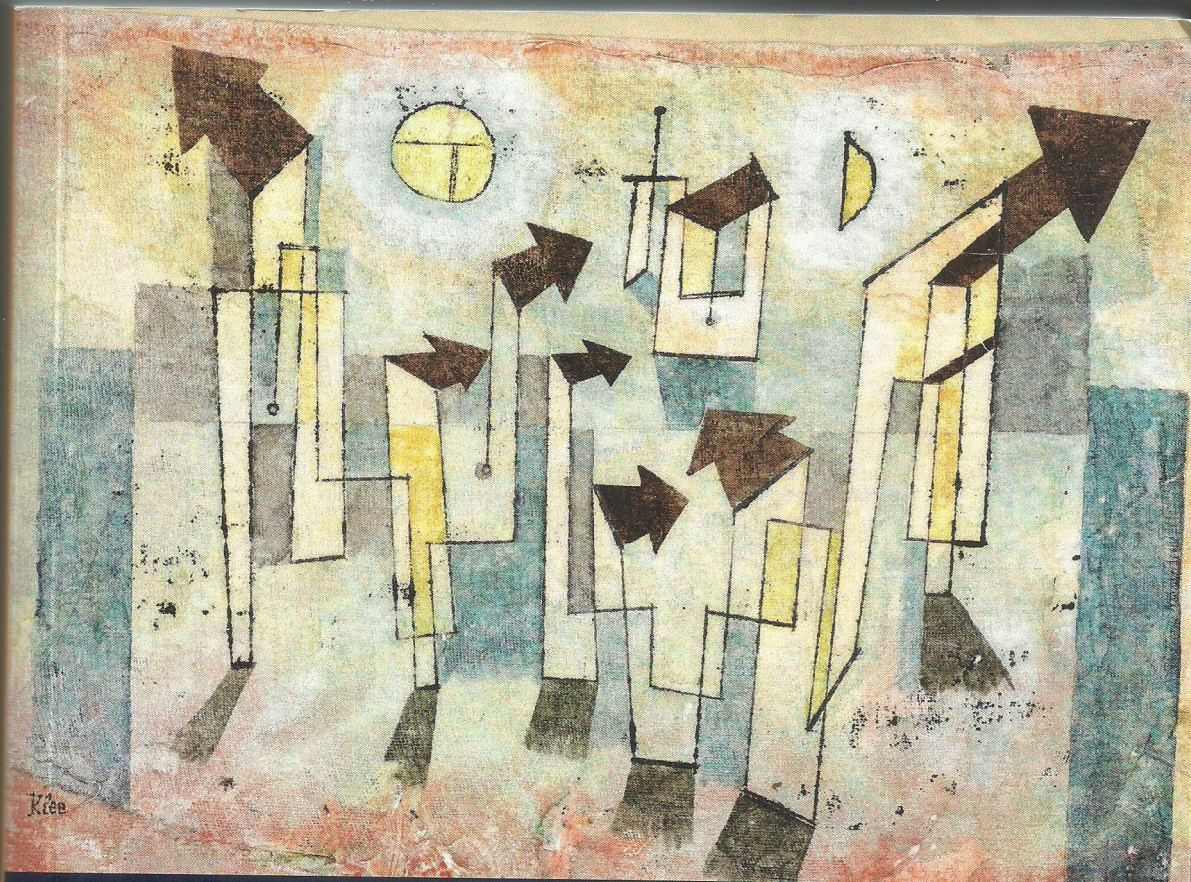




Espaço e economia

Geografia econômica e a economia política

FLORIANO GODINHO DE OLIVEIRA

LEANDRO DIAS DE OLIVEIRA

REGINA HELENA TUNES

ROBERTO MORAES PESSANHA

Orgs.

CONSEQUÊNCIA

Espaço e economia

FLORIANO GODINHO DE OLIVEIRA
LEANDRO DIAS DE OLIVEIRA
REGINA HELENA TUNES
ROBERTO MORAES PESSANHA
(ORGS.)

Espaço e economia

Geografia econômica e a economia política

CONSEQUÊNCIA

© 2019 dos autores

Direitos desta edição reservados à
Consequência Editora
Rua Alcântara Machado, 36 sobreloja 210
Centro - Cep: 20.081-010
Rio de Janeiro - RJ
Brasil
Contato: (21) 2233-7935
ed@consequenciaeditora.com.br
www.consequenciaeditora.com.br

Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação,
no todo ou em parte, constitui violação do copyright (Lei no 9.610/98).

Conselho editorial

Alvaro Ferreira
Carlos Walter Porto-Gonçalves
João Rua
Marcelo Badaró Mattos
Marcos Saquet
Ruy Moreira
Sandra Lencioni
Timo Bartholl

Coordenação editorial e projeto gráfico
Consequência Editora

Revisão
Priscilla Morandi

Capa e diagramação
Letra e Imagem

Imagem da capa

DADOS INTERNACIONAIS DE CATALOGAÇÃO-NA-PUBLICAÇÃO (CIP) DE ACORDO COM ISBD

E77 Espaço e economia: geografia econômica e a economia política / organizado por
Floriano Godinho de Oliveira ... [et al.]. - Rio de Janeiro : Consequência, 2019.
600 p. : il. ; 16cm x 23cm.

Inclui bibliografia e índice.
ISBN 978-85-69437-70-3

1. Geografia. 2. Economia. 3. Espaço. 4. Territórios. 5. Política. I. Oliveira, Florianio
Godinho de. II. Oliveira, Leandro Dias de. III. Tunes, Regina Helena. IV. Pessanha,
Roberto Moraes. V. Título.

2019-1136

CDD 910
CDU 91

Elaborado por Vagner Rodolfo da Silva - CRB-8/9410

Índice para catálogo sistemático:

1. Geografia 910
2. Geografia 91

SUMÁRIO

<i>Apresentação. Espaço e economia: geografia econômica e a economia política</i>	<i>9</i>
<i>Floriano José Godinho de Oliveira, Leandro Dias de Oliveira, Regina Helena Tunes e Roberto Moraes Pessanha</i>	
INTRODUÇÃO . NOVOS CAMINHOS DO DESENVOLVIMENTO CIENTÍFICO, TECNOLÓGICO E INDUSTRIAL	
CAPÍTULO 1. Desenvolvimento regional do Brasil: uma leitura pela ótica da quarta revolução industrial.....	19
<i>Eliseu Savério Sposito</i>	
CAPÍTULO 2. Corrida científica e tecnológica mundial, impactos geoeconômicos e geopolíticos e a posição do Brasil	51
<i>Clélio Campolina Diniz</i>	
PARTE I. REESTRUTURAÇÃO ESPACIAL, METROPOLIZAÇÃO, INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO-REGIONAL	
CAPÍTULO 3. Espaço-tempo do capitalismo contemporâneo e a constituição de megarregiões	81
<i>Sandra Lencioni</i>	
CAPÍTULO 4. De recursos intangíveis a ativos financeiros: as regiões metropolitanas como nexos da economia global	103
<i>Daniel Sanfelici</i>	
CAPÍTULO 5. Uma abordagem crítica da inovação e do conhecimento na geografia do capitalismo contemporâneo	135
<i>Regina Tunes</i>	
CAPÍTULO 6. Espaço, inovação e novos arranjos espaciais: algumas reflexões	163
<i>Maria Terezinha Serafim Gomes</i>	

PARTE II. POLÍTICA, ORGANIZAÇÃO SOCIAL DO TERRITÓRIO
E REDES TÉCNICAS

CAPÍTULO 7. A produção do espaço social e a economia política 199

Florian José Godinho de Oliveira

CAPÍTULO 8. “Desenvolvimento ilimitado”? A questão ambiental
contemporânea sob a ótica da geografia econômica..... 219

Leandro Dias de Oliveira

CAPÍTULO 9. O território e sua empiria para a leitura das políticas
de desenvolvimento no contexto de uma economia global 245

André Santos da Rocha

CAPÍTULO 10. Redes técnicas, territórios e escalas: leituras sobre
modernização e crítica da economia política do espaço 271

Marcio Rufino

CAPÍTULO 11. Redes e processos espoliativos no
Centro-Norte do Brasil 295

Denis Castilho

CAPÍTULO 12. Território, circuitos industriais e sistemas técnicos:
articulações escalares em tempos de acumulação
capitalista com predominância financeira 321

Edilson Pereira Júnior

PARTE III. PROCESSOS DE FINANCEIRIZAÇÃO E
DE ESPOLIAÇÃO DO TERRITÓRIO

CAPÍTULO 13. Grandes grupos econômicos na produção do espaço:
um olhar sobre a atuação imobiliária do Grupo Votorantim 353

Beatriz Rufino

CAPÍTULO 14. Geografías financiarizadas del extractivismo
inmobiliario: lógicas financiero-inmobiliarias y estatales
de la producción de lo urbano y la naturaleza en Chile 385

Rodrigo Hidalgo Dattwyler, Daniel Santana Rivas e

Voltaire Alvarado Peterson

CAPÍTULO 15. Dez anos do Programa Minha Casa,
Minha Vida (PMCMV): um balanço preliminar 405

Leda Velloso Buonfiglio, César Augusto Ávila Martins

CAPÍTULO 16. Patrimonialismo no capitalismo contemporâneo.....	453
<i>Paulo Cesar Xavier Pereira</i>	
CAPÍTULO 17. Elementos preliminares sobre a “desindustrialização”, a financeirização e a geografia política da crise no Brasil	467
<i>Cláudio Luiz Zanotelli</i>	
CAPÍTULO 18. Trajetórias de consolidação, movimentos setoriais e internacionalização do grande capital brasileiro	509
<i>Leandro Bruno Santos</i>	
CAPÍTULO 19. A “indústria” dos fundos financeiros: potência, estratégias e mobilidade no capitalismo contemporâneo – Pós-escrito: aspectos metodológicos para investigações no campo “espaço-economia”	553
<i>Roberto Moraes Pessanha</i>	
<i>Os autores</i>	591

APRESENTAÇÃO

Espaço e economia

geografia econômica e a economia política

Floriano José Godinho de Oliveira

Leandro Dias de Oliveira

Regina Helena Tunes

Roberto Moraes Pessanha

As mudanças nas estruturas econômicas e políticas vivenciadas no mundo influem nos fundamentos e nas estratégias da organização econômica e nas relações de trabalho, atingindo particularmente (de forma aguda e profunda) o território, em face da forte dependência de investimentos públicos para fomentar seu dinamismo. Afinal, são tempos de globalização, neoliberalismo e financeirização, bem como de precarização, “uberização” e segregação; é a égide meio técnico-científico-informacional, de modelos produtivos (proto)flexibilizados, dos dutos globais de comunicação e do buzz urbano em constante transbordamento, ao mesmo tempo em que termos como planejamento estratégico, sustentabilidade e empreendedorismo urbano se consolidaram como axiomas do pensamento econômico-ecológico-espacial.

No Brasil, a recente mudança do poder político e a retomada da imposição de práticas neoliberais, baseadas em projeto alçado ao poder de forma não legítima, produzem uma regressão significativa das mudanças que estavam em curso. O discurso hegemônico é contraditório com as ações, pois a coalizão que está no poder não está sendo capaz de reverter a crise econômica em que mergulharam o país, apesar das inúmeras e aceleradas transformações nos fundamentos das bases econômicas e sociais, com ações deletérias no que diz respeito ao desmonte do Estado, redução dos gastos públicos e dos direitos trabalhistas e previdenciários. Assim, estamos diante de um novo quadro político, econômico e social, que já repercute na organização territorial no país e que merece aprofundamento teórico-analítico.

Diante de tal quadro bastante complexo, é fundamental a realização de debates entre os estudiosos dedicados às reflexões do campo da geografia econômica e da economia política, para que se possa identificar as estratégias dos diferentes segmentos do capital, examinar os diversos processos socioespaciais em curso, compartilhar trilhas de pesquisa e qualificar os referenciais analíticos. Há que se pensar nas transformações no capitalismo mundial e na produção social do espaço em diferentes escalas, por meio dos entendimentos dos novos arranjos territoriais e da interpretação crítica da economia política do desenvolvimento.

Espaço e Economia: geografia econômica e a economia política é uma contribuição à disseminação das pesquisas, estudos e debates sobre as políticas territoriais, por meio da compreensão de uma renovada agenda de investigações no campo da geografia econômica, que invoca a atualização e a ampliação de debates sobre o mundo do trabalho, a produção industrial, a distribuição, troca e consumo de mercadorias refetichizadas, a utilização da natureza-recurso-território e a própria localização, impacto e transbordamento dos empreendimentos fabris, mas também reverbera os novos processos de desenvolvimento local-regional; as concretudes e imaterialidades do conhecimento, da inovação e da tecnociência; os veios logísticos e a constituição de novas redes de contato, de espoliação e de poder; a governança conciliada entre Estado e mercado; o fenômeno metropolitano e a formação de novos nexos e constelações urbanas; e a financeirização em suas diversas frentes, com suas novas frações de capital, movimentos setoriais e interconexões. Torna-se, assim, objetivo central desta obra debater as bases econômicas e políticas e a organização e as delimitações territoriais recentes, extraindo das discussões recursos analíticos para a compreensão da relação espaço e economia na contemporaneidade, por meio da interlocução de pesquisadores brasileiros e da América Latina dedicados à temática.

Assim, a geografia econômica aqui tratada extrapola por completo o mapeamento dos recursos em prol da ideologia industrial e o entendimento do espaço geográfico como fator de produção, localização privilegiada ou área para espraio de mercadorias. O que se pretende aqui é um verdadeiro entrelaçamento teórico entre *geografia econômica* e *economia política*, que perpassa uma obrigatória leitura crítica atual das determinações abstratas do sistema vigente, das relações entre Es-

tado e mercado – mais complexas, ainda que não surpreendentes, em tempos de neoliberalismo espraído combinado com um conservadorismo político –, das diferenças internas à sociedade, da atual divisão internacional do trabalho e da própria e infindável atmosfera de crise que assola o capitalismo contemporâneo.

Os capítulos reunidos neste livro foram apresentados nas mesas que compuseram o III Colóquio Espaço-Economia: “Transformações no capitalismo mundial e a produção social do espaço: novos arranjos territoriais e a economia política do desenvolvimento”, realizado nas instalações da Universidade do Estado do Rio de Janeiro, entre os dias 10 e 12 de junho de 2019, sob nossa organização. Com o apoio da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado do Rio de Janeiro (Faperj), da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (Capes) e do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) e capitaneado institucionalmente pelo Programa de Pós-Graduação em Políticas Públicas e Formação Humana (PPFH-UERJ), pelo Programa de Pós-Graduação em Geografia da UFRJ (PPGGEO-UFRJ), pelo Programa de Pós-Graduação em Geografia da UERJ (PPGEO-UERJ) e pelo Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Fluminense – Campos dos Goytacazes, H-UERJ s: de 2019. ntes mesascuaç entre Estado e Mercadorestalque ainda que este colóquio apresentou quatro eixos temáticos centrais: 1) Reestruturação espacial e desenvolvimento econômico-regional, 2) Redes técnicas e organização social do território, 3) Produção do espaço e espoliação imobiliária no mundo contemporâneo, e 4) Desenvolvimento e crise no capitalismo contemporâneo.

Afinal,

1. o atual movimento de reestruturação espacial engendra hegemonicamente uma reformulação territorial-produtiva, com o acerto do tempo do negócio fabril e o *just-in-time* imposto à mercadoria e ao trabalhador – a discussão do mundo do trabalho, à luz da geografia econômica, torna-se central. Isto implica o consumo dos bens que já nascem obsoletos ou do próprio território, conjugando a adoção (ou abandono) da sustentabilidade em detrimento da obliteração acelerada da natureza. Ajustando homem e natureza, tempo e espaço, tecnologia e necessidades produtivas, o desenvolvimento se consolida em bases regionais, por meio da conjugação de estratégias

- de diferentes atores públicos e privados e da revigoração das potencialidades endógenas nesta escala geográfica;
2. em tempos de transformações e renovações técnicas e reconfiguração de redes produtivas, comerciais e informacionais que lhe sustentam, o território se destaca como a categoria cada vez mais presente e central nos estudos econômico-espaciais, pois na atualidade o papel da ciência, da tecnologia e da informação produz novos recortes territoriais, que exigem redefinir nossos parâmetros analíticos para melhor compreendermos as múltiplas determinações econômicas e sociais presentes no espaço. Torna-se mister a discussão sobre transporte e logística, redes portuárias e de tráfego aéreo, comunicações e informações;
 3. a cidade assiste, sob diferentes aspectos, a um processo de acirramento das contradições: de um lado, a força das matrizes vinculadas ao crescimento econômico e políticas neoliberais de produção do espaço, desenvolvidas pela implantação de empreendimentos industriais, logísticos, de serviços, entre outros; de outro, a explosão da periferia e das múltiplas segregações sociais. A cidade se tornou negócio e mercadoria central e seu empresariamento é o motor do crescimento econômico urbano. Da mesma maneira, o valor da terra e as precificações e especulações do solo urbano são questões centrais nesta verdadeira economia política da cidade;
 4. a discussão sobre a lógica da produção de valor e o ciclo de acumulação, a partir dos movimentos das frações dos capitais (em suas diversas dimensões) e da ação dos circuitos econômicos na construção social do espaço, são fundamentais para compreender a crise do capitalismo contemporâneo, que parece sair de uma fase cíclica para um novo e mais radical padrão de acumulação. Sustentado em crescente financeirização, o capital vem operando com enorme mobilidade através dos fundos globais e nacionais, aspirando cada vez mais o lucro da produção que ainda prescinde do espaço como lócus de apropriação. Dessa forma, o capital, entendido como movimento e relações de poder, avançaria para a constituição de uma espiral de acumulação infindável.

Esta coletânea é composta por dezenove capítulos, assinados por pesquisadores de diferentes universidades do Brasil e da América Lati-

na, divididos em quatro partes. **Introdução – Novos caminhos do desenvolvimento científico, tecnológico e industrial** é formada por dois capítulos: “Desenvolvimento regional do Brasil. Uma leitura pela ótica da quarta revolução industrial”, de autoria de Eliseu Savério Sposito, da Universidade Estadual Paulista (Unesp), *campus* de Presidente Prudente, e “Corrida científica e tecnológica mundial, impactos geoeconômicos e geopolíticos e a posição do Brasil”, de Clélio Campolina Diniz, pesquisador do Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Minas Gerais (Cedeplar-UFMG) e ex-ministro da Ciência, Tecnologia e Inovação do Brasil, entre 2014 e 2015.

A **Parte I – Reestruturação espacial, metropolização, inovação e desenvolvimento econômico-regional** é composta por quatro capítulos: “Espaço-tempo do capitalismo contemporâneo e a constituição de megaregiões”, de autoria de Sandra Lencioni, professora titular do Departamento de Geografia da Universidade de São Paulo (USP) e professora agregada da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC-Rio); “De recursos intangíveis a ativos financeiros: as regiões metropolitanas como nexos da economia global”, de Daniel Sanfelici, professor do Programa de Pós-Graduação em Geografia da Universidade Federal Fluminense (UFF); “Uma abordagem crítica da inovação e do conhecimento na geografia do capitalismo contemporâneo”, de Regina Helena Tunes, do Programa de Pós-Graduação em Geografia da Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ); e “Espaço, inovação e novos arranjos espaciais: algumas reflexões”, de Maria Terezinha Serafim Gomes, professora do Departamento de Geografia da Universidade Estadual Paulista (Unesp – Presidente Prudente).

A **Parte II – Política, organização social do território e redes técnicas** reúne seis capítulos: “A produção do espaço social e a economia política”, assinado por Floriano José Godinho de Oliveira, professor do Programa de Pós-Graduação em Políticas Públicas e da Faculdade de Formação de Professores da Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ); “Desenvolvimento ilimitado? A questão ambiental contemporânea sob a ótica da geografia econômica”, de Leandro Dias de Oliveira, professor do Programa de Pós-Graduação em Geografia da Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro (UFRRJ); “O território e sua empiria para a leitura das políticas de desenvolvimento num con-

texto de uma economia global”, de André Santos da Rocha, professor do Programa de Pós-Graduação em Geografia da Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro (UFRRJ); “Redes técnicas, territórios e escalas: leituras sobre modernização e crítica da economia política do espaço”, de Marcio Rufino Silva, também professor do Programa de Pós-Graduação em Geografia da Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro (UFRRJ); “Redes e processos espoliativos no centro-norte do Brasil”, de Dênis Castilho, professor dos cursos de graduação e pós-graduação do Instituto de Estudos Socioambientais da Universidade Federal de Goiás (UFG); “Território, circuitos industriais e sistemas técnicos: articulações escalares em tempos de acumulação capitalista com predominância financeira”, de Edilson Pereira Júnior, professor do Programa de Pós-Graduação em Geografia da Universidade Estadual do Ceará (Uece).

A Parte III – Processos de financeirização e de espoliação do território agrega sete capítulos: “Patrimônio no capitalismo contemporâneo”, de Paulo Cesar Xavier Pereira, professor da Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo (USP); “Grandes grupos econômicos na produção do espaço: um olhar sobre atuação imobiliária do Grupo Votorantim”, de Beatriz Rufino, professora da Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo (USP); “Geografías financiarizadas del extractivismo inmobiliario: lógicas financiero-inmobiliarias y estatales de la producción de lo urbano y la naturaleza en Chile”, de Rodrigo Hidalgo Dattwyler (Universidad Católica de Chile), Daniel Santana Rivas (Universidad Pontificia Bolivariana, Colombia) e Voltaire Alvarado Peterson (Universidad Academia de Humanismo Cristiano, Chile); “Dez anos do Programa Minha Casa, Minha Vida (PMCMV): um balanço preliminar”, de Leda Velloso Buonfiglio e César Augusto Ávila Martins, professores do Programa de Pós-Graduação em Geografia da Universidade Federal do Rio Grande (FURG); “Trajetórias de consolidação, movimentos setoriais e internacionalização do grande capital brasileiro”, escrito por Leandro Bruno Santos, professor do Programa de Pós-Graduação em Geografia do *campus* de Campos dos Goytacazes da Universidade Federal Fluminense (UFF); “Elementos preliminares sobre a “desindustrialização”, a financeirização e geografia política da crise no Brasil”, de Cláudio Luiz Zanotelli, professor titular do Departamento e do Programa de

Pós-Graduação em Geografia da Universidade Federal do Espírito Santo (Ufes); e “A ‘indústria’ dos fundos financeiros: potência, estratégias e mobilidade no capitalismo contemporâneo – Pós-escrito: Aspectos metodológicos para investigações no campo ‘espaço-economia’”, de Roberto Moraes Pessanha, professor e pesquisador do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Fluminense – Campos dos Goytacazes (IFF).

O desafio de *Espaço e economia: geografia econômica e a economia política* é não somente contribuir para o processo formativo e acadêmico nas instituições brasileiras e latino-americanas no campo da geografia econômica, mas também aprofundar as vinculações entre os pesquisadores dos grupos e núcleos de pesquisa e demais pesquisadores brasileiros e da América Latina. Neste sentido, o III Colóquio Espaço-Economia e este livro formalizam a constituição da *Rede Latino-Americana de Investigadores em Espaço-Economia: Geografia Econômica – Economia Política* (RELAEE), que emerge com o intento de aproximar investigações e pesquisadores que abordem as diversas dimensões existentes entre espaço e economia. Afinal, neste momento de desalento político e crise *in omine tempore*, há muito trabalho a ser realizado.

* * *

Não seria possível apresentar esta obra sem destacar que o III Colóquio Espaço-Economia foi realizado sob forte comoção pela perda tão precoce do colega, amigo, professor, Prof. Dr. Gilmar Mascarenhas, docente do Departamento de Geografia Humana e do Programa de Pós-Graduação em Geografia da Universidade do Estado do Rio de Janeiro. É importante ressaltar que Gilmar, importantíssimo intérprete da geografia urbana fluminense e brasileira e destacado especialista em questões como urbanização turística, geografia dos esportes e impactos dos megaeventos na cidade, permanece vivo na luta cotidiana por uma cidade mais justa, democrática e humana. À sua memória, nós, os organizadores, dedicamos sentidamente as reflexões contidas neste livro.

INTRODUÇÃO

**Novos caminhos do desenvolvimento
científico, tecnológico e industrial**

CAPÍTULO 1

Desenvolvimento regional do Brasil

Uma leitura pela ótica da quarta revolução industrial

Eliseu Savério Sposito

Introdução

A geografia econômica é uma área de estudos que se constituiu interdisciplinarmente. Ela perpassa os estudos urbanos, rurais, do comércio, dos transportes, entre outros, mas se consolidou, principalmente, pelos estudos da indústria e dos processos de industrialização. É por esse último recorte que vou fazer algumas reflexões, procurando analisar a quarta Revolução Industrial e, a partir daí, considerando alguns dados comparativos, verificar o que ocorre no Brasil no início do século XXI. Tento, assim, cumprir o que propõe o título que me foi sugerido para a palestra: políticas territoriais e desenvolvimento regional no Brasil. Não vou falar de política territorial definida pelos poderes republicanos nem pela ótica do planejamento. Vou falar de política territorial decorrente da divisão territorial do trabalho. E vou encarar o desenvolvimento como processo de transformação que requalifica as regiões.

A preocupação com a quarta Revolução Industrial justifica-se por: 1) é um processo que está em pleno desenvolvimento, ou seja, no momento, convive-se com as transformações que estão ocorrendo nos processos produtivos e na divisão territorial do trabalho; 2) como ocorreu com as revoluções industriais anteriores, é um processo desigual e combinado que não se territorializa de maneira homogênea ou, pelo menos, com alguma possibilidade de equidade; 3) as diferenciações regionais e nacionais tendem a se potencializar por causa do “ponto de partida”: a desigualdade entre territórios e nações.

No caso brasileiro, as desigualdades (dadas as dimensões continentais do país) historicamente constituídas permanecem e tendem a se

potencializar, principalmente se partirmos do atual patamar da produção industrial no país, em crise estrutural em termos econômicos (condicionada, também, pela crise política que se instaurou no país em 2014).

Assim, mesmo que aqueles que se preocupam em compreender, teoricamente, o que ocorre com o setor produtivo no Brasil mostrem as dificuldades que os três elementos da produção (capital, terra e trabalho) enfrentam (que se potencializam em termos gerais), as perspectivas não são positivas. As decisões políticas do governo atual, tomadas no nível federal, afetam as possíveis medidas que visam restaurar equilíbrios regionais tanto dentro do país quanto em relação a outros países, cristalizando as desigualdades que condicionam o desenvolvimento econômico.

Posso estar errando em minhas interpretações, mas trabalhamos com palavras, e, quando estamos no nível da ciência, com conceitos. E é com as palavras e os conceitos, mediados pela informação geográfica, que procuro entender o que significam as dinâmicas regionais e o desenvolvimento regional no Brasil.

É com esse pano de fundo que, depois de expor as características da quarta Revolução Industrial, vou mostrar, com algumas informações geográficas (levando em consideração os fatores de localização industrial que se tornaram clássicos no estudo da indústria), o que ocorre no Brasil, para concluir que, mesmo com as perturbações de ordem política, o modo industrial se dissemina no país, consolida-se em algumas áreas e se mostra efêmero em outras áreas, desde que tomemos, como referência, um período histórico que vai às duas últimas décadas do século XX.

Não vou me basear nos princípios da Nova Geografia Econômica (ou New Economic Geography), porque ela trabalha com “a produção do espaço nos processos contemporâneos do desenvolvimento neoliberal, e explora as contradições que emergem por meio da reestruturação do espaço social na base dos modelos econômicos redutivos”. Em outras palavras, “ela responde a preceitos prévios identificados pelos elaboradores da nova economia política”¹ (p. 2). Vou me ater a teorias

¹ Disponível em: <http://mc.manuscriptcentral.com/cnpe>. O texto utilizado intitula-se

da economia política clássica, que podem parecer antigos, mas que, na minha opinião, ainda auxiliam na compreensão e na explicação das dinâmicas territoriais que podem ser identificadas e desveladas do ponto de vista geográfico. Em outras palavras, vou me ater ao que aprendi da geografia que se enriqueceu incorporando ensinamentos da economia política. Por isso, a divisão territorial do trabalho é fundamental para o entendimento das desigualdades regionais, e a produção do espaço é fundamental para se compreender as dinâmicas regionais.

Uma digressão, no momento, faço para introduzir o tema da tecnologia em relação à experiência humana. Observada em termos drásticos e historicamente determinados, a tecnologia pode matar o que há de humanidade no ser humano: a experiência. A experiência do indivíduo, aquilo que se passa nele, com ele e para ele. A máquina não terá, nunca, experiência. O robô nunca terá experiência, apesar de sua racionalidade e de suas grandes possibilidades de agir mais rápido, ágil e seguro do que o ser humano. A experiência pressupõe existência, e a existência do ser humano é dada por seu ponto de partida, o nascimento, e por sua carga genética. Não há carga genética no robô, mas acúmulo de tecnologia materializada em materiais específicos (metais, novos materiais etc.). A informação, elemento buscado com sofreguidão na quarta Revolução Industrial, não significa formar ou dar experiência ao ser humano, mas é um elemento que pode gerar opinião, avidez da palavra sem sentido etimológico (não confundir experiência – que forma o atributo do indivíduo racional, portanto é algo individual – com experimento ou experimentação – ato genérico de duvidar de algo para ver seu resultado).

Bondía (2002), ao analisar o conceito de experiência, afirma que, “se a lógica do experimento produz acordo, consenso ou homogeneidade entre os sujeitos, a lógica da experiência produz diferença, heterogeneidade e pluralidade” (p. 28).

A noção de experiência será importante para se compreender os resultados da quarta Revolução Industrial, que é o que vou expor agora.

“Colonising space: the New Economic Geography in theory and practice”. *New Political Economy Journal*, manuscrito original, p. 2-49, [s.d.].

A quarta Revolução Industrial

Para trabalhar o tema da quarta Revolução Industrial, a principal referência foi Schwab (2016, 2018).² Em duas obras recentes, o autor detalha, a partir de uma visão dos países mais ricos do planeta, as características do que chamou de quarta Revolução Industrial.

Inicialmente, ele fala das megatendências que podem ser observadas, que, de uma maneira geral, dão a imagem do que está ocorrendo no mundo em termos de avanço tecnológico e transformações nos tipos de trabalho. Três razões sustentam a ocorrência de uma revolução:

1. **Velocidade:** a quarta Revolução Industrial “evolui em um ritmo exponencial e não linear”, resultado da interconexão entre pessoas e empresas e do fato de que as novas tecnologias “geram outras mais novas e cada vez mais qualificadas” (Milton Santos já chamava atenção sobre a *aceleração contemporânea* ao se referir ao papel dos fluxos no meio técnico-científico-informacional, fundamental para compreender as lógicas espaciais³);
2. **Amplitude e profundidade:** a revolução digital combina “várias tecnologias”, o que provoca “mudanças de paradigma sem precedentes da economia, dos negócios, da sociedade e dos indivíduos”. Em termos de questionamento, a quarta revolução industrial modifica paradigmas de acordo com as perguntas que aparecem, em termos de método, de maneira mais frequente: não importa mais saber “o que” está ocorrendo e “como” as coisas estão acontecendo. Isso muda a pergunta para “quem” somos.

Neste caso, cabe uma reflexão: as perguntas que movem o método científico foram diferentes ao longo do tempo. Na proposta de René Descartes, não importaria mais, na época do renascimento, perguntar “por que” o mundo existia, mas mudar a pergunta paradigmática para “como” ele funcionava. As perguntas que Schwab faz (o quê? como?) são

² Klaus Schwab foi idealizador do Fórum Econômico Mundial, criado em 1971.

³ Como a aceleração é uma característica da sociedade atual, precisamos saber se isso é uma condicionante dada pelo avanço tecnológico ou se é o próprio fundamento da nossa existência (dado ao fenômeno da “uberização”, palavra que designa a precarização do trabalho, a entrega rápida de produtos de consumo imediato, a flexibilidade nas funções do trabalhador, entre outras características).

decorrência da incorporação, a partir do método, da necessidade de se compreender processos e motivos e não buscar a origem da ciência.

3. **Impacto sistêmico:** isso mostra que há “transformação e sistemas inteiros entre países e dentro deles, em empresas, indústrias e em toda a sociedade” (SCHWAB, 2016, p. 13). As mudanças que estão ocorrendo, portanto, em minha visão, como ocorreu nas revoluções industriais anteriores, vieram para não ter volta.

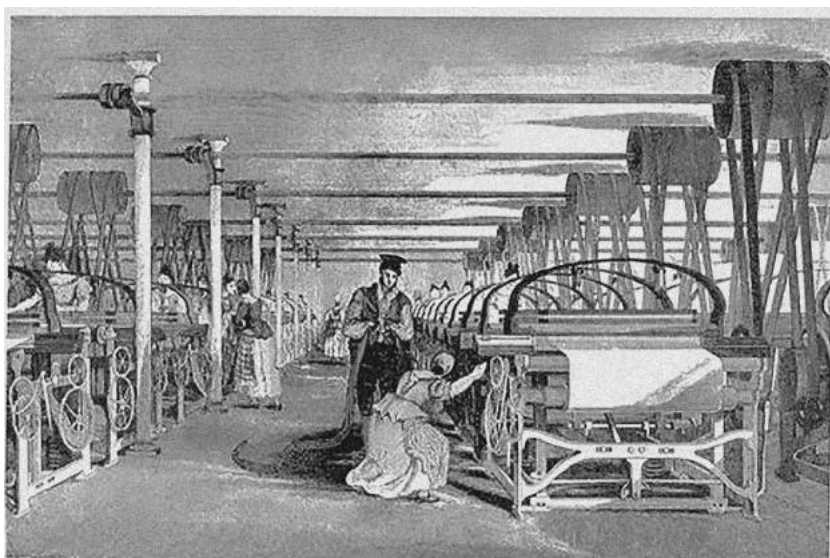
A contextualização da quarta revolução industrial remete, agora, a uma revisão das três revoluções anteriores. Antes, no entanto, cabe uma reflexão sobre a palavra *revolução*. No dicionário do Aurélio (online), há 13 significados para essa palavra. Vou me ater a três deles: “mudança brusca e violenta na estrutura econômica, social ou política de um Estado”, “reforma, transformação, mudança completa” e “modificação em qualquer ramo do pensamento humano”⁴. Os três significados remetem a transformação, ruptura, mudança radical. É com esse conteúdo que vou utilizar a palavra *revolução*.

Para Schwab (2016, p. 15-16), a primeira revolução industrial caracterizou-se pela capacidade de dominar as forças da natureza por meio das técnicas, ou seja, as forças mecânicas passaram a substituir a força muscular. Considera-se que ela ocorreu entre 1760 e 1840 na Inglaterra e se disseminou para outros países nesse período. O papel da ciência foi fundamental para modificar a forma de produzir bens. O tear mecânico e a máquina a vapor são os inventos-símbolo desse período, o que propiciou mudanças radicais nos transportes com a construção de ferrovias. A produção mecânica substituiu a produção artesanal e a manufatura. A fonte principal de energia foi o carvão, e as ferrovias facilitaram o transporte de matéria-prima, pessoas e mercadorias. O carvão e o ferro foram as principais matérias-primas, e a localização das jazidas induziu a localização de fábricas (tanto de processamento dos minérios quanto para a produção de bens) e de cidades baseadas na aglomeração de estabelecimentos industriais. Propiciou, assim, o desenvolvimento da indústria têxtil, ampliando a produtividade e provocando a migra-

⁴ REVOLUÇÃO. In: DICIONÁRIO Aurélio. Disponível em: <https://dicionarioaurelio.com/revolucao>.

ção de grandes contingentes populacionais para as cidades industriais, que tiveram seus tamanhos aumentados rapidamente, levando a problemas no nível de vida e de acesso aos serviços básicos. Foram necessários aproximadamente duzentos anos para se consolidar essa revolução, que teve consequências decorrentes importantes naquilo que podemos identificar como as revoluções logísticas, que, baseadas nas tecnologias dos transportes, modificaram o desenho territorial da circulação em todo o mundo, primeiramente na Europa, depois na América do Norte.

Figura 1. Imagem da primeira Revolução Industrial



Fonte: <https://www.suapesquisa.com/industrial/imagens.htm>

A segunda revolução industrial tem, no domínio da eletricidade e na utilização da linha de montagem, seus paradigmas na produção industrial. Ela ocorreu a partir do final da primeira revolução industrial (segunda metade do século XIX) e entrou no século XX. Em termos territoriais, ela teve seu epicentro nos Estados Unidos, mas contaminou, também, os processos de produção na Europa. A segunda revolução industrial modificou a logística mundial. A abertura de canais, o calçamento

de estradas (algumas com cobrança de pedágios), as estradas de ferro e os cabos submarinos telegráficos internacionais expressam “um conjunto de estratégias, planejamento, gestão e transformações tecnológicas no setor de transportes e comunicações”, o que provocou a ampliação das “interações espaciais” e mudou a ordem socioeconômica vigente”. Dessa maneira, “tanto a divisão territorial do trabalho quanto as integrações territoriais foram ampliadas”, pois “novos espaços comerciais surgiram e se especializaram, novas formas de produção foram disponibilizadas e as trocas culturais consolidadas” (SILVEIRA, 2017, p. 262).

Figura 2. Imagem da segunda Revolução Industrial



Fonte: <https://ensinarhistoriajoelza.com.br/tempos-modernos-ainda-tao-atual/>

A energia elétrica (que poderia ser transportada para grandes distâncias) e o petróleo (que tem importantes subprodutos, como o gás natural, o gás liquefeito de petróleo, a gasolina, a nafta, o querosene, o óleo diesel, lubrificantes etc.) foram decisivos para esse período, prin-

principalmente para o desenvolvimento do motor a combustão. A indústria química, o aprimoramento do telefone e a produção de automóveis completaram os elementos básicos desse período, além da invenção do transistor. Como outros elementos paradigmáticos desta revolução, estão o rádio, o telefone, a televisão, os eletrodomésticos e a iluminação elétrica. Foram necessários, aproximadamente, sessenta anos para se consolidar essa revolução. Nos termos de mais uma revolução logística, as mudanças principais foram na velocidade das trocas, na proeminência do motor a combustão e na consolidação das comunicações via cabo (SILVEIRA, 2017).

A terceira Revolução, que pode ser considerada um amplo acontecimento no século XX (principalmente depois da Segunda Guerra Mundial), teve como paradigmas o computador, o motor a jato e, para tornar mais complexa sua base, a revolução digital com o desenvolvimento de materiais semicondutores. Esses elementos propiciaram a computação individual e o papel decisivo da internet (que se consolida na década de 1990). Esse período pode ser considerado como aquele marcado pela associação entre o conhecimento científico (decorrente da força da produção científica) e a produção industrial. O conhecimento propiciou a elaboração de produtos com “elevados valores no produto final, mesmo que tenha sido gasta pouca quantidade de matéria-prima”, sendo as atividades que mais se destacam a produção de “computadores, softwares, microeletrônica, chips, transistores, circuitos eletrônicos, além da robótica com grande aceitação nas indústrias, telecomunicações, informática em geral”, além da “expansão de transmissores de rádio e televisão, telefonia fixa, móvel e internet, indústria aeroespacial, biotecnologia”⁵ etc. A petroquímica e o desenvolvimento da aviação também tiveram mudanças nesse período. Em resumo, a automação da produção industrial é um símbolo da terceira Revolução Industrial, que podemos chamar de ciclo da eletrônica. Em quarenta anos os efeitos dessa revolução se concretizaram.

Em termos logísticos, os territórios mais afetados foram Japão, Estados Unidos e partes da Ásia, destacando-se aí a China, com maior

⁵ Fonte: <https://mundoeducacao.bol.uol.com.br/geografia/terceira-revolucao-industrial.htm>

integração comercial, infovias com grande capacidade de transmissão da informação, autoestradas, telemática, trens de alta velocidade, fibra ótica, comunicação por satélite, entre outras mudanças importantes (SILVEIRA, 2017, p. 261).

Para Schwab (2018, p. 38), “o impacto cumulativo das três primeiras revoluções industriais suscitou um incrível aumento das riquezas e oportunidades – pelo menos em países com economias mais avançadas”. Isso significa lembrar, também, de que as revoluções industriais não se esgotaram por se confinarem em tempos herméticos. Ao contrário: a convivência dos diferentes avanços tecnológicos e científicos leva à superposição deles, potencializando as transformações em alguns territórios e mantendo formas obsoletas em outros. Em Garça (SP), por exemplo, a produção de tecidos de seda mostra, em um mesmo estabelecimento, a convivência de três gerações de teares: o tear mecânico, que precisa ser manuseado por uma pessoa; o tear mecânico em um conjunto de várias máquinas, que pode ser manuseado por uma pessoa; e o tear computadorizado, que não exige a presença do operário, pois o trabalho pode ser feito por acompanhamento a distância.

Figura 3. Imagem da terceira Revolução Industrial



Fonte: <https://conhecimentocientifico.r7.com/como-a-terceira-revolucao-industrial-mudou-o-mundo-e-as-relacoes-humanas/>

A convivência das consequências das revoluções industriais pode ser observada, também, nas fábricas de bonés de Caicó (RN). Lá, há a produção de caráter artesanal, com o corte do tecido e a costura em máquinas individuais, e a produção mecanizada, com o corte realizado por raio *laser* (SPOSITO; AZEVEDO, 2016).

A quarta Revolução Industrial está em curso, pois, como afirma Schwab (2016), “teve início na virada do século e baseia-se na *revolução digital*” (grifo meu). Ela se estrutura por meio de “uma internet mais ubíqua e móvel, por sensores menores e mais poderosos, que se tornaram mais baratos, e pela inteligência artificial e aprendizagem automática (ou aprendizagem da máquina)” (p. 16). A quarta Revolução Industrial (ou indústria 4.0) caracteriza-se, em termos gerais, por novas descobertas que transformam a vida no planeta de maneira inexorável, sem volta, que vão “desde o sequenciamento genérico até a nanotecnologia, das energias renováveis à computação quântica” (SCHWAB, 2016, p. 16). Isso não significa, no entanto, uma revolução em escala planetária, mas afeita, mais uma vez, aos países que dominam o conhecimento científico e a revolução tecnológica, deixando de lado quase metade da população da Terra, que ainda não tem acesso sistemático à internet, por exemplo. O conhecimento passa a ser acessível, então, a todo o planeta? Quanto tempo ainda será necessário para consolidar essa revolução?

Portanto, é sobre a quarta Revolução Industrial⁶ que vou descrever, analisar e emitir conclusões doravante.

As mudanças são profundas na quarta Revolução Industrial. O desenvolvimento da tecnologia e o uso do computador vão além das possibilidades imaginadas até a terceira revolução: “as tecnologias de fabricação digital podem interagir com o mundo biológico”, associando-se o “design computacional, a fabricação aditiva, a engenharia de materiais e a biologia sintética” (SCHWAB, 2016, p. 19). A fabricação não se atém, portanto, aos bens materiais de consumo durável ou não durável. Ela chega, por meio dos avanços tecnológicos, a propiciar mudanças radicais nos seres vivos, sejam eles plantas, animais ou o próprio ser

⁶ Para descrever e analisar a quarta Revolução Industrial, vou me basear nos dois textos de Klaus Schwab que estão nas referências bibliográficas.

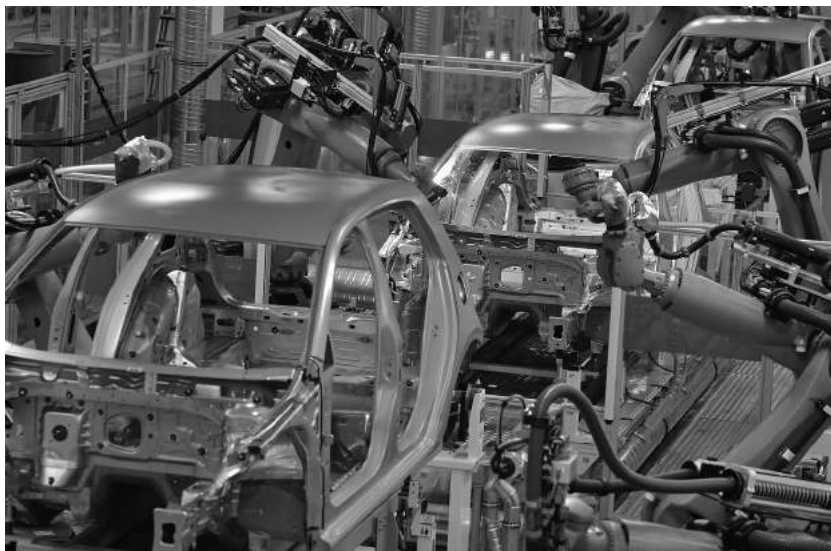
humano. O ciclo da informática é baseado na biotecnologia, nas novas mídias, nas redes digitais e nas inovações em *softwares*.

A desigualdade social é, neste momento, um desafio que, se não é novo, poderá ser potencializado, vindo a se concentrar na oferta do trabalho e da produção.

Os impulsionadores da quarta Revolução Industrial são, para Schwab (2016):

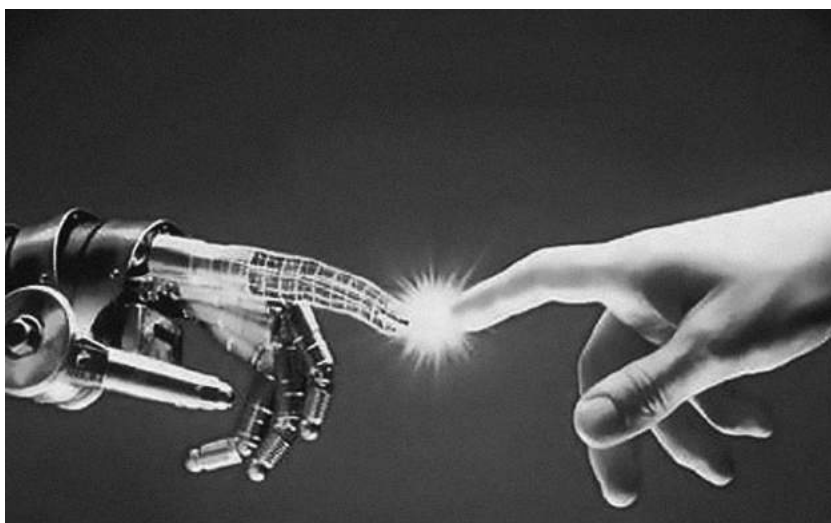
1. As **megatendências**, compreendidas por “inovações e tecnologias”, com aproveitamento da “capacidade de disseminação da digitalização e das tecnologias da informação”, unindo as categorias física, digital e biológica (p. 23).
2. Na **categoria física** entram os automóveis autônomos (incluindo aí os *drones*, os veículos submersíveis, os robôs), a impressão em 3D (que é conhecida como fabricação aditiva, que começa com um material desarticulado para, “em seguida, criar um objeto em três dimensões por meio de um modelo digital” [p. 24], podendo-se chegar, mesmo, à fabricação de órgãos humanos), a robótica avançada (que mostra a colaboração entre seres humanos e máquinas, desde a agricultura até as tarefas domésticas) e os novos materiais (materiais com memória, com autorreparação ou autolimpeza, exemplificado pelo grafeno, “cerca de 200 vezes mais forte que o aço, milhões de vezes mais fino que um cabelo humano e um eficiente condutor de calor e eletricidade” (p. 26). Elementos como produtos da nanotecnologia, da neurotecnologia, da biotecnologia, dos sistemas de armazenamento de energia, todos permeados pela inteligência artificial, são fundamentais para a quarta Revolução Industrial.
3. Na **categoria digital**, para Schwab (2016), uma das principais aplicações é a internet das coisas (IoT), que pode ser descrita como “a relação entre as coisas (produto, serviços, luarets etc.) e as pessoas”, o que é possível “por meio de diversas plataformas e tecnologias conectadas” (p. 26). Aí estão os *smartphones*, *tablets* e computadores conectados à internet, cuja capacidade é potencializada com o armazenamento em nuvem. Em outras palavras, a formação de sistemas ciberfísicos poderá levar à automação total dos estabelecimentos industriais (formando o que se chama de fábrica inteligente), combinando as máquinas com processos digitais, possibilitando a liberação da força de trabalho humano, embora ainda necessitando de interação com ela.

