jogos Olímpicos falharam ou ficaram aquém do que deveriam, essa confiança será abalada. Os chineses, especialmente os nascidos após 1980, são extremamente nacionalistas e orgulhosos dos feitos de sua nação, mas talvez sintam falta de reconhecimento internacional a respeito de suas capacidades.

Apesar de as preparações para os Jogos Olímpicos terem caminhado muito bem em Beijing, o ano de 2008 tem sido de dificuldade para a China. As grandes nevascas do último inverno mostraram a fraqueza chinesa em alguns pontos de infra-estrutura, como em eletricidade. Muitos foram os protestos no revezamento da tocha olímpica, em razão dos acontecimentos no Tibet. O violento terremoto em Sichuan e nas províncias ao redor mudou o foco dos chineses e do mundo, colocando os Jogos Olímpicos em segundo plano. E, às vésperas da abertura dos Jogos Olímpicos, as ameaças de atentados terroristas pareciam ser a maior preocupação das autoridades chinesas.

Tudo foi feito para que a Olimpíada de Beijing seja uma espécie de celebração global dos êxitos recentes da China. Mas esse propósito ficou momentaneamente ameaçado. Boa parte da cobertura da imprensa estrangeira, ao falar da preparação para o evento, não deixou de fazer duras críticas à qualidade do ar e da comida, assim como dos protestos, tirando um pouco do brilho dos Jogos no período que antecedeu o ato de acender a pira olímpica.

De qualquer modo, o mais provável é que alguns problemas ou imprevistos se tornem insignificantes, assim que o espetáculo tiver início, diante da grandiosidade da festa. Os chineses esperam mostrar ao mundo como harmonizar os contrastes e os conflitos que existem no interior de sua sociedade, assim como no interior do Olimpismo.

6 CONCLUSÃO

É provável que os atuais responsáveis pela organização das Olimpíadas não se lembrem da difícil situação vivida, há três décadas, quando os cinco anéis entrelaçados não tinham o valor que têm hoje. Pelo contrário: há 30 anos o Movimento Olímpico esteve por um triz de afundar ou implodir. E foi justamente o *marketing* olímpico que ajudou a recuperar a imagem e o prestígio dos Jogos, assim como a garantir o financiamento da festa. Foi a revolução operada pelo *marketing* que permitiu o sucesso do projeto de reinvenção dos Jogos Olímpicos a partir de meados da década de 1980. E, desde então, a Olimpíada se tornou um fenômeno econômico de grande visibilidade e importância no mundo globalizado.

Nesta breve explanação sobre os Jogos Olímpicos de Barcelona (1992), Sydney (2000) e Beijing (2008), foram indicadas algumas semelhanças ou pontos em comum, assim como destacadas muitas particularidades. O planejamento e a realização dos Jogos se transformaram num desafio de extrema complexidade. Nesse sentido, é muito importante levar em consideração que vários fatores podem influenciar na escolha do modelo de gestão, assim como nos resultados mais ou menos eficazes do planejamento e na qualidade da execução das tarefas atribuídas. Por sua vez, os impactos da realização dos Jogos Olímpicos, pelo menos nos casos relatados, têm sido bastante positivos. Crescimento do PIB, impulso ao turismo, aumento das oportunidades de emprego e reestruturação urbana são algumas das benesses prometidas para as cidades que se candidatam a sediar o evento.

Nos três casos, observou-se uma convergência de propósitos: converter a cidade-sede numa metrópole mundialmente conhecida e admirada, capaz de reunir todos os requisitos para se destacar na era contemporânea. Esta foi a estratégia adotada por Barcelona, Sydney e agora por Beijing. Os interesses são óbvios: estabelecer um novo

posicionamento da cidade na rede global (recebendo fluxos de pessoas e de capitais). Inegavelmente, há também um relevante componente político na decisão de abrigar um evento como este, mas aí os motivos podem se diferenciar muito de um caso para outro.

Investir na cidade (e região) – e não no evento – é algo que deve ser colocado como prioridade na hora de formular uma proposta de candidatura para sediar um evento desse porte. Antes dos estádios, ginásios, piscinas e alojamentos é importante pensar na questão das facilidades de transporte e comunicação, na questão ambiental e na segurança e conforto dos turistas e atletas, por exemplo.

Em relação ao legado para a cidade e à avaliação dos impactos da realização dos Jogos Olímpicos, os dois primeiros casos selecionados permitem acrescentar algumas proposições.