Figura 4. Imagem da quarta Revolução Industrial



Fonte: <https://http://www.maispolimeros.com.br/2018/10/11/a-quarta-revolucao-industrial-e-seu-impacto-na-industria/>

Figura 5. Imagem da quarta Revolução Industrial



Fonte: <https://www.escoladelucifer.com.br/a-quarta-revoluo-industrial/>

Na **categoria biológica**, os custos investidos no sequenciamento genético, nos últimos anos, permitiram o desvendamento da estrutura básica dos seres vivos. Com isso, a ativação ou edição de genes elimina a necessidade de se trabalhar com tentativas e erros (SCHWAB, 2016), indo em direção à biologia sintética, que “oferecerá a capacidade de criar organismos personalizados”, causando profundos impactos na medicina (podendo mudar o código genético das gerações futuras), na agricultura e nos biocombustíveis (p. 29). A quarta revolução industrial vai além, portanto, das ações de fabricação de produtos duráveis e não duráveis, chegando à produção de órgãos humanos e medicamentos sintéticos, aproximando, cada vez mais, a ficção científica da realidade.

A quarta Revolução Industrial teria impactos em vários domínios (econômicos, sociais e culturais) de difícil previsão. A economia (aqui falo no sistema capitalista), atualmente permeando toda a Terra, tornou-se mundializada. Isso afeta as “grandes macrovariáveis imagináveis – PIB, investimento, consumo, emprego, comércio, inflação”, afetando o crescimento econômico e o emprego (SCHWAB, 2016, p. 35). A lei notabilizada por Marx (da diminuição constante da taxa de juros) pode ser afetada de duas maneiras. Numa primeira possibilidade, ela, mesmo diminuindo, seria compensada pelo avanço tecnológico, que melhoraria a performance industrial nos setores de ponta, ampliando a capacidade de produção e o consumo das pessoas, num efeito distributivo da riqueza tomada pelo lado do uso das mercadorias – como valor de uso. Numa segunda possibilidade, teríamos a “estagnação secular”, o que limitaria o crescimento do PIB mundial anual, dificultando o desenvolvimento em todos os países, o que levaria ao aumento do valor de troca, diminuindo a capacidade de consumo de grande parte da população.

Outro fator decisivo (de **natureza demográfica**) será o envelhecimento da população, tendência manifesta na Europa e nas Américas, por exemplo, provocando o aumento do número de pessoas dependentes e diminuindo o número de pessoas em idade ativa. Essa tendência já provoca, no Brasil, por pressão do setor financeiro (que vê com bons olhos a privatização da previdência social por meio da poupança privada dos fundos de pensão, que aumentaria o capital circulante dos bancos) para mudanças na estrutura da previdência social. A compensação possível, durante a quarta Revolução Industrial, seria o aumento da produtividade com a utilização das novíssimas tecnologias. Essa

tendência, no entanto, não tem sido detectada na última década, tornando-se um paradoxo para a economia global: “a produtividade do trabalho manteve-se lenta em todo o mundo”, gerando o que se chamou de “paradoxo da produtividade”, mesmo que a “produtividade seja o determinante mais importante para o crescimento de longo prazo” (SCHWAB, 2016, p. 39). “As novas tecnologias mudarão drasticamente a natureza do trabalho em todos os setores e ocupações” (SCHWAB, 2016, p. 42), fazendo desaparecer profissões tradicionais e provocando o surgimento de novas profissões.

Sobre as profissões, vou buscar dois exemplos que empiricizam o que foi afirmado. Um deles é a profissão de padeiro. Tradicionalmente, o profissional que fabricava pães participava de todo o processo: da compra da farinha, da mistura com sal e óleo, da cura, do assamento e da venda ao consumidor. Essas atividades, atualmente, têm agregado valor para os proprietários de casas que se atêm ao que se chama de produção artesanal ou “gourmetizada”. A fabricação de pães está robotizada. A dosagem, mistura e sova da matéria-prima é feita em grandes reservatórios, depois o pão, congelado, é condicionado em porções definidas e distribuído para diferentes casas comerciais (supermercados, lojas de conveniência) que fazem o assamento em fornos elétricos, definindo os horários de venda e condicionando os hábitos dos consumidores. Não são mais as panificadoras, necessariamente, os ambientes para a venda de pães. Houve mudança, portanto, na profissão de padeiro e no tipo de casa comercial que vende o pão.

Outro exemplo está na produção de frangos para o consumo em geral. A engenharia genética é importante na produção avícola. A produção de frangos, por exemplo, depende dos embriões que são produzidos geneticamente, congelados, distribuídos internacionalmente e, posteriormente, alimentados com rações balanceadas, em ambientes climatizados, para depois o abate ocorrer em trilhos (similar a uma linha de montagem). No Brasil, a separação das partes, a moagem e a fabricação de subprodutos são semiautomatizadas, da mesma forma que o empacotamento e a distribuição em caminhões frigoríficos. O segredo da produção, no entanto, está no domínio das matrizes genéticas, e não na criação e no abate dos frangos.

Um terceiro exemplo: a Brevant Sementes, localizada em Cascavel (PR), tem, entre suas três empresas, a Coodetec. Esta empresa, que per-

tence ao Grupo Dow Sciences, surgiu em 1974 no âmbito de uma cooperativa de agricultores com o objetivo de desenvolver variedades de sementes de soja, milho e trigo adaptáveis não às condições do momento, mas com previsões de adaptação de até 10 anos à frente, com capacidade de se adaptar às condições de temperatura e chuva, às pragas possíveis e com a produtividade por hectare previamente definida. Ela iniciou suas atividades procurando enfrentar as grandes empresas do setor (Monsanto, Cargill), mas, em 2015, foi adquirida pela multinacional Dow Chemical. Em conclusão, na tentativa de aprimorar geneticamente as sementes no Brasil, a empresa começou como um empreendimento do tipo “schumpeteriano”, movido pela iniciativa de uma cooperativa de agricultores, mas, quando atingiu excelência em seus objetivos, foi adquirida por uma multinacional.

Os três exemplos mostram: convivência de revoluções industriais, apropriação da tecnologia por grandes grupos internacionais, sufoco das iniciativas em países “em desenvolvimento”, tendência à exclusividade no desenvolvimento tecnológico e concentração nos resultados econômicos dos avanços científicos.

As transformações decorrentes da quarta Revolução Industrial têm rebatimento direto nas profissões, tornando algumas mais propensas à automação. As mais propensas à automação são, por ordem de maior probabilidade: operadores de telemarketing, responsável por cálculos fiscais, avaliadores de seguros e danos automobilísticos, árbitros, juízes e outros profissionais esportivos, secretários jurídicos, corretores de imóveis, mão de obra agrícola, entregadores e mensageiros. As profissões menos propensas à automatização seriam: diretores, gerentes de venda, engenheiros marinhos e arquitetos navais, antropólogos e arqueólogos, analistas de sistemas de computador, gerentes de recursos humanos, psicólogos, médicos, cirurgiões, coreógrafos e assistentes sociais.

A convivência da tecnologia das diferentes revoluções industriais é fato no território brasileiro. No entanto, isso não ocorre de maneira uniforme. Há territórios com maior densidade de atividades com avanço tecnológico e outros com menor densidade tecnológica, o que mostra a regionalização da capacidade tecnológica de cada um. Isso significa que uma revolução industrial não termina quando começa a outra, mas as práticas, as atividades, os avanços mostram convivência

entre o novo e o velho, o avançado e o tradicional, aquelas máquinas com maior densidade científica e aqueles com menor densidade. Em outras palavras, uma revolução industrial se instaura sem eliminar os avanços das outras, mas convivendo com eles e potencializando-os.

Há muitas outras implicações da quarta revolução industrial: nas atividades dos governos, nas relações internacionais, nas desigualdades sociais e na apropriação da renda, nas identidades e éticas individuais etc. Neste capítulo, focarei nas atividades de produção, porque, no item seguinte, vou fazer uma digressão para trabalhar com os fatores de localização industrial com o objetivo de comparar o que foi ocorrendo na produção industrial que se territorializou, ao longo do tempo, cumprindo diferentes determinações.

Se tomarmos a escala regional como referência para ver como está territorializada a quarta Revolução Industrial, a distribuição das fábricas mais avançadas é desigual. No entanto, não é a Europa ou os Estados Unidos (economias mais desenvolvidas) que despontam com maior densidade na organização de fábricas inteligentes, mas é a Ásia que se tornou a área onde as transformações compõem de maneira mais intensa. A Tríade (Estados Unidos, Europa e Japão) não conforma mais os núcleos básicos da quarta Revolução Industrial. A Alemanha é um país que tem se preocupado com a implementação de fábricas 100% inteligentes, mas a China e outros países da Ásia têm aceitado com maior intensidade as transformações que estão ocorrendo. Isso poderá, no médio prazo (nos próximos 20 anos), modificar a geografia política da indústria no mundo em termos de intensidade da produção, dos fluxos de mercadorias e do surgimento de novas profissões, o que levaria a um basculamento dos PIBs nacionais.

É preciso, portanto, mesmo que estejamos falando de quarta Revolução Industrial, que não nos esqueçamos do papel da geografia política. Sem entrar no mérito das tecnologias da guerra, os arranjos regionais (de países) poderão ser modificados de acordo com a necessidade de matérias-primas, consumidores, capital e acúmulo tecnológico, lembrando uma associação entre o que oferece a primeira natureza e o que o sistema capitalismo pode realizar no seu centro e nas suas margens.

Assim, posso afirmar que a quarta Revolução Industrial afeta também as relações internacionais não pela ótica da dominação territorial (como foi importante nos períodos da acumulação primitiva, da bus-

ca de matérias-primas durante a segunda Revolução Industrial ou no avanço das empresas multinacionais), mas pela ótica da dominação tecnológica.

Permita-me uma digressão. A ciência se transforma e transforma o jeito de pensar. Por exemplo: se foi a teoria da relatividade ou a teoria quântica (portanto, os avanços na física) que influenciaram o pensamento filosófico, atualmente são as ciências da vida (principalmente a biologia) que exigem reflexão filosófica por meio da ética, da clonagem, do manuseio do código genético ou da reprodução de condições artificiais (domínio completo da natureza) de reprodução da vida. *Deus ex machina* torna-se real mesmo em meio virtual. Se a mudança de paradigma dos tempos do renascimento foi radical (não bastava perguntar *por que* o mundo existe, mas passar para a inquietação de *como* ele funciona, as perguntas são *para quê* e *para quem* o mundo se transforma), no século XXI a mudança está sendo tão radical ou mesmo mais radical que naqueles tempos, porque se associam, de maneira orgânica, ao domínio da natureza e ao domínio da mente humana.

Os fatores de localização industrial

Do ponto de vista regional, não há igualdade nem equanimidade no território. As densidades, os ritmos e as habilidades distribuem-se desigualmente, desde a distribuição desigual das matérias-primas e das potencialidades dadas pelos fatores naturais até a divisão territorial do trabalho, resultado do modo de produção como fundamental na produção do espaço. Isso provoca diferentes potencialidades regionais que não se restringem às infraestruturas, mas, principalmente, a elementos da superestrutura (para utilizar termos bem conhecidos) que aceleram ou arrefecem os tempos desiguais e combinados.

Há um conhecimento tácito dos fatores de localização industrial, porque esse tema foi trabalhado por economistas e geógrafos ao longo do tempo. “O espaço industrial não se reduz à fração restrita do território ocupado pelas indústrias, mas se trata da produção de uma rede de fluxos visíveis (mercadorias) e invisíveis (capital, informação, tecnologia) que se materializam nas relações de produção e de gestão” (LAN, 2017, p. 241). Como já foi indicado anteriormente, o papel da

indústria foi considerado, na geografia econômica, fundamental para o desenvolvimento econômico. A dimensão da empresa, a localização e a capacidade de produção encontrada no estabelecimento, a qualificação da força de trabalho, a quantidade de energia utilizada na produção etc. foram elementos que transformaram, classicamente, a indústria no catalisador mais sensível para as transformações na dimensão socioespacial da sociedade.

Os clássicos fatores de localização industrial têm sua história desde o início do século XIX. “A política de localização das indústrias varia em função da evolução dos mercados e da estrutura mesma das empresas. As teorias clássicas de localização espacial foram um padrão de localização espacial relativamente aceito até os anos 1960” (LAN, 2017, p. 241), ou seja, até a configuração planetária da segunda Revolução Industrial.

O legado de von Thünen é considerado a primeira tentativa de teorizar a localização das atividades econômicas, uma vez que, em 1826, “elabora uma explicação que vai fazer escola” para explicar como as atividades agrícolas se estruturam. Ele utilizou o caminho dedutivo para mostrar como ocorre a “maximização da renda em função da distância e dos custos de transporte”. O modelo se apoia nos seguintes postulados: “1) área homogênea, economicamente ilhada com as mesmas condições naturais e de transporte [...]; 2) a demanda de bens agrícolas está concentrada na cidade; 3) no mercado, há uma competição viva entre produtores de tal maneira que eles mesmos não podem determinar os preços; 4) a oferta de bens agrícolas está dispersa em uma planície uniforme” (LAN, 2018, p. 242). Von Thünen alertou, na versão original de sua obra, que ele tinha elaborado um modelo baseado no sul da Alemanha, que não seria, obrigatoriamente, o modelo explicativo para todas as áreas agrícolas que pudessem ser estudadas. Mesmo assim, seu modelo foi seguido por economistas e geógrafos e se tornou paradigma para a fundamentação da localização das atividades econômicas. Quando foi elaborado o modelo, o capitalismo estava em crescimento lento na Alemanha, ainda sem ter realizado sua unificação, o que permitiu explicar uma área que foi transformada em espaço plano. A ideologia do liberalismo estava subjacente às suas interpretações, o que se torna evidente porque essa ideologia está na base do desenvolvimento do capitalismo.

Os círculos concêntricos do modelo de Von Thünen mostram que, “quanto mais nos distanciamos do centro, mais se encarece o transporte, motivo pelo qual ele introduz novos componentes [...]: a existência de uma via navegável, a existência de várias cidades e a fertilidade diferencial da terra” (CASTELLS, 1985, p. 23). Em outras palavras, para Von Thünen, “a renda seria determinada pela distância em relação à cidade que se localiza no centro de uma planície indiferenciada” (LAN, 2017, p. 242).

No início do século XX, Alfred Weber (em 1909) elabora uma teoria que se propõe a mostrar, de maneira global, a localização industrial. O ponto de partida, como para von Thünen, são os dados fixos e abstratos: para ele, “a empresa supõe um espaço homogêneo e uma mão de obra fixa” (LAN, 2017, p. 243). “A empresa se instala no lugar onde seu preço de venda é o mais baixo” (MANZAGOL, 1980, p. 25). Há, portanto, a preocupação com a relação entre os custos de transportes, a distância e o peso das mercadorias para se encontrar o lugar ótimo para a localização da fábrica, não se esquecendo da existência da matéria-prima e do mercado. Consequentemente, “as forças aglomerativas são as vantagens de produção ou de mercado resultantes da concentração” (LAN, 2017, p. 243). As referências de Weber são, como para o caso anterior, abstratas, porque levam em consideração as situações ideais na concepção de seu modelo. Mas ele avança no sentido de que a localização industrial se torna uma preocupação forte para a economia.

Três décadas depois, August Lösch (em obra publicada em 1939) raciocina de maneira inversa. Para ele, a melhor localização não se baseia nos custos dos transportes, mas com o objetivo de se buscar a maximização dos ganhos. Pode parecer trivial essa afirmação, mas é uma mudança de paradigma na apropriação da ideia, ou seja, “é o ganho que guia a localização”, porque “o acento está posto sobre a demanda e a interdependência das firmas” (LAN, 2017, p. 244). As localidades melhor posicionadas formam desenhos hexagonais que mostram como a escolha pela melhor localização pode ser atingida.

Quando elabora sua teoria da localização industrial, Lösch está vivendo a segunda Revolução Industrial, momento em que o papel dos transportes, da matéria-prima e da força de trabalho configuram paisagens urbanas densas em diversos países europeus e nos Estados Unidos. O custo dos transportes e a capacidade de demanda são fatores impor-

tantes, no momento em que a linha de produção e a produção em série dominam o saber-fazer nas fábricas, principalmente de automóveis. Há preocupação com fatores extras, mas a força da indústria no desenvolvimento econômico dos países é fundamental, porque, no advento do fordismo, a capacidade de ganho do operariado aumentou, provocando um círculo virtuoso que articulava a produção, a demanda e o consumo, o que vai resultar na crise da superprodução de 1929. O liberalismo continuava como a base ideológica fundamental do capitalismo.

Na década de 1950, logo depois da Segunda Guerra Mundial, ainda era importante o esquema proposto por Keynes (ainda antes da Primeira Guerra Mundial). Para ele, era importante o papel do Estado como elemento produtor e não apenas mediador político, como ocorre no regime liberal. Nesse período, Walter Isard procura combinar os três modelos anteriores (von Thünen, Lösch e Weber). Ele introduz “elementos variados em seus postulados, como o salário, a demanda e a formação de áreas de mercados com hexágonos irregulares. [...] Assim, as empresas elegem as localizações que maximizam seus benefícios e os indivíduos elegem as localizações que maximizam sua utilidade” (LAN, 2017, p. 245).

A partir da década de sessenta, quanto a terceira Revolução Industrial mostra-se evidente, “as teorias clássicas foram questionadas cada vez mais [...] por sua atitude de querer explicar uma realidade complexa a partir de postulados rígidos que representam um modelo demasiado racional e um quadro de competição perfeita” (LAN, 2017, p. 245). A localização industrial tem novos elementos em cena: o papel das grandes corporações, a velocidade dos transportes e a comunicação mais rápida (depois do telégrafo, o telefone), a localização de grandes estabelecimentos voltados para o consumo coletivo (os grandes magazines), a capacidade de escolha das pessoas etc. tornam-se fatores que modificam e negam a rigidez dos modelos anteriores.

Para corroborar o que foi afirmado, Lan (2017, p. 249) afirma que “a aparição de indústrias de alta tecnologia, o arrefecimento das organizações sindicais, a segmentação dos mercados de trabalho e de produtos e o esforço das pequenas e médias empresas formam parte da caracterização da nova fase de descolamento do capitalismo, que é marcado pela flexibilidade”. Por outro lado, “as empresas de informática, nucleares e de armamentos destronaram as empresas dos setores motores como a siderurgia e as montadoras de automóveis” (LAN, 2017, p. 249).

Neste momento, as lições de Camagni (2005) são importantes porque ocorre um fenômeno que chamo de “disseminação do modo industrial”, porque alguns princípios devem ser observados: em primeiro lugar, os efeitos de aglomeração (ou economia de escala) são resultado da densificação de condições de produção (aumento dos salários por pressão dos sindicatos, por exemplo), aumentando o preço do solo e congestionando os deslocamentos de pessoas e mercadorias, o que leva à busca de novas áreas para a localização industrial para dar continuidade à apropriação privada da mais valia social. Em seguida, o papel da acessibilidade é significativo porque é necessário superar as condições espaciais de atrito econômico, exigindo o deslocamento de pessoas, mercadorias e matérias-primas, exigindo novas modalidades e modernização nos meios de transporte, o que leva, também, a pressionar o poder público por investimentos em infraestrutura. Outro fator que Camagni destaca é a interação espacial ou a “existência de complexa rede de relações bidirecionais em múltiplos níveis no entorno da atividade”. A hierarquia entre cidades de uma ou de diferentes redes urbanas ou, mesmo, entre partes de uma cidade, por sua vez, é “formatada pelas dimensões urbanas e distâncias que, no atual estágio da globalização e da expansão das tecnologias da informação e da comunicação, formam a heterarquia (CATELAN, 2013), que significa o salto de escalas nas relações internas da rede urbana” (SPOSITO; AZEVEDO, 2016, p. 154-155). Finalmente, a competitividade é expressa pelo nível tecnológico das empresas e sua capacidade de integração entre si (empresas com empresas, empresas com o sistema financeiro etc.). Este último princípio é o mais importante, no momento, para se compreender a distribuição da indústria e sua consequente localização no território.

André Fischer (2009) antecipou, nos anos 1980, o poder da tecnologia no desenvolvimento das indústrias. Para ele, “o rápido desenvolvimento das indústrias de alta tecnologia a partir dos anos setenta marca uma mudança radical em matéria de mobilidade espacial das atividades industriais” (p. 26). A partir daí, dois fenômenos novos surgem: a disjunção funcional e a segmentação técnica. Em termos de dimensão dos estabelecimentos industriais, ocorre a “multiplicação de pequenas unidades especializadas” que “facilitam grandemente a divisão espacial do trabalho, a permanente tendência das empresas de hoje em deslocalizar para espaços menos custosos as atividades mais banais ou mais padroni-

zadas” (p. 26). Acrescento, aqui, que não são as atividades banais que se deslocam e mudam a configuração espacial da indústria. Ao contrário, são atividades muitas vezes carregadas de alguma carga tecnológica, que vão ter maior mobilidade nos territórios. Ele chama as indústrias de alta tecnologia de *footloose* (ou seja, “livres *vis-à-vis* com as determinações de localização, o que significa que a lógica externa dos fatores de localização associadas a lugares particulares é, hoje, menos importante que a lógica de organização interna das empresas”. Isto significa, portanto, que a tecnologia facilita a mobilidade das empresas que se libertam “das limitações de localização”) (FISCHER, 2009, p. 26-27).

Fischer (2009, p. 27) afirma que a “empresa industrial é, de modo prioritário, um sistema dinâmico que deve permanentemente se ajustar às mutações conjunturais ou cíclicas da economia, das técnicas, das estruturas sociais... etc.”. Interpretando esta afirmação, posso dizer que, na quarta Revolução Industrial, as mudanças nos avanços tecnológicos induzem as empresas a adotarem decisões em termos de localização e estratégias de produção que não são, necessariamente, aquelas que permearam as revoluções industriais anteriores. Os lugares vão responder às ações das empresas de acordo com sua densidade geográfica (força de trabalho, recursos, infraestrutura etc.), o que levará a diferenciações entre os lugares que se arrefecem ou se potencializam, dependendo das características dos lugares. Do ponto de vista da empresa, então, ela “deve, ao mesmo tempo, fazer face à multiplicação de novos processos, de novas máquinas e de novos produtos, adaptar-se à evolução dos mercados, multiplicar as técnicas e os métodos de ajustamento para poder ser competitiva” (Fischer, 2009, p. 27). E, para ser competitiva, na quarta Revolução Industrial, as capacidades de inovação e de adaptação às inovações são fundamentais.

Lan (2017, p. 254) conclui que “a ação globalizadora utiliza uma população dispersa de objetos regidos por essa lei única que os constitui em sistema, enquanto os processos locais se associam a uma população que está regida pela interação de objetos contíguos que estão reunidos pelo território e como território”. Desta maneira, “os equilíbrios precedentes se rompem e o conteúdo dos lugares e do território muda em bloco, evidenciando novos fatores de localização” (SILVEIRA, 2010, p. 182).

Uma referência, portanto, é conclusiva: a globalização é um processo universal que afeta as atividades no nível regional. A partir daí, as especificidades regionais são foco de exposição e análise.

As mudanças regionais concernentes ao território

Agora vou me debruçar um pouco no caso brasileiro. Os patamares de produção da indústria de transformação voltaram aos de 1947. A partir de 2014, com a pressão do congresso ao segundo governo Dilma Rousseff (que levou ao impedimento da presidente), a crise política levou a uma crise econômica sem precedentes: “54% de todos os setores tiveram queda, acentuando o recuo da participação industrial no PIB, que não passa de ínfimos 11,3% (no final dos anos 1980, representava 30%)”. Já se fala em 14 milhões de desempregados (permitindo deduzir que a miserabilidade da população tende a crescer). Mesmo com a conformação das características da quarta Revolução Industrial, não se pode falar em otimismo, mas na possibilidade de ocorrer um “darwinismo tecnológico” que se daria pela não adaptação de milhões de pessoas, que, por isso, não conseguiriam sobreviver. Como a velocidade da quarta Revolução Industrial, por causa da aceleração contemporânea do mundo tecnológico, é sem precedentes em relação às revoluções anteriores, as consequências podem ser imprevisíveis em todos os campos da vida (econômico, social, territorial, psicológico, geopolítico etc.).

No caso brasileiro assiste-se, desde a decadência do modo fordista, a um processo de desconcentração industrial a partir das áreas pioneiras (Grande São Paulo, Vale do Itajaí, Vale dos Sinos, Vale do Paraíba fluminense), facilitado pelos ruídos mais conhecidos da concentração da indústria (custo da mão de obra, papel dos sindicatos, transportes), procurando áreas onde a apropriação da mais-valia social seria potencializada. Com isso, novas áreas foram selecionadas para receber os estabelecimentos industriais, confirmando o processo de disjunção funcional já citado, modificando as estruturas econômicas e sociais de áreas no Ceará, na Bahia, em Pernambuco, no sul de Minas Gerais, no norte fluminense, no leste de Mato Grosso do Sul etc. Além da competição por renúncias fiscais (que foram catalisadores da deslocalização industrial), a disseminação e a incorporação de novas tecnologias (até mesmo novos arranjos no chão da fábrica, como a formação de bancos de horas, de setores de fabricação interdependentes, entre outras inovações no uso do tempo dos trabalhadores), que se tornam tácitas em pouco tempo, o mapa da indústria no Brasil se modificou no século XXI. No estado de São Paulo, induzidas pela rede de transportes mais

moderna do país (autopistas, aerovias, infovias), as empresas procuraram as cidades médias, gerando um processo contraditório: concentração de empresas de alta tecnologia nas áreas mais densas (Grande São Paulo, área de Campinas) e realocização industrial mais distante dessas áreas para as atividades mais banais, com mercadorias de pouco valor agregado, mas com maior participação do capital variável (força de trabalho) e da matéria prima.

Se temos, por um lado, o aumento de setores que produzem tecnologias na metrópole paulista, temos a disseminação do modo industrial em áreas que, por causa do complexo cafeeiro, ganharam tradição nas atividades periprodutivas ao longo do século XX e que, no processo de disseminação da produção industrial, têm condições de facilitar ao fenômeno da realocização industrial.

Associa-se a isso o papel do capital imobiliário, que induz tanto a localização das indústrias com maiores aportes tecnológicos quanto facilita a efemeridade da localização, dependendo das vantagens e do tempo da produção em termos tecnológicos. Aqui, a palavra *footloose* se aplica coerentemente.

Assim,

o que importa aqui é deixar claro que infra e supraestruturas são impulsionadas por forças muito diferentes. A infra-estrutura é basicamente movida pela dinâmica do capital e é possível dizer que a supra-estrutura recebe os impactos das revoluções tecnológicas e de seus resultados, que atingem de modo diferente cada classe social e suas várias frações. (SINGER, 1998, p. 4).

Tabela 1. Brasil: Número total de estabelecimentos industriais (com cinco ou mais trabalhadores), 2000-2016

Ano	Número absoluto
2000	124.778
2005	147.358
2010	172.805
2015	182.993
2016	175.760

Fonte: IBGE - Pesquisa Industrial Anual - Empresa - PIA - Empresa, 2019.

Para demonstrar as diferenças regionais, o número de estabelecimentos, por grande região do Brasil, ressalta que houve crescimento até 2015, para, em seguida, a diminuição absoluta indicar os desenhos da crise política que se rebateu no setor produtivo. Embora os dados do IBGE (fonte da informação geográfica) não estejam processados para os anos de 2017 e 2018, a tendência à queda, a partir de 2016, causada pela crise política que se instaurou no país logo após o impedimento da ex-presidente Dilma Rousseff, reverberou-se fortemente na economia, que não parece ter, neste momento, qualquer reação positiva.

As Tabelas 2 a 6 mostram, em dados absolutos, o número de estabelecimentos industriais com mais de cinco trabalhadores. Esse recorte foi escolhido porque qualquer estabelecimento com cinco trabalhadores ou mais é passível de incorporar ou criar inovação tecnológica. Embora esse pressuposto não seja estatisticamente comprovado, parto do princípio de que, no atual momento da quarta revolução industrial, as mudanças tecnológicas e de gestão tocam, praticamente, todas as empresas dos ramos industriais.

As tabelas, mesmo com a mesma tendência geral (crescimento do número de estabelecimentos até 2015 e queda imediata em seguida), têm detalhes que podem ser observados: há estados que continuaram crescendo, mesmo em 2016 (Mato Grosso do Sul, Maranhão, Alagoas, Sergipe e Bahia – com exceção da Bahia, o número absolutos nos outros estados é pequeno em relação aos demais estados); há estados com maior gradiente de crescimento no período (Santa Catarina, Piauí, Ceará, Pernambuco e Tocantins – alguns deles cresceram, entre 2000 e 2016, mais de 50% em termos relativos); há estados com pouco impacto do modo de disseminação da indústria (estados da região Norte, com exceção de Pará e Amazonas, Sergipe e Alagoas); há estados onde a presença da indústria é hegemônica em relação aos outros estados do Brasil (São Paulo, Minas Gerais, Rio Grande do Sul, Paraná e Santa Catarina); há estado que teve crescimento próximo a zero entre 2000 e 2016 (Rio de Janeiro, que, na realidade, teve decréscimo de 1,21%).

O que há de importante nesses dados? As diferenças regionais no Brasil, em termos de localização industrial, são grandes. Apesar dos efeitos da disjunção funcional, da desconcentração industrial e dos impactos tecnológicos, São Paulo ainda continua com 33,21% do total

de estabelecimentos industriais com cinco trabalhadores ou mais. O centro-sul, contando a região Sul mais a região Sudeste, detém 86,32% do total de estabelecimentos industriais. Essa concentração é evidente, mesmo com a realocação da indústria na Bahia, no Ceará, em Pernambuco, principalmente, e o papel exercido pelo agronegócio no Norte e no Centro-Oeste, que, se não atraíram indústrias, pelo menos foram áreas onde houve a criação de indústrias por causa da expansão da fronteira agrícola.

Uma dedução imediata pode ser tirada: a concentração industrial no centro-sul do Brasil leva, necessariamente, à concentração das mudanças tecnológicas. Aí pode-se falar em processo de industrialização, mas nas outras áreas houve a disseminação do modo industrial por causa de seu pequeno impacto e por causa, também, de sua efemeridade (SPOSITO; AZEVEDO, 2016).

Quando vamos para os fatores de localização industrial relacionados ao número de estabelecimentos (em termos absolutos), podemos afirmar que a desigualdade regional no Brasil (por razões históricas e por impactos conjunturais da atual crise política e econômica) persiste e que a densidade tecnológica do centro-sul é um fato inegável.

Tabela 2. Região Sudeste: número total de estabelecimentos industriais (com cinco ou mais trabalhadores), 2000-2016

Estado	Ano				
	2000	2005	2010	2015	2016
São Paulo	48.678	55.091	57.651	59.914	58.379
Minas Gerais	17.350	20.718	23.920	24.347	23.339
Rio de Janeiro	9.953	9.530	10.221	10.588	9.832
Espírito Santo	3.103	3.361	4.189	4.847	4.362
Total	79.084	88.700	95.981	99.696	95.912

Fonte: IBGE - Pesquisa Industrial Anual - Empresa - PIA - Empresa, 2019.

Tabela 3. Região Sul: número total de estabelecimentos industriais (com cinco ou mais trabalhadores), 2000-2016

Estado	Ano				
	2000	2005	2010	2015	2016
Rio Grande do Sul	13.919	16.729	19.282	20.814	19.401
Paraná	11.550	13.990	17.296	18.862	17.832
Santa Catarina	9.951	13.847	17.087	18.677	18.583
Total	35.420	44.5660	53.665	58.353	55.816

Fonte: IBGE - Pesquisa Industrial Anual - Empresa - PIA - Empresa, 2019.

Tabela 4. Região Centro-Oeste: número total de estabelecimentos industriais (com cinco ou mais trabalhadores), 2000-2016

Estado	Ano				
	2000	2005	2010	2015	2016
Mato Grosso	1.828	2.403	3.121	3.238	3.152
Mato Grosso do Sul	1.013	1.314	1.495	1.776	1.778
Goiás	3.723	4.513	6.081	6.834	6.771
Distrito Federal	805	919	1.257	1.281	1.161
Total	7.369	9.149	11.954	13.129	12.862

Fonte: IBGE - Pesquisa Industrial Anual - Empresa - PIA - Empresa, 2019.

Tabela 5. Região Nordeste: número total de estabelecimentos industriais (com cinco ou mais trabalhadores), 2000-2016

Estado	Ano				
	2000	2005	2010	2015	2016
Maranhão	610	764	998	1.247	1.320
Piauí	636	819	1.013	1.227	1.205
Ceará	2.988	3.805	5.088	5.607	5.266
Rio Grande do Norte	1.010	1.349	1.742	1.937	1.935
Paraíba	1.153	1.302	1.555	1.937	1.829
Pernambuco	3.187	3.786	4.905	5.791	5.268
Alagoas	531	667	762	864	872

Estado	Ano				
	2000	2005	2010	2015	2016
Sergipe	615	825	886	1.120	1.156
Bahia	3.457	4.160	5.388	5.902	5.924
Total	14.187	17.477	2.337	25.632	24.775

Fonte: IBGE - Pesquisa Industrial Anual - Empresa – PIA – Empresa, 2019.

Tabela 6. Região Norte: número total de estabelecimentos industriais (com cinco ou mais trabalhadores), 2000-2016.

Estado	Ano				
	2000	2005	2010	2015	2016
Pará	1.578	2.019	2.043	2.238	1.971
Rondônia	851	1.073	1.131	1.319	1.220
Amazonas	724	918	1.119	1.199	1.157
Tocantins	280	392	504	635	601
Acre	149	184	230	310	287
Amapá	87	107	177	176	166
Roraima	67	96	91	137	155
Total	3.736	4.789	5.295	6.014	5.557

Fonte: IBGE - Pesquisa Industrial Anual - Empresa – PIA – Empresa, 2019.

O ritmo mostrado pelas tabelas permite uma conclusão: a indústria brasileira não sentiu a crise econômica que assolou a Europa e os Estados Unidos na última década porque continuou crescendo, mas sentiu a crise política do Brasil em 2016. Isso me permite afirmar que há outro aspecto a se considerar: como o papel das tecnologias de última geração não é forte na constituição do capital “variável” na indústria brasileira, ela, como sistema produtivo, tem menores impactos quando levamos em conta a IoT, a nanotecnologia e a densidade informacional. Por isso, o desenho regional da localização da indústria no Brasil depende da persistência de um país desigual regionalmente que não busca, por meios políticos, buscar o futuro.

Conclusões

A disjunção produtiva foi a primeira resposta da indústria brasileira aos sinais da crise provocada pela tomada da indústria pela China, no cenário mundial, e pelas mudanças no regime de acumulação. Como o capital variável é importante elemento na produção industrial, a busca da mão de obra mais barata (mesmo que não qualificada) fez com que os estabelecimentos saíssem das áreas mais densamente industrializadas (ABCD paulista, Vale do Itajaí, Vale dos Sinos) para estados onde os trabalhadores têm menor poder de barganha salarial. Os fatores de tensão nessas áreas (sindicatos, transportes, custos de energia, preço do solo etc.) não são tão fortes para onde foram (Ceará, Pernambuco, Bahia, Mato Grosso do Sul etc.), como ocorria nas áreas de grande concentração industrial (onde as revoluções industriais realmente ocorreram).

Essas transformações indicam as novas tendências à localização, mantendo a força dos fatores tradicionais, mas incorporando novidades por conta da melhoria nas infraestruturas das comunicações (disseminação dos smartphones, TV por satélite, cabos de fibras óticas etc.) e o domínio, por parte da população mais jovem, das novas tecnologias.

As TIC (Tecnologias da Informação e da Comunicação), associadas à IoT (Internet das coisas), mudam a capacidade produtiva da indústria por causa de suas possibilidades formatadas por novos materiais (em termos de resistência, condução de energia etc.), pela velocidade na transmissão das novidades, pela substituição da força humana pela robotização e pela substituição do intelecto humano pela inteligência artificial. O que se desenha é o domínio do futuro, o que pode levar o ser humano a ser subjugado por sua própria criação, a máquina. A ficção parece tornar-se realidade.

No caso da indústria brasileira, o impacto da tecnologia não é sentido tão fortemente quanto em outros ramos da economia, como nos transportes, nos serviços e no comércio. O conhecimento tácito ainda é importante, principalmente nos estabelecimentos que produzem mercadorias que incorporam pouca tecnologia.

As mudanças regionais ocorrem, mas em ritmo mais lento que o avanço das tecnologias. A região, tanto quanto antes, como afirmou Lacoste, pode ser, mesmo, um conceito obstáculo ou, ainda, um território obstáculo ao que é necessário para se compreender as mudanças regionais.

A situação política do Brasil em 2019 não parece oferecer quaisquer possibilidades para se avançar no rumo do desenvolvimento tecnológico, da criação de novas ideias, de aperfeiçoar técnicas etc., mas aponta para a volta a um passado não desejado. O momento exige investimento na pesquisa, estímulo à produção de conhecimento nas universidades, apoio a iniciativas criativas que aumentem a produção, não apenas de produtos para consumo, mas de produtos que incorporem novos materiais, energias renováveis, valorização da vida planetária, entre inúmeras outras possibilidades. Isso não parece estar no horizonte próximo do futuro brasileiro, que mais parece pretérito imperfeito.

Cabe à universidade, entre outras instituições com forte apelo social, refletir sobre o que está acontecendo para que o Brasil não volte ao passado nem tenha que acelerar a busca pelo futuro do pretérito.⁷

Referências

- BONDÍA, Jorge L. Notas sobre a experiência e o saber de experiência. *Revista Brasileira de Educação*, n. 19, p. 20-28, jan./abr. 2002.
- CAMAGNI, R. *Economía Urbana*. Barcelona, Antón Bosch, 2005.
- CATELAN, M. Hierarquia urbana: interações espaciais interestaduais e cidades médias. São Paulo, Cultura Acadêmica, 2013.
- CASTELLS, M. *High Technology, space and society*. Volume 28, *Urban Affairs Annual Reviews*. London, Sage Publications, 1985.
- DOMINGUES, Joelza Ester. “Tempos modernos”, de Charles Chaplin, ainda tão atual. *Blog Ensinar História*, 10 jun. 2015. Disponível em: <https://ensinarhistoriajoelza.com.br/tempos-modernos-ainda-tao-atual/>.
- FISCHER, André. Os efeitos geográficos das novas tecnologias: abordagem geral. In: FIRKOWSKI, Olga L. C. de F.; SPOSITO, Eliseu

⁷ Essa preocupação já toma conta dos intelectuais nos Estados Unidos. Neil Abernathy, Derek Hamilton e Julie Margetta Morgan, do Roosevelt Institute, redigiram relatório no qual propõem uma reviravolta no capitalismo para que ele seja mais responsável e menos predatório. O relatório tem o título “New rules for the 21st Century: corporate power, public power, and the future of American economy”, tem 81 páginas e foi publicado em abril de 2019.

- S. (Orgs.). *Indústria e ordenamento do território e transportes*. São Paulo: Expressão Popular, 2008. p. 23-52.
- IBGE. Produto Industrial Anual (PIA) – Empresa. Disponível em: <https://sidra.ibge.gov.br/pesquisa/pia-empresa/quadros/brasil/2017>. Acesso em 07/06/2019.
- LAN, Diana. Localização industrial. In: SPOSITO, Eliseu S. (Org.). *Glossário de Geografia Humana e Econômica*. São Paulo: Editora Unesp, 2017. p. 241-256.
- MANZAGOL, C. *Logique de l'espace industriel*. Paris, Presses Universitaires de France, 1980.
- PERASSO, Valéria. O que é a 4ª revolução industrial – e como deve afetar nossas vidas. *BBC News Brasil*, 22 out. 2016. Disponível em: <https://www.bbc.com/portuguese/geral-37658309>.
- SCHWAB, Klaus; DAVIS, Nicholas. *Aplicando a quarta revolução industrial*. São Paulo: Edipro, 2018.
- _____. *A quarta revolução industrial*. São Paulo: Edipro, 2016.
- SILVEIRA, Maria Laura. Globalisation, spécialisations territoriales productives et diversité. Une réflexion sur les facteurs de localisation. In: CARY, Paul; JOYAL, André (Dirs.). *Penser les territoires*. En hommage à Georges Benko. Québec: Presses de l'Université du Québec, 2010. p. 181-196.
- SINGER, Paul. Para além do neoliberalismo. A saga do capitalismo contemporâneo. *São Paulo em perspectiva*, São Paulo, Fundação Seade, p. 3-20, 1998.
- SILVEIRA, Márcio R. Logística. In: SPOSITO Eliseu S. *Glossário de Geografia Humana e Econômica*. São Paulo: Editora UNESP, 2017. p. 257-271.
- SPOSITO, Eliseu S.; AZEVEDO, Francisco F. A disseminação do modo industrial em São Paulo e no Rio Grande do Norte. O tempo e o espaço em questão. *Revista Formação*, n. 23, v. 1, p. 133-157, 2016.
- TERCEIRA Revolução Industrial. *Mundo Educação*, [s.d.]. Disponível em: <https://mundoeducacao.bol.uol.com.br/geografia/terceira-revolucao-industrial.htm>.

Sites

<https://www.escoladelucifer.com.br/a-quarta-revoluo-industrial/>

<https://www.bbc.com/portuguese/geral-37658309>

<https://www.suapesquisa.com/industrial/imagens.htm>

<https://ensinarhistoriajoelza.com.br/tempos-modernos-ainda-tao-atual/>

<https://www.lwtsistemas.com.br/industria-40-quarta-revolucao-industrial/terceira-revolucao-industrial/>

CAPÍTULO 2

Corrida científica e tecnológica mundial, impactos geoeconômicos e geopolíticos e a posição do Brasil¹

Clélio Campolina Diniz

O debate que antecedeu a minha participação tratou, entre outras coisas, da questão da financeirização. Não tenho nenhuma dúvida de que a financeirização é hoje algo dominante, abrangente, generalizada e, portanto, de uma capacidade de domínio em todos os campos da economia. No entanto, meu capítulo procurará analisar o lado real da economia, o que está acontecendo com a produção e a competição mundial. Como vou tentar mostrar, estamos diante de uma corrida sem precedentes do ponto de vista científico, do ponto de vista tecnológico, do ponto de vista econômico e do ponto de vista geopolítico, com implicações ainda imprevisíveis sobre a reorganização geopolítica mundial ou sobre a crise estrutural que entendo que o capitalismo está vivendo. Então o meu enfoque será um pouco na linha da corrida científico-tecnológica, das reestruturações produtivas, dos impactos geoeconômicos e geopolíticos.

Por uma circunstância profissional, ainda como professor-pesquisador, visitei a Ásia várias vezes. A partir dos anos 2000 fui à China 10 vezes, fui à Coreia três ou quatro vezes, fui à Índia, fui ao Japão. O mundo ocidental demorou para descobrir a dimensão da expansão asiática e as implicações que isso tinha para o mundo, para o capitalismo ocidental e para a geopolítica mundial. No fim da Guerra Fria, (Yoshihiro Francis) Fukuyama publicou *O Fim da História*, no qual havia uma expectativa de que o capitalismo, sob a hegemonia norte-americana, assumiria um poder hegemônico avassalador e duradouro. No entanto, isso durou relativamente pouco.

¹ Texto transcrito de palestra realizada, com reprodução de gráficos e tabelas apresentados.

Em primeiro lugar, veremos o que aconteceu do ponto de vista dos gastos em pesquisa e desenvolvimento, que é algo sem precedentes na história mundial. Se nós considerarmos as séries históricas, o mundo nunca gastou tanto em pesquisa e desenvolvimento, e pesquisa e desenvolvimento feitos não para o bem-estar da humanidade, mas como arma de competição: competição econômica, competição política e competição geopolítica.

Tabela 1. Participação no gasto global em pesquisa e desenvolvimento

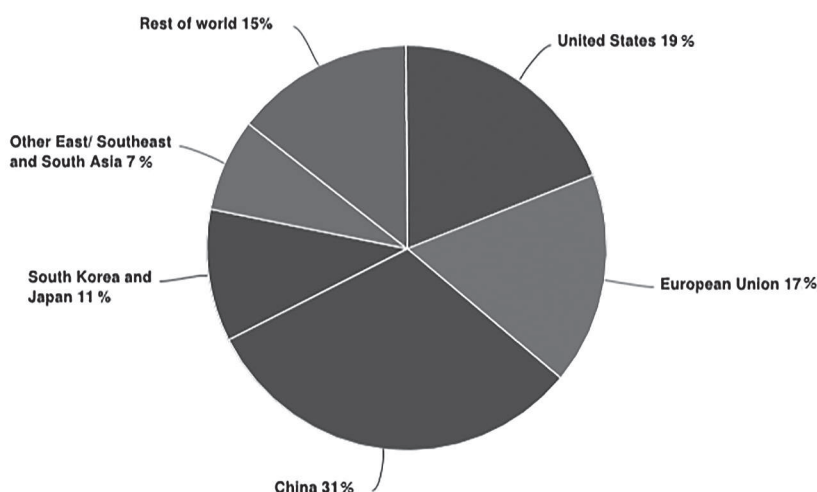
País/Região	2018
América do Norte	27,4%
Estados Unidos	25,3%
América do Sul	2,3%
Europa	20,5%
Alemanha	5,3%
Ásia	43,6%
Japão	8,5%
China	21,7%
Coreia do Sul	4,0%
Índia	3,8%
África	0,9%
Oriente Médio	2,5%
Rússia/CAS	2,8%
Total	100%

Fonte: R&D Magazine

No ano de 2018, os dados do *R&D Magazine* trazem os gastos em pesquisa e desenvolvimento no mundo. Podemos observar que a América do Norte teve 27,4% dos gastos mundiais, sendo os Estados Unidos com 25,3%; a América do Sul com apenas 2,3%, sendo a metade pelo Brasil; a Europa com 20,5% do total, sendo a Alemanha com 6,5%; a Ásia com 43,6%, sendo o Japão com 8,5%, a China com 21,7%, quase alcançando os Estados Unidos em termos de gastos em pesquisa e desenvolvimento, considerado paridade de poder de compra, a Coreia do

Sul com 4% e a Índia com 3,8%; a África com apenas 0,9% do total; o Oriente Médio com 2,5% e a Rússia com 2,8% – embora não se possa confiar nas estatísticas da Rússia. Com isso, forma-se a composição de 100% de gastos mundial em pesquisa e desenvolvimento.

Gráfico 1. Contribuição para o crescimento dos gastos globais em pesquisa e desenvolvimento entre 2000 e 2015

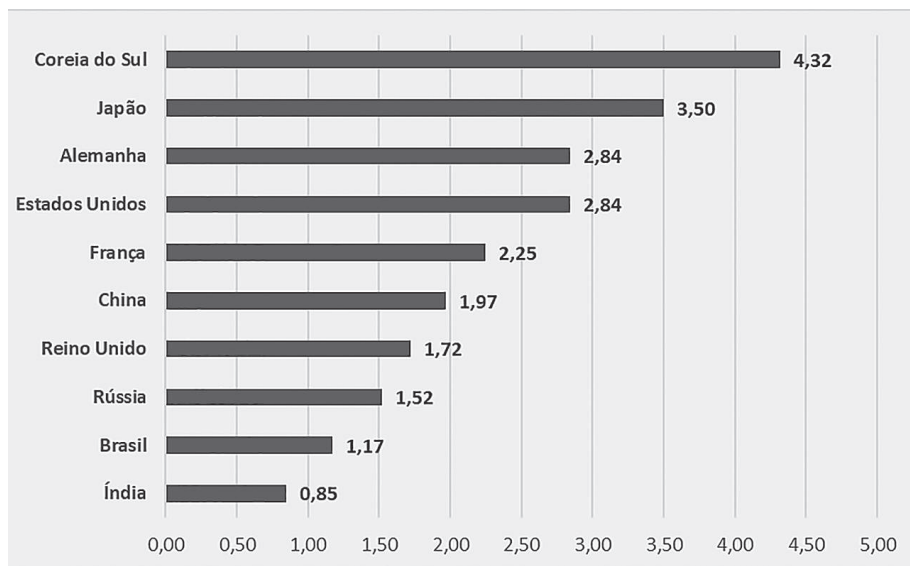


Fonte: NSF

Se considerarmos o período 2000-2015, observaremos que, da expansão do gasto em pesquisa e desenvolvimento, os Estados Unidos contribuíram com 18%; a Europa com 17%, a China com 31%, a Coreia e o Japão com 11%, outros países do sudeste asiático com 7%, e o resto do mundo contribuiu com 15%. Assim, se somarmos a Ásia – China, Coreia, Japão e os outros países asiáticos –, teremos 49% do aumento de gastos em pesquisa e desenvolvimento feitos nos principais países asiáticos. Então, isso é um indicador da expansão dessa corrida, a qual é relativamente recente. Na Ásia, há 20 anos, quem gastava dinheiro com pesquisa e desenvolvimento era o Japão, e depois a Coreia; na China e na Índia esses gastos são fenômenos mais recentes.

Se compararmos a relação entre gasto em pesquisa e desenvolvimento em relação ao PIB, a Coreia do Sul lidera com 4,32%, com meta de chegar a 5%. Os programas coreanos de gastos com pesquisa e desenvolvimento estabeleceram uma aliança, sem precedente no mundo, em que os laboratórios das grandes empresas estão dentro das universidades. Se você chegar dentro da universidade de Seul, encontrará o laboratório da Samsung, o laboratório da Hyundai, o laboratório da LG, entre outros. Portanto, a pesquisa é feita de forma orientada para resolver problemas específicos da produção coreana.

Gráfico 2. Gastos em pesquisa e desenvolvimento/PIB (2018)



Fonte: R&D Magazine

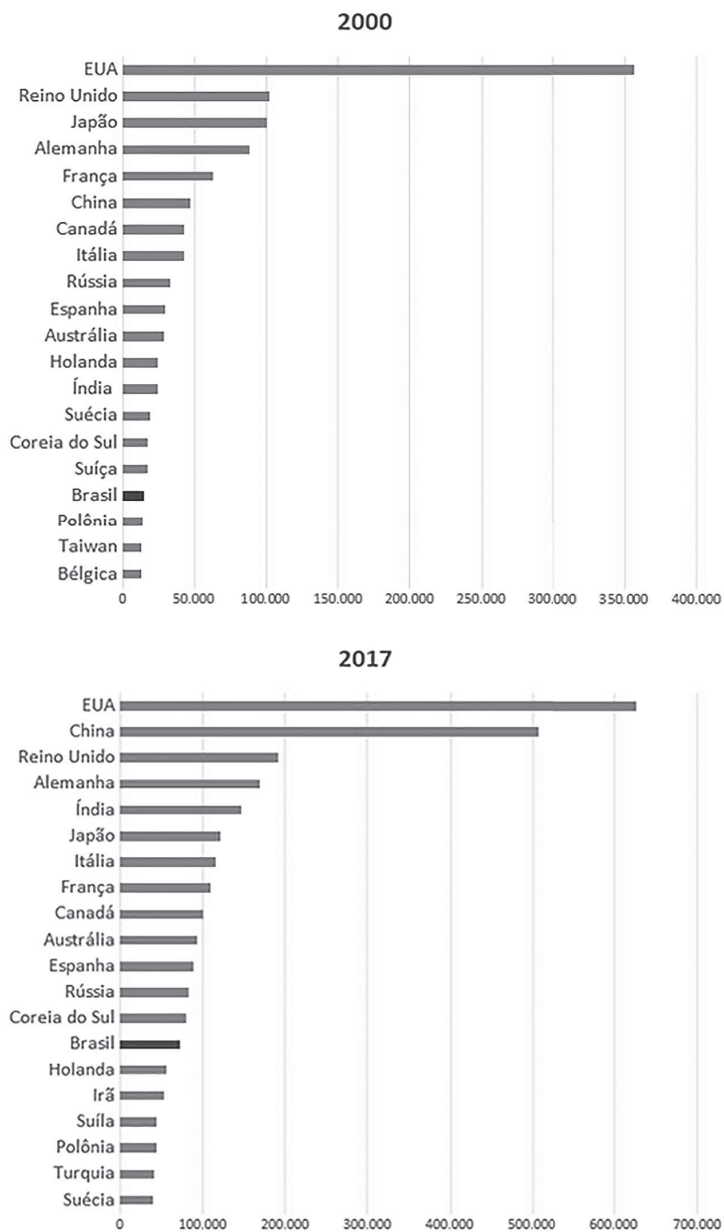
O Japão viveu uma crise estrutural, uma crise do capitalismo pós-década de 1980, e também foi atingido pela crise de 2008. No entanto, está fazendo um esforço enorme de recuperação, estando com os gastos em pesquisa e desenvolvimento correspondendo a 3,5% do seu PIB, alcançando a segunda posição no ranking de gasto mundial. A Alemanha também está fazendo um enorme esforço de recuperação,

como demonstram seus programas, tentando ampliar sua produção e capacidade de competição, embora inserida no contexto da União Europeia com todas as complexidades. Estados Unidos e Alemanha têm o mesmo percentual, embora os Estados Unidos tenham maior volume por conta do tamanho do seu PIB, permanecendo como o país mais robusto em termos de pesquisa e desenvolvimento. Com 2,25%, a França se apresenta como um caso singular, porque está gastando muito dinheiro com pesquisa e desenvolvimento, mas o resultado econômico francês é relativamente modesto. A França vive algumas contradições internas em que ela não consegue alavancar o seu setor produtivo de forma consistente e moderna. A China está com 1,97%, mas com um crescimento permanente e, quando comparamos o volume, dado que o PIB chinês já é o segundo PIB mundial, passa a ser o segundo volume absoluto de gasto em pesquisa e desenvolvimento. O Brasil está com 1,17% do PIB, mas nossa estimativa é que tenha caído mais ainda com a crise contemporânea: queda dos gastos do setor público em pesquisa e desenvolvimento e retração do setor privado. Portanto, a situação brasileira tende a ser cada vez mais dramática.

Apresentaremos agora o número comparativo de artigos científicos publicados em inglês em 2000 e 2017, pelos principais países.

Em primeiro lugar, vamos comparar a situação da China, que no ano 2000 produzia menos de 50 mil *papers* publicados em inglês e em 2017 chegou a 500 mil. Os Estados Unidos subiram de 350 mil para 600 mil. Nesse ritmo, a China passará os Estados Unidos em número de *papers* científicos publicados em inglês em poucos anos. Todos os analistas especializados dizem que não tem o mesmo índice de impacto, tem muita coisa de baixa qualidade, mas é uma questão de tempo. Quem visita as instituições de pesquisa e as universidades chinesas observa que não são universidades grandes, com no máximo 50 mil alunos, há uma predominância de professores formados no Ocidente, principalmente em países de língua inglesa, além de serem também uma geração de jovens professores.

Gráfico 3. Número de artigos publicados em inglês (2000 e 2017)



Fonte: SCIMAGO

A Academia de Ciências da China tem *status* de ministério, de maneira que ela coordena políticas de ciência e tecnologia, articulando seus laboratórios com as universidades chinesas. Há também o Ministério de Educação da China, mas a Academia de Ciências tem um conjunto de institutos especializados. E a China, sendo um país centralizado e autoritário, produz planejamentos que são feitos para serem cumpridos. Eles estão no 13º plano quinquenal. O atual plano de ciência e tecnologia da China, para o período 2016/2020, vem sendo desdobrado ano a ano. Destacam-se o lançamento da internet *plus* e o *China 2025*. Esse último possui nove grandes diretrizes para que a China assuma a liderança tecnológica mundial num conjunto de setores no ano de 2015. Quando pegávamos os dados das exportações chinesas, estávamos acostumados a ver exportações de produtos de alta intensidade de trabalho e baixa intensidade tecnológica. E isso mudou. Hoje, se pegarmos a balança de pagamento dos Estados Unidos, há um déficit de bens de alta sofisticação tecnológica em relação à China. Portanto, a China está nessa corrida. O bloco asiático – China, Índia, Japão, Coreia do Sul, e os pequenos como Taiwan, Hong Kong, Cingapura – está se fortalecendo e tem a China, pela sua dimensão, estrutura e ação, como a grande liderança.

Eu estive na China coordenando a missão brasileira de lançamento do SIBERS 4, que é o satélite de observação da Terra no Brasil. Uma parte deste satélite foi feito no Brasil, pelo Inpe (Instituto de Pesquisas Espaciais), em São José dos Campos, e a outra parte pelos chineses. O difícil é fazer o foguete, que é o que lança o satélite, o qual foi construído inteiramente na China. Para se ter uma ideia comparativa, o Brasil acabou de ceder a base de Alcântara, que seria a base de lançamento de foguetes e satélites do país, aos Estados Unidos. Há alguns anos ela estava em funcionamento, no entanto infelizmente houve um acidente, ela foi desmobilizada e não voltou a operar, sendo agora cedida aos Estados Unidos.

Todos que conhecem um pouco a história política da Ásia sabem que existem conflitos geopolíticos enormes entre os países. Para se ter uma ideia, o Japão ocupou a Coreia entre 1910 e 1945, fez coisas terríveis com os coreanos, mas levou bases produtivas modernas para a Coreia. Mais ainda, com a Revolução Chinesa, com a União Soviética, com o fim da guerra da Coreia, a geopolítica, no pós-Segunda Guerra Mundial, configurava-se com o risco de uma Ásia socialista. Com isso, logo depois da guerra, os Estados Unidos, que haviam jogado bomba

atômica no Japão, ato contínuo, abriram os mercados para os produtos japoneses e ajudaram a Coreia a se reconstruir, permitindo que a Coreia fizesse engenharia reversa sem nenhuma punição. Com o exemplo da engenharia reversa, temos hoje os carros da Hyundai, que são cópias modernizadas dos carros da Ford. Então isso tudo fortalece as economias e, mais ainda, fazem comércio interpaíses como forma de fortalecer e superar os problemas políticos. Há muitos investimentos japoneses na China, há muitos investimentos coreanos na China – a inversa não é muito verdadeira, pois a Coreia é um país que industrializou com empresas nacionais –, portanto, esses países estão fazendo investimentos cruzados. Em relação ao comércio internacional dos países asiáticos, mais de 60% se faz entre eles. A China, sendo essa máquina de crescimento, permanece com boa parte de seu comércio dentro do bloco asiático, fortalecendo os laços econômicos como forma de segurar os conflitos políticos. Então esse é um dado da economia asiática, cujas consequências ainda são difíceis de prever.

O pedido de patente não é exatamente um bom indicador, pois muitas vezes não possui um efeito prático, mas, se há corrida por patente, é sinal de que tem algum significado.

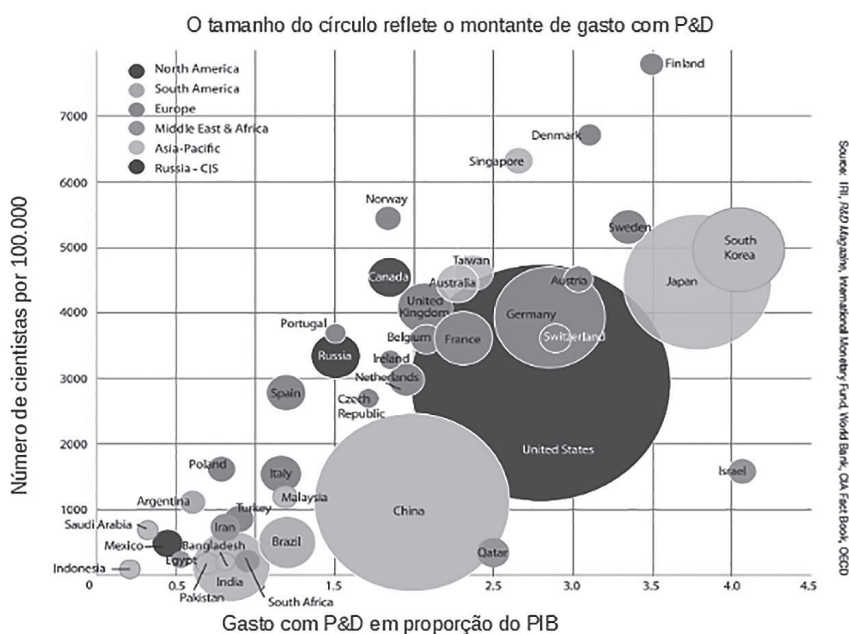
Tabela 2. Total de pedidos de patentes (2006 e 2017)

Total de pedidos de patente - Mundo e países selecionados - 2006 e 2017				
País	2006		2017	
	Patente	%	Patente	%
Mundo	1.791.700	100,00%	3.168.900	100,00%
China	129.290	7,22%	1.306.026	41,21%
Estados Unidos da América	404.260	22,56%	525.052	16,57%
Japão	517.486	28,88%	460.684	14,54%
Coreia do Sul	173.301	9,67%	226.575	7,15%
Alemanha	160.589	8,96%	176.298	5,56%
França	55.444	3,09%	71.022	2,24%
Reino Unido	47.771	2,67%	53.774	1,70%
Rússia	30.575	1,71%	27.782	0,88%
Índia	9.434	0,53%	27.990	0,88%
Brasil	4.969	0,28%	7.505	0,24%
México	1.051	0,06%	2.525	0,08%
Argentina	1.304	0,07%	766	0,02%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da WIPO

Se observarmos entre os anos de 2006 e 2017, o número total de patentes no mundo subiu de 1,7 milhão para 3,168 milhões. As patentes chinesas subiram de 169 mil para 1,306 milhão, ou seja, subiu de 7% para 41% o número de patentes registradas no mundo que possuem origem chinesa; o Japão representava 28% e caiu um pouco; e a Coreia do Sul subiu de 173 mil para 265 mil patentes. Portanto, também do ponto de vista de depósito de patentes, a Ásia está na corrida. Há uma controvérsia enorme se patentes resultam em capacidade produtiva e aplicação tecnológica; mas, se há registro, é sinal de que em algum momento os controles de propriedade intelectual vão funcionar.

Gráfico 4. Posição relativa dos países em pesquisa e desenvolvimento



Fonte: R&D Magazine

Este gráfico, com dados de 2018, possui três variáveis. Na primeira, o tamanho do círculo indica o volume de gastos em pesquisa e desenvolvimento. Podemos observar que o círculo representa os Estados Uni-

dos, o segundo círculo é a China, o terceiro círculo é o Japão, o quarto círculo é a Coreia. A posição do eixo horizontal indica o percentual de gasto em pesquisa e desenvolvimento em relação ao PIB. Podemos observar que o maior gasto, nessa relação, é o da Coreia, seguido do Japão e de outros países pequenos. A China aparece embaixo, pois, ainda que o volume do gasto seja grande, o percentual em relação ao PIB não é tão alto. Ainda que com círculos pequenos, Finlândia, Dinamarca e os pequenos países europeus gastam muito dinheiro em relação aos seus PIBs, embora não tenham escala e nem poder geopolítico. O eixo vertical representa o número de pesquisadores a cada 100.000 mil habitantes. A Finlândia está no topo. O Brasil continua, assim como nas outras variáveis, com um posicionamento bem baixo. Esse gráfico, portanto, sintetiza o esforço de pesquisa e desenvolvimento com esses três indicadores.

Passemos agora à nossa visão sobre o futuro, por meio da concepção de ciclos econômicos articulados com as grandes mudanças tecnológicas, denominados ciclos de Kondratiev. Kondratiev foi um economista russo que publicou, em 1927, um artigo que ficou célebre, sendo posteriormente reinterpretado e ampliado pela linha schumpeteriana, mostrando que o sistema capitalista funciona em ciclos e que esses ciclos determinados pelos ciclos de inovação tecnológica. O primeiro grande ciclo de Kondratiev, com o capitalismo já consolidado, é o da Revolução Industrial, com a máquina a vapor e a indústria têxtil, no final do século XVIII e início do século XIX, no Reino Unido. O segundo ciclo de Kondratiev é ciclo da Era Ferroviária, de meados do século XIX até o final no século, na Europa e nos Estados Unidos; e início da expansão econômica japonesa, com as transformações da Era Meiji. Schumpeter costuma dizer que a ferrovia funcionou como coração e sangue do capitalismo no século XIX, pois a ferrovia precisava de aço, o aço precisava de carvão e o carvão precisava da ferrovia, criando, com isso, uma relação interindustrial muito forte. Essa vinculação entre as indústrias forneceu, em alguma medida, uma explicação para a grande expansão norte-americana do século XIX, quando os Estados Unidos chegaram a reunir 50% do sistema ferroviário mundial. Em seguida, o terceiro ciclo de Kondratiev é o ciclo da Era da Eletricidade, da Química e do motor de combustão interna, no final do século XIX e início do século XX, na Europa, nos Estados Unidos e no Japão. Nesse momento há um fenô-

meno novo de ascensão da Alemanha que, por ter se unificado somente em 1872, não participou dos dois primeiros ciclos longos da expansão capitalista. Com o advento da eletricidade e do avanço da química, sua indústria deu um salto, inovando na aliança do capital financeiro com o capital industrial, tão bem analisando por Hilferding em livro clássico, publicado em 1905. Entre outras razões, a disputa entre a Alemanha, a Inglaterra e outros países da Europa deu origem à Primeira Guerra Mundial, especialmente pela disputa geopolítica entre a Alemanha, a Inglaterra e o resto do continente europeu. O quarto ciclo de Kondratiev é o ciclo da Era Automotiva-Petroquímica, entre aproximadamente 1930 e 1990, na Europa, nos Estados Unidos e no Japão, que a partir da Revolução Meiji, na segunda metade do século XIX, ganha uma grande expansão econômica e industrial, formando o núcleo dos países centrais ou o núcleo dos países capitalistas desenvolvidos. Por fim, o quinto ciclo de Kondratiev é o ciclo da era das tecnologias de informação e comunicação, período pós-1990, nos Estados Unidos e, de maneira generalizada, para o resto do mundo. O mundo que não produz, mas o consome, sendo, com isso, o único ciclo a ter um efeito generalizante em todos os aspectos da vida econômica, social e política. Os outros ciclos se apresentaram de maneira mais setorial, tendo um efeito significativo, mas atuavam em setores específicos.

No nosso entendimento, estamos constituindo o sexto ciclo de Kondratiev, que é o ciclo do início do século XXI. Primeiro ponto é o da continuação do desenvolvimento das tecnologias de informação e comunicação. Tudo que se faz hoje tem tecnologia da informação e da comunicação. Em uma apresentação sobre genética clínica, o geneticista, ao final, disse que ali havia 10% de biologia e 90% de informática, ou seja, sem a informática não seria possível fazer toda a seleção e chegar àqueles resultados. É, também, a era das biotecnologias, das nanotecnologias, falando-se, inclusive, em bioeconomia. Os especialistas, principalmente os biólogos, dizem que o futuro da energia não está mais na energia hidráulica, na energia térmica ou na energia solar, mas na energia das bactérias. Todos esses avanços se fazem com realimentação cruzada entre áreas disciplinares e setores. Por exemplo, eu visitei um laboratório de microscopia eletrônica na UFMG e cheguei lá sendo surpreendido por um professor da Belas Artes, junto com um professor da Química, junto com um professor da Física, junto com um profes-

sor da Biologia, todos tentando identificar um componente molecular das tintas do século XVIII, ou seja, tentando resolver um problema do professor da Belas Artes. Digo isso para mostrar que as coisas estão todas elas cada vez mais integradas e, mais ainda, o uso da *internet das coisas*. Hoje o uso da internet está generalizado não só para o uso pessoal, mas também para o uso *das* coisas. Eu sou engenheiro mecânico, formado na década de 1960. Naquela época, para produzir uma peça, se fazia usinagem, se fazia estamparia, se fazia fundição. Hoje em dia se projeta uma peça e a impressão em 3D. Há amplo desenvolvimento da inteligência artificial e da engenharia genética, de novos e nanos materiais e todo desenvolvimento da biologia sintética e da engenharia genética. Tudo isto nos deixa apreensivos sobre a imprevisibilidade de suas consequências.

Como será a engenharia genética a partir da engenharia sintética? E como será toda a parte da engenharia de precisão? Sem o desenvolvimento da engenharia de precisão, nada disso é possível, pois toda parte da produção de instrumentação científica para os laboratórios necessita de muita engenharia de precisão. A medicina, por exemplo, sem a engenharia de precisão, não funciona. Hoje temos físicos ajudando médicos a fazerem uma varredura de cérebro para analisarem juntos qual o equipamento será necessário para a identificação genética das pessoas. Há também toda a parte de automação e robotização das fábricas. Visitei a fábrica da Fiat em Goiana, norte de Recife, funcionando sempre com uniforme creme e a 22 graus de temperatura, sendo proibido carregar mais de 5 kg dentro da fábrica. O robô carrega todas as peças necessárias para a operação manual. Tudo sendo fabricado *just in time*, em um fluxo contínuo. Sistema que nos leva à questão do desemprego tecnológico, algo que merece uma discussão profunda. A inteligência artificial está em franca expansão, onde as máquinas que aprendem podem substituir o trabalho humano. Até que ponto isso pode chegar? Substituir o humano pode parecer uma coisa estranha, mas hoje a medicina, por exemplo, possui muita informática. Fala-se inclusive que, muito em breve, poderemos entrar em uma máquina sem dizer nosso histórico familiar de doenças, e a máquina terá a capacidade de fazer uma leitura genética, produzindo um histórico dos problemas de saúde. Ao cruzarmos esses avanços com todos os paradigmas energéticos e ambientais, não sabemos ainda seus efeitos e consequências. A questão

energética, por exemplo, sempre foi um paradigma recorrente. Quais são as fontes de energia que serão utilizadas? Algumas deram certo e algumas deram errado. A fronteira da energia atômica tem reações técnicas e políticas. A questão ambiental é uma questão recente, surge no período pós-Segunda Guerra Mundial, a partir da aceleração do processo industrial. Portanto, temos múltiplas trajetórias; ao contrário dos períodos anteriores, temos também a interdisciplinaridade entre essas trajetórias, com diversas áreas trabalhando juntas, apresentando, portanto, problemas que também são transdisciplinares.

Fala-se muito hoje do Paradoxo da Disrupção, isto é, a indústria moderna rompe com os paradigmas anteriores. A pergunta que eu faço é a seguinte: será que disrupção não é ao mesmo tempo convergência? Pois todas essas áreas de conhecimento estão trabalhando juntas. É, portanto, um paradoxo. Quando conversamos com cientistas da natureza, eles nos dizem que esses são os temas que são anunciados. Os temas desconhecidos estão sendo pesquisados, eles ainda não estão anunciados, e ninguém tem ideia ou dimensão das suas consequências, algo que gera riscos e oportunidades. Tudo isso tem impactos ambientais, tem impactos sociais e tem impactos políticos.

Onde vão acontecer os resultados dessa corrida científica e tecnológica? Como fica a posição do Oriente e do Ocidente, do ponto de vista da geopolítica mundial e do ponto de vista da produção? Quando ouvimos falar que a China, pela primeira vez, está tentando construir um projeto de hegemonia política a partir dos programas de *Road Belt* e de *Sea Belt*, que são uma tentativa de reconstruir Cinturão da Seda por via terrestre, através das ferroviárias, essa reconstrução se dá por etapas: a primeira coisa que a China está fazendo é tentar envolver os países da Ásia central – antigos membros do sul da extinta União Soviética –, depois tentar fazer acordos para poder alcançar espaços no sentido da Europa e fazer também os cinturões marítimos. Vimos recentemente que o vice-presidente do nosso país esteve na China e falou da possibilidade de o Brasil também se incorporar ao programa do *Sea Belt*. Isso significa a construção de portos modernos, associados a um sistema ferroviário que seja capaz de ligar nossas regiões produtoras aos portos, a fim de abastecer a China. A China está disposta, inclusive, a financiar a ligação ferroviária entre o Brasil e o Pacífico, por ferrovia, pois isto reduziria os custos com transporte de mercadorias primárias do Brasil

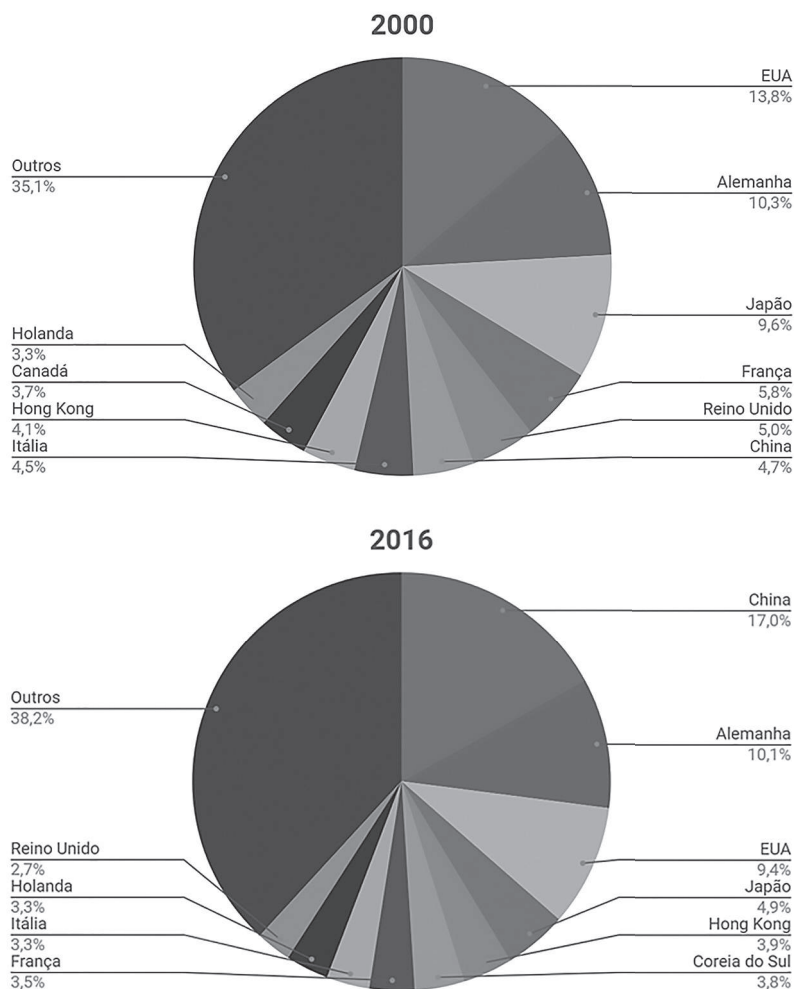
para a Ásia. Tudo isso faz parte do programa *Sea Belt* e suas implicações políticas e geopolíticas.

Como fica a posição relativa do Sul Global e do Brasil? Analisando a posição relativa da África, podemos ver que ela está sendo reocupada. Lá houve o processo de colonização, seguido por um processo de descolonização associado a um certo abandono, e agora a Ásia está com uma presença enorme no continente africano, especialmente os chineses. É algo assustador. As obras que se fazem na África em geral acontecem por meio de empresas chinesas, com operários chineses, usando o sistema da *Hot Bad*, ou seja, sistema em os operários ficam fechados nos canteiros de obras sem poder sair, dividindo uma cama para três operários. Cada um usa a cama durante 8 horas, e as outras 16 horas são reservadas para o trabalho e uma suposta alimentação. Isto me foi relatado em Maputo (Moçambique), onde o aeroporto da cidade estava sendo construído pelos chineses nessas condições de trabalho, feito apenas por operários chineses, embora não me tenha sido autorizado visitar o canteiro de obras.

Embora o sistema esteja cada vez mais financeirizado, a grande força das exportações mundiais ainda é das manufaturas. O setor de serviços é considerado *no tading*, as novas tecnologias permitem, cada vez mais, o transporte ou transferência internacional de serviços. Entretanto, a indústria ainda é o sangue do capitalismo, porque ela produz progresso técnico para ela própria e para a maioria dos demais setores e ainda é a mais importante no comércio internacional. Ainda que ela perca posição relativa, continua sendo extremamente importante para o sistema econômico.

Como se pode observar nos gráficos, em 2000 os Estados Unidos participavam com 13,8% das exportações manufatureiras mundiais, e a China, com 5%. Em 2016, a China exportou 17% das manufaturas, e os Estados Unidos caíram para 10%. Se considerarmos o bloco asiático, a soma alcança 49% das exportações manufatureiras mundiais. Isso é, então, resultado dessa corrida científico e tecnológica, da expansão industrial da Ásia e de um desafio que isso está gerando para os Estados Unidos, para a Europa e para o resto do mundo.

Gráfico 5. Porcentagem da exportação manufatureira (2000 e 2016)



Fonte: Banco Mundial

Esse desafio asiático gera uma luta pela reindustrialização do Ocidente. Primeiro pela perda da participação relativa dos Estados Unidos e da Europa na produção e nas exportações manufatureiras, e segundo pela tomada de consciência do “fenômeno asiático” – China, Japão, Coreia do Sul, Índia, Hong Kong, Malásia, Cingapura, Vietnã etc. Os

relatórios da Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial (Unido), da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) e da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD) estão advertindo que quem vai ganhar a corrida econômica mundial será quem conseguir fazer o maior investimento em inovação. A resposta do Ocidente a esse diagnóstico dos organismos internacionais foi que nos Estados Unidos, por exemplo, ainda no governo Obama, constatou-se que a indústria manufatureira americana havia perdido 5 milhões de empregos entre 2000 e 2010.

Os Estados Unidos começaram antes, com um programa de desindustrialização no final da década de 1970, quando houve a Crise do Nordeste dos Estados Unidos, período em que houve uma reestruturação produtiva com a indústria moderna indo para o Vale do Silício juntamente com a formação dos chamados NIC (Newly Industrialized Country), para os quais foram transferidas muitas indústrias intensivas em trabalho. Como o custo da mão de obra nos Estados Unidos e de outros países desenvolvidos era alto, a estratégia das empresas norte-americanas foi transferir o custo intensivo em trabalho para vários países da periferia.

Os Estados Unidos começaram a perceber que estava havendo um déficit da balança comercial manufatureira, inclusive em produtos de alta tecnologia. Diante disso, o governo Obama lançou o NNMI (National Network for Manufacturing Innovation), posteriormente renominado como Manufacturing USA. O objetivo desse programa seria estimular a inovação. O programa inicial propunha a criação de 15 institutos de articulação acadêmica com o sistema empresarial e com o sistema de políticas públicas. Para termos uma ideia, o programa começou sendo dirigido pelo reitor do Massachusetts Institute of Technology (MIT) e pelo presidente da Dawquimical, seguindo a ideia de articular a universidade à indústria. Até o final do ano passado foram montados 14 desses institutos. No entanto, como o grande paradigma tecnológico norte-americano é a chamada “defense industry”, 8 desses 14 institutos estão ligados ao Departamento de Defesa.

A Europa tentou fazer a mesma coisa, criando o programa chamado Factories for the Future (FoF) para a União Europeia, mas foi uma tentativa relativamente fracassada, pois havia uma expectativa de colocar

muito dinheiro, e a União Europeia entrou em uma forte crise e, portanto, não teve condições de implementar o programa. Apesar disso, a União Europeia continua preocupada com a questão e vem implementando seus programas de apoio aos diferentes países da comunidade.

No entanto, os países europeus, de forma individualizada, correram atrás de modernização tecnológica. A Alemanha, por exemplo, lançou em 2011 a chamada “Indústria 4.0”, que é um esforço de digitalização generalizada que começou para a indústria e depois se generalizou para aspectos da vida econômica, social e política, inclusive para o setor público. E agora, no dia 19 de fevereiro, a Alemanha lançou um programa de reindustrialização para o país, com novos marcos ao considerar a necessidade do dinheiro público. Simultaneamente, a Alemanha e a França lançaram um manifesto franco-alemão por uma política científica e de reindustrialização da União Europeia. Além disso, outros países europeus, como Inglaterra, Finlândia, Suécia, Áustria, Bélgica, Dinamarca e Holanda, também apresentaram seus programas de investimento em ciência e tecnologia de maneira isolada. À exceção da Inglaterra, os demais países, embora tenham economias consolidadas, não possuem escala, capacidade de liderança econômica mundial nem liderança política e geopolítica.

A Europa está perdendo posição relativa nas exportações, no gasto em pesquisa e desenvolvimento e na competição internacional, considerando todas as dificuldades internas que se apresentam hoje de gestão da União Europeia, entre elas o *Brexit* como a manifestação mais clara.

Diante de tudo o que está acontecendo, nós, da área das humanidades, temos que refletir sobre os riscos políticos e sociais do chamado “gnosticismo científico e tecnológico”. Gnóstico no sentido de crença absoluta de que ciência e tecnologia estão acima de tudo e, portanto, acredita-se que são capazes de darem resposta a tudo o que está acontecendo e de redesenhar o futuro. Quais são as consequências da inteligência artificial? Ninguém sabe se a máquina vai substituir o homem. Ninguém sabe as consequências da engenharia genética. As pessoas devem ter visto na imprensa o chinês que editou um feto. Quem disse que não poderemos fazer um bebê em laboratório? Quando conversamos com biólogos, eles consideram que isso será um desastre, mas pode haver tentativas. E quais as consequências disso sobre o meio ambiente? Eu costumo dizer aos “cien-

tistas puros” que ciência e tecnologia precisam estar sob controle político e social; portanto, ciência e tecnologia não são coisas apenas de físicos, biólogos, engenheiros. Ciência e tecnologia precisam ser tratadas pelos cientistas sociais, cientistas políticos, sociólogos, economistas etc., enfim, pelas humanidades, porque tudo isso tem implicações sobre o conjunto da sociedade. Quando ouvimos nosso atual ministro falar que sociologia e filosofia não são importantes, eu penso em que sociedade será construída se não tivermos uma perspectiva crítica se trouxermos uma perspectiva de construção de poder produtivo sem sabermos as consequências disso, poderá ser um desastre social e político.

Qual a posição relativa do Brasil? Todos sabemos do nosso atraso histórico, da nossa dependência cultural, da tardia criação de universidade. As nossas universidades são muito novas, não têm 100 anos, em comparação com as universidades quase milenares da Europa. A primeira universidade criada com nome de universidade no Brasil foi a Universidade do Brasil, no Rio de Janeiro, em 1920, para dar o título de Doutor *Honoris Causa* ao rei Alberto da Bélgica, que veio acompanhando a missão belga para comprar a companhia Mineira de Siderurgia, que passou a se chamar Cia. Siderúrgica Belgo Mineira. Depois a Universidade do Brasil foi renominada para Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ). Tínhamos as unidades de ensino superior, mas não havia universidades. Há também o caráter dependente da indústria brasileira, que nasce em cima de filiais estrangeiras, de montagens de indústrias estrangeiras. Portanto, nunca houve um esforço de pesquisa e desenvolvimento próprio. Houve algum esforço científico, principalmente durante o segundo governo de Getúlio Vargas, que tinha um projeto nacional. Podemos divergir, dizendo que ele foi um ditador, mas foi durante o governo de Getúlio que se criou o CNPq, a Capes, a Petrobras, a Eletrobras, que houve a expansão das universidades. Ou seja, havia um projeto de industrialização nacional. No entanto, a expansão industrial a partir do Governo JK foi feita com grande presença do capital estrangeiro. Costuma-se fazer muita apologia do governo de Juscelino Kubichek, mas ele, embora tenha feito a economia crescer, acabou quebrando o projeto nacional porque permitiu a entrada de muitas empresas estrangeiras, que dominaram a indústria nacional, sem condicionante de internalizar a pesquisa. Por exemplo, o Brasil tinha uma indústria automotiva nacional, a Gurgel, que acabou fechando.

Existem alguns casos de sucesso, como, por exemplo, o sistema energético brasileiro. Dada a dimensão territorial do país, é um sistema baseado em usinas hidrelétricas, no qual a Cemig teve um papel de destaque na estruturação desse sistema, e, por incrível que pareça, o programa de eletrificação de Minas Gerais, que foi publicado em 1949, copiou muito da experiência soviética, que eram usinas isoladas para uma integração futura, presentes nos planos quinquenais da União Soviética. Os engenheiros que fizeram o plano de eletrificação de Minas Gerais falavam língua estrangeira e conheciam experiências mundiais a partir de seus estágios do exterior, como era o caso dos engenheiros formados pela Escola de Minas de Ouro Preto, cujo *curriculum* incluía períodos de estudos na França.

A Embrapa é outro caso de grande sucesso produtivo, mas com dependência tecnológica. Os insumos, as máquinas e os equipamentos são predominantemente de origem estrangeira. Além disso, toda a parte genética, como as sementes, está nas mãos de grandes grupos internacionais. É algo que o Brasil não conseguiu romper ainda, mas, de qualquer forma, é um caso de sucesso produtivo, especialmente a partir da incorporação produtiva do Cerrado. Com todas as consequências ambientais que pode trazer, não há dúvidas de que é um sucesso produtivo.

A Embraer é o outro caso de sucesso produtivo, que agora está na fase de fusão com a Boeing. A Petrobras, apesar de todas as críticas que se faz, conseguiu desenvolver tecnologia de águas profundas, assumindo a liderança mundial na área. O sistema bancário brasileiro é outro exemplo. A inflação pressionou o sistema bancário a se modernizar. Quando comparamos os bancos brasileiros aos bancos estrangeiros, podemos perceber essa modernização. Obviamente que eles trabalham na usura, pois, quando pegamos os balanços, observamos cifras que giram em torno de bilhões. O sistema bancário brasileiro tem uma particularidade: os bancos públicos brasileiros emprestam para o setor privado a custo subsidiado, e os bancos privados brasileiros administram a dívida pública a custo de mercado. É um paradoxo. Banco privado brasileiro não financia o setor privado, financia o governo. Todo mundo, quando vai no banco e faz uma pequena aplicação, está disponibilizando esse dinheiro para o banco poder comprar título público da dívida. Obviamente que quem tem mais dinheiro são os empresários, o

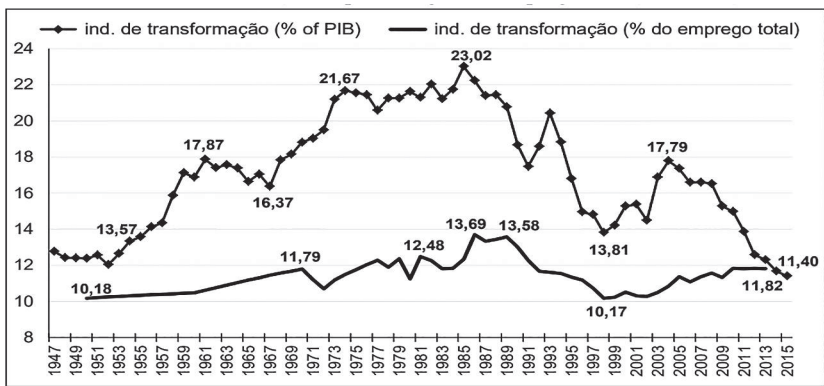
que, inclusive, nos leva à criação de uma nova classe, a de rentistas. De qualquer forma, é um sistema tecnologicamente moderno.

Voltemos agora para a política de ciência e tecnologia e para a política macroeconômica. Houve uma grande expansão universitária, uma grande expansão científica e uma grande expansão da política de financiamento. Se pegarmos todos os dados de financiamento e de expansão da rede universitária, perceberemos que houve um grande crescimento, especialmente com os programas Reuni, Prouni, Fies etc. Entretanto, a política macroeconômica anulou isso. O câmbio chegou a 1,6 reais por dólar e isso tornou qualquer coisa no Brasil mais cara que no exterior, e as exteriores mais baratas que as brasileiras. Isto estimulou as importações e desestimulou as exportações, acelerando o processo de desindustrialização no Brasil. Isto foi facilitado pelo *boom* do preço das *commodities*, estimulando suas exportações e facilitando as importações, pela existência de superávit na balança comercial.

Em meados dos anos 1980, tínhamos a participação de 23% do PIB na produção manufatureira, a qual caiu para 11,4% em 2015. Com a crise dos últimos dois anos, estimamos que esse número já tenha caído para menos de 10%. Para termos uma ideia, a Alemanha ainda está com 20% do PIB na manufatura; o Japão está com 20% e quer voltar para 25%; a Coreia do Sul está com mais ou menos 28%; e a China está com 35%. Os Estados Unidos estão com um percentual menor, porque é normal acontecer o processo de “desindustrialização madura”. À medida que a cesta de consumo vai alargando junto com a riqueza, há uma diminuição da demanda por bens industriais e um aumento da demanda por serviços, portanto, a desindustrialização é um processo normal. Ainda que tenham boa participação do PIB na produção manufatureira, esses países ainda vivem muito em função das exportações.

No Brasil, diferentemente dos Estados Unidos, o processo de desindustrialização é um processo precoce, pois o nível de renda brasileiro não justifica essa queda da produção industrial.

Gráfico 6. Participação da manufatura no PIB e no emprego



Fonte: MORCEIRO, 2016

Tabela 3. Indicadores de desindustrialização e desnacionalização

Desempenho da indústria brasileira e penetração das importações						
Setores de atividade	Crescimento acumulado, 2004-2013		Penetração das Importações		Saldo Comercial sobre a Produção	
	Produção	Demanda doméstica	2003	2013	2003	2013
Baixa e média-baixa tecnologia	23,6	38	5,9	13,6	9,9	-0,5
Alta e média-alta tecnologia	53,1	94,4	25,2	41,2	-10,9	-40,8
Indústria de transformação	33,9	60,4	13,5	26,8	2,7	-16,5

Fonte: MORCEIRO, 2016 (dados selecionados)

Voltemos então à relação entre políticas científicas e tecnológicas e a política macroeconômica e vejamos suas consequências sobre o processo de desindustrialização. Do ponto de vista da formação de recursos humanos, as matrículas em graduação subiram de 2,6 milhões, em 2000, para 7 milhões, em 2016; a titulação de mestre subiu de 17 mil para 40 mil; e a titulação de doutores subiu de 5 mil para 17 mil, nos mesmos períodos. Nossa estimativa é de que no Brasil as titulações tenham aumentado, pois em 2016 havia 96 mil alunos matriculados nos cursos de doutorado, o que supõe titulação média de 24 mil alunos por ano.

Se por um lado esses dados são muito positivos, por outro é preocupante se pensarmos na capacidade do mercado de absorver essa quantidade crescente de doutores, em função da desindustrialização e da crise. No setor público houve um certo aumento dessa absorção em função de programas como o Reuni e o Prouni, e da criação dos Institutos Federais de Educação Tecnológica. No entanto, não há tradição do setor privado em absorver doutores, o que se agrava com a desindustrialização.

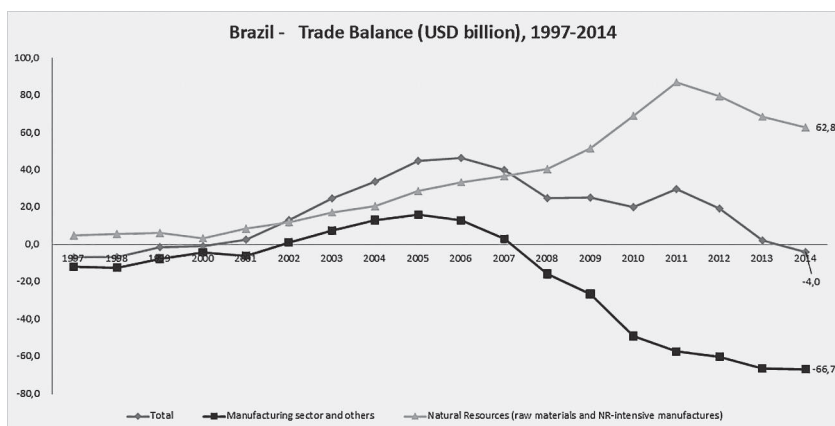
Outro dado é o aumento do número de artigos científicos, o qual subiu de 14 mil para 68 mil, entre 2000 e 2016, estimulado pelo aumento dos programas de pós-graduação, com a ampliação das universidades e dos institutos tecnológicos.

Além da expansão da oferta de recursos humanos e da produção científica, houve uma generalização das políticas industriais, como o Funtec, do BNDES; o CTInfra, da Finep; o programa de Indústria e Comércio Exterior; o programa Brasil Maior; o programa do Componente Nacional, que é o PDP da Petrobras, que está sendo desmantelado; o Inova Auto, que desonera a indústria automotiva sem necessidade, pois ela é capaz de competir por si própria; o programa Inova Empresa do BNDES e Finep; a Lei de Informática, que no ano de 2014 deu 6 bilhões de incentivos. Diz-se, nesse caso, que os recursos dos incentivos deveriam ser investidos em pesquisa, mas não há controle sobre isso. O financiamento subsidiado, como já mostramos, empresta-se dinheiro do BNDES e da Finep com juros subsidiados, enquanto a dívida pública remunera os aplicadores a preços de mercado. Ou seja, tira-se dinheiro emprestado a juros baixos para comprar título da dívida pública a juros altos; e, por fim, as desonerações fiscais generalizadas, pois, à medida que se controlava o câmbio, as indústrias reclamavam, e, como solução, oferecia-se as desonerações fiscais. Sistema que contribuiu para quebrar as finanças públicas. É um paradoxo entre o desajuste da política cambial e da política monetária, com essa taxa de juros, somado ao capital estrangeiro, ao qual não é feito condicionante de internalização de pesquisa. Não se trata de afugentar o capital estrangeiro, mas, sim, de condicionar o processo de internalização das pesquisas.