Barcelona (1992) tem destaque por ter aproveitado os Jogos Olímpicos para superar a estagnação dos anos 1980, para se modernizar e dar um salto à frente, tornando-se uma cidade cosmopolita, muito bem avaliada segundo os atuais padrões mundiais. A maioria dos investimentos foi feita na própria infra-estrutura urbana por exemplo, no trânsito de veículos), deixando para a população da cidade um legado muito maior do que o esportivo. E a avaliação da população refletiu essa aprovação: o aumento da auto-estima e a satisfação dos cidadãos, por causa das melhorias realizadas em virtude da Olimpíada.

Sydney (2000) tem como maior trunfo a preocupação ambiental. Pela primeira vez na história dos Jogos Olímpicos o meio ambiente foi colocado como prioridade, como item a ser valorizado. Ações como a despoluição da Homebush Bay, colocando-a como o centro dos Jogos Olímpicos, bem como a implantação de técnicas de reaproveitamento de água, energia e lixo e a preocupação com o desenvolvimento sustentável transmitiram a idéia que o mundo precisava. A partir disso, a preocupação com o meio ambiente passou a ser uma exigência do COI – tanto em Atenas (2004) como em Beijing –(2008) previram-se ações voltadas para a proteção da natureza.

Pode acontecer, contudo, que os Jogos Olímpicos não tragam o legado esperado. Foi o que ocorreu em Atenas (2004), por causa do medo do terrorismo, que reduziu as receitas com o turismo e ampliou bastante os gastos com segurança. Nesse caso, pode-se incluir no legado uma grande dívida, indesejada, que precisou ser assumida pelo governo grego. E, para agravar, houve denúncias de uso indevido dos recursos públicos. Sem dúvida, estudar os erros (e acertos) do Comitê Organizador dos Jogos de Atenas parece necessário para tentar evitar que se repitam no futuro.

O ponto mais crítico do debate econômico sobre os Jogos Olímpicos tem sido a questão do financiamento, uma vez que geralmente o Estado assume um papel central na alocação de recursos. As receitas do *marketing* olímpico podem pagar a conta da festa (às vezes, até geram lucros para os organizadores), mas não pagam a construção do local da festa, nem o suporte logístico (isto é, os investimentos necessários para adequar e modernizar os equipamentos urbanos e as instalações esportivas).

Quando o poder público decide efetuar investimentos estratégicos com base numa racionalidade econômica (cálculo custo *versus* benefício), são feitas estimativas sobre os possíveis efeitos positivos para a economia local que, em tese, deveriam beneficiar toda a população da cidade e região. Mas é evidente que alguns setores

econômicos e sociais são mais beneficiados que outros. Investir na construção de um estádio olímpico pode, por exemplo, tornar necessário que se adie a construção de um hospital ou impedir que o governo eleve os salários dos professores da rede pública. Além disso, a decisão de direcionar um volume enorme de recursos para uma cidade pode significar a privação de muitas outras e alimentar desigualdades regionais. E não se pode deixar de mencionar que há outros tipos de investimento governamental que também podem fazer aumentar o PIB e gerar empregos, por exemplo. Portanto, o mínimo que se espera é que *a)* as decisões do poder público sejam tomadas de forma racional e democrática; *b)* as políticas sejam legitimadas pela sociedade organizada; e *c)* os orçamentos sejam plenamente transparentes.

Finalizando, espera-se que este texto tenha contribuído para estimular novas leituras a respeito das questões econômicas que envolvem a realização dos Jogos Olímpicos. Em particular, para colocar em discussão alguns problemas e dilemas que devem ser considerados no processo de elaboração e validação de uma candidatura brasileira a *host city*, como é o caso do Rio de Janeiro.

REFERÊNCIAS

ARAUJO, L. *Um estudo econômico das sedes dos Jogos Olímpicos*. Monografia de Conclusão de Curso. Campinas: IE/Unicamp, 2007.

AYUNTAMIENTO DE BARCELONA. *Barcelona economy*. Barcelona: Organización y Economía de Empresas, 1992.

_____. *Memòria econòmica 1992*. Barcelona: Organización y Economía de Empresas, 1993.

BITTENCOURT, V. Cenário da indústria do esporte e do marketing de eventos. In: BRUNET, F. (Org.). *An economic analysis of the Barcelona'92 Olympic Games*. resources, financing and impacts. Barcelona. Universitat Autònoma de Barcelona, 2006.