Outro elemento para considerarmos é o *boom das commodities* no Brasil. Até 2007 havia aqui um saldo positivo de exportação de manufatura, a partir daí despencou. Como se observa pelo gráfico, o superávit dos produtos básicos no balanço de pagamentos subiu enquanto a indús-

tria passou a ter déficits crescentes. Os produtos que seguraram o balanço de pagamentos foram as *commodities* – soja, minério de ferro, carne –, com isso, o saldo da balança comercial continuou positivo e o Brasil conseguiu assegurar uma reserva internacional de aproximadamente 350 bilhões de dólares. Em função disso, não temos risco cambial. Esse é o lado positivo desse cenário de desindustrialização. Pessoalmente defendo que deveríamos tributar as *commodities*. Por exemplo, se o minério de ferro custa 10 ou 12 dólares no Brasil, chegando à China com custo total de 20 a 25 dólares por tonelada e é vendido a mais de 100 dólares, deveríamos tributar, pois senão há um desvio do preço relativo, de tal maneira que coloca o câmbio muito baixo. Foi o que aconteceu aqui no Brasil.

Gráfico 7. Balança comercial (1997-2004)



Fonte: Laplane

Vou agora tratar de um tema diferente, porém relacionado. Uma questão que gostaria de analisar é a situação das desigualdades regionais no Brasil em termos de participação das regiões no PIB, no valor da transformação industrial e seu impacto sobre a distribuição da população e da rede urbana.

A partir da década de 1970, como se observa na Tabela 4, houve uma relativa desconcentração produtiva com o crescimento da participação da região Norte no PIB, como efeito do crescimento de Manaus e Belém. A região Nordeste também cresceu um pouco na participação do PIB e

mais na produção industrial, efeitos dos incentivos fiscais e dos projetos de decisão política. A região Sudeste diminuiu sua participação, com Minas Gerais mantendo sua participação e Rio de Janeiro e São Paulo diminuindo. A região Sul aumentou sua produção industrial, com uma estrutura industrial mais consolidada associada ao empresariado nacional.

Tabela 4. Participação das grandes regiões e Unidades da Federação no Produto Interno Bruto e no valor da transformação industrial (1970-2015)

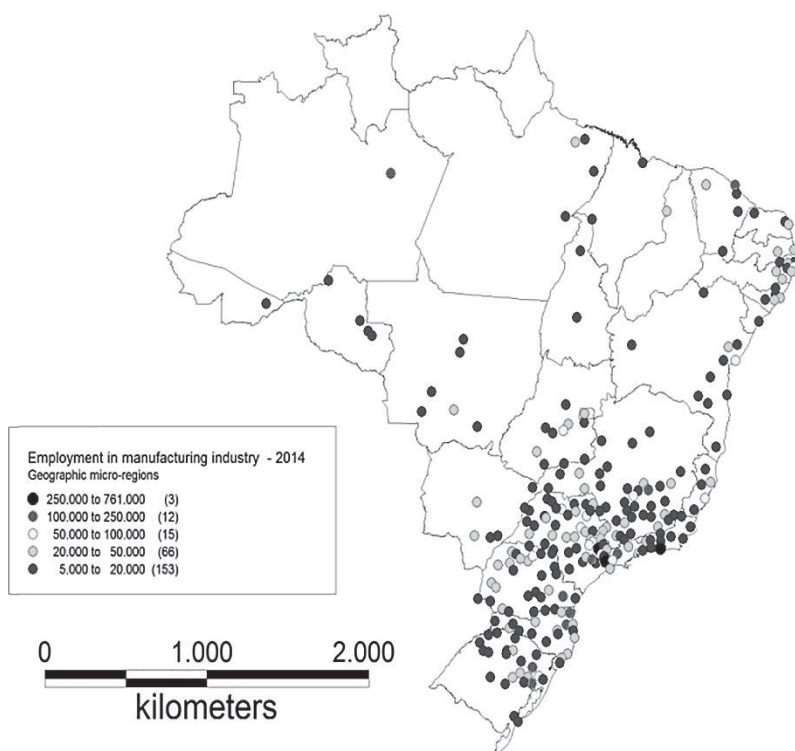
Tabela 2 - Participação das Grandes Regiões e Unidades da Federação no Produto Interno Bruto e no Valor da Transformação Industrial - 1970-2015				
Brasil, Grandes Regiões e Unidades da Federação	Participação no PIB (%)		Participação no VTI (%)	
	1970	2015	1969	2015
Brasil	100	100	100	100
Norte	2,2	5,4	1	6,3
Nordeste	11,7	14,2	5,9	10,4
Sudeste	65,5	54	80,8	58,1
Minas Gerais	8,3	8,7	7,6	10,2
Espírito Santo	1,2	2	0,4	2,9
Rio de Janeiro*	16,7	11	16,3	10,7
São Paulo	39,4	32,4	56,4	34,3
Sul	16,7	16,8	11,7	19,8
Centro-Oeste	3,9	9,7	0,7	5,5

Fonte: IBGE

*Nos anos de 1969 e 1970, inclui o estado da Guanabara

Observa-se através da figura 1 como a distribuição das aglomerações industriais de maior importância e tamanho confirmam a distribuição regional do PIB e da produção industrial.

Figura 1. Microrregiões com mais de cinco mil empregos industriais (2014)



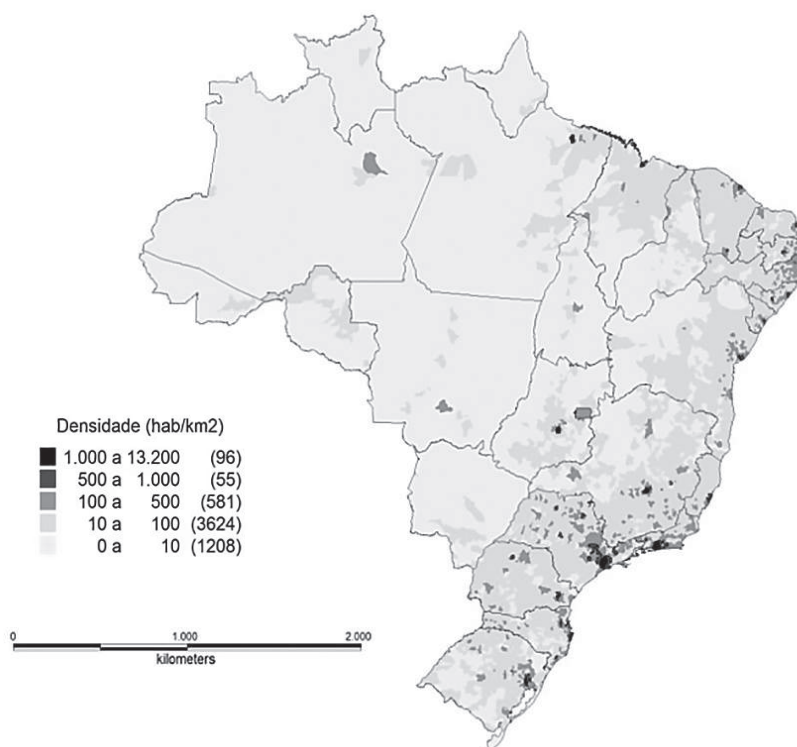
Fonte: RAIS, elaboração própria.

A indústria brasileira continua concentrada na região centro-sul do Brasil, como indica a distribuição das microrregiões industriais, articulada com a distribuição da megarrede urbana, localizada na costa brasileira, com destaque para as 13 aglomerações urbanas com mais de 3 milhões de habitantes cada. No entanto, após 1970 iniciou-se um processo de desconcentração relativa, puxada pela fronteira agrícola, pela mineração, pelos incentivos fiscais, pelo custo do trabalho e por outros fatores locais do Nordeste, os quais tiveram impacto sobre as tendências territoriais da urbanização, como indicam as figuras da densidade demográfica e da rede urbana. Essa tendência poderá ser reduzida com o processo de desindustrialização.

Nesse sentido, a distribuição da rede urbana é uma questão muito importante ao analisarmos as tendências da distribuição regional da produção. Pessoalmente, era uma tradição pensar a economia regional separada da questão urbana. No entanto, há alguns anos mudei de opinião. Isto porque a cidade estrutura e comanda o território, portanto, não podemos separar a cidade do território. Inclusive fiquei muito satisfeito com a reunificação do Ministério da Cidade com o Ministério da Integração.

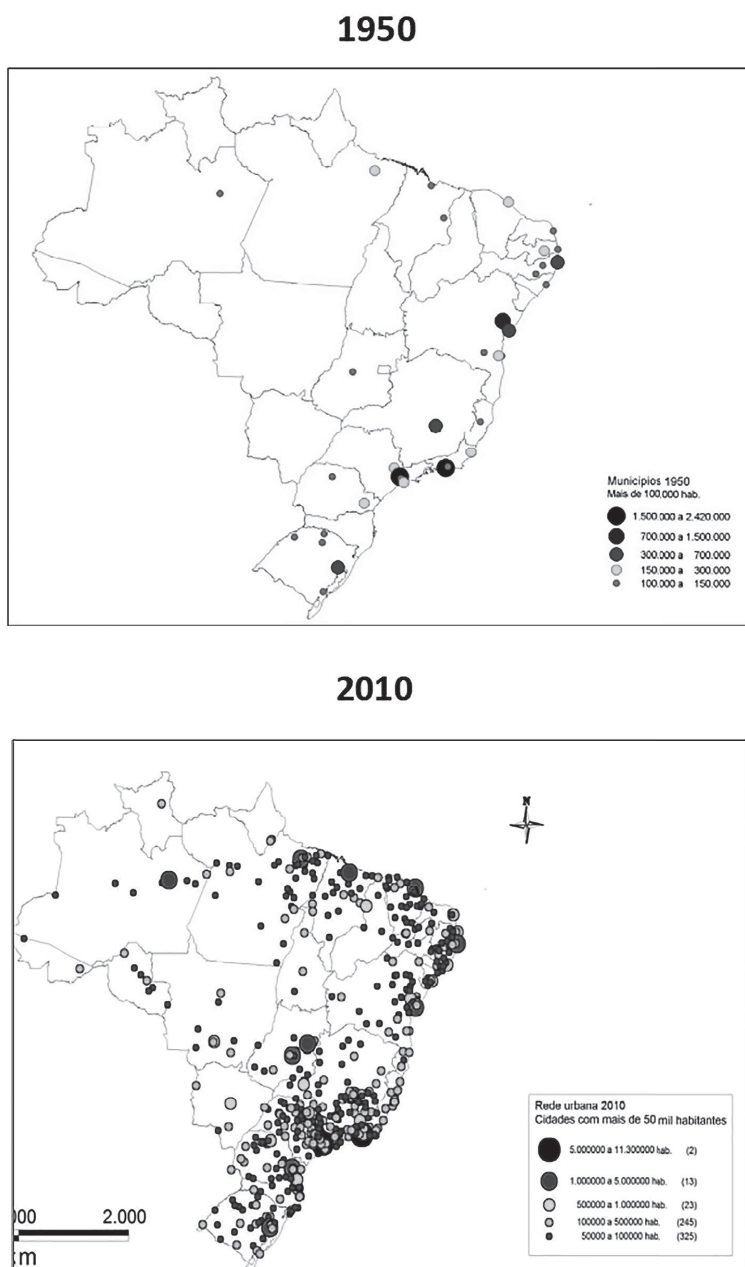
Como se observa e como consequência da concentração econômica na faixa atlântica, especialmente no Sudeste, a distribuição da população e da rede urbana acompanhou o mesmo padrão, como se observa figuras da densidade demográfica e da distribuição da rede urbana.

Figura 2. Densidade demográfica (2010)



Fonte: IBGE

Figura 3. Rede urbana com população superior a 50 mil habitantes



Fonte: IBGE, elaboração própria.

Como podemos fortalecer as alterações da distribuição da rede urbana e frear a megaconcentração em poucas metrópoles? O programa mais bem-sucedido foi o programa francês das Metrópoles de Equilíbrio, por meio do qual se selecionou um conjunto de novas metrópoles, orientou o investimento em infraestrutura, aumentando a capacidade de polarização das cidades, concentrando investimentos público e oferecendo incentivo ao investimento privado. Com isto, freou-se a megaconcentração em Paris e expandiu-se uma rede de novas metrópoles, reduzindo as desigualdades regionais do país.

Quais os desafios da política regional territorial? Primeiro, a desindustrialização como um problema concreto; segundo, é preciso fazer uma ponte entre ciência e tecnologia e as bases produtivas; terceiro, compatibilizar a política territorial com a política macroeconômica e as demais políticas setoriais e temáticas; quarto, acabar com a guerra fiscal. A guerra fiscal anula os efeitos desconcentradores, desvia preços relativos, compromete recursos públicos. No entanto, o fim da guerra fiscal depende de uma reforma tributária e de um novo pacto federativo. Quinto, considerar esse grave problema de macroaglomeração urbana na costa do Atlântico e o desafio da integração territorial, econômica, social e política do país e deste com a América do Sul. Como são muitos problemas, precisamos ser dialéticos na análise e mais cartesianos na ação. Isto é, a construção das agendas é decisiva, pois não podemos querer fazer tudo ao mesmo tempo com o risco de acabarmos fazendo nada.

Referências

- LAPLANE, M. A indústria ainda é o motor do crescimento? Teoria e evidências. In: ABDI. *Dez anos de política industrial: balanço e perspectivas*. Brasília: ABDI, 2015.
- MORCEIRO, P. C. Vazamento de demanda setorial e competitividade da indústria de transformação brasileira. *Working Papers*, Department of Economics 2016_12, University of São Paulo (FEA-USP), 2016.

PARTE I

Reestruturação espacial, metropolização, inovação e desenvolvimento econômico-regional

CAPÍTULO 3

Espaço-tempo do capitalismo contemporâneo e a constituição de megarregiões

Sandra Lencioni

Introdução

As ideias aqui redigidas abordam a questão de por que o capitalismo contemporâneo é produtor da metropolização e da constituição de megarregiões. Um capitalismo cuja hegemonia é a do capital financeiro, que se impôs como dominante e que se desenvolveu ainda nas entranhas da supremacia do capital industrial, e esse, como sabemos, foi gestado no interior do desenvolvimento do capital mercantil. Esse movimento de mudança na forma dominante do capital na acumulação expressa um *continuum* histórico em que se desloca a hegemonia entre as formas do capital, mas continua existindo as formas desenvolvidas anteriormente.

Partimos da premissa de que o capital, em seu movimento de circulação, se valoriza por meio do trabalho, ou, melhor dizendo, para que haja a reprodução do capital, o dinheiro em circulação deve ser empregado em algum processo produtivo que produzirá mais valor; ou seja, o dinheiro deve sair do circuito da circulação e ser investido em alguma atividade que envolva a exploração do trabalho e, por conseguinte, realize a captura do mais valor gerado. Portanto, é nesse movimento que se produz a valorização do capital.

No capitalismo contemporâneo, essa valorização se faz acompanhar, significativamente, de um outro movimento, denominado de capitalização. Empregamos o advérbio *significativamente* para deixar claro que a capitalização não é uma novidade, muito embora jamais tenha se colocado com a força e a intensidade que se apresenta nos dias atuais. A novidade consiste na sua magnitude, ou seja, na grandeza e importância que a capitalização alcançou e que fez com que o capital financeiro

passasse a exercer hegemonia sobre as demais formas de capital.

Dizendo de uma outra forma, a busca do capital para se valorizar fora do processo de produção, portanto, descolado do trabalho não é de hoje, mas é contemporânea a magnitude que alcançou, tanto que produziu a hegemonia das finanças sobre todas as formas de capital. Isso se traduziu no crescimento da massa e na disponibilidade de capitais, mas não daquelas relacionadas à produção da valorização, pois essa é exclusiva da exploração do trabalho e da extração da mais-valia. Portanto, a magnitude que o capital alcança hoje é decorrente não só do processo de valorização, mas também do processo de capitalização.

Reiterando, a capitalização faz, então, movimentar e crescer a massa de capitais sem ter relação imediata com a exploração do trabalho. Isso significa dizer, insistindo no essencial, que estamos nos referindo a um movimento que se situa fora do processo de produção. A origem da importância desse movimento tem a ver com diminuição da rentabilidade da atividade industrial, bem como a diminuição do consumo, como observou Chesnais (2005). Diz ele que a “reconstituição de uma massa de capitais procurando se valorizar fora da produção, como capital de empréstimos e de aplicação financeira, tem por origem o esgotamento progressivo das normas de consumo e a baixa rentabilidade dos investimentos industriais...” (CHESNAIS, 2005, p. 38).

Cabe observar que Chesnais (2005) está a falar de capital de empréstimos e de aplicações financeiras, mas há inúmeras outras formas relativas às finanças. Tanto quanto falamos do *continuum* histórico em relação às formas hegemônicas do capital, repete-se a observação seguinte, a de que a busca do capital para se valorizar fora do processo de produção e, portanto, descolada do trabalho não é de hoje, mas é contemporânea a magnitude que alcançou associada à hegemonia das finanças sobre todas as formas de capital

Não cabe aqui, em função dos objetivos desse texto, discutir como as finanças desenvolveram uma autonomização crescente, fazendo com que o capital financeiro passasse a ser o dominante. No entanto, convém lembrar que o capital financeiro se constitui num capital composto de duas formas. A primeira forma é a de ser portador de juros, porque ele tem o potencial de se constituir em empréstimo de dinheiro pelo qual se cobrará juros, que, por conseguinte, fará crescer a massa de capital financeiro.

A segunda forma está relacionada ao fato de que seu crescimento pode representar um montante fictício, uma riqueza apenas ilusória. Isso porque sua magnitude decorre de estratégias monetárias e financeiras. Um exemplo, o capital financeiro se avoluma quando um dado montante de capital expressa um rendimento que ainda poderá ocorrer no futuro. Faz-se uma projeção do que ele será; ou seja, projeta-se no futuro a grandeza que ele portará. Ora, trata-se de uma antecipação do que pode ocorrer, mas não há garantia de que irá mesmo acontecer. Nesse sentido, esse capital é fictício, e, apesar de imaginário, funciona como sendo uma projeção do seu movimento.

As estratégias monetárias e financeiras fazem o capital financeiro se avolumar no movimento de capitalização. Isso não significa, entretanto, que todo capital financeiro se confunda com capital fictício. Quando o capital financeiro é investido em alguma atividade que podemos chamar aqui de fazendo parte da economia *real*, a exemplo da relação entre finanças e esporte profissional ou mesmo entre finanças e indústria e, ainda, entre finanças e mineração, o crescimento do capital financeiro é igualmente real e não fictício.

Em resumo, no capitalismo contemporâneo convivem processos de valorização com processos de capitalização. Esse último pode se traduzir em capital de fato ou em capital fictício. Isso significa que a produção de capital se combina com a produção de capital fictício, e o valor com o antivalor. Harvey (2018) fala em antivalor, com o sentido de antinomia do valor, como negação do valor. Seu livro, denominado *A Loucura da Razão Econômica. Marx e o capital no século XXI*, discorre sobre a destruição (antivalor) gestada no movimento do próprio capital. Ele expõe de maneira brilhante sobre o contrassenso do movimento do capital que nega a si mesmo.

Os processos de valorização e de capitalização têm seu espaço-tempo, ocorrem em algum lugar e se movimentam no tempo. Desenham uma única espiral, e cada um deles se movimenta em torno do eixo dessa espiral sem nunca passar uma segunda vez pelo mesmo ponto. Por isso, se quisermos pensar numa figura que represente essa dinâmica, devemos projetar a figura de uma espiral, e não de um círculo ou de uma elipse que se fecha em si. Ambos os movimentos, o de valorização e o de capitalização, traçam uma trajetória helicoidal em que o plano seguinte da espiral se situa sempre num outro patamar.

Os movimentos da valorização e o da capitalização se dão num espaço-tempo, sendo, portanto, fundamental compreendê-los nessa dimensão. Essa compreensão permite perceber que a valorização sempre está ancorada em algum lugar, e que ela envolve o tempo. Um edifício fabril, uma plantação de feijão ou uma casa se localizam num espaço-tempo determinado. O mesmo podemos dizer em relação à capitalização, que, embora apareça flutuando no espaço, ancora, mesmo que fugazmente, no espaço envolvendo o tempo. Sobre esses dois movimentos e a relação com o espaço-tempo, falaremos no primeiro item desse texto, destacando o quanto é chave para a reprodução do capital as infraestruturas de circulação. Em seguida, relacionamos essa discussão com a constituição de grandes regiões urbanas, denominadas de megarregiões, que se constituem regiões com grande poder na economia global.

Valorização, capitalização e a relação espaço-tempo

A valorização e a capitalização se movem em conjunto e num espaço-tempo; portanto, é fundamental compreendê-los nessa dimensão, percebendo que a valorização, sempre ancorada em algum lugar, envolve o tempo e, também, percebendo que a capitalização ao projetar o futuro faz dele algo presente e que contém, por ser projeção de diferentes maneiras, o espaço.

Lembremos que os dispêndios de trabalho e os meios de produção são forças produtivas para o capital; ou seja, o trabalho e as máquinas, por exemplo, constituem forças, o que leva à afirmação decorrente de que as forças produtivas se estabelecem no momento da produção. Afirmação essa quase correta, pois também constitui forças produtivas tudo aquilo que permite fazer circular a mercadoria de um lugar para outro, do seu lugar de produção ao seu lugar de consumo, a exemplo das estradas, dos caminhos de ferro, da navegação, enfim, das infraestruturas de circulação.

Dissemos que essa afirmação é quase correta porque, a princípio, poderíamos pensar que as infraestruturas de circulação não constituem forças produtivas, pois elas não estão *diretamente* relacionadas ao processo produtivo. Porém, esse raciocínio é equivocado, porque os custos de circulação das mercadorias se somam aos custos de sua pro-

dução, uma vez que a mercadoria só se realiza de fato como mercadoria quando é colocada no mercado, que possibilitará o consumo.

Portanto, as infraestruturas de circulação se constituem em forças produtivas e fazem parte dos custos de produção. Os “custos de circulação ou o transporte se agregam aos custos de produção e exigem um alto desenvolvimento das forças produtivas – para fabricar caminhos, estradas de ferro, melhorias nas técnicas na navegação – como condição para diminuir os custos de transportes” (MARX, [1857-1858]) 1977, p. 13). Ou seja, para diminuir os custos de transporte (o mesmo que os custos de circulação das mercadorias), é necessário o desenvolvimento das infraestruturas de transporte. Por isso é que os custos de circulação das mercadorias se somam aos custos de produção. Nesse sentido é que o “melhoramento dos meios de transportes e comunicações (terrestres) cabe perfeitamente na categoria de desenvolvimento das forças produtivas” (MARX, [1857-1858]) 1977, 11).

Algumas observações a respeito dessa citação de Marx devem ser feitas. A primeira é a de que se trata de uma citação de sua obra conhecida pelo nome alemão *Grundrisse* (Borrador, em português), editada em 1857 e 1858. Nessa obra, os meios de transportes exemplificados por Marx correspondem ao estágio de desenvolvimento do século XIX. Hoje em dia poderíamos acrescentar, por exemplo, a circulação aérea. A segunda é a de Marx também se refere às comunicações, muito embora estejam ausentes nas frases aqui citadas. Agregariamos, também, com o sentido de atualização histórica, a informação. Ambas, as comunicações e a informação, revolucionaram e vêm revolucionando extraordinariamente o mundo moderno, e grande parte delas traz para o mundo real o mundo virtual, os fluxos imateriais. A terceira observação é a de que a abrangência espacial da circulação do valor no século XIX se ampliou ao longo do século XX e início do século XXI. Atualmente, todos os lugares do mundo, direta ou indiretamente, estão sob o jugo do capital. E, exagerando, até mesmo a Lua, cuja presença humana foi simbolizada pela bandeira americana, e Marte, pela presença de engenhocas que vasculham a superfície daquele planeta.

O que importa afirmar é que os custos de circulação são custos de produção e se constituem como forças produtivas. Não importa aqui se essa mercadoria é um objeto ou uma ideia, importa, sim, a relação que estão postas, se como mercadoria ou não. Também não devemos nos

esquecer que a produção e a circulação de mercadorias se dão no espaço e envolvem um intervalo de tempo. Marx ([1857-1858]) 1977) diz que extrair “metais das minas ou transportar mercadorias para o seu lugar de consumo, em ambos os casos estamos diante de um movimento no *espaço*” (MARX, [1857-1858]) 1977, p. 11, grifo nosso). Maiores distâncias e condições deficientes de transportes encarecem qualquer produto, uma vez que a “circulação se realiza no *espaço e no tempo*” (MARX, [1857-1858]) 1977, p. 24, grifo nosso).

Em relação ao espaço, Marx ([1857-1858]) 1977) afirma que o “capital, por sua própria natureza, tende a superar toda barreira espacial. Consequentemente, a criação das condições físicas de troca – os meios de comunicação e transportes – se converte para ele em uma medida totalmente diferente, em uma necessidade: a *anulação espaço pelo tempo*. Consequentemente, nos mercados remotos o produto imediato só pode se valorizar massivamente na medida em que diminuam os custos de transporte” (MARX, [1857-1858]) 1977, p. 13, grifo nosso). Reafirmando a ideia, ele diz que a “redução dos custos dessa circulação *real* (*no espaço*) faz parte do desenvolvimento das forças produtivas para o capital, diminuindo os custos de valorização desse último (MARX, [1857-1858]) 1977, p. 24, segundo grifo nosso).

Em relação à dimensão do tempo, Marx ([1857-1858]) 1977) observa que a

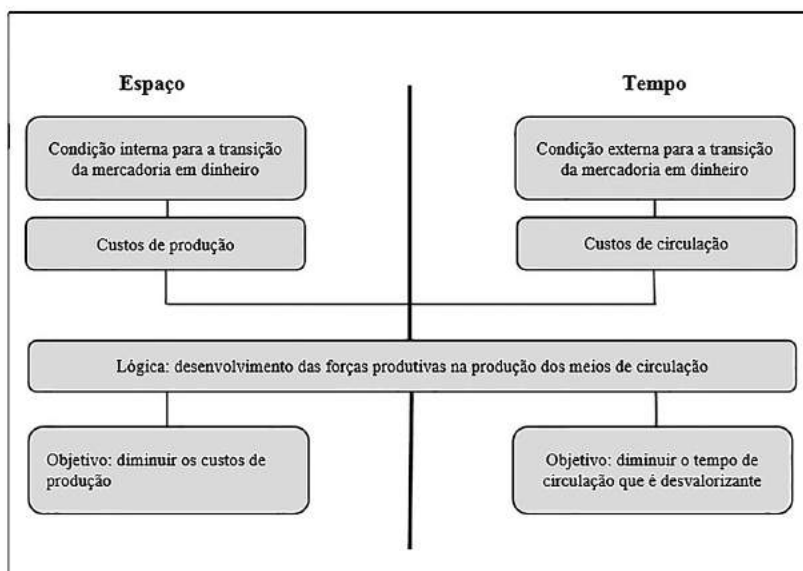
[...] redução desse momento é, também, desenvolvimento das forças produtivas. Estamos diante do tempo, concebido exclusivamente como condição *exterior* para a transição da mercadoria em dinheiro; a transição se dá por suposto; se trata aqui do tempo que *transcorre* durante *esse ato pressuposto*. Isso cai dentro dos *custos de circulação*. Diferente é, por outro lado, o tempo que *transcorre* em geral antes que a mercadoria se converta em dinheiro; ou o tempo durante o qual a mesma se mantém como *mercadoria*, valor apenas potencial, não real. Esse último é perda pura. (MARX, [1857-1858]) 1977, p. 25).

Marx ([1857-1858]) 1977) diz que o tempo de circulação é desvalorizante. Diz que, se “o tempo de trabalho se apresenta como a atividade que agrega valor, esse tempo de circulação do capital aparece como o *tempo da desvalorização...*” (MARX, [1857-1858]) 1977, 29, grifo nosso).

“O *tempo de circulação*, por fim, não é um elemento positivo na criação do valor; se fosse igual a zero, a criação do valor chegaria a seu ponto mais alto” (MARX, [1857-1858]) 1977, p. 30, grifo nosso).

Compreende-se, então, o esforço em se destruir toda barreira espacial e temporal para a realização da mercadoria. Entende-se, então, a busca permanente pela fluidez do espaço, que é, também, ganho de tempo. É nesse sentido que a necessidade de superação da barreira espacial se soma à necessidade de sobrepujamento do obstáculo temporal, uma vez que espaço e tempo são indissociáveis. Marx ([1857-1858]) 1977) chama atenção para a necessidade da circulação ser rápida, afirmando que a “redução desse momento é, também, desenvolvimento das forças produtivas... Isso se insere dentro dos custos de circulação” (MARX, [1857-1858]) 1977, p. 25).

Figura 1. Valorização e capitalização na relação espaço-tempo. Infraestruturas materiais e imateriais de circulação. Produção dos meios de circulação.



Fonte: Elaboração própria

Em suma, na circulação das mercadorias, a condição espacial tem relação com a produção, com os custos de valorização, e, dizendo respeito ao tempo, tem relação com os custos de circulação. Maiores distâncias desvalorizam o produto e significam maiores custos no momento da circulação. Imperativo se torna, do ponto de vista da reprodução do capital, barrar a desvalorização e diminuir os custos de circulação.

Na circulação das mercadorias, a dimensão espaço-tempo tem sentidos diferentes. A condição espacial, de ser um espaço provido de infraestruturas, por exemplo, tem relação com os custos de produção. Já o tempo relacionado à transição da mercadoria em dinheiro se constitui como uma condição externa à produção da mercadoria, guardando relação com os custos de circulação. Sintetizando, no movimento da valorização a relação espaço-tempo revela que o espaço guarda relação com o custo de valorização, enquanto o tempo guarda relação com os custos de circulação.

Portanto, no movimento de valorização, a equação espaço-tempo se resolve pelo desenvolvimento da infraestrutura de circulação aproximando distâncias (espaço) e diminuindo o tempo de percurso das mercadorias (tempo).

É nesse sentido que Harvey (2018) afirma que a “anulação do espaço pelo tempo é um fenômeno importante no ímpeto para remodelar os tempos e espaços relativos do mercado mundial” (HARVEY, 2018, p. 133). São as infraestruturas de circulação chaves que têm que ser destravadas para se superar a desvalorização do valor em movimento e diminuir os custos de circulação. Ele diz que temos que

[...] abandonar a visão do valor que se move sem estar ancorado em nenhum lugar e passar a enxergá-lo criando geografias de cidades e redes de transportes, formando paisagens agrícolas para a produção de alimentos e matérias primas, englobando fluxos de pessoas, bens e informações, determinando configurações territoriais de valores fundiários e habilidades de trabalho, organizando espaços de trabalho, estruturas de governo e administração. (HARVEY, 2018, p. 129).

No espaço material, seja ele o topográfico, marítimo ou aéreo, a velocidade dos transportes imprime diferenças na relação espaço-tempo, se constituindo em elemento importante da heterogeneidade espacial.

Exemplificando: entre dois pontos, desde que haja uma rota aérea, um bem que sai do ponto *a* pode chegar ao ponto *b* num tempo mais curto em comparação ao transporte desse mesmo bem por via terrestre. Isso significa dizer que a velocidade dos transportes de bens e pessoas tem implicações não na abolição total das distâncias, se traduzindo em instantaneidade, mas na heterogeneidade da relação espaço-tempo decorrente das condições de fluidez espacial.

O exame do movimento da capitalização e sua relação com o espaço-tempo revela, de imediato, que as finanças são de uma engenhosidade surpreendente, pois são inúmeros e variados os papéis existentes no mercado de capitais e nas diversas instituições financeiras. Pregões, ações que se valorizam e se desvalorizam num ritmo frenético por todo mundo e a falta de corporeidade que os títulos e os inúmeros papéis sugerem levam à falsa ideia de que as finanças pairam no ar e que a relação espaço-tempo não se coloca como pertinente para se compreender esse movimento.

Somente uma reflexão maior, menos momentânea, evidencia que as finanças não pairam no ar. Elas se movimentam no espaço-tempo em grande velocidade. São fortemente dependentes das telecomunicações e das redes de informática que estreitam, como jamais pensado, a distância entre os lugares. A “ampla utilização da tecnologia da informática e das telecomunicações pelos mercados financeiros habilitou-os a processar um volume consideravelmente maior de transações, divulgar eventos com maior rapidez e amplitude, reagir mais prontamente a novas informações, elaborar instrumentos e procedimentos comerciais inovativos e interligar mercados localizados em diferentes fusos horários” (KINCAID, 1988, p. 2).

A possibilidade de interligar mercados localizados em diferentes fusos horários é de suma importância porque faz do fuso horário, que nada mais é do que uma convenção, uma espécie de fator de produção. Os investidores têm que estar atentos aos horários de abertura e fechamento das bolsas de valores ao redor do mundo para examinar o resultado e o desempenho das ações, pois esse conhecimento é importante e estratégico nas operações que farão. Por exemplo, estar atento ao horário de fechamento da bolsa Nikkei, do Japão, que ocorre às 5h30 (horário de Brasília), permite saber o preço das ações e de outros papéis, possibilitando conhecer os que se valorizaram e os que se depreciaram.

Esse conhecimento permite o estabelecimento de estratégias de operação quando a bolsa de São Paulo, a Bovespa, abrir às 9h30. Esse horário das 9h30 da Bovespa corresponde ao horário das 5h30 do Japão, parecendo então que o tempo que evolui para frente, na direção Leste-Oeste, se inverteu, tendo regredido.

Um paralelo pode ser feito em relação à interessante observação de Maria da Conceição Tavares ao afirmar que, “para o mercado de *overnight*, uma operação financeira que se inicia num dia, mas que só termina no outro, no dia seguinte ou no próximo dia útil, o tempo é reversível, depende do fuso horário onde se encontra o especulador e a rede de operadores na qual está inserido” (TAVARES, 1978, p. 5, grifo nosso).

A imensa capacidade de fluidez dos fluxos imateriais inspirou o comentário de Harvey (1992) sobre o sistema financeiro e sobre as crises sucessivas do capitalismo. Disse que boa

[...] parte da fluidez, da instabilidade e do frenesi pode ser atribuída diretamente ao aumento dessa capacidade de dirigir os fluxos de capital para lá e para cá de maneiras que quase parecem desprezar as restrições de tempo e de espaço que costumam ter efeito sobre as atividades materiais de produção e consumo. (HARVEY, 1992, p. 155).

As redes imateriais se situam no âmbito da circulação quer como constituintes de um mundo material relacionado aos cabos de fibra ótica e torres de transmissão, por exemplo, quer relativas a um mundo virtual, dizendo respeito aos fluxos imateriais, constituindo forças produtivas para o capital. Elas se fazem presentes tanto no movimento de valorização quanto no movimento de capitalização. No movimento de valorização, na dimensão espacial as redes imateriais se colocam como custos de produção, tanto quanto uma rodovia, por aproximar a mercadoria de sua realização, a exemplo das vendas on-line. Na dimensão temporal constituem custos de circulação, porque, mais uma vez, o tempo se constitui como uma condição externa à produção.

Dissemos que a fluidez espacial do capital é volátil, etérea, no que diz respeito às ações e aos papéis em geral, podendo chegar à compressão máxima entre espaço-tempo. Mas, quando essa fluidez implica investimentos no território, a exemplo das infraestruturas de circulação – rodovias, ferrovias, portos e aeroportos –, nada é volátil, pelo contrá-

rio, tudo é corpóreo, móvel e tangível. Também é corpóreo e tangível o desenvolvimento de algumas cidades como “praças financeiras”, que, nesse particular, se constituem fundamentais enquanto materialidade do imaterial (dos fluxos imateriais). Trata-se de capital fixo, de espaço produzido que modifica inteiramente os lugares. Além do mais, uma “vez que o capital é investido em determinados espaços e territórios, o capital precisa continuar a circular naqueles espaços e evitar de se deslocar para outros até que o valor embutido no capital fixo seja resgatado por meio de seu uso” (HARVEY, 2018, p. 151-152). Por isso, reafirmam-se os lugares com infraestrutura de circulação; essa é a lógica.

É comum e frequente a afirmação de que há uma compressão do espaço-tempo, chegando à anulação da distância, portanto realizando uma compressão absoluta do espaço-tempo, devido à velocidade que os fluxos podem alcançar. A nosso ver, essa compressão do espaço-tempo relativa aos fluxos imateriais é possível na dimensão virtual, de maneira alguma se coloca como absoluta. Isso porque no ciberespaço operam condições que interferem na velocidade dos fluxos, que vão desde as condições materiais, como a da presença da fibra ótica, sua qualidade, seu volume e as condições do tráfego que os fluxos apresentam, dentre outros fatores, que influem na relação espaço-tempo. Em outras palavras, no ciberespaço as rugosidades do espaço são menores, estando relacionadas ao alcance dos fluxos imateriais, às velocidades desses, à acessibilidade e à sua fluidez no espaço.

Em síntese, no capitalismo contemporâneo a valorização e a capitalização constituem uma unidade, o que é o mesmo que dizer que o valor e o antivalor têm unicidade. Dado que a circulação é fundamental à reprodução do capital e que as infraestruturas de circulação e comunicação são fundamentais para superar a desvalorização do valor em movimento, que é global, a expansão dos investimentos nessas infraestruturas são imprescindíveis. E cabe destacar que as telecomunicações se constituem em um aparato de suma importância para potencializar a “loucura do antivalor”, expressão usada por Harvey (2018).

Se, como dissemos, no movimento da valorização, a equação espaço-tempo se resolve pelo desenvolvimento da infraestrutura de circulação, aproximando distâncias (espaço) e diminuindo o tempo de percurso das mercadorias (tempo), no movimento da capitalização, a equação espaço-tempo se resolve pelos equipamentos que suportam os fluxos

imateriais, bem como pelas condições de fluidez que esses apresentam e, também, por uma convenção, que é chave: o fuso horário.

Considerar o movimento de valorização e capitalização, visto da perspectiva da relação espaço-tempo, traz à tona a geografia dos lugares; melhor dizendo, permite compreender a lógica da produção global do espaço no capitalismo contemporâneo que apresenta variadas formas, destacando-se, aqui, a megarregião, uma forma nova que discutiremos a seguir.

Uma nova forma de produção do espaço no capitalismo contemporâneo: a megarregião

Se olharmos uma imagem noturna de nosso planeta, veremos verdadeiros arquipélagos urbanos, mas a importância e o significado deles não estão relacionados ao seu tamanho. Se fosse esse o caso, o conjunto luminoso que tem Pretória como centro, na África do Sul, teria igual ou mais importância do que o que tem Paris como núcleo, na França.

Nitidamente, eles revelam grandes regiões urbanas, verdadeiros arquipélagos urbanos que podemos visualizar nos quatro cantos do mundo. Eles são uma das expressões da planetarização do urbano, ou seja, uma das manifestações da universalização do urbano. Nas palavras de Brenner (2003), o capitalismo contemporâneo nos coloca diante de uma urbanização planetária, uma urbanização que atinge todo o planeta e que acaba por comprometer as distinções entre o campo e a cidade, entre o rural e o urbano, entre a cidade e sua hinterlândia, entre o centro e a periferia.

A percepção de uma urbanização planetária ou de uma planetarização do urbano parece ser recente, mas não o é. Ideia próxima, mesmo que não equivalente, mas contendo a ideia de abrangência mundial do urbano está presente em Munford (1961), que se perguntou se a cidade desapareceria ou se seria o planeta como um todo que se tornaria uma colmeia urbana. Também Doxiadis (1968), arquiteto e urbanista grego, ao conceber 11 fases dos assentamentos urbanos, chama a última fase de ecumenópolis, quando se teria uma única cidade no mundo.

Para Lefebvre (2004), na planetarização do urbano se mesclam o urbano e o mundial, que se modificam reciprocamente. Ele advoga, também, a possibilidade de que essa planetarização do urbano nos situe

diante de um novo modelo urbano, no sentido de um novo padrão urbano, o qual se estende em escala mundial, além de nos colocar, ainda, diante de novas formas urbanas. A nosso ver, as hipóteses concebidas por Lefebvre não são excludentes umas das outras. Há grande consenso de que o urbano e o mundial, ao se mesclarem um com o outro, se modificam reciprocamente, e, também, que o desenvolvimento de grandes regiões urbanas são formas novas no sentido da magnitude que vem apresentando e que guardam relação com o processo de dispersão urbana que as vem produzindo. E, além do mais, que parece haver um novo modelo urbano, no sentido de emergência de novos processos que rompem com a urbanização herdada.

Todas essas hipóteses aventadas por Lefebvre parecem indicar que a cidade está se desfazendo no contexto da planetarização do urbano. A isso, a esse sucumbir, à cidade que se desfaz, Pereira (2008) denomina de *dissolução urbana*. O que temos assistido é a uma inflexão profunda no processo de urbanização que não nos permite dizer que se trata de um outro patamar da urbanização, como se esse fosse um degrau de um *continuum*, como um degrau superior de uma escada. Estamos vivendo uma ruptura em relação ao processo de urbanização. Isso porque a desestruturação e a estruturação de processos e dinâmicas urbanas expressam uma disrupção com o que havia, comprometendo qualquer ideia de *continuum*.

Esse novo momento tem sido denominado de metropolização. Um novo nome para expressar que houve uma ruptura em relação ao processo de urbanização. Estamos mesmo diante de algo novo. Pereira (2008) diz que a metropolização, “embora seja algo mais perceptível nas cidades maiores, é uma mudança na urbanização que não pode ser reduzida à questão da escala ou a do tamanho da aglomeração ou da população”. A metropolização não pode ser entendida circunscrita e reduzida à ideia de metrópole, porque se constitui num processo regional que envolve cidades de todo tipo e tamanho. E também não pode ser entendida estritamente relacionada à materialidade do processo, pois hábitos e valores que antes eram apenas próprios das metrópoles se espalham como códigos da vida social para além delas. De “maneira figurativa, é como se a metropolização do espaço se constituísse em uma segunda natureza da urbanização, no sentido de uma urbanização com nova essência e substância” (LENCIONI, 2017, p. 150).

Diante de mudanças tão profundas, tem chamado atenção a constituição de grandes regiões urbanas, e tem surgido uma pluralidade de nomes que procuram nomear o novo que surge. Por exemplo, posmetropolis (SOJA, 2000), cidade pós-moderna (AMENDOLA, 2000) e metápolis (ASCHER, 1995). A par dessas novas nomeações, há consenso de que estamos vivendo algo inteiramente novo, embora as práticas e os discursos ainda se revistam de velhas ideias.

A metropolização organizada em relações de centro-periferia, e espacialmente em áreas e regiões metropolitanas hierarquizadas por um núcleo dominante e claros contrastes urbanos-rurais, constitui um corpo teórico em crise para explicar a urbanização contemporânea que, no entanto, continua dominando o imaginário urbano dos investigadores, dos meios de comunicação, dos cidadãos e dos governos. (TORO, 2016, p. 99).

Taylor e Lang (2004) listaram 100 nomes surgidos na língua inglesa para conceituar as novas formas urbanas, e o conceito de megarregião, que estamos a enfocar, não aparece. Se considerarmos outras línguas, essa listagem certamente seria bem maior. Sabiamente os autores observam que “inventar novos conceitos é sempre interessante, mas deve haver um limite quando conceitos adicionais ofuscam em vez de iluminar” (TAYLOR; LANG, 2004, p. 955).

Cabe perguntar: por que isso teria ocorrido? Por que tantos nomes surgiram? A resposta é simples. Na busca de se apreender as recentes metamorfoses da urbanização, os conceitos herdados não parecem mais adequados e não conteriam elementos que permitiriam dar conta da transfiguração do urbano. Isso porque o contexto contemporâneo é outro face à mobilidade e liquidez do capital, bem como à financeirização crescente da economia e ao desenvolvimento das tecnologias de comunicações e informação, num cenário de privatizações e de desregulação generalizados. Nesse contexto, se desenvolvem e se constituem grandes regiões urbanas, que são ao mesmo tempo um produto, bem como um dos elementos produtores da urbanização planetária.

Estamos nos referindo às megarregiões. O nome megarregião, de imediato, quer dizer grande região, porque a palavra contém o prefixo “mega”, que significa grande. Esse prefixo traz grande confusão, pois o conceito

de megarregião não quer dizer apenas grande região. Se assim o fosse, seria pertinente usar o conceito de megarregião para nos referirmos às regiões naturais de grandes dimensões territoriais. Não é o caso; megarregião se refere à grande região no qual a financeirização, a globalização e a explosão e implosão do urbano são processos presentes e fundamentais. Compreende espaços urbanos, metropolitanos, áreas rurais e naturais.

A publicação *UN-Habitat, State of World's Cities 2010/2011. Bridging the Urban Divide* (2011) chamou atenção para o fato de que as megarregiões constituem os motores das economias globais e regionais. Caberia perguntar: se são motores das economias globais, seriam a forma urbana, por excelência, da globalização? Harrison e Hoyler (2015) fazem essa pergunta face à assertiva comum de que a megarregião seria a forma urbana da globalização. Eles consideram, tanto quanto Schafran (2015), que a megarregião se constitui numa “escala criticamente importante da análise geográfica contemporânea. Mas, para manter seu poder analítico, deve-se utilizar mais criticamente e historicamente para entender e intervir nesse tipo de espaço. Isso significa pôr foco no processo mais amplo de *formação megarregional*” (SCHAFRAN, 2015, p. 76).

A essência é perceber que a “*formação megarregional* se expande como uma mancha de azeite ou como um magma que *solda* distintas configurações preexistentes, como uma explosão vulcânica que transforma radicalmente o meio natural circundante, mas que também afeta e salpica com novos elementos e conteúdos uma área de influência sumamente maior” (CICCOLELLA; LENCIONI, 2018, p. 23).

As megarregiões não se constituem como a forma territorial da globalização, sem dúvida são o paradigma econômico-ideológico neoliberal e a terceira e quarta revoluções tecnológicas. Sem dúvida, é difícil desvencilhar o processo de globalização do triunfo do neoliberalismo como doutrina e pensamento econômico predominante e inclusive, único. Nesse sentido, globalização, neoliberalismo e revolução tecnológica constituem uma potente tríade explicativa do comportamento das tendências da produção do espaço e das formas territoriais emergentes, como é o caso das megarregiões. (CICCOLELLA, 2017, p.184). ,

Tabela 1. Megarregiões no mundo

Megarregião	Cidades	População (milhões)	Produção econômica (US \$ bilhões)
Bos-Wash	Nova York; Washington, D.C.; Boston	47.6	3,650
Par-Am-Mun	Paris, Amsterdã, Bruxelas, Munique	43.5	2,505
Chi-Pitts	Chicago, Detroit, Cleveland, Pittsburgh	32.9	2,130
Greater Tokyo	Tóquio	39.1	1,800
SoCal	Los Angeles, San Diego	22.0	1,424
Seoul-San	Seul, Busan	35.5	1,325
Texas Triangle	Dallas, Houston, San Antonio, Austin	18.4	1,227
Beijing	Pequim, Tianjin	37.4	1,226
Lon-Leed-Chester	London, Leeds, Manchester	22.6	1,177
Hong-Shen	Hong Kong, Shenzhen	19.5	1,043
NorCal	São Francisco, San Jose	10.8	925
Shanghai	Xangai, Hangzhou	24.2	892
Taipei	Taipei	16.7	827
São Paulo	São Paulo	33.5	780
Char-Lanta	Charlotte, Atlanta	10.5	656
Cascadia	Seattle, Portland	8.8	627
Ista-Burs	Istambul, Bursa	14.8	626
Vienna-Budapest	Viena, Budapest	12.8	555
Mexico City	Cidade do México	24.5	524
Rome-Mil-Tur	Roma, Milão, Turim	13.8	513
Singa-Lumpur	Cingapura, Kuala Lumpur	12.7	493
Cairo-Aviv	Cairo, Tel Aviv	19.8	472
So-Flo	Miami, Tampa	9.1	470
Abu-Dubai	Abu Dhabi, Dubai	5.0	431
Osaka-Nagoya	Osaka, Nagoya	9.1	424
Tor-Buff-Chester	Toronto, Buffalo, Rochester	8.5	424
Delhi-Lahore	Nova Deli, Lahore	27.9	417
Barcelona-Lyon	Barcelona, Lyon	7.0	323
Shandong	Jinan, Zibo, Dongying	14.2	249

Fonte: <https://www.citylab.com/life/2019/02/global-megaregions-economic-powerhouse-megalopolis/583729/>

Florida (2019) identificou 28 megarregiões no mundo que se apresentam como verdadeiras potências regionais da economia global.¹ Na Ásia, as megarregiões são em número de 11; na América do Norte, são 10; na Europa, 6; na América Latina, uma – a megarregião Rio de Janeiro-São Paulo (denominada pelo autor simplesmente de São Paulo) – e, na África, 1. Foram definidas segundo os seguintes critérios: área de luz contínua identificada por imagens de satélite, possuir pelo menos duas áreas metropolitanas, apresentar uma população de no mínimo 5 milhões de habitantes e gerar uma economia de mais de 300 bilhões de dólares.

A publicação *UN-Habitat, State of World's Cities 2010/2011. Bridging the Urban Divide* (2011), baseada nos estudos de Florida (2008), entende como megarregiões as unidades econômicas que são resultado do crescimento, da convergência e dispersão espacial de áreas metropolitanas e de outras aglomerações que se caracterizam por enorme concentração demográfica, amplo mercado, significativa capacidade econômica, substancial presença de atividades inovativas e grande número de trabalhadores qualificados. O número de megarregiões é, então, de 40, e a maior delas compreende à megarregião Hong-Kong-Shenzen-Guangzhou, na China, que tem 120 milhões de habitantes, seguida da megarregião japonesa Nagoya-Osaka-Kyoto-Kobe, com cerca de 60 milhões de habitantes, e da brasileira, representada por São Paulo-Rio de Janeiro, com cerca de 43 milhões de habitantes. Na análise de Florida (2008), essas 40 megarregiões ocupam uma parcela mínima do mundo, concentram 18% da população mundial, 66% da atividade econômica global e 85% das inovações científicas e tecnológicas.

Muito interessante é a publicação *América 2050* (2014), que expõe o projeto do Regional Plan Association, que listou 11 megarregiões nos Estados Unidos, Canadá e México.² Esse projeto foi produto de um diagnóstico que tinha por sentido orientar as inversões em infraestruturas de circulação para que os Estados Unidos pudessem se apresentar com as melhores condições de competitividade econômica global. Dissemos que

¹ Anteriormente, em trabalho de 2008, utilizando-se de outros critérios, Florida havia identificado 40 megarregiões.

² As megarregiões são: Arizona Corredor do Sol, Cascadia, Flórida, Front Range, Grandes Lagos, Costa do Golfo, Nordeste, Nordeste da Califórnia, Piemonte Atlântico, Sul da Califórnia e Triângulo do Texas.

essa publicação é muito interessante porque ela é reveladora de quanto é estratégico para a economia global o provimento de infraestruturas de circulação para que se alcance menores custos de produção e se bloqueie a desvalorização decorrente do gasto de tempo na circulação. Além do mais, deixa claro o quanto os investimentos em infraestrutura de circulação podem se constituir num grande negócio e o quanto o status de megarregião conferido a uma região pode alavancar a atração de inversões de capital.

Importante é chamar atenção para o fato de que as infraestruturas de circulação numa região devem ser concebidas dizendo respeito à sua ampliação ou à sua construção, numa esfera regional. Portanto, elas escapam às decisões simplesmente municipais e as inserem num contexto regional, de políticas regionais. No entanto, como é sabido, o arcabouço institucional regional em geral é muito frágil, ou, em alguns casos, totalmente ausente, fazendo como que o provimento das infraestruturas de circulação fique bastante sujeito aos imperativos dos interesses dos investimentos, sem que haja uma coordenação regional deles. Por assim dizer, as investidas dos *lobbies* relativos ao provimento das infraestruturas de circulação buscam salvaguardar determinados interesses, e não os interesses da região.

Não resta dúvida de que a condição de um dado território se apresentar como megarregião cria potencialidades de inversões de capital em infraestrutura de circulação, bem como de investimentos de toda ordem. Como decorrência, evocar o nome de megarregião a torto e a direito na delimitação de regiões se constitui numa estratégia para atrair inversões de capital.

Pela natureza ao mesmo tempo concentrada e dispersa de uma megarregião, nela se apresentam lógicas de aglomeração e de dispersão. A primeira diz respeito às economias de aglomeração, a exemplo dos centros financeiros e de negócios, das áreas de logísticas e das áreas de indústrias inovadoras. Aí alguns espaços apresentam custo elevado e forte densidade de ocupação. A segunda, a lógica de dispersão, se traduz por espaços de mais baixo custo e de fraca densidade de ocupação, que se apresentam com potencialidades por usufruírem das relações globais, dada a aproximação com a centralidade da megarregião.

Portanto, numa megarregião combinam-se essas duas lógicas. Nelas é que reside a capacidade de a megarregião se apresentar com potencialidade competitiva na economia global. A ancoragem das infraestruturas nas megarregiões possibilita que uma de suas lógicas constitutivas,

a lógica de dispersão, passe a usufruir das relações globais decorrentes da proximidade com a centralidade da megarregião na economia global, reafirmando-a nessa fase de urbanização planetária

A potencialidade competitiva de uma megarregião passa, necessariamente, pelo provimento e ampliação das infraestruturas de circulação, não só para integrar toda a região, mas para reforçar seus laços com a economia global. A compreensão desse provimento e ampliação das infraestruturas de circulação só se esclarece se compreendermos a *essência* do sentido que as infraestruturas de circulação têm no processo de acumulação do capital, em particular, na sua relação com a dimensão espaço-tempo.

Superar as barreiras espacial e temporal é um constante desafio para o capital, e, por isso, o desafio permanente é o da busca incessante pela fluidez no espaço com menor dispêndio de tempo. Repetindo o que disse Harvey (2018), as infraestruturas de circulação são chaves na superação da desvalorização do valor em movimento a exigir o abandono da visão do valor que se move sem estar ancorado em nenhum lugar.

Considerações finais

As grandes regiões urbanas que se constituem como megarregiões revelam de forma muito clara a relação entre a dinâmica do capitalismo contemporâneo e a produção de novas formas espaciais. Por meio delas se dirige a economia mundial. Como bem asseverou Florida (2019), o verdadeiro poder que dirige a economia mundial não advém de “um estado nação, mas de megarregiões – combinação global de múltiplas áreas metropolitanas – que se constituem na verdadeira força poderosa da economia global” (FLORIDA, 2019).

Elas revelam também um paradoxo observado por Florida, Gulden e Mellander (2007), que, ao mesmo tempo em que as tecnologias possibilitam a dispersão geográfica das atividades econômicas, como nunca se viu anteriormente, a atividade econômica continua a se aglomerar e se concentrar em megarregiões.

Na nossa opinião, os critérios de Florida (2019) para a identificação de megarregiões no mundo têm a sabedoria de não as identificar segundo a população ou a extensão territorial que apresentam. De certa forma, respondem melhor à concepção de que uma região se define pela integração funcional que apresenta, pelo grau de integração na dis-

persão que lhe é característica e pela rede de relações multi e transescalares relacionadas à sua inserção na divisão territorial e internacional do trabalho no capitalismo contemporâneo.

Como regiões-chave da economia global, tem fortes vínculos com a financeirização da economia e aparece no livre jogo do mercado liberal bastante competitiva em termos de atração de investimentos de capital. Como discutimos, há que se garantir o desenvolvimento das infraestruturas de circulação, porque esse guarda relação com os custos de produção das mercadorias e com a desvalorização decorrente do tempo de circulação delas.

Lembremos: em relação ao espaço, os custos de circulação se incorporam aos custos de produção das mercadorias, porque essas só se realizam no mercado. Produzidas num lugar, chegam ao mercado, que, em regra geral, se situam em outros lugares. Dado que o mercado é cada vez mais global, requerendo menor tempo de circulação numa extensão territorial cada vez mais abrangente, é estratégica a provisão global de infraestruturas de circulação. Em relação ao tempo, ou seja, considerando a dimensão temporal, as infraestruturas de circulação se constituem como custos de circulação, uma vez que, quanto maior o tempo de circulação da mercadoria, maior será o custo de circulação delas. Compreende-se, portanto, o quanto é imperativo o desenvolvimento das infraestruturas de circulação, e o quanto é decisiva sua expansão na garantia da reprodução do capital.

Como dissemos, a compreensão do provimento e da ampliação das infraestruturas de circulação só se esclarece se compreendermos a *essência* e o sentido que elas têm no processo de acumulação do capital apreendido na dimensão espaço-tempo. Desvenda-se, assim, o segredo que esconde o significado da circulação. Por isso, ao destacarmos a megaregião como uma nova forma de produção do espaço contemporâneo, procuramos inseri-la na equação espaço-tempo relacionada aos processos de valorização e capitalização.

Referências

AMENDOLA, Giandomenico. *La Ciudad postmoderna*. Madrid: Celeste, 2000.

- ASCHER, François. *Métapolis ou l'avenir des villes*. Paris: O. Jacob, 1995.
- BRENNER, Neil. La formación de la ciudad global y el re-escalamiento del espacio del Estado en la Europa Occidental Post-fordista. *Eure: Revista Latinoamericana de Estudios Urbanos y Regionales*, v. 29, n. 86, p. 5-35, 2003.
- CHESNAIS, François. Introdução. In: CHESNAIS, François (Org.). *A finança mundializada: raízes sociais e políticas, configurações, consequências*. São Paulo: Boitempo, 2005. p. 25-33.
- CICCOLELLA, Pablo; LENCIONI, Sandra. La megarregión como forma espacial emergente del capitalismo global. Formación de megarregiones em América Latina: los casos Rioplatense y Rio de Janeiro-São Paulo. In: LENCIONI, Sandra; ZUSMAN, Perla. *Processos territoriais contemporâneos. Argentina e Brasil: ideias em circulação*. Rio de Janeiro: Consequência, 2018.
- _____. Metamorfosis de las metropolis latino-americanas. Especificidades del caso de Buenos Aires. In: KAROL, Jorge (Ed.). *UPE11 – Condicionar las transformaciones urbanas*. Buenos Aires: Café de las Ciudades, 2017.
- DOXIADIS, Constantinos A. *Ekistics: An Introduction to the Science of Human Settlements*. New York: Oxford University Press, 1968.
- FLORIDA, Richard; GULDEN, Tim; MELLANDER, Charlotta. *The rise of the mega-region*. 2008. Disponível em: http://creativeclass.typepad.com/thecreativityexchange/files/florida_gulden_mellander_megaregions.pdf. Acesso em: 2 ago. 2007.
- _____. *The real powerhouses that drive the world's economy*. 2019. Disponível em: <https://www.citylab.com/life/2019/02/global-megaregions-economic-powerhouse-megalopolis/583729/>. Acesso em: mar. 2019.
- HARRISON, J.; HOYLER, M. *Megaregions*. Globalization's new urban form? Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA: Edward Elgar, 2015.
- HARVEY, David. *A loucura da razão econômica*. Marx e o capital no século XXI. São Paulo: Boitempo, 2018.
- _____. *Condição Pós-Moderna*. São Paulo: Ed. Loyola, 1992.
- KINCAID, G. R. Implicações para a política econômica de mudanças estruturais nos mercados financeiros. Como mudanças recentes aumentam a eficiência dos mercados financeiros, mas complicam a tarefa das autoridades monetárias. *Finanças & Desenvolvimento*,

- Rio de Janeiro, v. 18, n. 1, p. 2-5, jan. 1988. Disponível em: <http://bibliotecadigital.fgv.br/ojs/index.php/fdesenvolvimento/article/view/64211/62168>. Acesso em: 11 nov. 2016.
- LEFEBVRE, Henri. Quand la ville se perd dans la métamorphose planétaire. *La Somme et le Reste*, n. 3, p. 21-23, 2004. Disponível em: http://www.lasommeetlereste.com/pages/LA_SOMME_ET_LE_RESTE_No_03_fevrier_2004-1307403.html.
- LENCIONI, S. *Metrópole, metropolização e regionalização*. Rio de Janeiro: Consequência, 2017.
- MARX, Karl. *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política*. Borrador (1857-1858). 10. ed. México: Siglo Veintiuno, 1978.
- MUNFORD, Lewis. *The city in history*. San Diego: Harcourt, 1961.
- PEREIRA, Paulo Cesar Xavier. São Paulo: globalización y transición metropolitana. *Scripta Nova*, Barcelona, v. XI, n. 270, 2008. Disponível em: <http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-270/sn-270-108.htm>. Acesso em: 10 out. 2008.
- REGIONAL PLAN ASSOCIATION. *America 2050*. USA: Retrieved October 1, 2014.
- SHAFRAN, Alex. Beyond globalization: a historical urban development approach to understandin megaregions. In: HARRISON, J.; HOYLER, M. *Megaregions*. Globalization's new urban form? Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA: Edward Elgar, 2015, p. 75-96.
- SOJA, Edward. *Postmetropolis: critical studies of cities and regions*. Oxford: Basil Blackwell, 2000.
- TAVARES, M. C. *Economia e Felicidade*. Rio de Janeiro: Instituto de Economia Industrial, Universidade do Rio de Janeiro, ago. 1988. Mimeografado. (Texto para discussão, n. 172).
- TAYLOR, Peter Jame; LANG, Robert E. The Shock of the New: 100 Concepts Describing Recent Urban Change. *Environmentnt and Planning A: Economy and Space*, v. 36, n. 6, p. 951-958, 2004.
- TORO, Pedro Martín Martinez. La metropolización afectada por la globalización: reflexión epistemológica sobre la nueva revolución urbana. *Cuadernos de Geografía/Revista Colombiana de Geografía*, v. 25, n. 2, 2016.
- UN-HABITAT. *State of the World's Cities 2010/2011: Bridging the Urban Divide*. Nairobi: UN-Habitat, 2011.

De recursos intangíveis a ativos financeiros

As regiões metropolitanas como nexos da economia global

Daniel Sanfelici

A ascensão das regiões urbanas na fase mais recente da economia capitalista suscitou um leque de questões teórico-conceituais e problemas analíticos importantes que apenas mais recentemente começaram a ser explorados mais largamente pela Geografia e demais ciências sociais. São importantes, principalmente, porque a urbanização, e sua aceleração nos tempos recentes em várias partes do mundo, não se resume aos indicadores quantitativos variados que a mensuram – ainda que a mensuração seja sem dúvida imprescindível para iluminar as suas dinâmicas –, mas é em primeiro lugar um fenômeno que repercute extensamente, de formas mais ou menos diretas, sobre as relações sociais mais amplas e sobre a interação das sociedades com os ecossistemas que lhes dão suporte. Longe, portanto, de ser apenas um reflexo inerte do crescimento econômico, o desenvolvimento urbano precipita dinâmicas econômicas e sociais próprias, que evidenciam a interação complexa, dialética entre as sociedades e seu espaço (LEFEBVRE, 2000; SANTOS, 2002; SOJA, 1993). Nos últimos decênios, a progressiva erosão das relações sociais e econômicas dominantes sob o capitalismo fordista abriu caminho para o surgimento de novas práticas e variedades de integração econômica, todas intimamente enlaçadas com as dinâmicas de urbanização. Inúmeras são as tentativas de definir genericamente os traços principais da fase atual do capitalismo pós-fordista ou flexível (HARVEY, 1989), um esforço válido que nem sempre logra, todavia, escapar do risco de excesso de generalização. Não é o propósito, aqui, oferecer uma caracterização da economia atual, nem revisitar as teorias que procuraram fazê-lo. Antes, o objetivo é refletir sobre as

dinâmicas urbanas emergentes, vinculando-as a dois traços centrais da economia pós-fordista: de um lado, o peso crescente da geração e acumulação de conhecimento para a inserção competitiva das firmas na globalização econômica; de outro, a importância também em ascensão do mercado financeiro em intermediar circuitos de poupança e gasto, alocando recursos captados da sociedade para atividades consideradas mais rentáveis. Pretende-se unir estas duas dimensões essenciais do capitalismo atual – inovação e finanças –, argumentando que a metrópole tornou-se uma mediação fundamental para ambas: de um lado, ela figura como um repositório de conhecimentos tácitos do qual as empresas, cada vez mais, buscam valer-se para manterem-se competitivas em um ambiente caracterizado por elevados graus de volatilidade e concorrência exacerbada; de outro, justamente em função do poder de atração que a metrópole exerce em relação às atividades mais avançadas do capitalismo cognitivo, ela também propicia vultosas oportunidades de extração de rendas imobiliárias, rendas estas que têm despertado cada vez mais o interesse de intermediários e investidores financeiros globais. Se para as empresas e demais atores econômicos situados na linha de frente da inovação tecnológica a metrópole é, portanto, um *recurso intangível* indispensável diante das novas exigências da economia, para investidores institucionais e seus intermediários financeiros, a metrópole torna-se, de modo concomitante, um *ativo financeiro* cuja propriedade lhes permite extrair parte dos ganhos excepcionais proporcionados pela capacidade inovativa das firmas localizadas nestas aglomerações. Os processos se nutrem na medida em que é justamente a potência do primeiro – a capacidade das cidades, principalmente as metrópoles, de fomentar o aprendizado e a inovação em sentido ampliado – que alarga as possibilidades para o segundo – a extração de rendas imobiliárias a partir da aquisição e gestão ativa de um portfólio de imóveis ou de papéis representativos de fluxos de rendimento de base imobiliária. Este reforço mútuo acentua os processos de polarização do território ao concentrar riqueza e renda nas metrópoles, em detrimento das áreas menos urbanizadas. Trata-se, outrossim, de uma dinâmica importante do ponto de vista do acesso à cidade para os grupos sociais de menor renda e atividades econômicas menos rentáveis – daí que tenha implicações decisivas em termos de política pública.

Dialogando com abordagens mais recentes da geografia econômica e áreas afins, o presente capítulo parte da compreensão que os territórios não são apenas suportes ou plataformas receptoras de capitais e outros recursos em uma conjuntura marcada pela hipermobilidade de fatores, como advogam muitas teorias da globalização, inclusive de vertente crítica. Mais do que isso, o território deve ser compreendido principalmente como expressivo de um conjunto de relações e interações protagonizadas por atores em contextos de proximidade geográfica e sob a guarida de arranjos institucionais particulares, não podendo, portanto, ser reduzido a condensações locais de dinâmicas abstratas e heterônomas. Isso não significa considerá-los à parte dos fluxos que percorrem a economia global de forma cada vez mais alentada e multidirecional, mas, sim, trazer à tona o papel ativo que estes territórios possuem em formatar processos e dinâmicas particulares e mesmo com repercussões mais amplas – o que pressupõe incorporar o princípio da contingência (BATHELT; GLUCKLER, 2003) e a variabilidade de arranjos e configurações institucionais (REIS, 2009; PECK; THEODORE, 2007) como elementos da análise da ordem econômica e social.

Este capítulo consiste, portanto, essencialmente em uma contribuição de natureza teórico-conceitual, ainda que muitas das reflexões aqui apresentadas se alicercem em pesquisas empíricas realizadas anteriormente. O capítulo divide-se em três seções. Na primeira, discorreremos brevemente e de modo bastante abrangente sobre as novas dinâmicas que caracterizam a economia pós-fordista, destacando notadamente o papel estruturante dos processos de inovação, de um lado, e de integração financeira, de outro. Na seção seguinte, dirigimos o olhar para as cidades e metrópoles, sublinhando sua condição de nós privilegiados de articulação da economia cognitiva – o que explica, em grande medida, a aceleração do processo de urbanização observada em escala global nos últimos decênios. A terceira seção argumenta que a ressurgência das metrópoles, assentada no repertório de recursos intangíveis que estas disponibilizam aos atores econômicos, oportuniza também enormes ganhos pecuniários na forma de rendas imobiliárias, ganhos estes que, nos anos recentes, entraram no radar dos grandes investidores institucionais e seus intermediários. O artigo finaliza, em sua conclusão, com uma reflexão sobre algumas das implicações sociais e econômicas dos processos descritos, em particular para os atores que não dispõem

dos atributos necessários para se inserir de modo duradouro nas atividades econômicas dominantes.

Uma economia fundada na aprendizagem e interconectada pelas finanças

Durante muito tempo, as teorias econômicas mais influentes explicaram o crescimento econômico como um resultado da acumulação de fatores de produção – capital e trabalho, essencialmente – que, quando disseminados, causam uma elevação sistemática dos níveis de produtividade. Desta premissa básica decorria o entendimento de que a melhoria na eficiência da alocação dos recursos (ou dos fatores de produção) oferecia o caminho mais direto para o crescimento econômico, competindo aos países menos desenvolvidos promover reformas que aperfeiçoassem o funcionamento do sistema de crédito e removessem as barreiras para a mobilidade dos capitais e do trabalho. Ainda que os princípios fundamentais destas teorias ainda embasem muitas das recomendações em termos de política econômica oferecidas por organismos multilaterais de desenvolvimento, desde a década de 1960 uma série de pesquisas e estudos evidenciou a insuficiência das explicações (de matriz tipicamente neoclássica) para o crescimento baseadas na eficiência alocativa. Sem ignorar que o acúmulo de capital e trabalho são parte da razão pela qual as economias crescem, estas teorias mais heterodoxas colocaram no centro da explicação para o crescimento econômico a inovação tecnológica e as práticas que lhes são constitutivas – práticas estas que se nutrem, crescentemente, de dinâmicas de aprendizagem (ARBIX, 2010; STIGLITZ; GREENWALD, 2017).

A reformulação das teorias sobre o funcionamento da economia capitalista explica-se em grande parte pelas mudanças econômicas advindas no último quartel do século XX. Durante um longo período, denominado fordista por muitos autores (HARVEY, 1989; BOYER, 2009; STORPER; WALKER, 1989), a economia capitalista fora caracterizada pelo predomínio das indústrias de bens de consumo durável e de bens de produção associados, tendo como característica principal a produção em larga escala de produtos padronizados para mercados nacionais relativamente protegidos e de crescimento razoavelmente previsível.

Esta maior previsibilidade só foi alcançada quando, após um período mais ou menos longo de maturação, que abrangeu os primeiros decênios do século XX, o regime de acumulação fordista estabilizou-se com o suporte de arranjos institucionais que fixaram as relações entre capitais (forma de concorrência), entre capital e trabalho (relação salarial) e entre estes últimos e o Estado – via política monetária, fiscal e regulamentação do mercado de trabalho. As políticas keynesianas de regulação da demanda agregada e o atrelamento dos ganhos salariais à evolução da produtividade, peças centrais desta arquitetura institucional fordista, outorgaram às empresas motrizes deste regime de acumulação um horizonte mais alargado de planejamento do investimento. Embora a inovação jamais tenha deixado de cumprir um papel relevante na dinâmica competitiva (não à toa, as principais firmas aplicavam recursos em grandes centros de pesquisa e desenvolvimento), neste ambiente de maior estabilidade da oferta e maior padronização dos produtos, a vantagem ancorada nos preços assumiu primazia na disputa por mercados.

As transformações do capitalismo global, desde a década de 1970, introduziram um novo ambiente econômico, que tornou inviáveis as formas organizacionais e os arranjos institucionais que haviam garantido a estabilidade do fordismo. Em primeiro lugar, a progressiva integração comercial das economias desde a década de 1970 reduziu a eficácia das políticas keynesianas de gestão da demanda agregada, haja vista que impulsos de demanda originados em mercados distantes passaram a ser tão ou mais importantes do que estímulos resultantes de políticas macroeconômicas domésticas. Além disso, a redução das barreiras alfandegárias, acrescida de uma queda acentuada nos custos de transporte, expôs as empresas nacionais, cada vez mais, à concorrência acirrada de produtores estrangeiros. Este contexto alterado acentuou a volatilidade da demanda nos mercados, abreviando os horizontes temporais de planejamento do investimento e forçando as empresas a se reorganizarem incessantemente para manter ou expandir suas fatias de mercado. Somou-se a isso, finalmente, a inexorável saturação dos mercados para certos bens de consumo duráveis, o que estimulou as empresas a criarem, em intervalos cada vez mais breves, produtos novos para cativar os consumidores (HARVEY, 1992; STREECK, 2013).

A maneira como as firmas reagiram a este novo capitalismo pós-fordista variou conforme o país, o setor e o perfil do grupo proprietário,

mas é possível asseverar que as mais bem-sucedidas foram aquelas que potencializaram estruturas organizacionais e rotinas de produção propícias à flexibilidade e à aprendizagem. No que tange à primeira, trata-se de uma resposta às condições crescentemente voláteis experimentadas no mercado – volatilidade esta que decorre quer das variações bruscas do nível da demanda agregada em um mercado global, quer das mudanças cíclicas nos padrões estéticos e preferências dominantes. A flexibilidade consiste, neste caso, em um esforço por parte das empresas por maior reatividade (VELTZ, 2014) perante as mudanças, alicerçando-se em pelo menos três pilares: 1) flexibilidade das relações de trabalho, que ganha expressão na tendência à diminuição do quadro de funcionários com contratos de trabalho mais duradouros, e concomitante recurso à terceirização de parte crescente das atividades externas ao núcleo de competências da firma, visando assim reduzir e expandir mais rapidamente o número de trabalhadores ocupados conforme os ciclos da demanda; 2) flexibilidade nas relações interempresariais, que se refere à incessante recomposição das redes de fornecedores e produtores associados à medida que as condições de demanda se alteram, exigindo seja prioridade a um determinado produto, seja uma mudança no volume produzido; 3) flexibilidade dos processos de produção, que diz respeito à capacidade da empresa de modificar o perfil de sua oferta conforme os requisitos do mercado, o que exige tanto técnicas mais flexíveis de produção, com o uso crescente da computação e de robôs, quanto um quadro de profissionais mais polivalentes, aptos portanto a redirecionar a produção para atender às novas condições. Via de regra, a busca por maior flexibilidade estimulou a desverticalização das cadeias produtivas à medida que as empresas priorizaram sua atividade principal (*core business*) e delegaram a terceiros um rol crescente de atividades de natureza diversa (HARVEY, 1989; VELTZ, 2014; SCOTT, 1998; COURLET; PECQUEUR, 2013).

Do ponto de vista dos desafios colocados pela economia pós-for-dista, porém, a reatividade revela-se insuficiente como estratégia competitiva, porque supõe uma atitude passiva da empresa em relação às vicissitudes do mercado. Com efeito, à medida que a diferenciação e a qualidade dos produtos converteram-se no núcleo da vantagem competitiva (COURLET; PECQUEUR, 2013), a inovação tecnológica cresceu em importância no seio das organizações empresariais. Assiste-se à

emergência de variedades de competição monopolística (SCOTT, 2014), em que a oferta de produtos denominados não ubíquos (GALA, 2017) – em função do baixo grau de padronização – permite à empresa que domina com exclusividade determinadas competências de produção e comercialização auferir rendimentos extraordinários (rendas de monopólio), ao menos temporariamente (STORPER, 2013). No entanto, a inovação não deve ser vista apenas como circunscrita à invenção de um novo produto ou à introdução de uma tecnologia revolucionária, concebida em laboratórios de pesquisa e desenvolvimento pelas firmas de grande porte. Cada vez mais entende-se a inovação como um processo mais abrangente e multidimensional, que inclui inúmeros aprimoramentos incrementais de processos e produtos que ocorrem incessantemente em diferentes pontos de um sistema de produção complexo, incluindo aí as empresas pequenas e médias (ARBIX, 2010; SCOTT, 2006). Neste sentido mais abrangente, a inovação alicerça-se em dinâmicas de aprendizagem pela prática (*learning-by-doing*) e é um processo essencialmente coletivo (STORPER, 1997; MASKELL; MALMBERG, 1999), encadeando uma miríade de empresas, organizações e de indivíduos em extensas redes de produção colaborativas. Daí a necessidade crescente de colocar em foco a dimensão relacional da economia atual, ou seja, de conceber a ação econômica como ação social reflexiva, e não simplesmente reação mecânica e individual aos sinais de preços (REIS, 2009). Pierre Veltz ressalta que as novas exigências concorrenciais

[...] possuem uma característica geral comum: elas repousam *sempre* sobre efeitos *relacionais* difíceis de programar de maneira estável, muito mais do que sobre efeitos tradicionais de produtividade, como aqueles que explicam a queda nos preços. Isto vale tanto para os setores ou atividades tradicionais quanto para as indústrias e segmentos mais recentes, com tecnologias aparentemente mais instáveis. (VELTZ, 2012, p. 93).¹

A referência do autor aos setores mais tradicionais é importante, haja vista a tendência de se associar a economia pós-fordista exclusiva-

¹ Tradução nossa.

mente aos setores de tecnologia. Na verdade, um número crescente de setores e empresas está sujeito a estas novas exigências de diferenciação e inovação como condição para sobrevivência.

Se o conhecimento e a inovação têm permeado cada vez mais as relações e práticas econômicas e as estruturas organizacionais do capitalismo atual, o mercado financeiro emergiu, paralelamente, como o principal elo entre mercados e atividades produtivas heterogêneas. Com efeito, o ressurgimento dos mercados financeiros nos últimos decênios, após um longo interlúdio em que as atividades financeiras foram reprimidas por instituições e regulamentações mais restritivas (HELLEINER, 1996), inspirou inúmeras análises críticas, que colocaram em questão a pretensa neutralidade da atividade de intermediação financeira, enfatizando o poder dos atores financeiros de influenciar, direcionar ou constranger as decisões de investimento de empresas, as prioridades orçamentárias do Estado e o consumo das famílias a fim de extrair rendimentos mais elevados.

A ascensão das finanças de mercado, fenômeno analisado na literatura crítica com o conceito de financeirização da economia (PIKE; POLLARD, 2010; FRENCH *et al.*, 2011; VAN DER ZWAN, 2014), foi um resultado da convergência de pelo menos três fatores: o crescimento do volume de recursos de poupança administrados por instituições não bancárias, em particular fundos de pensão e fundos aplicação financeira nos países de capitalismo avançado; a liberalização e a desregulamentação financeira introduzidas em inúmeros países a partir da década de 1980; e o surgimento e difusão das tecnologias de informação e comunicação, com o amadurecimento da revolução digital.

Quanto ao primeiro fator, convém destacar o aumento sistemático do volume de recursos administrado por entidades de previdência (pública e privada) nos países desenvolvidos de tradição liberal – notadamente Estados Unidos e Reino Unido – na segunda metade do século passado. Segundo Gordon Clark (2000), o crescimento dos fundos de pensão após a Segunda Guerra Mundial associa-se, entre outras razões, a três fatores principais. Em primeiro lugar, à preferência latente das sociedades de tradição liberal por soluções de mercado para o problema da seguridade social, o que privilegiou os regimes de aposentadoria por capitalização em oposição aos regimes de repartição simples, mais comuns na Europa Continental. Acrescente-se, em segundo lugar, que

o século XX inaugurou, com o advento do fordismo, aquilo que alguns autores denominaram “sociedade salarial” (CASTEL, 1998), ou seja, a disseminação de contratos de trabalho mais duradouros, marcados por um relacionamento de longo prazo entre empregadores e empregados, o que viabilizou o crescimento dos fundos de pensão patrocinados por firmas privadas. O terceiro fator destacado por Clark que fomentou o crescimento dos fundos de pensão depois de 1950 foi o rápido crescimento econômico, e consequente aumento do emprego no setor privado, nos países capitalistas avançados. Este crescimento no setor privado foi complementado pela expansão do emprego no setor público: como parcela do PIB, o setor público cresceu, em média, de um patamar de 23% do PIB para 47% do PIB entre 1950 e 1973 nos países industriais (FRIEDEN, 2008). Alguns dos fundos de pensão patrocinados pelo setor público estão, hoje, entre os maiores do mundo em patrimônio administrado (WILLIS TOWERS WATSON, 2017).

O aumento sistemático do volume de recursos administrados por fundos de pensão foi uma das principais causas para o surgimento de uma indústria de investimentos nos países desenvolvidos, uma vez que a maior parte dos fundos de pensão delega a gestão dos recursos para bancos de investimento e gestoras de ativos (WOJCIK, 2017). No entanto, para que esta indústria florescesse, foi necessário dismantelar as regulamentações, originadas em Bretton Woods, que impediam a livre movimentação de capitais, a diversificação das atividades bancárias e financeiras e a definição pelo mercado das taxas de juros dos financiamentos. Os governos de Ronald Reagan, nos Estados Unidos, e Margaret Thatcher, no Reino Unido, foram responsáveis pelo pontapé inicial de uma onda de desregulamentação e liberalização financeiras que eliminou boa parte daquelas restrições, ensejando o fortalecimento de atividades de administração de recursos e estimulando o surgimento de inovações financeiras por meio da securitização de ativos de crédito – esta última essencial para a criação de novos produtos financeiros, como as famigeradas dívidas lastreadas em hipotecas (*mortgage-backed securities*) nos Estados Unidos (LEYSHON; THRIFT, 2007).

Por fim, deve-se sublinhar, como terceiro fator, a importância da revolução das tecnologias da informação e comunicação em dar maior agilidade e velocidade às transações financeiras e facilitar o processamento de um volume ascendente de informações necessário à gestão dos recur-

sos financeiros e à tomada de decisões de investimento em mercados financeiros sujeitos a amplas oscilações de curto prazo. No que tange a este último ponto, especificamente, o rápido aumento da capacidade computacional foi um elemento decisivo para a criação de modelos matemáticos de precificação de ativos mais sofisticados, essenciais para a criação de produtos financeiros mais complexos (WOCJIK, 2017).

As finanças de mercado emergiram, portanto, como a outra peça-chave da dinâmica do capitalismo pós-fordista, cuja expressão mais visível reside no poder exercido pelo setor financeiro (incluindo seus diferentes agentes, como bancos de investimento, gestoras de recursos, avaliadores de risco, seguradoras etc.) em alocar recursos e influenciar ou mesmo formatar práticas vigentes em um leque extenso de atividades econômicas não financeiras. Como já ressaltado, não se pretende perscrutar mais diretamente a conexão entre estas duas dimensões da economia atual – a aprendizagem e inovação, de um lado, e as finanças de mercado, de outro (para isto, ver MOUHOUD; PLIHON, 2009). Trata-se de sublinhar a importância das regiões urbanas como nexos estruturadores da economia globalizada na medida em que proporcionam, de um lado, recursos fundamentais para a economia cognitiva emergente (incluindo aí o próprio setor financeiro) e, de outro, oportunidades de investimento para grandes investidores financeiros e seus intermediários. Nas próximas duas seções, desenvolveremos este argumento, tentando extrair algumas consequências importantes para pensar as cidades na atualidade.

As metrópoles no cerne da economia cognitiva

Em matéria recente, o jornal *New York Times* relatou os resultados de uma pesquisa realizada pelo Metropolitan Policy Program, ligado ao centro de pesquisa Brookings Institution, cuja conclusão principal é a de que a globalização da economia vem reforçando o poder econômico das cidades grandes, em detrimento das cidades menores. A pesquisa, que teve como foco as regiões metropolitanas norte-americanas, identificou um ritmo de recuperação econômica bem mais alentado para as cidades maiores na esteira da crise *subprime* de 2008, expresso em índices mais auspiciosos de geração de emprego e renda. Este estudo cor-

robora com evidências provenientes de pesquisas anteriores que diagnosticaram um fortalecimento das áreas metropolitanas na economia pós-fordista, contrariando discursos entusiasmados quanto ao potencial das tecnologias de comunicação e transporte para descentralizar as atividades econômicas. Este fenômeno pode ser visto na atualidade com o crescimento excepcional de algumas metrópoles/megalópoles do leste asiático, como é o caso da região do delta do rio das Pérolas, no sul da China, corredor urbanizado que deverá em breve ultrapassar a marca dos 100 milhões de habitantes.² O que explica, no entanto, a persistência da aglomeração urbana em um mundo caracterizado pela facilidade de comunicação e redução dramática nos custos de transporte?

O ponto de partida consiste em compreender a aglomeração urbana e metropolitana como elemento essencial, e não apenas contingente, à economia cognitiva nascente. Desde a década de 1980, um rol extenso de estudos na geografia econômica e áreas afins tem identificado e tentado encontrar explicações para a forte correlação verificada entre urbanização e crescimento econômico. Ainda que brevemente, convém passar em revista algumas destas teorias.

Uma referência inicial importante neste debate foram os estudos sobre distritos industriais realizados por pesquisadores italianos como Bagnasco e Becattini. Voltando-se para a região da chamada Terceira Itália,³ estes pesquisadores revisitaram a teoria de Alfred Marshall para explicar o surgimento de aglomerações industriais de empresas de pequeno e médio porte em cidades menores. Uma das características destes distritos industriais italianos diz respeito à forte especialização setorial e os densos laços de cooperação forjados entre empresas territorialmente próximas, formando uma divisão do trabalho coesa visando à produção de um bem final. Estes distritos exibiriam uma grande flexibilidade adaptativa – ou seja, grande “reatividade” às flutuações do mercado –, mas também marcada capacidade de inovação de processos

² Ver RITTNER, Daniel. Megalópole apresenta a versão China 2.0. *Valor Econômico*, 17 out. 2017. Disponível em: <http://www.valor.com.br/internacional/5158142/megalopole-apresenta-china-versao-20>.

³ O termo pretende distinguir, do ponto de vista da sua formação socioeconômica, a porção central do território italiano, em oposição às regiões norte, caracterizada por uma longa tradição industrial, e região sul, onde a indústria pouco avançou.

e produtos. Esta última repousaria sobre um ambiente favorável à circulação de conhecimentos produtivos entre as empresas participantes, atualizando a importância da noção marshalliana de externalidades (TRIGILIA, 1998). Convém destacar a ênfase dada por muitas destas pesquisas aos fortes laços comunitários na região italiana, fundados em tradições políticas e culturais de longa data, cuja permanência explicaria o estabelecimento de relações cooperativas fundadas na confiança (PECQUEUR, 2009) e o desenvolvimento de um ambiente institucional de suporte às necessidades das pequenas e médias empresas locais (TRIGILIA, 1998).

As pesquisas do Grupo de Pesquisas Europeias sobre Meios Inovadores (na sigla em francês, GREMI), iniciado por Phillipe Aydalot nos anos 1980, dirigiram atenção à dinâmica de inovação tecnológica em ambientes caracterizados pela proximidade de firmas que integram uma determinada cadeia produtiva. O GREMI contribuiu para ampliar o escopo do que se entende por inovação, retirando o peso até então atribuído aos investimentos em pesquisa e desenvolvimento (P&D) ao atentar para as tramas relacionais entre empresas como substrato para a criação de novos produtos e formas organizacionais. Mais importante, o GREMI conectou a dinâmica de inovação ao território por meio de estudos que elucidaram o papel das redes de interação localizadas entre empresas e outras organizações para a formação de “meios inovadores”. Longe de ser uma variável subordinada na dinâmica econômica, nesta perspectiva o território proporciona uma matriz de recursos originais da qual as empresas se servem para ofertar produtos diferenciados, fundamento da competição no capitalismo atual (para uma síntese desta literatura, ver CREVOISIER, 2004).

Nos Estados Unidos, a década de 1980 também registrou um crescimento nas pesquisas tentando explicitar o vínculo entre acumulação de capital e urbanização, embora, inicialmente, sem uma ênfase tão explícita na inovação. Allen J. Scott tornou-se uma referência importante neste debate: o autor apoiou-se nas consagradas teorias da firma dos economistas Ronald Coase e Oliver Williamson, ancoradas na noção de custos de transação, para derivar a necessidade de proximidade espacial em sistemas produtivos desverticalizados. Segundo Scott, em alguns ramos de atividade, principalmente aqueles caracterizados por maior grau de incerteza, a distância subsistiria como um importante

custo de transação, criando incentivos para as empresas se aproximarem (para uma síntese das pesquisas do autor ao longo dos anos, ver SCOTT, 2006). Segundo o autor, a proximidade seria uma vantagem aos produtores por duas razões principais: a) em um ambiente marcado por grande heterogeneidade de empresas, haveria maior facilidade de substituir fornecedores e subcontratados quando alterações no perfil da demanda final exigissem a obtenção de insumos intermediários diferentes, ao passo que, do ponto de vista das empresas fornecedoras ou subcontratadas, as aglomerações também minimizariam o risco de excesso de dependência em relação a uma única empresa compradora; b) a formação de um mercado de trabalho denso e heterogêneo também seria um fator de eficiência para as empresas, uma vez que abreviaria o tempo e minimizaria os custos de contratar profissionais adequados às necessidades específicas da empresa, do mesmo modo que, para os trabalhadores, as cidades maiores também proporcionariam um universo de oferta de emprego mais abrangente, criando incentivos para maior especialização profissional. Storper e Walker (1989) complementaram os estudos de Scott ao incluir mais explicitamente a dinâmica tecnológica e sua relação intrínseca com os processos aglomerativos. Os autores demonstram que, após um período de incertezas que acompanha a ruptura em relação a um paradigma tecnológico estabelecido, alguns poucos núcleos urbanos tendem a aglutinar as empresas com maior capacitação tecnológica, formando um ambiente inovador que estimula melhorias incrementais e a adaptação da tecnologia à produção final (para uma síntese destes debates, ver STORPER, 1997).

Ainda que, nestas primeiras formulações acerca da dinâmica territorial da economia pós-fordista, a ênfase analítica tenha recaído, predominantemente, sobre economias de aglomeração relacionadas àquilo que Storper (1997) designou por “interdependências comerciais/mercantis” [*traded interdependencies*], ou seja, as relações insumo-produto que conectam produtores e fornecedores, a partir a década de 1990 emerge um *corpus* teórico associando mais explicitamente os aportes advindos da sociologia da inovação e da economia evolucionária com os debates sobre a organização territorial da economia pós-fordista. O próprio Storper (1997) tornou-se uma referência importante nesta nova rodada de debates urbano-regionais com o livro *The Regional World*, um marco para o crescimento de enfoques institucionalistas e relacio-

nais na geografia econômica. Nesta obra, Storper contrapõe às já referidas interdependências mercantis o que chamou de interdependências não mercantis [*untraded interdependencies*], atribuindo a estas últimas o condão de cimentar as relações de proximidade entre atores econômicos. Interdependências não mercantis emergem quando o estoque de conhecimentos necessários à produção de um determinado produto – estoque esse que precisa ser partilhado entre os participantes de uma rede de produção complexa – encerra baixo grau de codificabilidade, ou seja, não pode ser consolidado ou sumariado porque contém elevados níveis de incerteza, o que é geralmente o caso em segmentos marcados por forte inovação tecnológica. Para o autor, existiriam barreiras consideráveis à fluidez deste tipo de conhecimento dito tácito, e as regiões (cuja acepção, aqui, pressupõe a proximidade geográfica) proporcionariam um meio eficiente para transpor estas barreiras ao desenvolverem convenções e instituições que promovem maior convergência nas práticas organizacionais e produtivas e nos paradigmas cognitivos dos atores locais. Maskell e Malmberg (1999) reforçam a tese de Storper (1997) ao assinalar que, à medida que fatores de produção e formas de conhecimento codificado se tornaram mais amplamente acessíveis (ubíquos, na terminologia dos autores) devido aos avanços nas tecnologias da informação e comunicação, as firmas passaram a alicerçar suas vantagens competitivas na posse do conhecimento tácito e na capacidade de conversão deste conhecimento em competências tecnológicas sólidas. Haja vista que a transmissão desta forma de conhecimento depende fortemente da interação cotidiana e da experiência prática (GERTLER, 2003), e, portanto, beneficia-se da proximidade entre empresas, indivíduos e organizações no território, os autores entendem que a recente mudança no paradigma dominante da competitividade exacebera as forças em favor da aglomeração espacial.

Tal como Storper, diversos outros autores advertem, porém, que a proximidade geográfica, *per se*, não é suficiente para precipitar dinâmicas de aprendizagem local (BATHELT *et al.*, 2004). A proximidade geográfica entre os atores econômicos no âmbito de determinado contexto regional só se traduz em aprendizagem efetiva quando os arranjos institucionais existentes conseguem promover maior grau de confiança e, assim, criar incentivos para a cooperação e a partilha de conhecimento entre empresas, indivíduos e organizações de pesquisa, como

universidades e laboratórios. Além disso, entende-se que ambientes institucionais pouco flexíveis e pouco abertos à participação mais ampla da sociedade civil são frequentemente atormentados pelo problema de travamento (*lock-in*), que se refere à incapacidade das instituições locais e regionais de se adaptarem a novas circunstâncias econômicas, incentivando uma reestruturação das práticas econômicas, rotinas organizacionais e modelos cognitivos dominantes na região (AMIN, 1999). Em muitos casos, decorreriam deste processo de travamento as dificuldades econômicas de regiões menos desenvolvidas, que ficariam aprisionadas em ciclos viciosos de baixo desempenho.

Outras advertências emergiram no sentido de que a importância da proximidade geográfica para a inovação não deve ser dissociada de outras formas de proximidade que não pressupõem, necessariamente, co-presença no espaço. Ron Boschma (2005) identifica, além da proximidade geográfica, outras quatro formas de proximidade potencialmente benéficas à inovação: organizacional, cognitiva, institucional e social. São formas de proximidade complementares, que facilitam a coordenação entre os atores econômicos ao propiciarem uma linguagem comum que reduz a incerteza. Além disso, fazendo eco ao fenômeno do travamento (*lock-in*) aludido acima, Boschma assinala que a proximidade não deve ser enxergada como uma panaceia para a inovação e o desenvolvimento regional; antes, o excesso de proximidade (dos cinco tipos) pode, em alguns casos, bloquear caminhos para a disseminação e absorção de novas ideias e formas organizacionais que respondem melhor aos desafios colocados por novas tecnologias e demais mudanças no ambiente econômico.

O artigo de Ron Boschma tangencia outra advertência que tem sido recorrente nas discussões sobre desenvolvimento regional, a saber, a de que as regiões inovadoras não extraem seu dinamismo apenas das interações travadas entre atores locais, mas se nutrem igualmente de relações de longa distância com atores localizados em outras regiões e países inovadores. Bathelt *et al.* (2004), por exemplo, arguem contra uma oposição estanque entre as escalas local e global nos processos de aprendizagem, frisando que as relações presenciais, inegavelmente importantes para a absorção de conhecimentos complexos pelas empresas, necessitam, ainda assim, ser complementadas por vínculos de colaboração de longa distância, que agregam novas variedades de conhecimento (às empresas e à região como um todo), potencializando a inovação.