BRUNET, F. *Ocupación i activitat econòmica, 1963-1992*. Barcelona: Ajuntamiento de Barcelona - Barcelona Activa, S.A., 1993a.

_____. *Economy of the 1992 Barcelona olympic games*. Lausanne: International Olympic Committee, 1993b.

_____. *Dinàmica econòmica i posició estratègica del Poblenou*. Barcelona: Ajuntamiento de Barcelona-Districte de Sant Martí, 1995.

BUSQUETS, J. *Evolución urbanística de una ciudad compacta*. Madrid: Fundación Mapfre-América, 1992.

CAGIGAL, J. M. *Oh deporte!* (anatomia de um gigante). Valladolid: Miñon, 1981.

CHAPPELET, J. L. Management of the olympic games: the lessons of Sydney. Disponível em: <http://www.olympic.org/upload/news/olympic_review/review_200219125546_UK.pdf>.

DERUDDER, B.; TAYLOR, J. P.; WILOX, F.; CATALANO, G. Hierarchical tendencies and regional patterns in the world cities network: a global urban analysis of 234 cities. *Regional Studies*, v. 37, p. 875-886, 2003.

- ESSEX, S.; CHALKLEY, B. Olympic games: catalyst of urban change. *Leisure Studies*, v. 17, p. 187-206, 1998.
- HAYNES, J. *Socio-economic impact of the Sydney 2000 olympic games*. Centre d'Estudis Olímpics i de l'Esport (UAB) – International Chair in Olympism, 1998.
- HEINEMANN, K. *La repercusión económica del deporte*. marco teórico y problemas prácticos. Apresentado no II Congresso Navarro del Deporte, Pamplona-Espanha, 22-24 de dezembro de 2000.
- HOLSA. *Los juegos olímpicos como generadores de inversión (1986-1992)*. Barcelona: Barcelona Holding Olímpic, S.A. Serveis Editorials, 1992.
- _____. *Barcelona olímpica*. La ciutat renovada. Barcelona: Barcelona Holding Olímpic, S.A. Serveis Editorials, 1993.
- IOC – International Olympic Committee. *Olympic marketing fact file*. Lausanne: IOC, 2008.
- MADDEN, J. R. *The economic consequence of the Sydney olympics*. the CREA/Arthur Andersen study. University of Tasmania, 2002.
- OWEN, K. A. *The local impacts of the Sydney 2000 olympic games*. processes and politics of venue preparations. Sydney: Centre for Olympic Studies, University of New South Wales, 2002.
- PAYNE, M. *A virada olímpica*: como os Jogos Olímpicos se tornaram a marca mais valorizada no mundo. Rio de Janeiro: Casa da Palavra, COB, 2006.
- PREUSS, H. *Legacy of the XXXII Olympiad, Sydney 2000*. Presentation to the 2000 National Olympic Academy, 2001.
- PRICE WATERHOUSE COOPERS. *Business and economic benefits of the Sydney 2000 games* – a collation of evidence. 2002.
- PRONI, M. W. A reinvenção dos Jogos Olímpicos: um projeto de marketing. *Revista digital Esporte e Sociedade*, n. 9, ano 3, jul./out. 2008.
- SOCO. *Annual Report*, 2001.
- TAYLOR, T. Politics and the olympic spirit. In: ALLISON, L. (Org.). *The politics of sport*. England: Manchester University Press, 1986.

EDITORIAL

Coordenação

Iranilde Rego

Supervisão

Andrea Bossle de Abreu

Revisão

Lucia Duarte Moreira

Alejandro Sainz de Vicuña

Eliezer Moreira

Elisabete de Carvalho Soares

Míriam Nunes da Fonseca

Editoração

Roberto das Chagas Campos

Aeromilson Mesquita

Camila Guimarães Simas

Camila Oliveira de Souza

Carlos Henrique Santos Vianna

Brasília

SBS – Quadra 1 – Bloco J – Ed. BNDES,

9ª andar – 70076-900 – Brasília – DF

Fone: (61) 3315-5090

Fax: (61) 3315-5314

Correio eletrônico: livraria@ipea.gov.br

Rio de Janeiro

Av. Nilo Peçanha, 50/609

20044-900 – Rio de Janeiro – RJ

Fone: (21) 3515-8522 – 3515-8426

Fax (21) 3515-8585

Correio eletrônico: editrj@ipea.gov.br

Tiragem: 135 exemplares