Em que pese estas importantes ressalvas, a literatura recente tem conseguido demonstrar uma correlação muito robusta entre aglomeração espacial e inovação, o que nos autoriza a afirmar que as regiões urbanas aglomeradas constituem os nós privilegiados de organização da economia cognitiva – ou os motores regionais da economia global, nos termos de Scott (1998). Há elementos para asseverar, além disso, que os núcleos metropolitanos, caracterizados por uma maior diversidade econômica do que as cidades de menor porte e mais especializadas, têm se revelado particularmente propensos a abrigar atividades econômicas que incorporam maior densidade de conhecimento. Está-se dizendo, em outras palavras, que, não obstante os efeitos de externalidade encontrados em *clusters* e distritos industriais especializados serem importantes para explicar o desenvolvimento regional em lugares como a Terceira Itália e em cidades de porte médio de modo geral, o ambiente de ampla diversificação econômica que caracteriza as metrópoles precipitaria dinâmicas de aprendizagem que são menos atuantes nas aglomerações especializadas de menor porte. Isso ocorreria porque a copresença de uma multiplicidade heterogênea de atividades, organizações e profissionais em um ambiente metropolitano encorajaria processos de fertilização cruzada entre setores, ou seja, os estoques de conhecimentos tácitos e recursos gerados em uma determinada atividade econômica fluiriam com maior desembaraço para atividades próximas em termos geográficos, mas não intimamente próximas em termos funcionais. A eficácia deste processo de mobilização de recursos depende, porém, de indivíduos e organizações que atuam como pontos de interface entre atividades heterogêneas, abrindo caminhos pelos quais estes recursos dispersos no território metropolitano possam circular e estimular o surgimento de novas tecnologias e novas atividades (HALBERT, 2010).

Não é fortuito, portanto, que as metrópoles venham demonstrando maior vigor e resiliência no ambiente econômico inaugurado pelo capitalismo pós-fordista, o que explica fenômenos como aquele descrito pela pesquisa reportada pelo *New York Times*. Tampouco é fortuita a circunstância de que algumas metrópoles estejam fortemente associadas a segmentos inovadores da economia atual – como San Francisco (no caso da indústria de tecnologia), Paris (indústria farmacêutica), Londres e Nova York (serviços financeiros) e Milão (moda). Reside na capacidade de proporcionar às empresas, organizações e indivíduos um

leque abrangente de recursos intangíveis e não esgotáveis – referimo-nos aos estoques de conhecimento (tácito) e saberes diversificados que podem se combinar de infinitas maneiras e produzir resultados inesperados – a vantagem das metrópoles na economia atual. Uma consequência não circunstancial desta vantagem metropolitana é que, na medida em que a localização no núcleo destas regiões urbanas tornou-se um imperativo para as empresas (em especial as mais inovadoras) que desejam se manterem competitivas no contexto da economia globalizada, a disputa pelo solo urbano nestas aglomerações exacerbou-se. O problema do sobrepreço da habitação nas maiores cidades tem sido recorrente em várias partes do mundo, e nem as políticas de habitação social, nem tampouco as iniciativas de alteração das leis zoneamento visando à permissão para maior adensamento construtivo têm sido capazes de conter a escalada dos preços imobiliários urbanos.

É aqui que transitamos para a última parte do argumento esgrimido por este artigo: conforme as metrópoles se converteram em recursos intangíveis de grande valia para os atores econômicos de variados segmentos da economia cognitiva, e portanto em condição essencial para o funcionamento desta última, o estoque imobiliário destas aglomerações passou a ser cobiçado por investidores financeiros em busca de maior diversificação dos seus portfólios de investimento.⁴ Usualmente, estes investidores finais são representados por intermediários financeiros, como os gestores de ativos, que se responsabilizam por administrar carteiras compostas por imóveis, títulos lastreados em créditos imobiliários ou participações acionárias em empresas do ramo imobiliário – daí a importância, diga-se de passagem, de se colocar no centro da análise teórica a indústria financeira e suas rotinas, práticas de negócios e representações de mundo.

O percurso da última seção consiste, primeiramente, em discutir as razões pelas quais o ambiente construído das metrópoles se tornou tão

⁴ A diversificação de portfólios é um princípio norteador da estratégia de administração de riscos de grandes gestores de recursos financeiros e justifica-se, no âmbito das convenções que cimentam o mundo das finanças, pela expectativa de que o desempenho (mensurado pelas taxas de retorno) de empresas, setores econômicos e regiões geográficas distintas não esteja plenamente correlacionado, o que permite compensar resultados fracos em uma firma/setor/região com melhores resultados em outros (DIXON, 2014).

central nas estratégias dos investidores financeiros. Argumenta-se que, para além dos motivos já aludidos, relativos a um desempenho mais vigoroso das economias metropolitanas no capitalismo atual, alguns princípios basilares que norteiam a alocação de recursos por investidores financeiros induzem-os a adotar práticas de investimento altamente seletivas. A prioridade concedida pelas finanças às metrópoles sugere que o ambiente construído desta aglomeração está mais propenso a dinâmicas de financeirização. Algumas destas dinâmicas e suas repercussões sobre o ordenamento das cidades serão, então, abordadas na parte final do artigo.

A indústria financeira e a produção da metrópole

À primeira vista, a afirmação de que instituições financeiras estão implicadas no circuito imobiliário não soa, de forma alguma, como uma novidade. Devido às características intrínsecas dos bens imóveis – valor unitário elevado, indivisibilidade, longo tempo de construção etc. –, o mercado imobiliário sempre precisou, para se efetivar, de intermediação financeira. Antes do advento dos sistemas bancários modernos, o mercado imobiliário circunscrevia-se, virtualmente, ao mercado de locação, haja vista que só a parcela mais abastada da população dispunha de recursos para (auto)financiar a construção de imóveis, restando aos demais grupos sociais locar sua moradia dos primeiros. As mutações sofridas pelo capitalismo ao longo da era fordista, acrescidas das políticas redistributivas introduzidas pelos Estados de bem-estar social, ampliaram o poder de compra de parcela mais larga da população – inicialmente nos países mais ricos, mas progressivamente também nos países de renda média. Esta melhoria da renda de segmentos médios, no entanto, não teria sido suficiente, na maior parte dos casos, para que estes grupos sociais tivessem acesso à moradia própria. A expansão da propriedade imobiliária, para além da ínfima minoria de estratos de renda elevada, só se tornou possível com a consolidação de um sistema de crédito mais sofisticado, capaz de garantir o direcionamento da poupança acumulada pelos mais variados segmentos de renda para as famílias dispostas a assumir um financiamento de longo prazo para adquirir um imóvel. Em muitos casos, estes financiamentos receberam incentivos tributários

dos governos, que, por razões de legitimidade política ou outras afins, julgavam vantajoso generalizar a propriedade imobiliária.

O que diferencia, no entanto, o período atual não é tanto a implicação do sistema financeiro no circuito imobiliário, que é condição *sine qua non* de funcionamento dos mercados imobiliários, mas a forma como se dá este processo de intermediação, bem como a natureza das organizações que operam como intermediárias. Como salientado na primeira seção, o campo das finanças experimentou, desde a década de 1980, uma verdadeira revolução com o surgimento de novas instituições financeiras, a disseminação de técnicas de securitização de dívidas e a integração dos mercados financeiros em tempo real através das tecnologias da informação e comunicação. A indústria financeira – concebida aqui como a ampla gama de intermediários financeiros que operam em mercados de capitais abertos e os seus prestadores de serviços essenciais – saiu fortalecida com estas mudanças, sobretudo porque passou a gerenciar um volume crescente de recursos (notadamente, mas não exclusivamente, de fundos de pensão). Neste contexto, acirrou-se a busca por novos ativos financeiros que possam rentabilizar os recursos administrados por estes intermediários (LEYSHON; THRIFT, 2007).

Como demonstra uma já extensa literatura sobre o tema, uma parcela significativa dos recursos administrados pela indústria financeira tem sido canalizada para ativos imobiliários, quer mediante a posse direta de imóveis, quer mediante a aquisição de títulos privados lastreados por créditos imobiliários ou representativos de fração ideal de um portfólio imobiliário, como é o caso dos fundos de investimento imobiliário ou das empresas de exploração imobiliárias (*property companies*) (AALBERS, 2008; HALBERT, 2013; ROLNIK, 2013). O imobiliário representa, na percepção dos grandes investidores e gestores de recursos financeiros, uma oportunidade de diversificar a carteira de investimento, agregando um ativo cujo preço e rentabilidade não estariam diretamente correlacionados com os demais ativos financeiros, como ações e títulos privados (VAN LOON; AALBERS, 2017).

O crescente imbricamento da indústria financeira com o mercado imobiliário não representou apenas o acesso a novas fontes de recursos para financiar a construção, aquisição e renovação do estoque imobiliário das cidades, mas também novas práticas de gestão e estratégias de produção e comercialização do imobiliário, com repercussões tangí-

veis sobre as formas de produção do espaço das metrópoles. Ressalte-se, aqui, que a mesma indústria financeira que se aglutina fortemente nas maiores metrópoles em busca das economias de aglomeração discutidas na seção anterior é aquela que, crescentemente, decide sobre a forma de alocação de recursos ao circuito imobiliário. Não surpreende, portanto, que as práticas e modelos de organização do mercado imobiliário estejam cada vez mais permeadas pelas convenções, rotinas e concepções de mundo prevalentes no mercado financeiro.

Ao se analisar mais detidamente as decisões de investimento imobiliário por atores financeiros, percebe-se um aparente paradoxo: enquanto princípio geral, os investidores financeiros são impelidos a buscar novas oportunidades de negócios, expandindo sua esfera de influência para além dos setores e regiões mais óbvios, sempre em busca de taxas de retorno mais elevadas; no entanto, o que se observa no que tange aos investimentos imobiliários realizados por estes atores é sua forte seletividade (LIZIERI, 2009; CATTANEO PINEDA, 2011; HALBERT, 2013): são predominantemente as regiões metropolitanas que atraem os capitais financeiros destinados ao imobiliário.⁵ Em boa medida, este fenômeno reflete os “fundamentos” da economia cognitiva discutidos anteriormente: à medida que as metrópoles se revigoraram enquanto núcleos privilegiados de estruturação e comando da economia atual, expandiram-se as oportunidades de extração de rendas imobiliárias nestas localidades. Em cidades como Nova York, Paris, Londres, San Francisco, mas também São Paulo, Cidade do México, Beijing, Moscou etc., o ritmo de crescimento das rendas imobiliárias frequentemente excede, por larga margem, o ritmo de crescimento do produto bruto do país, sinalizando ganhos excepcionais para investimentos imobiliários. Entretanto, em muitos lugares o grau de seletividade do investimento, ou seja, sua concentração nas maiores metrópoles, é maior do que aquele que seria justificável pelos indicadores de rentabilidade ou outras considerações de ordem financeira.

Entende-se que as razões para isso se atrelam às noções (socialmente construídas) de risco e retorno que unificam a comunidade financeira

⁵ Não se deve ignorar, contudo, que naqueles países em que as técnicas de securitização, créditos hipotecários dispersos pelo território foram incluídos em títulos e negociados por investidores do mundo todo.

em convenções relativamente duradouras (THEURILLAT *et al.*, 2015). Estas últimas ganham substância em um ambiente de proximidade territorial entre atores financeiros e serviços associados que facilita a convergência de práticas, ferramentas e racionalidades (HALBERT, 2013). Pretende-se analisar brevemente dois princípios norteadores do mercado financeiro que contribuem para a seletividade dos investimentos imobiliários nas maiores aglomerações: a busca por maior liquidez e a busca por maior transparência. Em realidade, ambas estão fortemente entrelaçadas, de modo que sua separação se justifica apenas do ponto de vista da clareza analítica.

Quanto ao primeiro aspecto, o da liquidez, convém sublinhar que se trata de um princípio fundamental que organiza os mercados financeiros e a relação destes com a economia dita “real” (ORLÉAN, 1999). Por liquidez, entende-se a facilidade e a celeridade de revender um ativo em mercados abertos. Longe de ser uma derivação natural da operação dos mercados, trata-se do resultado de uma construção institucional que tem por objetivo dar maior fluidez à gestão patrimonial e facilitar a administração de riscos por parte de investidores financeiros (CARRUTHERS; STINCHCOMBE, 1999; GOTHAM, 2009).⁶ A existência de um elevado grau de liquidez nos mercados permite aos atores financeiros reavaliar constantemente suas decisões de aplicação financeira, retirando recursos de aplicações menos rentáveis e redirecionando-os para aquelas mais rentáveis. Adicionalmente, a liquidez propicia, na visão dos investidores financeiros, melhor administração de riscos, haja vista que um investidor pode, a qualquer momento, se desfazer de parte de seu portfólio para honrar obrigações financeiras pendentes.

Como muitos pesquisadores têm demonstrado, esse princípio tem norteado as decisões de grandes proprietários imobiliários de origem financeira, como fundos de pensão, fundos imobiliários, empresas de exploração imobiliária etc. No afã de minimizar o risco de não encontrar comprador no caso de revenda de ativos imobiliários de grande porte, como *shopping centers*, torres de escritórios, galpões logísticos

⁶ Existem outras formas de administração de riscos que não pressupõem necessariamente a liquidez. É o caso dos créditos bancários, que se baseiam em uma relação mais duradoura com as firmas devedoras, permitindo a acumulação de informações sobre suas atividades e, logo, o monitoramento dos riscos (AGLIETTA, 2004).

etc., estes investidores preferem concentrar seu portfólio de imóveis em aglomerações maiores, com mercados imobiliários mais amplos. A mesma lógica também contempla a facilidade de locação das carteiras imobiliárias, uma vez que, em economias urbanas mais diversificadas, a probabilidade de encontrar um locador para um imóvel de determinado perfil é mais elevada. Deve-se ressaltar, outrossim, que a maior liquidez, expressa em uma elevada frequência de transações de natureza similar, produz informações mais precisas sobre as condições correntes de mercado, na medida em que o registro dos preços de venda e de locação dos imóveis serve de base para os cálculos dos atores econômicos. A primazia do princípio da liquidez atua, portanto, como uma das forças em prol da concentração dos investimentos imobiliários realizados por atores financeiros nas maiores aglomerações (LIZIERI, 2009; HALBERT *et al.*, 2014).

O segundo princípio, o da transparência, tem uma dimensão mais palpável e outra mais latente, ambas operando em detrimento de uma maior dispersão territorial dos investimentos imobiliários realizados por investidores financeiros. Quanto à primeira, refere-se ao fato, mais corriqueiro em países menos desenvolvidos, de que as informações relativas a mercados regionais menores costumam ser mais rarefeitas. Pode-se creditar isto, em parte, ao fenômeno referido anteriormente de que uma baixa frequência de transações gera escassez de informações. No entanto, para além deste fato, frequentemente o poder público e mesmo as instituições privadas locais carecem de recursos ou de iniciativa para coletar e sistematizar os dados das transações efetivadas. Em função desta carência de informações, os atores econômicos externos – como é o caso de investidores financeiros, cuja sede costuma ser as metrópoles principais – dispõem de poucos elementos para embasar os cálculos que amparam suas decisões⁷.

No entanto, para além desta dimensão mais objetiva, existe uma dimensão mais sutil que diz respeito à concepção coletiva de risco que

⁷ Deve-se frisar que, cada vez mais, os atores financeiros utilizam-se de modelos matemáticos como o *discounted cash flow* (DCF, ou fluxo de receita descontado) como suporte para suas decisões. Estes modelos necessitam, como *inputs*, de informações diversas, como preço de locação de imóveis semelhantes, evolução dos aluguéis, metragem dos imóveis etc.

unifica a comunidade financeira. Estudos no âmbito da sociologia econômica e geografia econômica têm demonstrado que as atividades econômicas são fortemente incrustadas em redes de interação localizadas, redes estas que sedimentam, por sua vez, práticas e rotinas de negócios que se diferenciam de um local para o outro. A presença destas idiosincrasias locais no mercado imobiliário erige uma barreira para os investidores externos, uma vez que contribui para uma percepção maior de risco, muito embora nem sempre os riscos percebidos sejam reais. Recorrendo ao enfoque comportamental em economia para analisar o mercado imobiliário de escritórios na Inglaterra, Henneberry e Mouzakis (2013) salientam que a persistência de um viés heurístico ancorado na familiaridade (conhecimento mais pleno dos mercados locais) explica, em grande medida, os diferenciais de rentabilidade nos mercados regionais na Inglaterra: os investidores financeiros, baseados em Londres, aplicam um “prêmio de risco” aos imóveis localizados mercados regionais com os quais têm menor familiaridade, o que faz com que aqueles diferenciais se perpetuem.⁸ Em suma, a percepção de menor transparência dos mercados regionais contribui para a concentração do investimento nas maiores metrópoles.

Poderíamos explorar outras forças que operam no sentido de direcionar recursos financeiros para o estoque imobiliário das principais metrópoles (ver HALBERT *et al.*, 2014). No entanto, nos parágrafos que restam, pretende-se explorar brevemente algumas das implicações econômicas e urbanas da maior integração do mercado financeiro com a dinâmica imobiliária.

Como primeiro aspecto, convém assinalar que a crescente implicação das finanças com a atividade imobiliária abre maiores oportunidades para que as flutuações características dos ciclos financeiros afetem a dinâmica do mercado de imóveis. Diversos estudos, nos últimos anos, apontaram para as raízes financeiras das crises imobiliárias que atingi-

⁸ Ainda que importante por sua crítica a alguns dos pressupostos básicos da economia convencional, a perspectiva comportamental concede primazia à dimensão cognitiva do comportamento econômico, em detrimento de uma concepção mais social(izada) deste último. Nesse sentido, a falta de familiaridade não seria apenas um viés cognitivo, mas também expressão do enraizamento social e territorial dos mercados.

ram países como Estados Unidos, Irlanda e Espanha.⁹ No caso da crise das hipotecas *subprime*, nos Estados Unidos, ficou demonstrado que o ciclo de expansão imobiliária que ocorreu entre 2000 e 2006 dificilmente teria atingido os patamares que atingiram não fossem as técnicas de securitização de ativos desenvolvidas pela indústria financeira e sua capacidade de distribuir os títulos lastreados em imóveis para investidores no mundo todo – isso para não falar na deterioração dos procedimentos de análise de crédito pelos principais atores da “cadeia de securitização”. No mercado imobiliário comercial, Lizieri e Pain (2014) demonstraram que a presença da indústria financeira ao mesmo tempo como ocupante e investidora em edifícios corporativos reforça a amplitude dos ciclos imobiliários nas cidades globais. Rachel Weber (2015), por sua vez, demonstra que os ciclos de excesso de construção no mercado imobiliário comercial de Chicago estiveram fortemente sintonizados com as flutuações na oferta de crédito.

Não é preciso, entretanto, recorrer aos casos mais notórios para perceber que os ciclos especulativos dos mercados financeiros têm exercido influência sobre o que ocorre na atividade imobiliária. No caso brasileiro, a forte expansão imobiliária observada entre 2006 e 2011 recebeu decisivo impulso da formação de crenças compartilhadas entre investidores financeiros e gerentes do setor imobiliário acerca das métricas para avaliar o desempenho potencial das firmas. Na medida em que as empresas melhor avaliadas no mercado de ações eram aquelas que sinalizavam maior potencial de crescimento através de compra de terrenos e anúncio de lançamentos, um incentivo à expansão acelerada ganhou corpo nas estratégias adotadas pelas empresas, resultando na multiplicação de grandes empreendimentos espalhados pelo território nacional (SANFELICI; HALBERT, 2016). Algo não muito distante ocorreu alguns anos depois com a febre dos fundos imobiliários: a elevação da cotação destes veículos de investimento, e o interesse que suscitaram entre pequenos investidores, favoreceu sua multiplicação e contribuiu para a oferta de imóveis comerciais alinhados com as expectativas dos investidores financeiros. Como discutido em outro trabalho

⁹ Ao mencionar estes países, não se ignora a diferença substancial das crises imobiliárias de cada um deles, sendo o caso americano aquele em que mais se avançou no processo de securitização dos ativos de base imobiliária.

(SANFELICI, 2017), não se pode excluir, nesse caso, o papel destes veículos em acentuar os problemas de excesso de vacância nos mercados de locação comercial em Rio de Janeiro e São Paulo a partir de 2015.

As finanças não afetam, porém, apenas o ritmo e intensidade da oferta imobiliária, mas igualmente a materialidade e morfologia das metrópoles, posto que as expectativas e preferências dos investidores financeiros, em termos de risco e retorno, ganham expressão em empreendimentos imobiliários comerciais e em projetos de intervenção urbanística de determinado perfil. Os trabalhos de Theurillat *et al.* (2013) e Guironnet *et al.* (2016), por exemplo, demonstram como as expectativas de investimento da comunidade financeira formatam as qualidades urbanísticas de projetos de renovação urbana, respectivamente na Suíça e na França. No caso francês, de um projeto de renovação urbanística no município de Saint-Ouen, na grande Paris, essas expectativas condicionaram, em grande medida, a tipologia dos imóveis comerciais, incluindo aspectos como tamanho mínimo das lajes, especificações construtivas de acordo com padrões internacionais, localização em relação ao transporte público etc., todos buscando talhar os empreendimentos às necessidades de empresas ocupantes de grande porte (*blue-chip*), preferidas pelos fundos de investimento. Analisando dois projetos urbanos na Itália, Adisson (2018), por sua vez, demonstra que a disseminação de métricas e técnicas de cálculo financeiro (como o *discounted cash-flow*), enquanto instrumentos para a aferição da viabilidade de projetos de intervenção urbanística, tem ditado importantes aspectos qualitativos destes projetos – não sem gerar conflitos com atores não alinhados com estas metodologias de cálculo.

Por fim, cumpre destacar as implicações, para as cidades, do fato de que investidores financeiros realizam a gestão cotidiana de significativos estoques imobiliários destinados à locação – incluindo aí entidades de previdência, fundos imobiliários, fundos de *private equity* etc. Embora sejam raros ainda os estudos que tenham investigado mais detidamente as práticas de administração de bens imobiliários em posse destes investidores, existem indícios de que as elevadas expectativas de retorno de alguns destes investidores induzem-os a adotarem práticas mais intensivas de extração de rendas imobiliárias, com a elevação dos preços de locação, renovação dos imóveis para mudança no perfil de inquilinos, busca de adequação aos requisitos para obter certificações de qualidade, além de

limitação da posse dos imóveis ao curto intervalo de maior potencial de retorno (AVELINE-DUBACH, 2016; FIELDS, 2018).

A combinação destas forças tem deixado marcas importantes sobre as principais metrópoles, que são o alvo preferencial destes investidores. Mais estudos são, sem dúvida, necessários para identificar a variedade de repercussões decorrentes da presença de atores financeiros na produção urbana. No entanto, cabe sinalizar os riscos de que este fluxo de capitais financeiros para o ambiente construído das metrópoles possa inviabilizar atividades econômicas menos convencionais, bem como alijar segmentos da população que não estejam aptos a arcar com os custos financeiros de ocupar certas áreas da metrópole – incluindo, no caso da América Latina e outras partes do mundo, os conhecidos processos de remoção de favelas. Não é à toa, neste contexto, que o debate sobre políticas de acesso à habitação para as camadas de renda baixa tenha crescido em algumas das metrópoles que experimentaram processos mais acentuados de valorização dos preços imobiliários. Este é um debate sobre política pública urbana que, embora certamente urgente, foge ao escopo deste capítulo.

Considerações finais

O presente capítulo procurou colocar em diálogo duas vertentes da literatura urbana e econômica com o propósito de refletir sobre a condição das metrópoles enquanto, de um lado, recurso valioso às empresas submetidas às novas lógicas de competição globalizada, baseadas no conhecimento e inovação, e, de outro, ativo financeiro inscrito nas práticas de gestão de portfólio da indústria financeira. Sob esse ângulo, a produção da metrópole não é apenas um reflexo da demanda por espaço físico por parte de empresas e organizações que percebem as vantagens de localização que estas aglomerações lhes propiciam, mas precisa igualmente ser concebida como resultado de práticas de investimento que, cada vez mais, carregam a marca das convenções e racionalidades que circulam na indústria financeira. Os fios desta trama se enlaçam na medida em que a atratividade das metrópoles para as empresas da economia cognitiva as torna igualmente interessantes para os investidores financeiros, que anseiam por extrair, na forma de rendas imobiliárias, parte dos lucros gerados por esta nova economia. Contudo, como vi-

mos, a indústria financeira também detém certa autonomia em relação às forças de demanda, de tal forma que a seletividade em prol das maiores aglomerações é ainda mais acentuada do que seria justificável apenas por indicadores como produto bruto. Isso significa que, à diferença de cidades menores, as metrópoles estão especialmente sujeitas às expectativas, estratégias e prioridades dos atores financeiros, com consequências importantes sobre sua materialidade e dinâmica social.

Tratou-se, porém, de uma reflexão bibliográfica preliminar daquilo que é, certamente, uma agenda de pesquisa mais abrangente e coletiva sobre a relação complexa entre a reestruturação econômica atual e a ascensão de atores financeiros no financiamento, desenvolvimento e gestão de objetos urbanos variados, incluindo edifícios residenciais, hospitais, escolas, rodovias, linhas de transporte público, aeroportos etc. (KLINK; BARCELLOS, 2017). Para exemplificar com o caso brasileiro, o crescimento das parcerias público-privadas abriu um importante segmento de infraestrutura urbana, até então monopolizado pelo Estado, ao capital privado. À frente de muitos destes consórcios que se formaram para obter concessões para construção e administração de infraestrutura urbana estão atores financeiros como fundos de pensão e gestoras de *private equity*, além das construtoras que detêm o *know-how* necessário à execução de certos projetos. Embora seja preciso diferenciar esses atores do ponto de vista das práticas de investimento e horizontes de tempo que obedecem, é cada vez mais corriqueiro o uso de modelos financeiros para embasar decisões cotidianas de investimento e administração. Este cenário novo coloca importantes questões relativas à forma como são geridos estes equipamentos urbanos e as consequências destes novos modelos de gestão para a economia das metrópoles e para os diferentes grupos sociais que são usuários destes equipamentos.

Referências

- AALBERS, M. B. The financialization of home and the mortgage market crisis. *competition & change*, v. 12, n. 2, p. 148-166, 2008.
- ADISSON, F. L'action publique urbaine transformée par les méthodes d'évaluation financières. Le cas de projets urbains en Italie. *Espaces et sociétés*, n. 174, 2018.

- AGLIETTA, M. *Macroeconomia financeira*. São Paulo: Loyola, 2004.
- AMIN, A. An institutionalist perspective on regional economic development. *International journal of urban and regional research*, v. 23, n. 2, p. 365-378, 1999.
- ARBIX, G. Estratégias de inovação para o desenvolvimento. *Tempo Social*, v. 22, n. 2, p. 167-185, 2010.
- AVELINE-DUBACH, N. Embedment of “Liquid” Capital into the Built Environment: The Case of REIT Investment in Hong Kong. *Issues & Studies*, v. 52, n. 4, 2016.
- BATHELT, H.; GLUCKLER, J. Toward a relational economic geography. *Journal of economic geography*, 3(2), p. 117-144, 2003.
- BATHELT, H.; MALMBERG, A.; MASKELL, P. Clusters and knowledge: local buzz, global pipelines and the process of knowledge creation. *Progress in human geography*, v. 28, n. 1, p. 31-56, 2004.
- BOSCHMA, R. Proximity and innovation: a critical assessment. *Regional studies*, v. 39, n. 1, p. 61-74, 2005.
- BOYER, R. *Teoria da regulação*. São Paulo: Estação Liberdade, 2009.
- CARRUTHERS, B. G.; STINCHCOMBE, A. L. The social structure of liquidity: Flexibility, markets, and states. *Theory and Society*, v. 28, n. 3, p. 353-382, 1999.
- CASTEL, R. *As metamorfoses da questão social*. Petrópolis: Vozes, 1998.
- CATTANEO PINEDA, R. A. Los fondos de inversión inmobiliaria y la producción privada de vivienda en Santiago de Chile: ¿Un nuevo paso hacia la financiarización de la ciudad?. *EURE (Santiago)*, v. 37, n. 112, p. 5-22, 2011.
- CLARK, G. *Pension fund capitalism*. Oxford: Oxford University Press, 2000.
- COURLET, C.; PECQUEUR, B. *L'économie territoriale*. Grenoble: Presses Universitaires Grenoble, 2013.
- CREVOISIER, O. The innovative milieus approach: toward a territorialized understanding of the economy? *Economic geography*, v. 80, n. 4, p. 367-379, 2004.
- DIXON, A. D. *The new geography of capitalism*. Oxford: Oxford University Press, 2014.
- FIELDS, D. Constructing a new asset class: property-led accumulation after the crisis. *Economic Geography*, v. 94, n. 2, p. 118-140, 2018.

- FRENCH, S.; LEYSHON, A.; WAINWRIGHT, T. Financializing space, spacing financialization. *Progress in human geography*, v. 35, n. 6, p. 798-819, 2011.
- FRIEDEN, J. A. *Capitalismo global*. Rio de Janeiro: Zahar, 2008.
- GALA, P. *Complexidade econômica*. Rio de Janeiro: Contraponto, 2017.
- GERTLER, M. S. Tacit knowledge and the economic geography of context, or the undefinable tacitness of being (there). *Journal of economic geography*, v. 3, n. 1, p. 75-99, 2003.
- GOTHAM, K. F. Creating liquidity out of spatial fixity: The secondary circuit of capital and the subprime mortgage crisis. *International Journal of Urban and Regional Research*, v. 33, n. 2, p. 355-371, 2009.
- GUIRONNET, A.; ATTUYER, K.; HALBERT, L. Building cities on financial assets: The financialisation of property markets and its implications for city governments in the Paris city-region. *Urban Studies*, v. 53, n. 7, p. 1442-1464, 2016.
- HALBERT, L. *L'avantage métropolitain*. Paris: PUF, 2010.
- HALBERT, L. Les acteurs des marchés financiers font-ils la ville? Vers un agenda de recherche. *EspacesTemps.net*, v. 9, 2013.
- HALBERT, L.; HENNEBERRY, J.; MOUZAKIS, F. Finance, business property and urban and regional development. *Regional Studies*, v. 48, n. 3, p. 421-424, 2014.
- HARVEY, D. *The condition of postmodernity*. Oxford: Blackwell, 1989.
- HELLEINER, E. *States and the reemergence of global finance*. New York: Cornell University Press, 1996.
- HENNEBERRY, J.; MOUZAKIS, F. Familiarity and the determination of yields for regional office property investments in the UK. *Regional Studies*, v. 48, n. 3, p. 530-546, 2014.
- KLINK, J.; BARCELLOS DE SOUZA, M. Financeirização: conceitos, experiências e a relevância para o campo do planejamento urbano brasileiro. *Cadernos Metrópole*, v. 19, n. 39, 2017.
- KRIPPNER, G. R. The financialization of the American economy. *Socio-economic review*, v. 3, n. 2, p. 173-208, 2005.
- LEFEBVRE, Henri. *La production de l'espace*. Paris: Anthropos, 2000.
- LEYSHON, A.; THRIFT, N. The capitalization of almost everything: The future of finance and capitalism. *Theory, Culture & Society*, v. 24, n. 7-8, p. 97-115, 2007.

- LIZIERI, C. *Towers of capital*. Oxford: Blackwell, 2009.
- LIZIERI, C.; PAIN, K. International office investment in global cities: the production of financial space and systemic risk. *Regional Studies*, v. 48, n. 3, p. 439-455, 2014.
- MASKELL, P.; MALMBERG, A. The Competitiveness of Firms and Regions: 'Ubiquitification' and the Importance of Localized Learning. *European Urban and Regional Studies*, v. 6, n. 1, p. 9-25, 1999.
- MOUHOUD, E. M.; PLIHON, D. *Le savoir et la finance: liaisons dangereuses au cœur du capitalisme contemporain*. Paris: Découverte, 2009.
- ORLÉAN, A. *Le pouvoir de la finance*. Paris: Odile Jacob, 1999.
- PECK, J.; THEODORE, N. Variegated capitalism. *Progress in human geography*, v. 31, n. 6, p. 731-772, 2007.
- PECQUEUR, B. A guinada territorial da economia global. *Política & Sociedade*, v. 8, n. 14, p. 79-106, 2009.
- PIKE, A.; POLLARD, J. Economic geographies of financialization. *Economic geography*, v. 86, n. 1, p. 29-51, 2010.
- PORTER, E. Why big cities thrive, and smaller ones are left behind. *New York Times*, 10 oct. 2017.
- REIS, J. *Ensaio de economia impura*. Lisboa: Almedina, 2009.
- ROLNIK, R. Late neoliberalism: the financialization of homeownership and housing rights. *International Journal of Urban and Regional Research*, v. 37, n. 3, p. 1058-1066, 2013.
- SANFELICI, D. La industria financiera y los fondos inmobiliarios en Brasil: lógicas de inversión y dinámicas territoriales. *Economía, sociedad y territorio*, 17(54), p. 367-397, 2017.
- SANFELICI, D.; HALBERT, L. Financial markets, developers and the geographies of housing in Brazil: A supply-side account. *Urban Studies*, v. 53, n. 7, p. 1465-1485, 2016.
- SANTOS, M. *Por uma geografia nova*. São Paulo: Edusp, 2002.
- SCOTT, A. J. *Regions and the world economy*. Oxford: Oxford University Press, 1998.
- SCOTT, A. J. *Geography and Economy*. Oxford: Oxford University Press, 2006.
- SCOTT, A. J. Metrópole ressurgente: economia, sociedade e urbanização em um mundo interconectado. *GEOgraphia*, v. 16, n. 32, p. 8-37, 2014.

- SOJA, E. *Geografias pós-modernas: a reafirmação do espaço na teoria social crítica*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1993.
- STIGLITZ, J.; GREENWALD, B. *Por uma sociedade de aprendizagem*. Lisboa: Bertrand Editora, 2017.
- STREECK, W. O cidadão como consumidor. *Revista piauí*, n. 79, 2013.
- STORPER, M. *The regional world*. Nova York: Guilford Press, 1997.
- STORPER, M. *Keys to the city*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2013.
- STORPER, M.; WALKER, R. *The capitalist imperative*. Cambridge: Blackwell, 1989.
- THEURILLAT, T.; CREVOISIER, O. Sustainability and the anchoring of capital: negotiations surrounding two major urban projects in Switzerland. *Regional Studies*, v. 48, n. 3, p. 501-515, 2014.
- THEURILLAT, T.; RÉRAT, P.; CREVOISIER, O. The real estate markets: Players, institutions and territories. *Urban Studies*, v. 52, n. 8, p. 1414-1433, 2015.
- TRIGILIA, C. *Economic sociology*. Oxford: Blackwell, 1998.
- VAN DER ZWAN, N. Making sense of financialization. *Socio-economic review*, v. 12, n. 1, p. 99-129, 2014.
- VAN LOON, J.; AALBERS, M. B. How real estate became 'just another asset class': The financialization of the investment strategies of Dutch institutional investors. *European Planning Studies*, v. 25, n. 2, p. 221-240, 2017.
- VELTZ, P. *Des lieux et des liens*. Paris: L'Aube, 2012.
- VELTZ, P. *Mondialisation, villes et territoires*. Paris: Presses Universitaires de France, 2014.
- WEBER, R. *From boom to bubble*. Chicago: The University of Chicago Press, 2015.
- WILLIS TOWERS WATSON. *Pensions and investments / Willis Towers Watson 300 analysis*. 2017. Obtido em <https://www.willistowerswatson.com/-/media/WTW/Insights/2017/09/The-worlds-300-largest-pension-funds-year-ended-2016.pdf>.
- WÓJCIK, D. O fim do capitalismo dos bancos de investimento? Uma geografia econômica do emprego e do poder financeiro. *GEOUSP: Espaço e Tempo (Online)*, v. 21, n. 2, p. 341-369, 2017.

CAPÍTULO 5

Uma abordagem crítica da inovação e do conhecimento na geografia do capitalismo contemporâneo

Regina Tunes

O ponto de partida

Esse texto apresenta uma contribuição crítica para as pesquisas que analisam a inovação e o conhecimento no atual ciclo de expansão do capitalismo. É fato que os processos inovadores impulsionados pelo conhecimento têm ganhado significativa relevância na acumulação e na produção do espaço, motivo pelo qual tem sido objeto de pesquisa com amplo crescimento na ciência mundial.

Vinculamos nossas preocupações teórico-metodológicas especialmente às pesquisas em geografia econômica, área que investiga a relação espaço e economia, pretendendo contribuir para um debate crítico da geografia histórica do capitalismo a partir da análise da inovação e do conhecimento.

Entendemos, de acordo com Harvey (2005), que a geografia histórica do capitalismo é uma “teoria geral das relações espaciais e do desenvolvimento geográfico sob o capitalismo” (HARVEY, 2005, p. 142). Trata-se, assim, de uma perspectiva teórica que busca compreender a relação entre a acumulação do capital e a produção das desigualdades espaciais em movimento dialético.

Admite-se, para esse debate, dois pressupostos teóricos relevantes. Primeiro, reconhece-se a emergência de um novo momento na evolução histórica do capitalismo, em que se evidenciam transformações significativas no âmbito das relações sociais de produção. A reestruturação produtiva desde o final do século passado e a atual hegemonia das finanças podem, nesse sentido, ser consideradas determinações históricas que dão o atual direcionamento à economia mundial.

Nesse ponto, a inovação e as atividades intensivas em conhecimento possuem significativa importância. Primeiro porque, em última análise, podemos considerar que a busca desenfreada pela inovação é uma evidência do movimento dialético de desestruturação e reestruturação da produção.

Mais do que isso, acredita-se que é importante entender o crescimento das atividades inovadoras e do conhecimento no esteio da crise do fordismo e das transformações estruturais do capitalismo, especialmente a modificação das formas de valorização do capital e a organização da produção e do trabalho.

Acredita-se também, e vamos tratar disso mais à frente no texto, que a análise crítica do processo de inovação permite uma compreensão interessante sobre a relação entre os processos de valorização e autonomização do capital, que são tão característicos do atual momento das relações capitalistas. Nesse sentido, ao contrário do que temos visto e longe de negar a proeminência da segunda, é possível realizar uma leitura integrada da produção com as finanças a partir da análise do processo de inovação.

No entanto, o segundo pressuposto desse texto, contraditoriamente a perspectiva do prenúncio de algo novo e, parafraseando Cazusa, “eu vejo o futuro repetir o passado, eu vejo um museu de grandes novidades”,¹ o atual ciclo de expansão capitalista reforça, ainda que sob nova base, as leis contraditórias da acumulação capitalista, permitindo uma leitura renovada de conceitos clássicos da geografia econômica, como o imperialismo, movimento do capital, conflito capital e trabalho e contradições do processo de acumulação.

Para esse debate, o capítulo está estruturado em três partes principais, além de uma seção de considerações finais. Na primeira parte buscamos debater e problematizar a narrativa da inovação, que nos parece que promove uma fetichização do processo, transparecendo algo que não se constitui exatamente no que é o cerne da inovação. Assim, o objetivo dessa primeira parte é desmistificar, especialmente no senso comum, algumas características da inovação na contemporaneidade.

¹ Canção “O tempo não para”. Compositores: Agenor Neto, Agenor de Miranda Araújo Neto, Arnaldo Brandão e Arnaldo Pires Brandão, 1988.

Na segunda parte do capítulo, partindo agora para uma análise conceitual e metodológica da inovação, apresenta-se para o debate duas formas diferentes de entendimento da atuação da inovação nos processos de acumulação capitalista. A perspectiva que nos parece hegemônica hoje, que pode ser identificada a partir de sua origem na economia evolucionária, e a segunda, uma perspectiva crítica da inovação que tem relação com uma teoria marxista do processo de inovação e da tecnologia.

Por fim, na terceira parte do capítulo e a partir da perspectiva crítica da inovação, discute-se a importância do conhecimento como um bem intangível essencial para o atual desenvolvimento capitalista. Fundamental porque – e apresentamos esse debate inicial como uma leitura possível da geografia do capitalismo contemporâneo – o conhecimento ora se constitui como força produtiva indiretamente no processo de produção da inovação, ora se funda com as finanças, fazendo parte da lógica hegemônica rentista.

Da fetichização da inovação à aceleração inovativa

Podemos afirmar que a inovação virou palavra da moda em vários sentidos. Há hoje uma naturalização do uso da expressão tanto no dia a dia como também no âmbito da produção e das políticas públicas, que, de um lado, contribui para a popularização da expressão e, do outro, tornou o seu significado banal e confuso. Pode-se dizer, nesse sentido, que há um fetiche à inovação, e vamos discutir essa ideia a partir de três argumentos centrais.

No primeiro, queremos destacar a tentativa de naturalizar essa concepção no cotidiano da vida. Isso é perceptível com o uso cada vez mais recorrente pela mídia, nos discursos políticos, nas propagandas de serviços e produtos. Parece que tudo é inovador. Mas parece também, nesse sentido, que a inovação não se distingue, não se diferencia do que é corriqueiro e fútil.

Nas escolas, a inovação está presente, desde textos que tratam de propagandas de sistemas de ensino até na linguagem dos supervisores e secretários da educação. O uso hoje de *tablets* e *notebooks*, que acontecem em várias redes de ensino tanto públicas quanto privadas, é uma

inovação na ferramenta de uso com vistas à aprendizagem. Nesse caso, inovador não é o produto e nem o processo, já que estamos lidando com a aprendizagem, que não é novidade, mas o uso das ferramentas das TICs em sala de aula não deixa de ser um componente novo na educação.

Na área de *marketing* e propaganda, a expressão inovação passou a significar um diferencial a ser vendido pelas empresas ao mercado consumidor. Assim, o *design* das revistas, a forma como uma empresa vende a sua marca, as embalagens dos produtos, o uso de redes sociais como ferramenta de propaganda e comercialização, o consumo dito sustentável e consciente, tudo é ilusoriamente inovador.

Nas políticas públicas há a menção à inovação na adoção de pretensas novas práticas políticas, mas, de forma mais intensa, vê-se hoje o apelo à economia da inovação e do conhecimento como saída para as crises econômicas e financeiras de prefeituras e estados no país. Percebe-se, como no caso do Rio de Janeiro e certamente em outros locais, uma confusão entre economia da inovação e criatividade,² como se se tratasse da mesma coisa e como se tais atividades pudessem alavancar de forma ligeira o dinamismo econômico de lugares e regiões sem grandes aportes de investimentos em infraestrutura e força de trabalho.

Acreditamos que há também, como o segundo ponto da fetichização da inovação, uma tentativa de atrelar a inovação diretamente com diferenciação da qualidade. Tenta-se, nessa perspectiva, incutir que tudo o que é inovador é também qualitativamente superior. Certamente é inquestionável a ideia de diferenciação, já que é justamente nesse ponto que se baseia o conceito de inovação, porém podemos afirmar que é altamente duvidosa a ideia da qualidade superior. Na realidade, o que se pretende com tal narrativa é associar a ideia do novo e moderno

² No município do Rio de Janeiro, a prefeitura estabeleceu, como prioridade nas políticas públicas voltadas ao crescimento econômico e ao desenvolvimento local, a promoção da economia criativa e da inovação. A Secretaria Municipal de Desenvolvimento, Emprego e Inovação articula, nesse sentido, projetos como o Porto 21 e Lei da Inovação. Há, nos textos que apresentam essas propostas, uma evidente nebulosa entre criatividade e inovação, tomando-as como indistintas, além de uma forte incitação a tais atividades como uma saída para a crise econômica produtiva do município, que, nas últimas décadas, vem diminuindo a arrecadação municipal com atividades produtivas.

com o apelo ao consumo. Invoca-se, através de propagandas e marcas, o consumo de novos produtos impondo a lógica consumista.

Há, nesse sentido, uma fetichização da inovação, como aponta Harvey (2011, p. 80): “Esse fetichismo é alimentado à medida que a inovação se torna um negócio que visa formar seu próprio mercado, convencendo todos e cada um de nós de que não podemos sobreviver sem ter o mais recente *gadget* e parafernália sob o nosso comando”.

Nesses dois primeiros sentidos da fetichização da inovação, a expressão está ligada ao novo, ao moderno, na tentativa de diferenciar o que ocorre hoje com o que já passou. Em outras palavras, esse uso comum e cotidiano do termo inovação traz consigo uma tentativa de delimitação temporal dos acontecimentos. Com a velocidade das transformações, da disseminação das notícias e dos acontecimentos mundiais na era da mundialização dos lugares, a inovação, no sentido exposto acima, quer ser o que não é massificado, o original, o diferente, um elemento da pós-modernidade, a busca da autenticidade em um mundo global e paradoxalmente dito homogêneo.

Harvey (2016) chega a falar de uma cultura capitalista da inovação que originou a necessidade de criação de um vasto campo empresarial de invenção e inovação, tornando “[...] um grande negócio, não necessariamente ‘grande’ no sentido de múltiplas empresas, muitas delas de risco e startups que exploram a inovação pela inovação” (HARVEY, 2016, p. 96).

O terceiro ponto da fetichização da inovação é a associação entre inovação com tecnologia, como se tudo que fosse inovador necessariamente tivesse relação direta com a alta tecnologia. Essa confusão se justifica porque os produtos e serviços-símbolo hoje, os *smartphones*, *tablets*, aplicativos, internet das coisas, dentre outras parafernálias eletrônicas e digitais, fazem essa associação direta. Porém, é necessário deixar claro que um produto ou um processo inovador pode também estar distante da aplicação e do uso da alta tecnologia. Em termos produtivos, estar associado a um produto de baixa tecnologia, como alimentos, bebidas e tecidos.

Para tornar mais clara essa ideia, recorreremos a um exemplo bem simples. Em meados da década de 1950, um catalão chamado Enric Bernat Fontlladosa, filho de um proprietário de fábrica de doces na Catalunha, Espanha, resolveu colocar um palito de madeira na ponta das

balas caramelizadas fabricadas pelo pai, com o intuito de evitar a sujeira comum das balas nas bocas das crianças, e criou um novo produto, inovador para a época e que persiste até hoje com uma grande diversão para as crianças: o pirulito.

A simplicidade no exemplo é intencional. Primeiro porque queremos esclarecer que a inovação não é algo exclusivo do atual período histórico (e vamos retomar essa ideia mais à frente), segundo porque também pretendemos desmistificar a relação entre inovação e alta tecnologia. No primeiro caso é um tanto quanto óbvio que, se inovação está ligada, a princípio, com a novidade, a cada período histórico, a inovação se reveste de uma forma diferente. Já foi o rádio, a televisão colorida, o computador, hoje a inovação se reveste de outros significados e conteúdo.

No segundo sentido, não tão óbvio assim, a nossa reflexão é que há uma necessidade de diferenciar a inovação da tecnologia avançada. Veja, para fabricar o inovador pirulito na década de 1950, a ideia é que é nova, e não necessariamente a tecnologia empregada na fabricação. Assim, é possível realizar inovação na fabricação de produtos simples e sem necessariamente estar ligada aos produtos-símbolo já citados anteriormente.

Interessante destacar que as pesquisas de cunho metodológico, como o Manual de Oslo da Organização de Cooperação para o Desenvolvimento Econômico (OCDE), como também as pesquisas de levantamento de dados da inovação, como a Pesquisa de Inovação (PINTEC) do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), já sinalizam a compreensão dessa distinção. Tanto que a terceira edição (publicada em 2005) do Manual de Oslo, publicação voltada para a divulgação de procedimentos metodológicos universais para as pesquisas de inovação em vários países, deixa de usar a expressão inovação tecnológica para simplesmente inovação. No texto do documento, a explicação para a alteração da expressão é justamente a necessidade de desmistificar a alta tecnologia como os processos inovadores.

No Brasil, a partir da PINTEC de 2008, a adjetivação tecnológica não aparece mais também na pesquisa, sendo denominada, a partir de então, apenas como Pesquisa de Inovação.³

³ Originalmente a Pintec era denominada de Pesquisa de Inovação Tecnológica, e assim foram publicadas três versões nos anos de 2000, 2003 e 2005.

Dissemos até agora os três pontos que consideramos centrais para compreender a fetichização da inovação. Na verdade, discutimos perspectivas que se apresentam aparentemente como inovação, mas não se constituem verdadeiramente no que ela é. Nosso propósito agora é percorrer o caminho inverso buscando responder, ainda que de forma breve, o que é a inovação e por que tamanha importância do processo de inovação na economia capitalista hoje.

Inovação se constitui em um processo social em que distintos sujeitos interagem para a concepção, elaboração, fabricação e comercialização de algo novo ou substancialmente melhorado. Reconhece-se, de acordo com a OCDE (2005), quatro tipos de inovação: de produto, de processo, organizacional e de marketing.

A concepção acima tem dois pontos nevrálgicos que indicam uma forma específica de entendimento da inovação que aprofundaremos no próximo tópico deste capítulo. Em linhas gerais, reconhece-se primeiramente como um processo, afastando-se da ideia da inovação como um fato isolado ou ainda cumulativo que culmina quando a ideia se transforma em mercadoria e é lançada ao mercado. E, segundo ponto, destaca-se a perspectiva de pensar o processo como social, ou seja, que “considera a inovação como o resultado de processos interativos de aprendizagem colectiva” (MÉNDEZ, 1998, p. 19).

Gama (2001, p. 53-54) apresenta de forma sintética a perspectiva da inovação interativa afirmando que

[...] trata-se de um modelo circular em que as interdependências e a dinâmica da aprendizagem ocorrem ao longo do processo de inovação. A interdependência entre os diferentes sistemas (ciência e tecnologia, produtivo, educativo, financeiro e regulador) leva ao aparecimento e difusão de novas tecnologias [...]. Este modelo circular sublinha a importância das redes de firmas em indústrias relacionadas, da universidade e instituições de investigação e desenvolvimento, do potencial existente nas indústrias e da concentração de serviços à produção como elementos chave para a produção e aplicação de conhecimento.

As inovações estão presentes hoje em diversas atividades econômicas. Se antes a indústria era a atividade de maior proximidade com o processo de inovação, podemos dizer que hoje, dada a intensidade da externali-

zação da produção, é difícil de identificar a fração do capital que possui essa contiguidade. No entanto, podemos dizer que desde as atividades agropecuárias, passando pela indústria e chegando às atividades terciárias, comércio e serviços, é possível identificar os processos inovadores.

Esse é um aspecto interessante que, em certo sentido, justifica a importância de pesquisas sobre a inovação. É cada vez mais comum a mobilização da inovação em atividades econômicas diversas, promovendo inclusive a integração entre frações antes distintas do capital. Isso é possível de ser evidenciado através da troca de conhecimento codificado e tácito entre empresas de portes e setores diferentes, com grande destaque para as atividades industriais e de serviços. Mas também é interessante notar como a inovação tem integrado também atividades produtivas e financeiras através do rentismo e da proliferação de fundos financeiros. Dada a importância que vemos nesse último aspecto, nós o abordaremos mais especificamente na última parte do texto.

Como anunciamos anteriormente, a inovação não se constitui em algo novo no capitalismo mundial, já que é, na verdade, algo inerente à sociedade. Toda e qualquer sociedade, em tempos históricos distintos, sempre inovou; a inovação está relacionada aos principais avanços da sociedade: primeiro o fogo na Pré-História, depois a escrita na Idade Antiga, as técnicas agrícolas na Revolução Neolítica, a máquina na primeira Revolução Industrial, a energia elétrica no século XIX, assim poderíamos enumerar uma série de outras inovações que marcaram os séculos anteriores.

Porém, apesar de então admitirmos que a inovação não seja nova, precisamos distinguir o atual momento histórico dos predecessores por alguns elementos que definem, a nosso ver, a diferença na natureza que a inovação adquiriu atualmente e que justifica as pesquisas teóricas e empíricas que a destacam no atual ciclo de acumulação do capital.

O mais interessante é que esses novos produtos e serviços que são hoje oferecidos à sociedade de forma cada vez mais veloz, principalmente na área que envolve os meios de comunicação e informática, se tornam também cada vez mais, em passo acelerado, obsoletos no mercado. Essa característica da inovação foi analisada por Joseph Schumpeter (1994 [1961]) como os “vendavais de destruição criativa”, já que a obsolescência de um produto está relacionada à criação de um novo.

Em outras palavras, o que estamos aqui ressaltando é que a velocidade da criação do bem econômico e de sua difusão é o diferencia o

processo de inovação que estamos hoje vivenciando do que aconteceu ao longo de todo o processo histórico de evolução das técnicas, como por exemplo no século XIX com as estradas de ferro.

Arocena e Sutz (2003) denominam essa característica recente da inovação de “aceleração inovativa”. A aceleração inovativa considera que não é possível afirmarmos que hoje a inovação é mais importante do que foi no passado, pois isso depende de conjunturas sociais e históricas que são diferentes e não podem ser comparadas entre si, mas o que autores apontam e que concordamos é que o fluxo das transformações hoje é muito maior.

Lo que si puede afirmarse es que en los últimos 50 o 60 años la sucesión de transformaciones mayores, provenientes de los más diversos ámbitos de la producción y con impactos variados sobre vida y costumbres, tuvo una rapidez no conocida en otro momento histórico. (AROCENA; SUTZ, 2003, p. 78).

O que Arocena e Sutz (2003) argumentam, com outras palavras, é que a destruição criadora no atual momento histórico acontece de forma mais veloz do que antes, o que significa dizer que um produto que hoje é novo em pouco tempo (e cada vez mais rapidamente) torna-se obsoleto, forçando as empresas a buscarem velozmente condições de competição para a continuidade da circulação do seu capital. Semelhante ao que, com outras palavras, afirma Harvey (2016, p. 104): “o ganho de velocidade sempre foi, como vimos, um objetivo fundamental da inovação em relação ao capital”.

Assim, trata-se do novo no sentido de sua intensidade, da velocidade de transformação da produção e do espaço, ainda que o processo em si – a produção de algo novo ou substancialmente melhorado – seja parte inerente do movimento geral da sociedade.

Por uma concepção crítica da inovação

Não é apenas no âmbito do senso comum que a inovação aparece em distintos sentidos. Partindo agora para o conceito de inovação discutido nos fóruns de políticas públicas setoriais e de desenvolvimento e no

âmbito acadêmico, há, em linhas bem gerais, duas formas distintas de compreender a inovação, e, mais do que isso, de entender a atuação da inovação no capitalismo contemporâneo.

A primeira forma e hegemônica tanto no âmbito das políticas públicas como também nos fóruns acadêmicos é a concepção evolucionista que tem a obra do economista austríaco Joseph Schumpeter como grande referência. Para esse corpo teórico, a inovação está associada com evolução, como fica claro na citação a seguir.

O impulso fundamental que põe e mantém em funcionamento a máquina capitalista procede dos novos bens de consumo, dos novos métodos de produção ou transporte, dos novos mercados e das novas formas de organização industrial criadas pela empresa capitalista. [Trata-se de um] processo de mutação industrial [...] – que revoluciona incessantemente a estrutura econômica a partir de dentro, destruindo incessantemente o antigo e criando elementos novos. Este processo de destruição criadora é básico para se entender o capitalismo. É dele que se constitui o capitalismo e a ele deve se adaptar toda a empresa capitalista para sobreviver. (SCHUMPETER, 1994 [1961], p. 83).

Algumas premissas são importantes e revelam a concepção de inovação dessa linha. A premissa básica dessa vertente é entender o empresário como figura revolucionária no capitalismo, pois é o responsável principal pela inovação. Hoje essa aceção se aproxima da ideia do empreendedor, entendido como alguém responsável por revolucionar o dinamismo econômico e a própria vida a partir de iniciativas inovadoras conhecidas hoje como o empreendedorismo.

Um segundo aspecto importante é a associação direta da inovação como resultado do avanço científico que desvela uma concepção linear de ciência e de inovação. Concepção linear entende a ciência e a inovação como resultado de um processo cumulativo de conhecimento que inicia com uma descoberta científica, passa pelo desenvolvimento do produto e a consequente introdução e difusão da inovação no mercado.

Essa concepção linear está atrelada à recuperação de uma visão liberalista e positivista de que a inovação está associada ao progresso e ao bem-estar social. Isso significa, em outras palavras e como apontado

por Dagnino (2002), que essa noção parte do pressuposto da neutralidade científica e esbarra no determinismo tecnológico.

A concepção neutra de ciência entende que “a C&T teria uma apropriação universal, seria um ‘Patrimônio da Humanidade’” (DAGNINO, 2002, p. 4), sem entendê-la também dentro das forças conflitivas e contraditórias do capital. Já a aproximação com o determinismo tecnológico aparece quando “o desenvolvimento econômico é determinado pelo avanço de C&T e a tecnologia é a força condutora da sociedade e um determinante da estrutura social” (DAGNINO, 2002, p. 3).

E, por último, talvez a ideia mais forte nessa concepção é de que a inovação é necessária para o campo empresarial, pois está associada à produtividade e à competitividade. É certo que a aceleração inovativa passa pela busca por menores custos de produção, o que inclui, inclusive, o aumento da lucratividade com a menor absorção de força de trabalho no processo produtivo, elemento central para os empresários em relação aos concorrentes.

Importante destacar aqui que as características do pensamento evolucionário de inovação a apontam de forma relativamente restrita como algo benéfico, que trará desenvolvimento. Há aqui um campo interessante para aprofundamento a partir da leitura da relação direta entre inovação e desenvolvimento nas mais variadas escalas geográficas, desconsiderando outras dimensões do desenvolvimento, como a Divisão Internacional e Territorial do Trabalho.

Carlota Pérez (2010) é uma das autoras que possui significativa contribuição para a análise dos processos inovadores nessa vertente de pesquisa. A autora, a partir de uma perspectiva evolucionista que entende a inovação como algo contínuo e de melhora significativa, identifica cinco ondas da revolução tecnológica que provocaram novas rodadas de inovação e competitividade.

Cada onda da revolução tecnológica corresponde, em média, a um ciclo de 40 a 60 anos. A primeira refere-se ao momento da primeira revolução industrial, a partir de 1771; a segunda, a partir de 1829, está relacionada com a máquina a vapor; a terceira, a partir de 1875, com o aço e a indústria pesada; a quarta, a partir de 1908, com a descoberta do uso energético do petróleo, a indústria automobilística e a produção fordista; a quinta, a partir de 1971, com a informação, as telecomunicações e que está, segundo Pérez (2010), em curso atualmente.

A autora problematiza a possibilidade de pensar em uma sexta rodada de inovações relacionada à biotecnologia, nanotecnologia e uso dos recursos naturais. Nota-se, em cada um dos ciclos de inovação, que há novos motores de crescimento econômico representados pelos modernos produtos, indústrias e infraestruturas e um original paradigma tecnoeconômico a partir de tecnologias genéricas e novos modelos organizacionais.

Há diferentes corpos teóricos que surgiram com essa concepção de inovação, mas certamente a mais importante delas é o de Sistema Nacional de Inovação (SNI). SNI é um conceito originalmente criado por Chis Freeman, mas que outros autores também o adotam, que significa pensar a inovação para além dos esforços do empresariado, a partir da relação das empresas com outras instituições públicas e privadas focadas no melhoramento do produto e do serviço.

Systems of innovation, defined as a set of different institutions that contribute to the development of the innovation and learning capacity of a country, region, economic sector or locality, comprises a series of elements and relations that relate production, assimilation, use and diffusion of knowledge. In other words, innovative performance depends not only on firms and R&D organizations performance but also on how they interact, among them and other agents, as well as all the other forms by which they acquire, use and diffuse knowledge. Innovation capacity derives, therefore, from the confluence of social, political, institutional, and cultural specific factors and from the environment in which economic agents operate. (CASSIOLATO; LASTRES, 2008, p. 7).

O SNI tem ampla difusão tanto no mercado como nas políticas públicas internacionais e no Brasil. Para exemplificar, a OCDE possui várias publicações que tomam esse paradigma como referência, orientando políticas públicas nacionais e regionais. No Brasil a concepção de SNI também esteve presente nas políticas setoriais de CT&I na PICTE (Diretrizes de Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior, 2003 a 2007), PACTI (Plano de Ação Ciência, Tecnologia e Inovação para o Desenvolvimento de C,T&I, 2007 a 2010) e ENCTI (Estratégia Nacional de Ciência, Tecnologia e Inovação, 2012 a 2015).

A partir disso, é possível compreender pesquisas que tratam da análise de formas espaciais associadas à aglomeração de processos inova-

dores – como os parques tecnológicos, as cidades científicas e inteligentes, os projetos públicos intervencionistas sobre espaços geralmente degradados nas cidades, dentre outras denominações que aparecem na literatura atual – que também a analisam de forma neutra e sem preocupação com aspectos contraditórios da produção desses espaços.

Semelhante a essa abordagem e com preocupação voltada a pensar e planejar espaços que estimulem as interações empresariais com vistas ao processo inovador, tem ganhado destaque recentemente o conceito de ecossistemas de inovação. Esse conceito, que tem sido trabalhado no âmbito de políticas públicas de incentivo à inovação,⁴ retoma paradigmas aglomerativos dos tradicionais distritos industriais marshallianos, adaptando agora o clima de negócios e as amenidades urbanas às preocupações com o incremento ao processo inovador.

É visível tanto nas pesquisas acadêmicas que partem dessa abordagem como nas políticas públicas que a tomam como referência que a narrativa interpretativa desses espaços da inovação, adquiram o nome que for, aparecem como espaços neutros, opacos, como se não tivessem uma história de produção desse espaço que precede a atual intervenção ou aglomeração. E, nesse sentido, se desconsidera os conflitos sociais inerentes, na maior partes das vezes, do uso e produção desses espaços.

Não aprofundaremos essa análise, mas é necessário frisar que se desconsidera também, ou ao menos não é evidenciada na maior parte das pesquisas, a relação entre os projetos de aglomeração de processos inovadores, especialmente aqueles que ocorrem em metrópoles, e a questão da renda da terra. Não à toa, muitos desses projetos – e podemos citar aqui como exemplos o projeto do Porto Maravilha, no Rio de Janeiro, e o Porto Digital, em Recife – promovem uma reestruturação imobiliária em espaços geralmente deteriorados da cidade, transformando a lógica de uso desses espaços como negócio e com potencialidades econômicas.

⁴ Exemplo disso no estado do Rio de Janeiro é a parceria entre a Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro (Firjan), a Fundação de Amparo à Pesquisa do estado do Rio de Janeiro (Faperj) e o Governo do estado do Rio de Janeiro, que tem promovido discussões mensais denominadas de “Diálogos da Inovação”, na Casa Firjan, que partem desse paradigma teórico para pensar em conjunto com o empresariado fluminense estratégias e cooperação do Estado com o capital privado de fomento ao processo inovador.

De forma bem diferente a essa, a segunda perspectiva teórica do processo de inovação, que é a que estamos atualmente pesquisando e aprofundando a análise, é a que a mira a partir de uma perspectiva crítica. Entende a inovação, assim, como um processo social em que diferentes sujeitos atuam, porém, determinados pelas características do sistema capitalista.

Nesse sentido, entende a inovação implícita ao desenvolvimento das forças produtivas – sobretudo a inovação de processo dada às mudanças nos meios de produção e na força de trabalho –, compreende a relação entre a inovação e a maximização dos lucros e que, portanto, está associada ao conflito capital-trabalho. Assim, compreende a inovação submetida aos interesses do capital.

Garcia (2012) aponta para a necessidade de uma reflexão crítica sobre o discurso da inovação que transparece, em algum sentido, como “un plan benéfico que ilustraría una supuesta marcha ascendente de la racionalidade” (GARCIA, 2012, p. 18). Mas que, no entanto, está dirigido a colocar novos domínios sob o controle da esfera produtiva e da economia de mercado.

Outro autor que possui relevante contribuição para entender a inovação do ponto de vista de uma perspectiva crítica é Claudio Katz (1997). Segundo o autor, para compreender a importância dos processos inovadores no capitalismo contemporâneo é necessário evidenciar dois elementos. Primeiro que a inovação é um terreno de ação das leis contraditórias do capital e que, segundo, ela depende do processo social de valorização do capital.

Esses dois pontos têm potencial de embasar uma interessante crítica do fetichismo tecnológico da abordagem evolucionista, pois se considera que o processo de valorização é que condiciona o uso e descobertas da tecnologia e da inovação, desmistificando, assim, a ideia de melhoramento contínuo e do papel revolucionário e de visão do empresário.

Se pensarmos em um exemplo de inovação radical desenvolvida recentemente, teremos uma melhor compreensão do que estamos dizendo. É certo que as indústrias ligadas às ciências da vida são as que possuem estreita relação com a inovação e com o melhoramento das condições de vida ao longo do século. É inegável que o aumento da expectativa de vida e a melhora nas condições de vida, que devem também levar em consideração o aprimoramento dos serviços públicos

urbanos, são condições de destaque para pensar a contribuição da inovação para o bem-estar humano.

Porém, as inovações da indústria farmacêutica estão totalmente atreladas ao processo de valorização e, portanto, de maximização dos lucros. Exemplo disso é o apontado pelo químico Thomas Steitz, prêmio Nobel de Química em 2009, de que a indústria farmacêutica não quer curar as pessoas, mas, sim, vender um remédio que prolongue a vida, mas mantenha o paciente dependente do fármaco.⁵

Outra evidência semelhante é a denúncia de Richard J. Roberts, Nobel em Medicina no ano de 1993, de que as grandes farmacêuticas funcionam dentro do sistema capitalista, preferindo os benefícios econômicos à saúde e detendo o progresso científico na cura de doenças, porque a cura não é tão rentável quanto a cronicidade⁶.

Enquanto a indústria farmacêutica centra os esforços na produção e circulação desses fármacos, há um vácuo de atuação dessas empresas no que, segundo a Fundação Instituto Oswaldo Cruz (Fiocruz)⁷, se denomina de “doenças tropicais negligenciadas”. Estas são doenças tropicais que acometem a população na faixa tropical, onde há maior concentração da população pobre, e que não geram interesse para investimento em pesquisa e produção de fármacos.

Katz (1996, p. 158) afirma, sintetizando o argumento que buscamos construir aqui, que “innovar significa incrementar la fuerza social del trabajo, en condiciones impuestas por las relaciones de producción dominantes. Bajo el capitalismo las normas que definen cómo, cuándo, y para qué se innova son las leyes de acumulación”.

Esses exemplos comprovam que o que é relevante do ponto de vista social não tem necessariamente investimento em inovação, mas, sim, o

⁵ INDÚSTRIA farmacêutica não quer curar pessoas, diz prêmio Nobel. *Portal Terra*, 26 ago.2011. Disponível em: <https://www.terra.com.br/noticias/ciencia/pesquisa/industria-farmacautica-nao-quer-curar-pessoas-diz-premio-nobel,1839962f137ea-310VgnCLD200000bbcceb0aRCRD.html>. Acesso em: 22 maio 2019.

⁶ AS FARMACÊUTICAS bloqueiam medicamentos que curam, porque não são rentáveis. *Esquerda*, 8 jul. 2011. Disponível em: <https://www.esquerda.net/artigo/farmac%C3%AAuticas-bloqueiam-medicamentos-que-curam-porque-n%C3%A3o-s%C3%A3o-rent%C3%A1veis>. Acesso em: 22 maio 2019.

⁷ Disponível em: <http://www.fiocruz.br/ioc/cgi/cgilua.exe/sys/start.htm?infoid=1585&sid=32>. Acesso em: 23 maio 2019.

que o capital entende que é possível garantir a valorização, sobretudo naquilo que pode se transformar em renda a partir dos mecanismos de propriedade intelectual e patentes, analisados logo a seguir.

O conhecimento na geografia do capitalismo contemporâneo

O capital inovador e intensivo em conhecimento é uma fração do capital que precisa ser compreendida na relação com a leis contraditórias do capital e que se diferencia das demais frações por uma questão fundamental no capitalismo contemporâneo: o papel do conhecimento.

Tamanha é a importância do conhecimento para o atual estágio de desenvolvimento do capitalismo que diversos autores têm buscado sintetizar em uma expressão a relevância desse bem imaterial para a reprodução do capital. Assim, diversas expressões têm surgido na literatura nos últimos anos. Vercellone (2011), assim como Cocco *et al.* (2003), indicam que vivemos em um capitalismo cognitivo. Diniz e Gonçalves (2005) designam uma atual fase de economia do conhecimento. Castells (1999) faz referência ao informacionalismo, enquanto Lojkin (1995) aponta para uma Revolução Informacional.

Evidentemente que há especificidades na abordagem de cada um dos autores destacados acima, no entanto, o que consideramos relevante destacar é que as abordagens convergem para pensarmos “el desarrollo de una economía basada en la difusión del saber y en la producción de conocimiento passa a ser la principal apuesta de la valorización del capital” (VERCELLONE, 2011, p. 191).

Podemos definir que o conhecimento se destaca no capitalismo contemporâneo em associação com duas frações do capital. O conhecimento se associa ao capital produtivo, se constituindo em *força produtiva* para a concepção, desenvolvimento e produção da inovação, ao mesmo tempo em que o conhecimento se relaciona com o capital financeiro via composição de uma *mercadoria especial e renda*.

Devido aos rumos da reestruturação produtiva e a dominância da esfera financeira sob as demais, o conhecimento se destaca hoje para além do papel que sempre lhe coube na história. Isso significa levar em consideração a forma como o conhecimento tem sido apropriado no capitalis-

mo contemporâneo e que, nesse sentido, tem alterado o seu *status* de algo restrito apenas à natureza constitutiva do ser humano para se tornar uma força produtiva, uma mercadoria especial e uma forma moderna de renda.

Em tese, o conhecimento é constitutivo do ser humano e da história mundial. Por princípio, não pertence a ninguém e se constitui como bem público imaterial que é resultado, em última instância, da socialização das forças produtivas.

No entanto, a forma como o conhecimento é seletivamente apropriado pelo capital desvela um aspecto da contradição fundamental do capitalismo. Primeiro porque o conhecimento produzido coletivamente passa a ter um controle privado; segundo porque não é todo conhecimento que importa e se torna relevante para o capital.

Nesse último aspecto, é relevante refletir que o conhecimento, como força produtiva direta, desconsidera que apenas parte dele tem importância para o capital. Katz (1997), nesse sentido, designa que o conhecimento deve ser considerado força produtiva indireta, pois apenas parte – a que interessa ao capital e, dessa forma, apresenta-se eficaz para a acumulação – guarda relação direta com a valorização.

É possível evidenciar a condicionalidade do conhecimento para o capital por duas formas diferentes. Primeiro, isso pode ser exposto pela presença de empresas privadas em parceria com universidades públicas. São nas áreas do conhecimento com relevância para o capital, como por exemplo a área da Saúde, Tecnologia e Engenharia, que há maior presença e coparticipação de empresas privadas no financiamento de projetos de pesquisa. Por outro lado, ainda que o conhecimento seja um bem universal e que, em sua concepção, o desenvolvimento científico e tecnológico deva ser orientado para a melhoria da saúde e do bem-estar da sociedade, precisamos reconhecer que a seletividade do conhecimento que importa ao capital também influencia e orienta os investimentos e a inovação.

Especialmente na área da saúde, o resultado dessa relação contraditória da apropriação privada de um bem coletivo determina, em última instância, a produção de fármacos e a evolução da medicina. As indústrias farmacêuticas, nessa perspectiva, não investem em qualquer medicamento, mas naqueles que potencialmente possuem demanda, especialmente se esta demanda puder significar um amplo processo de acumulação.

Exemplo do que estamos afirmando é o que ocorreu na Índia com a empresa de fármacos Bayer no ano de 2014. O diretor executivo Marijn Dekkers afirmou,⁸ em debate e protesto sobre a quebra de patente realizada pelo governo indiano de um fármaco anticancerígeno da empresa, que a Bayer não criava medicamentos para indianos, e sim para ocidentais que poderiam pagar por eles.

Após ampla repercussão negativa na mídia internacional sobre a polêmica afirmação do diretor, houve retratação da empresa, mudando a primeira versão apresentada e reafirmando o compromisso da empresa com o bem-estar e saúde sem qualquer crivo social e nacional.

Claro está nesse exemplo, e teríamos tantos outros a relatar, que tanto o conhecimento é seletivamente usado como força produtiva como também o resultado de sua aplicação produtiva, a inovação, não se constitui em bem universal, pois é altamente dependente do processo de valorização.

Na esfera financeira, temos que levar em consideração que o conhecimento se constitui hoje em *mercadoria e renda*. Esse é, a nosso ver, o grande diferencial da relevância do conhecimento para o capital no atual momento histórico.

Mercadoria, em sentido especial, por se diferenciar dos demais tipos de mercadoria. Assim, podemos considerar que, além da terra, do trabalho e do dinheiro apontados por Polanyi (2001), o conhecimento também se constitui como mercadoria fictícia, já que não é produzido para ser trocado.

O conhecimento como mercadoria circula na economia mundial em articulação direta com as finanças. E é esse o ponto de maior destaque, no sentido de justificar a importância dessa fração do capital para o entendimento do capitalismo contemporâneo, que destacamos nessa parte do texto: a relação do conhecimento com o rentismo.

Paulani (2016) aponta, nesse sentido, que o conhecimento é renda do saber “[...] que se estabelece simplesmente porque alguém se apre-

⁸ Caso noticiado de forma ampla pela mídia internacional e disponível nos links: LA HONESTIDAD brutal de Bayer. *Pharma Baires*, 27 jan. 2014. Disponível em: <http://www.pharmabaires.com/314-la-honestidad-brutal-de-bayer.html>; CAÑIZARES, Emilio de Benito. Não criamos medicamentos para os indianos, mas para os que podem pagar. *El País*, 23 jan. 2014. Disponível em: https://brasil.elpais.com/brasil/2014/01/23/sociedad/1390497913_508926.html.

senta como dono do conhecimento e, enquanto tal, exige uma renda para liberá-lo para os demais” (PAULANI, 2016, p. 531).

Essa renda do saber é, na verdade, uma forma atual da renda de monopólio que Marx (1985 [1867]) apontou como uma das formas de renda no capitalismo. A diferença fundamental é que, para Marx, a renda de monopólio estava associada à propriedade da terra, e aqui se trata também de propriedade, no entanto de uma propriedade de um bem intangível, que é o conhecimento.

Pensar no conhecimento como renda de monopólio ou renda do saber, como apontou Paulani (2016), significa levar em consideração o sistema de propriedade intelectual internacional que rende *royalties* aos proprietários que registraram primeiramente a invenção de algo novo. *Royalties* nada mais são do que capital portador de juros sobre a propriedade de algo, nesse caso, sobre o direito de propriedade intelectual.

Os direitos de propriedade intelectual são um instrumento jurídico criado para garantir a renda de monopólio dos produtos. O objetivo é evitar a cópia e a imitação de baixo custo. Dentre os diferentes instrumentos de propriedade intelectual, destacam-se as patentes que protegem produtos e processos inovadores não óbvios e de aplicação industrial.

Harvey (2007) aponta que a necessidade do registro de patentes e da propriedade intelectual se faz premente hoje. Antes, os custos mais elevados de transporte e outras barreiras significavam a existência de monopólios locais. No atual momento histórico, com a diminuição desses custos, os aspectos espaciais e territoriais do monopólio diminuíram; assim, busca-se diferentes formas de controlar o monopólio e seus privilégios, sendo os dois mais importantes mecanismos, conforme Harvey (2007) destaca, a centralização do capital e proteção de vantagens tecnológicas através de leis de patentes e propriedade intelectual.

O sistema internacional de propriedade intelectual tem, nos últimos anos, passado por profundas transformações, que podem ser sintetizadas pela expressão sugerida por Wise (2017) da criação de um “sistema imperial de inovação”.

O sistema imperial de inovação, para o autor, está relacionado com a dinâmica de geração e apropriação do conhecimento socialmente produzido pelo sistema de patentes internacionais, que está sob domínio institucional da Organização Mundial de Propriedade Intelectual (WIPO).

A criação da WIPO marca, para Wise (2017), um marco institucional *ad hoc* que tende à apropriação privada, sem precedentes, do conhecimento ao tornar o sistema de patenteamento pouco acessível, por conta dos custos do processo, a qualquer inventor, e assim deixá-lo nas mãos das grandes corporações mundiais, que contam hoje com equipes jurídicas especializadas em patenteamento.

Isso significa, dito de outra forma, que o sistema de patenteamento atual pode ser considerado como uma manifestação do rentismo do conhecimento, na medida em que centraliza de forma considerável o registro das inovações em grandes e poucas corporações mundiais, ao mesmo tempo em que gera uma distorção do objetivo final do próprio sistema, já que não são mais os responsáveis pela inovação – engenheiros e técnicos – que as registram, mas, sim, departamentos alheios ao processo produtivo, como o marketing e empresas jurídicas.

Dowbor (2017) sintetiza no parágrafo abaixo essa distorção frequente hoje no sistema de registro das patentes em âmbito global.

Gera-se uma clara clivagem entre os que trazem inovações tecnológicas e produzem bens e serviços socialmente úteis – os engenheiros do processo, digamos assim – e o sistema de intermediários financeiros que se apropriam do excedente e deformam a orientação do conjunto. Os engenheiros do processo criam importantes avanços tecnológicos, mas a sua utilização e comercialização pertencem a departamentos de finanças, de marketing e de assuntos jurídicos que dominam nas empresas e, acima deles, os acionistas e grupos financeiros que os controlam. É um sistema que gerou um profundo desnível entre quem contribui produtivamente para a sociedade e quem é remunerado. (DOWBOR, 2017, p. 30).

Em sentido análogo ao apresentado por Wise (2017) e Dowbor (2017), Jessoup (2000) reforça o papel da propriedade intelectual como um mecanismo para a apropriação privada do conhecimento e transformação dele em mercadoria.

[...] as knowledge is collectively produced and is not inherently scarce (in economic terms, it is a “non-rival” good), it only acquires a commodity form insofar as it is made artificially scarce and access thereto

depends on payment of rent. Hence, instead of naturalizing knowledge, one should assume that ‘information is not inherently valuable’ but that a profound social reorganization is required to turn it into something valuable (JESSOUP, 2000, p.2)

Custos mais elevados, ou até mesmo inacessíveis, a inventores independentes e a empresas de países pobres têm contribuído também para o crescente recrutamento de força de trabalho altamente qualificada proveniente de países pobres em direção ao centro do sistema imperial de inovação via estratégias, como *outsourcing* e *offshoring*.

Outsourcing e *Offshoring* são duas estratégias usuais de internacionalização de negócios pelas grandes empresas com baixo custo de transação. No primeiro caso, largamente utilizada na área de negócios internacionais, se trata do que denominamos no Brasil de terceirização, no entanto, com envolvimento de contratação de empresas ou fornecedores fora das fronteiras nacionais. Já o *offshoring*, estratégia mais recente, se refere ao processo de transferência e coordenação de atividades ou funções de negócios de forma desagregada do ponto de vista da firma, buscando em diversas localizações serviços ou funções complementares dentro do processo produtivo.

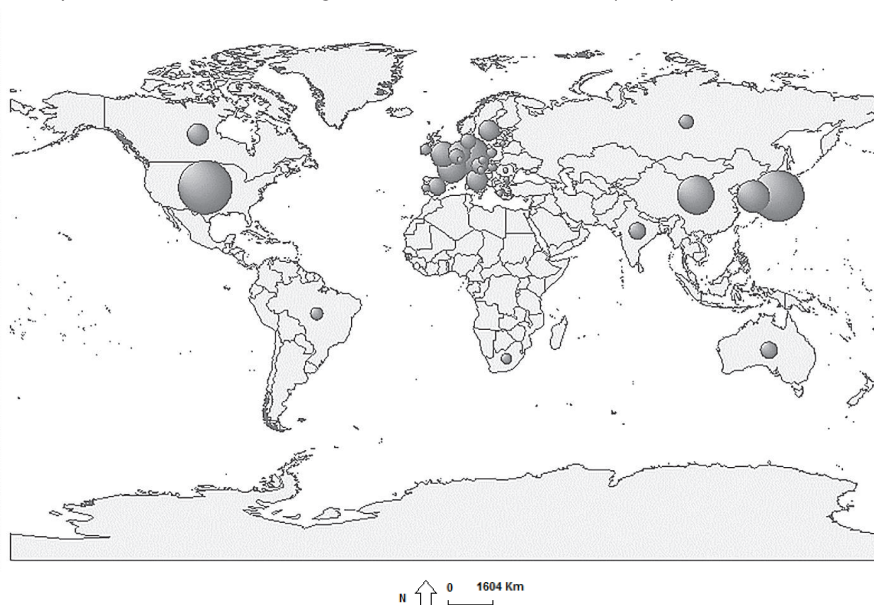
Ambas são utilizadas hoje pelas grandes empresas para a apropriação centralizada das inovações. Wise (2017) expõe alguns números sobre o sistema de patenteamento dos EUA que explicitam essa dinâmica. De acordo com o autor, no ano de 2015: 76% das patentes universitárias norte-americanas são produtos de estrangeiros de mais de 88 países; 1 em cada 2 patentes foi realizada por um estrangeiro no EUA; 91% das patentes mundiais foram outorgadas a corporações multinacionais; 7 das 10 primeiras e as 100 principais empresas inovadoras possuem sede no EUA.

Corroborando com essa perspectiva, o mapa a seguir representa dados sobre o sistema de patenteamento mundial que também contribuem para reforçar o argumento do “sistema imperial de inovação” e da centralização dos processos inovadores nesse sistema.

O Mapa 1 representa a distribuição mundial das patentes registradas no ano de 2012 no que se denomina de família triádica. Isso se refere ao registro de patentes nos três escritórios mais importantes da área no mundo: European Patent Office (EPO), Japan Patent Office (JPO) e Uni-

ted States Patent and Trademark Office (USPTO). Em termos práticos, as inovações registradas nesse sistema possuem proteção por 20 anos nos países que compõem os três escritórios regionais que constituem, na realidade, o centro do sistema imperial de inovação.

Mapa 1. Mundo: Patentes registradas na família triádica (2012)



Fonte: TUNES, 2015

O mapa evidencia a concentração espacial das patentes registradas no mundo em três blocos principais: EUA, Europa e Ásia Oriental. Os EUA são o maior polo de registro de patentes do mundo, com um total de mais de 50 mil patentes da família triádica no ano de 2012, de acordo com dados da OCDE (2012), o que representou pouco mais de 28% de todas as patentes registradas no ano. O segundo maior país em registro de patentes foi o Japão, com 24,2% das patentes totais desse ano. A China aparece em terceiro, com mais de 10% das patentes registradas.

No caso europeu, em que há uma diferença regional menos significativa do que os dois primeiros descritos, destaque para a Alemanha,

com 9,4% das patentes mundiais, e para a França, com 4,1% das patentes registradas na família triádica no ano de 2012.

Destaque no mapa para o Brasil. O país possui uma participação pouco expressiva no registro de patenteamento mundial na família triádica, com, em 2012, 638 patentes registradas, o que equivale a menos de 0,5% dos números totais. Ainda que o patenteamento seja algo recente e ainda com pouca aderência na produção brasileira, os custos muito elevados do processo de registro na família triádica provavelmente explicam o número tão pouco expressivo do país.

Para finalizar essa parte do texto, há ainda uma outra relação possível entre o conhecimento e as finanças que gostaríamos de abordar. Foladori (2014) compara a ciência e o conhecimento submetido à esfera de valorização do capital com o capital fictício adjetivando a ciência produzida nesses moldes de ciência fictícia.⁹

O autor argumenta que, enquanto o capital fictício se constitui em títulos financeiros que não têm contrapartida material, a ciência repete a mesma lógica ao se inserir através das patentes na circulação mundial de algo intangível e que não necessariamente tem algum lastro material.

Esse posicionamento do autor se justifica pelo fato da constituição de um verdadeiro intercâmbio financeiro de patentes, licenciamentos de patentes e uso da propriedade de patentes para lograr adiantamento de capital na forma de crédito. Parte dessas patentes, seja vendida diretamente ou utilizada como crédito, não chega a ter uma aplicação produtiva direta, ou seja, não se realiza na inovação, o que justifica, de acordo com Foladori (2014), o termo de ciência fictícia.

Interessante inferir que, enquanto o conhecimento registrado em patentes e demais tipos de propriedades intelectuais não chegam, necessariamente, a se constituir em forças produtivas na realização de uma dada mercadoria, o que, em outras palavras e como já apontamos anteriormente, significa que não constituem uma inovação produtiva, esse mesmo conhecimento contribui para a ampliação das finanças.

⁹ O autor faz uma distinção em duas esferas da ciência. A primeira está relacionada a um serviço prestado para a sociedade em prol da coletividade e não tem fins econômicos. E a segunda, dentro da esfera de valorização do capital, submetida à busca por obtenção de ganhos. A essa segunda concepção o autor atribui a expressão ciência fictícia.

McClure (2014) aponta no trecho a seguir uma evidência da relação direta entre conhecimento e finanças na criação de fundos financeiros especializados na comercialização das patentes e propriedades intelectuais.

A lo largo del ultimo decenio ha florecido el mercado de patentes. Los intermediarios, corredores y otros agentes de patentes han creado un fondo de liquidez de patentes y derechos de patentes, incluidos derechos de licencia, acuerdos de renuncia a acciones judiciales y otros híbridos. Estos productos se comercializan, se venden, se compran, se intercambian, se cambian, se canjean, se agrupan, se arriedan y se enajenan igual que otros activos, bienes o propiedades. (McCLURE, 2014, p. 23).

Parece-nos que isso é um forte indício da hegemonia das finanças no capitalismo contemporâneo, ou, como coloca Chesnais (2005), no regime de acumulação com dominância financeira, pois até mesmo na esfera do capitalismo cognitivo (VERCELLONE, 2011) a maximização do lucro não ocorre nos processos de valorização do capital via exploração do trabalho e extração da mais-valia, mas, sim, nas rendas extraídas pela propriedade do conhecimento.

Considerações finais

Não resta dúvida de que estamos diante de significativas transformações nas relações sociais de produção em âmbito mundial. Parece-nos que essas mudanças estão associadas, de um lado, pela crise do fordismo e ascensão das significativas transformações da reestruturação produtiva, e, de outro, pelo crescimento das finanças como capital hegemônico no atual ciclo de expansão do capitalismo.

Claval (2005), corroborando essa perspectiva, afirmou que as mudanças em curso revigoraram o debate da dinâmica econômica mundial impulsionada, além dos fatores já mencionados acima, pela intensificação dos fluxos internacionais de pessoas, informação, capitais e mercadorias, exigindo, assim, uma revisão da agenda dessas pesquisas.

Este capítulo buscou justamente ampliar essa perspectiva de entendimento das metamorfoses no âmbito das relações de produção a partir

da análise da importância do processo de inovação e do papel do conhecimento hoje na economia mundial.

A inovação, entendida como um processo social atrelado à aprendizagem coletiva dos sujeitos diretamente associados a ela, se constitui no novo em termos de dinâmica econômica de forma relativa. Como vimos, esse novo precisa ser entendido dentro de certos limites, já que não se trata da inauguração, da novidade em si, mas da aceleração do ritmo da inovação.

A inovação, longe de se constituir como um capital hegemônico nas relações sociais de produção, tem o diferencial, a nosso ver, de articular o processo produtivo ao financeiro. Assim, neste capítulo tratamos do processo social de produção da inovação, que envolve relações sociais de aprendizagem coletiva e que está no âmbito da produção em associação direta com a produção industrial e a prestação de serviços.

Além disso, discutimos a proximidade da inovação com as finanças relacionada ao papel que o conhecimento exerce hoje nas relações de produção capitalistas a partir do que Paulani (2016) denominou de renda do conhecimento e que Foladori (2014) sintetizou a partir da perspectiva da ciência fictícia.

Por fim, o que se observa nas estratégias de patenteamento que tendem à concentração espacial e à centralização do capital, reforçando a ideia do “sistema imperial de inovação”, é o reforço do mecanismo de geração do desenvolvimento geográfico desigual. O que mudou foi apenas a natureza do processo, que está relacionada, como vimos, a um novo paradigma econômico que pode ser denominado, dentre outras formas, de capitalismo cognitivo (VARCELLONE, 2011).

A questão da patente e da propriedade intelectual tem estreita relação com os mecanismos de geração do desenvolvimento geográfico desigual, pois, como sintetiza Harvey (2007, p. 39), o registro da patente revela um aspecto contemporâneo da competência monopolista, que “es un concepto fundacional porque el control monopólico sobre los medios de producción en la forma de la propiedad privada yace en las propias bases del capitalismo”.

Este capítulo teve por objetivo, enfim, levantar algumas questões teóricas iniciais sobre a inovação e o conhecimento na geografia do capitalismo contemporâneo a partir de uma perspectiva crítica, afastando-se assim da literatura hegemônica atual desses estudos.

Ao mesmo tempo, buscou-se lançar novos questionamentos para uma problemática que nos parece bem interessante, a relação entre a inovação e as finanças mundiais, que necessita de maior aprofundamento teórico e empírico e que possui, a nosso ver, elevado potencial interpretativo do atual momento do desenvolvimento das forças produtivas e do processo de acumulação capitalista.

Referências

- AROCENA, R.; SUTZ, J. *Subdesarrollo e innovación*. Navegando contra el viento. Madrid: Cambridge University Press, 2003.
- CASSIOLATO, J. E.; LASTRES, H. M. Discussing innovation and development: converging points between the Latin American school and the Innovation Systems perspective? *Globelics Working Papers Series*, 2008. Disponível em: <http://www.globelics.org/article/discussing-innovation-and-development-converging-points-between-the-latin-american-school-and-the-innovation-systems-perspective/>.
- CASTELLS, M. *A sociedade em rede*. São Paulo: Paz e Terra, 1999.
- CHESNAIS, François. *A finança mundializada*. São Paulo: Boitempo, 2005.
- CLAVAL, Paul. Geografia Econômica e Economia. *GeoTextos*, v. 1, n. 1, 2005. Disponível em: <https://portalseer.ufba.br/index.php/geotextos/article/viewFile/3028/2132>. Acesso em: 2 jan. 2019.
- COCCO, G.; GALVÃO, A.; SILVA, G. (Orgs.). *Capitalismo cognitivo*. Trabalho, redes e inovação. Rio de Janeiro: DP&A, 2003.
- DAGNINO, Renato. Enfoques sobre a relação Ciência, Tecnologia e Sociedade: neutralidade e determinismo. *DataGramaZero: Revista de Ciências da Informação*, v. 3, n. 6, dez. 2002.
- DEPÓSITOS de patentes crescem e indústria mostra fraqueza. *Pesquisa FAPESP*, São Paulo, ano 19, n. 271, p. 11, set. 2018.
- DINIZ, C.; GONÇALVES, E. Economia do conhecimento e desenvolvimento regional no Brasil. In: DINIZ, C.; LEMOS, M. *Economia e Território*. Belo Horizonte: Ed. da UFMG, 2005.
- DOWBOR, L. *A era do capital improdutivo*. A nova arquitetura do poder: dominação financeira, sequestro da democracia e destruição do planeta. São Paulo: Autonomia Literária, 2017.

- FOLADORI, Guillermo. Ciencia Ficticia. *Estudios Criticos del desarrollo*, v. IV, n. 7, 2. sem. 2014. Disponível em: <https://www.estudios-deldesarrollo.mx/critical/rev7/2.pdf>. Acesso em: 30 maio 2019.
- FREEMAN, C.; PEREZ, C. Structural crisis of adjustment: business cycles and investment behavior. In: DOSI, G.; FREEMANN, C.; NELSON, R.; SILVERBERG, G.; SOETE, L. (Eds.). *Technical change and economic theory*. London: Pinter, 1988.
- GARCIA, José. El discurso de la innovación en tela de juicio. Tecnología, mercado y bien estar humano. *ARBOR Ciencia, Pensamento y Cultura*, v. 188, n. 753, enero/feb. 2012.
- HARVEY, D. *O enigma do capital e as crises do capitalismo*. São Paulo: Boitempo, 2011.
- _____. *A produção capitalista do espaço*. São Paulo: Annablume, 2005.
- _____. *17 contradições e o fim do capitalismo*. São Paulo: Boitempo, 2016.
- _____. Notas hacia una teoria del desarrollo geográfico desigual. *Geo-Baires*, Cuardenos de Geografía, Buenos Aires, 2007.
- IBGE. *Pesquisa de Inovação Tecnológica*. Rio de Janeiro: IBGE, 2000, 2003, 2005, 2008, 2011 e 2013. Disponível em: <http://www.pintec.ibge.gov.br/>. Acesso em: 13 set. 2011.
- JESSOUP, Bob. The State and the Contradictions of the Knowledge Driven Economy. BRYSON, J. R.; DANIELS, P. W.; HENRY, N. D.; POLLARD, J. (Orgs.). *Knowledge, Space, Economy*. London: Routledge, 2000.
- KATZ, Claudio. Discusiones Marxistas sobre tecnología, Teoría. *Razón y Revolución*, n. 3, invierno de 1997. Disponível em: <http://www.razonyrevolucion.org/textos/revryr/prodetrab/ryr3Katztecnolo.pdf>. Acesso em: 12 abr. 2018.
- _____. La concepción marxista de cambio tecnologico. *Revista Buenos Aires: Pensamiento Económico*, Buenos Aires, n 1, p. 155-180, otoño 1996. Disponível em: https://www.lahaine.org/katz/b2-img/CONCEPCION_MARXISTA_CAMBIO_TECNOLOGICO.pdf. Acesso em: 15 abr. 2018.
- LOJKINE, J. *O Estado capitalista e a questão urbana*. São Paulo: Martins Fontes, 1995.
- MARX, K. *O Capital: crítica da economia política*. Tradução de Regis

- Barbosa e Flávio R. Kothe. Livro 1, v.1. São Paulo: Abril Cultural, 1985 [1867].
- MCCLURE, Ian. Una alternativa de mercado a los problemas del sistema de patentes. *OMPI Revista*, Ginebra, Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, n. 1, feb. 2014. Disponível em: https://www.wipo.int/export/sites/www/wipo_magazine/es/pdf/2014/wipo_pub_121_2014_01.pdf. Acesso em: 12 jun. 2019.
- MENDEZ, Ricardo. Innovación tecnológica y reorganización del espacio industrial: una propuesta metodológica. *EURE: Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales*, Santiago, v. 24, n. 73, 1998. Disponível em: http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0250-71611998007300002&lng=es&nrm=iso. Acesso em: 2 mar. 2012.
- OCDE. *Manual de Oslo*. Diretrizes para coleta e interpretação de dados sobre inovação. 3. ed. Brasília: Ministério da Ciência e Tecnologia, 2005.
- PAULANI, Leda. Acumulação e rentismo: resgatando a teoria da renda de Marx para pensar o capitalismo contemporâneo. *Revista de Economia Política*, v. 36, n. 3 (144), jul./set. 2016.
- PÉREZ, Carlota. Technological revolutions and techno-economic paradigm. *Cambridge Journal of Economics*, v. 34, n. 1, 2010. Disponível em: <http://e-tcs.org/wp-content/uploads/2012/04/PEREZ-Carlota-Technological-revolutions-and-techno-economic-paradigms1.pdf>. Acesso em: 21 abr. 2019.
- SCHUMPETER, J. *Capitalism, Socialism and Democracy*. London, New York: Routledge, 1994 [1961].
- TUNES, R. H. *Geografia da Inovação*. Território e Inovação no Brasil no século XXI. Tese (Doutorado) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2015.
- VALE, Mario. *Conhecimento, Inovação e Território*. Lisboa: Colibri, 2012.
- VERCELLONE, Carlo. *Las Políticas de desarrollo en tiempos del capitalismo cognitivo*. Capitalismo cognitivo. Renta, saber y valor en la época posfordista. Buenos Aires: Prometeo Libros, 2011.
- WISE, R. *Innovación y migración calificada*. 2017 (23m46s). Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=w-sQjrGKb6s>. Acesso em: 4 out. 2017.

CAPÍTULO 6

Espaço, inovação e novos arranjos espaciais

Algumas reflexões

Maria Terezinha Serafim Gomes

Introdução

Inovar não é algo recente na história da humanidade. Inovar significa “introduzir uma novidade, fazer algo como não era feito antes”. O renascimento das artes na Idade Média, as revoluções industriais nos séculos XVIII e XIX, as revoluções científicas e tecnológicas do século XX e início do século XXI trouxeram invenções e inovações para humanidade.

Nas últimas décadas, o cenário mundial mudou com a velocidade das transformações, em decorrência do aprofundamento do processo da globalização, da reestruturação produtiva e territorial, da aceleração dos fluxos (mercadorias, pessoas, capitais), dos avanços das tecnologias, da crescente financeirização da economia, da competitividade entre empresas. A inovação passou para a ordem do dia. Fala-se em diferentes concepções de inovações ligadas às atividades econômicas, a saber: a inovação de processo e/ou produto, inovação organizacional, inovação institucional, inovação territorial, inovação financeira. Neste sentido, a inovação pode ser compreendida pela introdução de novos produtos, de processos, de serviços, e novas formas organizacionais etc.

Um dos primeiros a discutir sobre inovação foi o economista Joseph Louis Schumpeter (1982), no início do século XX, compreendendo-a como a força propulsora para o desenvolvimento econômico. Ele definiu a inovação a partir de cinco tipo de combinações: a) novos produtos, b) novos métodos de produção, c) novas fontes de matérias-primas, d) exploração de novos mercados, e e) novas formas de organizar as empresas (SCHUMPETER, 1982). Na mesma direção,

segundo Lencioni (2015b), “a ideia de novo pode ser relacionada a qualquer atividade, a qualquer bem e, mesmo, um serviço tecnologicamente novo, ou pelo menos bastante aprimorado”(p.23). Sendo assim, “[...] a inovação pode se relacionar a algo inteiramente novo ou algo novo apenas para uma empresa”(p.23). “[...] a inovação pode se dar em relação a um produto ou a um processo” (LENCIONI, 2015b, p.24) Ademais, a inovação pode ser compreendida como um processo social, que leva em consideração os diferentes agentes sociais. (AROCENA e SUTZ, 2003).

Atualmente, a inovação é vista como fator essencial para busca de competitividade entre empresas, lugares, regiões, países. Contudo, pode-se dizer que a produção da inovação é espacialmente desigual, resultante da própria “geografia do capitalismo” (SMITH, 1988). Cabe aqui apresentar alguns questionamentos: Qual a dimensão espacial da inovação? São todos os lugares que inovam? Como se dá a produção do espaço da inovação? Quem são os agentes produtores da inovação? Quais são os interesses dos agentes que atuam no processo de inovativo? Quais as consequências para os países periféricos? Quais os desafios da inovação? Essas são questões norteadoras para se pensar a produção do espaço da inovação, ou novos arranjos espaciais, tendo como referência à inovação.

A palavra “arranjo” significa “organização, disposição de objetos”. Moura, Lira e Cintra (2012) explicitam que:

Consideram-se arranjos espaciais conjuntos de municípios em continuidade, caracterizados por elevada concentração populacional e de renda, taxa de crescimento populacional superior à média dos respectivos estados e significativa mobilidade pendular da população entre municípios. Morfologicamente, superam a condição de simples aglomerações por reunirem mais de uma aglomeração e centros urbanos em uma mesma unidade espacial, mesmo que descontinuamente. (MOURA; LIRA; CINTRA, 2012, p. 52-53).

Neste capítulo, abordaremos os arranjos espaciais a partir da inovação. Neste caso, entendemos a expressão espacial em expansão no mundo e no Brasil, os ambientes de inovação, entre eles os parques tecnológicos e suas derivações, como sendo arranjos espaciais.

Destarte, consideramos os “ambientes da inovação” compreendidos pelos parques tecnológicos e incubadoras de empresas de base tecnológica em meio urbano como novos arranjos espaciais formados a partir dos processos de transferência de conhecimento e inovação. Tais arranjos espaciais inovativos são considerados “espaços híbridos da inovação”, conforme discutiremos adiante. O termo “híbrido” significa mistura de vários elementos, mas também é sinônimo de heterogêneo. Desse modo, o sentido de híbrido para os espaços da inovação deve ser compreendido pela forma de organização, pelas interações e relações de cooperação e complementaridade estabelecidas entre os diferentes agentes envolvidos na produção do espaço inovador.

É sabido que a produção do espaço no capitalismo se dá a partir de estratégias e interesses do capital, sendo assim, a produção do espaço inovador não é diferente. Essa produção resulta num desenvolvimento espacialmente desigual.

A discussão sobre a inovação não é algo recente, diversos autores versaram sobre essa temática em diferentes países, entre eles Aydalot (1986), Rallet (1993), Gama (2001), Ferrão (2002), Maillat (2002), Lundvall (1992), Lencioni (2015a), Tunes (2015), entre outros. Na Geografia, essa temática vem ganhando dimensão com a análise da relação entre território e inovação.

Este texto tem o propósito discutir os novos arranjos espaciais tendo como referência a inovação. Todavia, não a inovação em si, mas sua produção no espaço, ou seja, sua dimensão espacial, considerando-o espacialmente desigual.

Este capítulo, além da introdução, está organizado em duas seções. A primeira traz uma discussão sobre a produção do espaço da inovação pelo capital, destacando os agentes produtores da inovação, suas características, interesses, bem como as experiências internacionais de ambientes de inovação, os parques tecnológicos. Na segunda seção, apresentaremos a Geografia da inovação no Brasil e os espaços da inovação, os parques tecnológicos, destacando o papel do Estado, além de trazer alguns apontamentos para compreensão dos arranjos espaciais formados pela inovação como “espaços híbridos da inovação”. E, por último, as considerações finais retomam a discussão sobre a produção de espaço de inovação, compreendido como “espaços híbridos da inovação” e sua produção desigual.

Espaço, inovação e seus diferentes agentes

A história do capitalismo é marcada por transformações estruturais do capital, do trabalho promovendo implicações no espaço. De acordo com Ianni (1999), no capitalismo, ao longo da sua história, ocorrem ciclos de expansão, retratação e ruptura e reorientação. Neste sentido, nas palavras do autor: “[...] A rigor a história do capitalismo pode ser vista como a história da mundialização, da globalização do mundo. Um processo histórico de longa duração, com ciclos de expansão e retração, ruptura e reorientação” (p. 55).

Em linhas gerais, como aponta Harvey (2006, p.47 [2001], grifo nosso): “Em geral, as crises periódicas devem ter o efeito de expandir a capacidade produtiva e de renovar as condições de acumulação adicional. Podemos conceber cada crise como uma mudança de processo de acumulação para um nível novo superior”.

Nesse sentido, com a crise do capitalismo surgem novas formas e organização da produção e estratégias para (re)produção da acumulação do capital.

Nesse cenário, a partir dos anos 1970, com as mudanças no sistema produtivo capitalista, há um aprofundamento das necessidades do conhecimento, conforme afirmam alguns estudiosos, entre eles Castells (1999). Diante disso, estaríamos no fim das “sociedades industriais” e na emergência da ciência, da tecnologia na sociedade do conhecimento; deste modo, a economia estaria mais dependente do conhecimento, que é “indispensável para a competitividade das empresas e para o desenvolvimento das economias regionais e dos Estados-Nação” (VALE, 2009, p.10).

Entretanto, a visão de “sociedade do conhecimento” é questionada, pois o conhecimento esteve presente em diferentes modos de desenvolvimento, conforme afirma Castells (1999). Na mesma direção, Lencioni (2015a) afirma que o conhecimento sempre existiu na sociedade, porém atualmente o conhecimento assume significado específico, ele se constitui na principal força da produção da sociedade, ou seja, torna-se força produtiva. Assim, a inovação como força produtiva contribui para o processo inovador, produzindo novas dinâmicas territoriais da inovação.

Nesse contexto, o capital produz e se (re)produz no espaço de forma desigual a partir de seus interesses. Assim, o espaço se reproduz como

condição/produto da acumulação do capital. Nesse sentido, a produção e a difusão da inovação também se dão de forma desigual. Vários autores, nas suas diferentes perspectivas de análise, se debruçaram sobre a temática da produção do espaço; entre eles, Henri Lefebvre (*A La production de l'espace*, 1974), Neil Smith (*Desenvolvimento Desigual*, 1988), Doreen Massey (*Spatial divisions of labour*, 1984), Mark Gottdiener (*A produção social do espaço urbano*, 2010 [1985]) e David Harvey (*A produção capitalista do espaço*, 2005) chamam a atenção para essa produção desigual do espaço, pois essa produção deve-se às estratégias e interesses dos agentes envolvidos. Não se pretende aqui discorrer sobre cada um deles.

Neil Smith, em *Desenvolvimento desigual* (1988, p.136 [1984]), afirma que a “diferenciação do espaço é resultado direto da necessidade, inerente ao capital”. Por sua vez, “[...] no processo de produção o objetivo é produzir mais valia [...]” (p.136). Nesse sentido, a produção e a difusão da inovação também estão relacionadas com os interesses do capital, concentrando-a em alguns lugares mais vantajosos.

Desta forma, a produção e difusão da inovação e a transferência do conhecimento passam a ter um papel fundamental no processo de produção de novas dinâmicas territoriais da inovação.

Deste modo, no mundo são diversas as experiências que trazem a inovação como fator-chave para a competitividade, bem como para promover o desenvolvimento. Tais experiências têm assumido diversas formas de arranjos espaciais, de acordo com as especificidades, regiões e países. Essas configurações espaciais vêm sendo analisadas por várias áreas do conhecimento, Geografia, Economia, que suscitaram diferentes análises e abordagens conceituais e denominações, entre elas: parques tecnológicos (CASTELLS; HALL, 1994), *technopole* ou cidades científicas e tecnológicas (BENKO, 1996) e *science park* (SPOLIDORO; AUDY, 2008); meios inovadores (AYDALOTT, 1986; MAILLAT; QUÉVIT; SENN, 1993; MAILLAT, 1996), sistemas de inovação (LUNDVALL, 1992), regiões de aprendizagem (ASHEIM, 1996; FLORIDA, 1995; MORGAN, 1997), territórios inovadores (MÉNDEZ, 2002).

Estas análises explicam as novas configurações espaciais resultantes das profundas mudanças no capitalismo contemporâneo e do aprofundamento do processo de globalização. Neste contexto, a dimensão espa-

cial ganha importância no processo de inovação. A relação entre espaço e inovação torna-se necessária para analisar a interação das empresas e a criação de um espaço de inovação. Assim, os arranjos espaciais da inovação decorrem da organização das interações entre os agentes de inovação na produção e a difusão do conhecimento.

Na constituição de espaço de inovação destacam-se alguns elementos relevantes, a saber:

1. O desenvolvimento das novas tecnologias de informação e comunicação (TICs);
2. A capacidade inovadora dos agentes envolvidos no processo de inovação como *leitmotiv* para a busca da competitividade entre empresas, lugares, regiões e países;
3. O papel das redes, em particular das redes de inovação formadas por um conjunto de atores heterogêneos (MAILLAT, 1998; PERRIN, 1991). As redes de inovação podem ser definidas como “relações de cooperação/concorrência, gerando sinergias e complementariedade necessárias” à efetivação do processo de inovação (MAILLAT, 2002, p. 11). Tais redes podem ser redes locais, o *buzz* local, ou seja, o burburinho (STORPER; VENABLES, 2005), ou redes extralocais/interescalares, os *pipelines* globais (BATHELT; MALMBERG; MASKELL, 2004; BOSCHMA, 2005; TORRE; RALLET, 2005). Deste modo, cada vez mais observa-se a presença das *pipelines* (canais de comunicação) para obtenção de conhecimento, que vão desde a realização de feiras, fóruns até a criação de parcerias, grupos e projetos. Nessa direção, Saxenian (1990,p.95), ao analisar as redes regionais no Vale do Silício, nos Estados Unidos, afirma que a rede de relações sociais e profissionais possibilitam a aprendizagem coletiva e o surgimento de novas empresas.
4. A “aprendizagem coletiva” através dos processos de aprender fazendo, usando, interagindo e aprendendo (*learning by doing, learning by using, learning by interacting e learning by learning*) (COOKE; MORGAN, 1998; LUNDVALL, 1992);
5. O papel da proximidade, sendo ela geográfica ou não, destacando a conectividade entre os agentes (STORPER, 1995; RALLET; TORRE, 1999; PECQUEUR; ZIMMERMANN, 2004; BOSCHMA, 2005; TORRE; RALLET, 2005), entre outros.

A importância da proximidade geográfica nas interações de aglomerações inovadoras é destacada por vários autores, entre eles Michel Storper (1995 *apud* VALE, 2009), para quem a proximidade geográfica promove as interações no sistema local devido à partilha da linguagem, de normas, de valores e de culturas comuns.

Vale destacar também que a proximidade geográfica e organizada entre os atores possibilita gerar “aprendizagem coletiva” ou “aprendizagem interativa” (LUNDVAL, 1992) e criar externalidades positivas como a confiança, o compartilhamento de informações e a especialização da força de trabalho, que são elementos fundamentais para a formação de ambiente de inovação, ou seja, para o processo de inovação.

A proximidade geográfica pode ser apenas temporária (TORRE; RALLET, 2005), ou seja, apenas para atender a um determinado objetivo específico, por exemplo, a formação de parcerias entre empresas para o desenvolvimento de um determinado projeto.

Não obstante os autores destacarem a importância da proximidade geográfica para o processo de inovação, Boschma argumenta que a proximidade geográfica não é uma condição necessária nem uma condição suficiente para inovar, mas pode desempenhar um papel complementar a outras formas de proximidade. Para ele, há cinco dimensões de proximidade: a cognitiva, a organizacional, a social, a institucional e a geográfica (BOSCHMA, 2005). Desse modo, as interações geradas pelas diferentes dimensões da proximidade permitem que os atores se encontrem e façam aprendizagem interativa necessária para inovação.

A proximidade cognitiva refere-se ao grau em que os atores estão compartilhando uma base de conhecimento e experiências comuns; a proximidade organizacional refere-se às relações que são partilhadas num arranjo organizacional; a proximidade social (proximidade relacional) refere-se às relações sociais baseadas em confiança, normas e regras comuns que facilitam a troca de conhecimento; proximidade institucional refere-se às normas, hábitos, linguagem e valores que são a base para coordenação de processos interativos; a proximidade geográfica refere-se à proximidade territorial, espacial, ou física entre os atores econômicos (BOSCHMA, 2005).

Vale destacar que os fatores destacados são importantes para a formação e a consolidação de um ambiente com capacidade inovativa, entretanto eles possuem diferenças, dado o contexto histórico sociopolí-

tico e econômico no qual o parque tecnológico está inserido, além do envolvimento dos agentes produtores da inovação.

Desse modo, o espaço da inovação é produzido pelos agentes envolvidos no processo de inovação, partindo-se da concepção de que o espaço é produzido a partir das relações sociais de produção marcadas pela atuação dos agentes sociais.

Neste sentido, cabe definir: Quem são os agentes produtores da inovação? Quais relações eles estabelecem? O espaço da produção da inovação envolve diferentes agentes, o Estado, as instituições de ensino e pesquisa, associações, o capital privado (aqueles responsáveis pela criação, fabricação de produtos inovadores), o setor imobiliário, o setor financeiro, entre outros. Por sua vez, as relações entre os diversos agentes do processo inovativo muitas vezes não se dão sem conflitos e interesses.

O processo de globalização e a economia do conhecimento colocam novos desafios para o desenvolvimento de cidades e regiões, em virtude do estabelecimento de novas arquiteturas organizacionais e espaciais das redes de conhecimento (VALE, 2009). É neste contexto que surgem os novos arranjos espaciais de inovação, os ambientes de inovação, entre eles, os parques tecnológicos e suas derivações e incubadoras tecnológicas.

O parque tecnológico emerge numa sociedade do conhecimento, do avanço científico e tecnológico, a partir de meados do século XX. A primeira experiência de parque tecnológico, no mundo, ocorreu na década de 1950, quando foi criado o Stanford Research Park, com o apoio da Universidade de Stanford (Califórnia, Estados Unidos), baseado em parcerias entre universidades e empresas (CASTELLS; HALL, 1994; SPOLIDORO; AUDY, 2008). Além dessa experiência do Vale do Silício, surgiram outras iniciativas, como a Route 128, em Massachusetts, entre outras.

A partir dos anos 1970, influenciados pelo sucesso dos Estados Unidos, alguns países europeus passaram a incentivar a implantação de parques tecnológicos, particularmente o Reino Unido – com base nas universidades Cambridge e Heriot-Watt – e a França, onde foi criado o Sophia-Antipolis, com o objetivo de promover o processo de interação universidade-empresa. Além dessas, outras iniciativas surgiram nos anos 1980, em Portugal – com a instalação do Lispolis, em Lis-

boa, e do Taguspark, em Oeiras – e na Espanha, com o Parque Tecnológico de Bizkaia-Zamudio, o Parque Tecnológico de Barcelona e o Parque Tecnológico de Valência. Destacam-se também as experiências na Suécia, Itália, Finlândia etc. Além dessas experiências, outras surgiram igualmente na Ásia, como na Coreia do Sul, e, da mesma forma, no Japão, com a implantação do Programa Technopolis; a criação do Parque Tecnológico da Universidade de Pune, na Índia; do Hsinchu Science Park, em Taiwan; do Technology Park Malaysia, na Malásia; e do Zhongguancun Science Park, na região noroeste de Pequim, China (CASTELLS; HALL, 1994; SPOLIDORO; AUDY, 2008; MELO, 2015).

Neste contexto, os parques tecnológicos assumiram diferentes características de arranjos espaciais: alguns foram criados próximos a universidades; outros surgiram no próprio espaço da universidade, como âncora; outros foram criados pelo governo, como programa de cidades científicas e tecnológicas, visando o desenvolvimento de regiões pobres, como é o caso da criação dos tecnopolos, no caso do Japão; ou ainda outros foram implantados pelo capital privado, sendo uma universidade ou empresa, tornando-se, em alguns casos, empreendimentos imobiliários. Sendo assim, a forma e a natureza de organização desses arranjos espaciais são bem diferenciadas, conforme demonstra Magalhães (2009).

Magalhães (2009, p. 15), em estudo realizado sobre parques científicos e tecnológicos (PCT) em diversos países do mundo (Espanha, Portugal, Itália, Alemanha, Reino Unido, Turquia, China, Brasil e Uruguai), destaca a complexa relação de vários fatores presentes nesses parques, sendo os principais: a governança e a gestão, a criação de conhecimento (os laços formais e informais com universidades, institutos de pesquisa públicos e privados), o valor agregado dos serviços, os espaços de qualidade oferecidos pelo PCT (ambiente adequado para a atração de empresas), a criação de empresas (*startups*, *spin-offs*, criadas pelas universidades, ou inventores independentes, ou outras empresas, bem como seus resultados de P&D (Pesquisa e Desenvolvimento), a influência territorial (no desenvolvimento regional de políticas públicas) e o trabalho em rede (*networking*).

A partir dos anos 1980, sobretudo nos anos 1990 e 2000, emergem diversos “modelos territoriais de inovação”, entre eles parques científi-

cos e tecnológicos e tecnopolos, em vários países em desenvolvimento, inclusive no Brasil, conforme trataremos adiante.

Neste âmbito, a partir dos anos 1990, os países emergentes (economias em desenvolvimento) ingressaram nas experiências internacionais, constituindo-se vários tipos de ambientes/espços de inovação, como os parques tecnológicos e incubadoras. Tais espaços de inovação passam a ser modelos para atingir a competitividade e promover o desenvolvimento local e regional em diferentes países. Ou seja, tornaram-se políticas públicas e programas em diferentes países e regiões do mundo, buscando a organização integrada de um sistema de inovação nacional e regional a partir de um conjunto de agentes sociais, institucionais e econômicos no processo de inovação.

Em linhas gerais, a inovação tem se tornado um elemento essencial para a reprodução e acumulação do capital, todavia ela não se materializa com a mesma intensidade em todos os lugares, podendo ser excludente e priorizar alguns interesses do capital.

Assim, considerando a abordagem sobre a Teoria do Desenvolvimento Geográfico Desigual (HARVEY, 2005), destaca-se o funcionamento do capitalismo num âmbito geográfico, apontando como a dinâmica da acumulação do capital pode alterar o espaço e as formas de espacialidades, gerando desigualdades entre os territórios e regiões. Neste sentido, a produção de espaço da inovação é desigual; nem todos os territórios inovam, não atendem às exigências do capital inovador, ou seja, não possuem ativos locais favoráveis à reprodução do capital.

Nesse cenário, cabe destacar que há intencionalidade nas escolhas dos lugares para produção da inovação, promovendo, assim, uma seletividade espacial (SANTOS, 1996; CORREA, 1995), acirrando as desigualdades espaciais.

Deste modo, os lugares se tornam cada vez mais competitivos no atual processo de acumulação do capital. Há “regiões ganhadoras” e “regiões perdedoras”, ou seja, nem todos os lugares estão inseridos no processo produtivo; outrossim, há um “desenvolvimento geográfico desigual”. Assim, pode-se falar em “economia de arquipélago” (VELTZ, 1996), em “geografia da inovação em arquipélago” ou “ilhas da inovação” para os espaços da inovação, ou seja, a geografia da inovação é seletiva e concentradora em alguns pontos/regiões do mundo, concentrando, assim, em alguns países e empresas. Por sua vez, há uma

corrida, uma disputa pela competitividade, pela produção de inovação entre os países. Atualmente, isso pode ser observado no embate entre os Estados Unidos e a China, no caso da tecnologia de internet 5G, da empresa chinesa Huawei Technologies.

Neste contexto, em alguns lugares abrem-se as “janelas de oportunidade de localização” (SCOTT; STORPER, 1988). Surgem novos espaços produtivos de inovação, como Bangalore (Índia) e Zhongguancun Science Park – Pequim, Shenzhen, Nashan (China), formando-se, assim, um mosaico de regiões (STORPER; SCOTT, 1995) de inovação na Ásia. Os processos de inovação assumem formas específicas de arranjos espaciais.

Concomitantemente a essa expansão de ambientes de inovação em diversos países do mundo, na atual fase do capitalismo contemporâneo marcado pela financeirização do capital, acelera-se a tendência à capitalização, as inovações são cada vez mais importantes para a reprodução do capital. A valorização é maior no capital financeiro em detrimento ao capital produtivo. Ou seja, revela-se que as possibilidades de acumulação não estariam associadas exclusivamente à esfera da produção, mas na esfera da especulação, com o surgimento de diferentes possibilidades de sua valorização como os novos produtos financeiros, os mercados de capitais, o mercado de bônus, o capital de risco, a securitização, os títulos, os ativos, entre outros. Assim, como afirma Paulani (2009, p. 28), a “[...] a produção de renda e riqueza real passa a se dar sob a lógica dos imperativos da valorização financeira. Seus processos devem ser adequados às necessidades de giro rápido e pronta condição de aproveitar ganhos que a acumulação financeira impõe [...]”. O desenvolvimento das inovações tecnológicas favorece a primazia desse processo de financeirização do capital.

Neste sentido, o capital financeiro se desloca/se associa à produção da inovação. A aplicação financeira em fundos domina hoje a acumulação do capital, num crescimento exponencial. Tomando como exemplo, hoje, os fundos financeiros são os principais investidores de inovação no Vale de Silício (Estados Unidos), ou seja, passam a investir seu capital de risco (*Venture Capital*) em empresas inovadoras, as *startups*. Várias são financiadas por esse tipo de investidor, como, por exemplo, Nurx (plataforma de controle de natalidade), Shippo (produção de *software*), Biomarker (área de biotecnologia), Ripe-Io (tecnologia

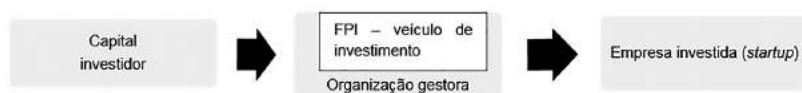
blockchain e a internet das coisas para transformar o suprimento digital da cadeia de alimentos), Uber (prestadora de serviços eletrônicos na área do transporte privado urbano, através de um aplicativo de transporte), entre outras. No caso das empresas, Uber, We Work e Magic Leap foram financiadas por fundos de participação de diferentes partes do mundo, inclusive pelo fundo público (conhecido como fundo soberano) da Arábia Saudita, que se tornou a maior fonte de capital para as empresas *startups* dos Estados Unidos. Essas empresas apresentam um crescimento acelerado de faturamento em curto espaço de tempo, trazendo um retorno mais rápido ao investidor.

Vale destacar que os fundos de investimentos de capital de risco (*Venture Capital*) também estão presentes nos parques tecnológicos europeus e asiáticos, como mostrou os estudos feitos pela ABDI (2009).

Cabe dizer que, no atual momento, há cada vez mais a presença do capital financeiro através de fundos de investimentos do tipo *Venture Capital* e também *crowdfunding* (financiamento compartilhado) para viabilizar o surgimento de empresas inovadoras, instaladas em parques científicos e tecnológicos. Por meio de fundos, esses capitais financiam cada vez mais empresas inovadoras – principalmente *startups* estão se tornando “unicórnio”, avaliadas no valor de US\$ 1 bilhão de dólares. Assim, o aumento da valorização do capital investido não se dá na produção propriamente dita, mas através de investimentos em fundos financeiros.

A inovação adquire valor e passa a ser negociada como mercadoria, os investidores (detentor do capital) aportam seus recursos financeiros para um veículo de investimento (fundo de investimento), e os gestores investirão num negócio inovador (empresas investidas), uma empresa *startup* na fase inicial, e, em troca, o detentor do capital espera os retornos financeiros condizentes com o risco a que se expõe e terá seu capital aumentando sem produzir qualquer produto (Figura 1)

Figura 1. Esquema de um veículo de investimento – fundo de investimento



Fonte: Organizado por Gomes (2019)

No Brasil, há diversas modalidades de fundos de investimentos presentes no mercado. Muitos destes fundos financeiros são utilizados para o financiamento de projetos de infraestrutura e ajudam a viabilizar diversos empreendimentos. Nos últimos anos, o Brasil se tornou o principal país da América Latina e um dos principais do mundo no setor de fundos financeiros (privado ou público), entre eles: Fundo de Investimentos em Participações (PIP), Fundos de Participações em Infraestrutura (PIP-IE), Fundo de Investimento Imobiliário (FII) e Fundo Mútuo de Investimentos em Empresas Emergentes (FMIEES).

Hoje, o Brasil possui vários fundos de investimentos públicos¹ (Primatec² e Criatec³) liderados pelo BNDES (Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social), passando a investir em incubadoras de base tecnológica, empresas inovadoras, principalmente as *startups* passíveis de retorno e valorização. Este banco possui um programa de criação e aceleração de empresas *startups*, no qual as empresas aceleradoras são multinacionais como a Wayra, um *hub* de inovação da Vivo no Brasil. Assim, esses capitais, entre tantas formas de reproduzir, também podem reproduzir/ocorrer na esfera produtiva via financiamento de capital de risco.

¹ No Brasil, as entidades públicas que lideram os investimentos em fundos são o BNDES e a Finep, e quem regula todo o setor é a CVM (Comissão de Valores Mobiliários). O país possui 134 gestores de *Private Equity* e *Venture Capital* em atuação em 349 veículos de investimentos (ABVCAP, 2016). O BNDES lidera com 43 fundos de investimentos, que investiram em 170 empresas, atuando em 20 estados. O Finep também atua com 33 fundos, como o Fundo de Investimentos em Participação formado pelo BNDES, Finep, Desenvolve SP e Embraer (FINEP, 2019).

² Primatec - O Fundo Primatec é o capital de risco chegando às incubadoras e parques tecnológicos e criando inúmeras oportunidades. O Primatec, por natureza, investe em empresas incubadas ou já graduadas de incubadoras e parques tecnológicos. Para ter acesso a essas empresas, o Fundo criou a Rede Primatec, a mais significativa rede de incubadoras e parques tecnológicos do país. São considerados potenciais investidores para o Primatec: agências de fomento, bancos de desenvolvimento, fundos de fundos, fundos de pensão, *family offices* e pessoas físicas qualificadas (Fonte: Primatec. Disponível em: <http://www.fundoprimatec.com.br/pt-BR/rede-primatec>. Acesso em: 15 maio 2019).

³ Criatec é um Fundo de Investimentos de capital semente destinado à aplicação em empresas emergentes inovadoras. Tem como objetivo obter ganho de capital por meio de investimento de longo prazo em empresas em estágio inicial (inclusive estágio zero), com perfil inovador e que projetem um elevado retorno (Fonte: <http://www.fundocriatec.com.br/pt-BR/quem-somos>. Acesso em: 10 maio 2019).

Nesse contexto, no atual momento de primazia do capital financeiro, o espaço ganha novos conteúdos, novas formas e arranjos. Esses espaços de inovação têm sido financiados pelo capital privado ou pelo poder público, financiando não somente a infraestrutura, mas também o próprio processo de inovação e difusão do conhecimento, transformando-o em riqueza. Como vimos anteriormente, observa-se a participação de diferentes fundos financeiros de *Venture Capital* no processo de inovação. Nos países capitalistas centrais, a presença do capital privado é a maioria na formação de espaço de inovação e nos gastos de P&D (Pesquisa e Desenvolvimento) – como no caso dos Estados Unidos –, porém, em países como o Brasil, o Estado tem forte participação.

Neste âmbito, no início do século XXI reforça-se ainda mais as complexidades e contradições do modo de produção capitalismo na atual primazia financeira em diversas atividades econômicas. Assim, reforçam a nova configuração do espaço produtivo, os novos arranjos espaciais, as estratégias locais do capital para sua reprodução, concentrando em regiões mais vantajosas, com condições para sua reprodução, contribuindo, assim, para o “desenvolvimento geográfico desigual” (HARVEY, 2005).

A seguir abordaremos sobre a produção do espaço da inovação, com ênfase nos novos arranjos espaciais no contexto brasileiro.

Brasil, a geografia da inovação e a produção de novos arranjos espaciais: os “espaços híbridos da inovação”

Pretende-se, neste item, abordar sobre os novos arranjos espaciais a partir da inovação, destacando a formação de ambientes inovadores, os parques tecnológicos. Os parques tecnológicos podem ter caráter público ou privado. No Brasil, por sua vez, torna-se difícil caracterizá-lo, pois muitas vezes é confundido com polo tecnológico.

Em síntese, os parques tecnológicos podem ser entendidos como espaços planejados para a produção de inovação e transferência do conhecimento, baseados em parcerias entre universidades, instituições de pesquisa, empresas e associações.

Neste capítulo, considerando as diferentes concepções de parques tecnológicos no Brasil, no que diz respeito à sua natureza e organização,

entendemos o parque tecnológico como “espaços híbridos de inovação” compreendidos pelo conjunto de agentes envolvidos no processo da inovação, com diferentes formas de organização, grau e natureza das relações, interações e cooperação entre eles, a saber: o Estado nas diferentes esferas (federal, estadual e municipal), as associações, as entidades de classe, as universidades, os centros de pesquisas e as empresas. Esses espaços promovem a cultura da inovação, a cooperação, a interação, a complementaridade, a concorrência, a competitividade e a sinergia, que contribui para a atração de novas empresas.

A formação desses novos arranjos espaciais a partir da inovação, ou seja, os espaços de inovação híbridos ocorrem, sobretudo, a partir da política de inovação (Lei nº 10.973/04), em 2004, que incentivou a promoção da inovação para o desenvolvimento regional. Entretanto, há uma concentração de tais ambientes inovadores na região centro-sul do país. Tal concentração resulta em assimetrias regionais, o que faz com que regiões do território brasileiro não estejam inseridas na “geografia da inovação”, conforme mostraremos a seguir.

No caso brasileiro, o Estado possui um papel estratégico no processo de inovação como financiador de projetos de inovação e investidor direto através de empresas públicas, fundações e institutos de pesquisas públicos. Dessa forma, a partir de 2003 a inovação passa a ser prioridade nas políticas públicas. Assim, o Estado passou a fomentar e apoiar a criação dos ambientes de inovação, os parques tecnológicos e incubadoras, a partir de políticas e a criação de programas específicos, além de apoio de infraestruturas, conforme destacaremos a seguir. Tal apoio se traduz em criação de ambiente de inovação com parcerias entre universidades e empresas, assumindo articulações diversas na busca de inovação.

No Brasil, os parques tecnológicos surgiram a partir da década de 1980, graças aos investimentos e incentivos a projetos de inovação, além da criação do Programa Brasileiro de Parques Tecnológicos pelo Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) (ZOUAIN, 2003). Em 1987 foi criada a Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (Anprotec), com o objetivo de apoiar instituições e articulação de parques e incubadoras. As primeiras experiências foram o ParqTec, em São Carlos (SP), e o ParqTcPB, em Campina Grande (PB).

Tais iniciativas vão, gradativamente, ocupando o cenário governamental com políticas e programas para garantir a criação de ambientes inovadores.

Nesse contexto, a partir dos anos 2000, algumas políticas federais tiveram o objetivo de incentivar a inovação no país. Como marcos importantes desse período, pode-se citar a Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE), lançada em 31 de março de 2004 com o objetivo de fortalecer e expandir a base industrial brasileira por meio da melhoria da capacidade inovadora das empresas; em 2004, a criação da Lei de Inovação (Lei nº 10.973/04), incentivando a criação de parques tecnológicos; em 2005, a criação do Programa Nacional de Apoio às Incubadoras de Empresas e Parques Tecnológicos (PIN), visando fomentar a consolidação e o surgimento de parques tecnológicos e incubadoras de empresas;⁴ em 2007 foi elaborado o Plano de Ação Ciência, Tecnologia e Inovação para o Desenvolvimento Nacional, visando a promoção do crescimento econômico e desenvolvimento do país, no qual define a ciência, tecnologia e inovação como elementos fundamentais. Cabe mencionar também o Plano Brasil Maior (Medida Provisória nº 540, de 2/8/2011), criado em 2011, na gestão da presidente Dilma Rousseff (2011-2016),⁵ que estabelece a política industrial, tecnológica, de serviços e de comércio exterior para o período de 2011 a 2014, visando o estímulo à competitividade, ao investimento, à inovação tecnológica e à produção nacional para alavancar a competitividade da indústria nos mercados interno e externo, além da Estratégia Nacional de Ciência, Tecnologia e Inovação (ENCTI, 2011-2014).

Com a adoção dessas políticas e programas de incentivo à inovação e mecanismos de fomento para P&D (Pesquisa e Desenvolvimento), buscou-se a aproximação de universidades e empresas, reforçando a importância da interação entre diferentes agentes do processo de inovação. Neste sentido, Etzkowitz (2009, p. 24), ao tratar do Vale do Silício (EUA), afirma que “as interações universidade-indústria-governo, que formam uma ‘hélice tríplice’⁶ de inovação, são a chave para o crescimento econômico e o desenvolvimento social baseado no conhecimento”.

⁴ Portaria nº 585 de 09/09/2005 (MCT - Ministério da Ciência e Tecnologia).

⁵ Vale ressaltar que, em 2016 a Presidente Dilma Rousseff sofreu o *impeachment*.

⁶ A abordagem da tríplice hélice foi desenvolvida por Etzkowitz e Leydesdorff (1996).

O Estado desempenha um papel importante na promoção da inovação com o apoio dos bancos públicos, como é o caso do BNDES (Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social). Neste aspecto, o BNDES, juntamente com a Finep (Financiadora de Estudos e Projetos), teve papel importante no financiamento de projeto de inovação, principalmente nas áreas de TICs, nanotecnologia, biotecnologia, energia, saúde etc. Essas instituições se tornaram os principais agentes de apoio à inovação. O BNDES tem atuação voltada para financiamento de crédito ao processo de inovação, que vai desde a compra de máquinas, equipamentos, recursos para exportação das empresas inovadoras até o financiamento de criação de empresas inovadoras, como *startups*. Já a Finep atua como apoiadora de atividades de P&D (Pesquisa e Desenvolvimento) e aquisição de conhecimentos necessários ao processo inovativo, ou seja, voltado ao processo de aprendizagem. Ainda como forma de incentivo à aprendizagem e à inovação, foi criada a rede Sibra-tec (Sistema Brasileiro de Tecnologia), para criar um ambiente propício aos processos de aprendizagem e inovação, articulando centro de inovação, serviços tecnológicos e extensão tecnológica em vários estados do território brasileiro (MDCI, 2019).

Tais programas e políticas de estímulo à inovação também buscavam promover o desenvolvimento local e regional. Elas tiveram um papel importante no processo de inovação, identificando as potencialidades do território, pois estimularam a criação de parques tecnológicos no território brasileiro.

Paralelamente a essas iniciativas do governo federal, o governo do estado de São Paulo criou, em 2006, o Sistema Paulista de Parques Tecnológicos (SPTec),⁷ gerenciado pela Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia, e o regulamentou em 2009,⁸ re-

⁷ O Decreto nº 50.504, de 6 de fevereiro de 2006, institui o Sistema Paulista de Parques Tecnológicos (Fonte: <https://www.al.sp.gov.br/repositorio/legislacao/decreto/2006/decreto-50504-06.02.2006.html>). Acesso em: 20 jul. 2018.

⁸ O Decreto nº 54.196, de 2 de abril de 2009, regulamenta o Sistema Paulista de Parques Tecnológicos, definindo os parques tecnológicos como empreendimentos criados e geridos com o objetivo permanente de promover a pesquisa, o desenvolvimento e a inovação tecnológica, estimular a cooperação entre instituições de pesquisa, universidades e empresas e dar suporte ao desenvolvimento de atividades intensivas em conhecimento.

forçando seu objetivo de fomentar, impulsionar e apoiar as iniciativas de criação e implantação dos parques tecnológicos. Ampliando ainda o estímulo à inovação, o governo estadual aprovou a Lei de Inovação Paulista, a Lei Complementar nº 1.049, de 19 de junho de 2008,⁹ que estabelece medidas de incentivo à inovação tecnológica, à pesquisa científica e tecnológica e ao desenvolvimento tecnológico. Além do estado de São Paulo, outros estados, entre eles Minas Gerais, Paraná, Rio Grande do Sul, também fizeram suas legislações estaduais de incentivo à inovação e à implantação de parques tecnológicos e incubadoras de base tecnológica.

Nos anos 1990, os incentivos foram destinados aos arranjos produtivos locais, visando ao desenvolvimento,¹⁰ todavia atualmente esses incentivos têm sido direcionados à criação de parques tecnológicos e incubadoras de empresas de base tecnológica visando à promoção da inovação e do desenvolvimento regional. Os municípios têm buscado criar ambientes inovadores a partir da relação de complementaridade entre empresas, instituições de ensino e pesquisa e o poder público.

Como resultado dessas várias medidas legais e normativas tomadas tanto pelo governo federal quanto pelo estadual, a criação de parques tecnológicos se estendeu no território brasileiro, passando de 74 unidades, em 2008, para 94 unidades, em 2013 (deste total, 28 estão operando, 28 em processo de implantação e 38 ainda são projetos), concentradas nas regiões Sul e Sudeste do país, segundo a Anprotec (2014). Além dos parques tecnológicos, há um crescimento do número de incubadoras

⁹ Fonte: <https://www.al.sp.gov.br/repositorio/legislacao/lei.complementar/2008/lei.complementar-1049-19.06.2008.html>. Acesso em: 20 jul. 2018.

¹⁰ “Arranjos produtivos locais são aglomerações territoriais de agentes econômicos, políticos e sociais – com foco em um conjunto específico de atividades econômicas -- que apresentam vínculos, mesmo que incipientes. Geralmente envolvem a participação e a interação de empresas – que podem ser desde produtoras de bens e serviços finais até fornecedoras de insumos e equipamentos, prestadoras de consultoria e serviços, comercializadoras, clientes, entre outros – e suas variadas formas de representação e associação. Incluem também diversas outras organizações públicas e privadas voltadas para formação e capacitação de recursos humanos, como escolas técnicas e universidades; pesquisa, desenvolvimento e engenharia; política, promoção e financiamento”. (REDESIST. *Glossário de Arranjos e Sistemas Produtivos e Inovativos Locais*. Disponível em: <http://www.ie.ufrj.br/redesist/P4/Ampli/Gloss%E1rio%20RedeSist.pdf>. Acesso em: 5 maio 2019).

de empresas, segundo os dados do Ministério de Ciência, Tecnologia e Inovação (MCTI), que mostram que em 2016 a presença de 369 incubadoras de empresas que são responsáveis por 2.310 empresas incubadas e 2.815 empresas graduadas, gerando 53.280 empregos diretos, resultaram em um faturamento estimado anual de R\$ 15.259.073.147,86 (ANPROTEC, 2014).

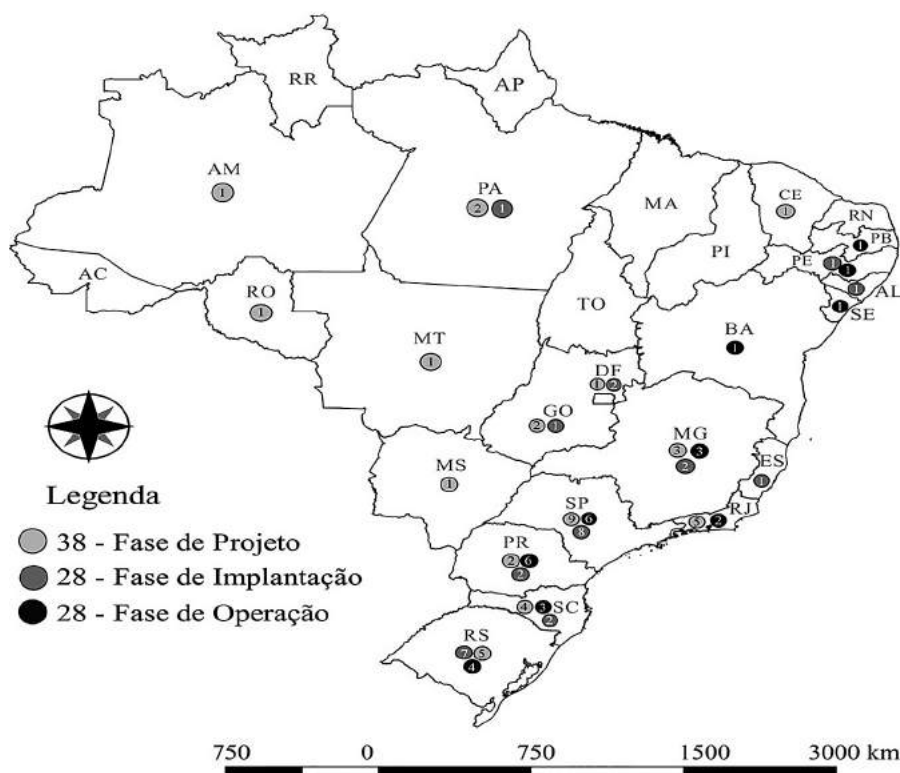
No Brasil, os parques tecnológicos são financiados por entidades públicas ou vinculadas ao poder público, principalmente nos estudos das fases de planejamento e inicial da implantação de infraestrutura básica, inclusive de urbanização de áreas. Todavia, também há parques que foram financiados pelo capital privado, como são os casos do Tecnopuc (Parque Tecnológico da Pontifícia Universidade Católica de Porto Alegre) e do parque da Unisinos (Parque Tecnológico da Universidade Unisinos, em São Leopoldo, na região metropolitana), financiados com recursos das universidades de origem dos parques.

Além das formas de financiamentos dos parques tecnológicos, também se observa que alguns são mais um empreendimento imobiliário. Por exemplo, o Parque Tecnológico Porto Digital, em Recife, na área do Recife antigo, é um projeto de revitalização urbana que acabou valorizando a área e aumentando o preço do valor da terra na região.¹¹

A Figura 2 mostra a concentração dos parques tecnológicos por estados brasileiros. Destaca-se a concentração nos estados de São Paulo e Rio Grande do Sul.

¹¹ Mais detalhes, consultar Lacerda e Fernandes (2015).

Figura 2. Brasil: participação dos parques tecnológicos, em operação, em implantação e projetos



Fonte: IBGE (2010); MCTI (2010/11); MEC (2014); CNPQ (2013); PNUD (2010); CDT/UNB.
Sistema UTM: SIRGAS 2000
Org: Tainá Iwata

A preferência pelas regiões Sudeste e Sul na formação de ambientes da inovação se deve às condições gerais de produção (LENCIONI, 2007) nelas existentes, tais como a presença de universidades, institutos de pesquisas, serviços especializados e rede de circulação material e imaterial. Assim, a região centro-sul, denominada de “região concentrada” por Milton Santos, possui a maior densidade técnico-científica e informacional, a maior participação de instituições de ensino superior e pesquisa do território brasileiro, concentrando o maior número de doutores do país, o maior gasto em P&D e o maior número de patentes

depositadas no Instituto Nacional da Propriedade Intelectual (INPI), conforme demonstrado na Tabela 1.

Tabela 1. Indicadores socioeconômicos das regiões brasileiras (2014)

Região	Norte	Nordeste	Centro-Oeste	Sudeste	Sul
Iniciativas de parques	5	7	8	39	35
Universidades e institutos federais	24	51	19	90	52
Mestres e doutores	23.238	82.114	44.570	235.219	94.924
Pesquisadores	8.483	28.273	11.994	65.586	30.811
Dispêndio C&T (em R\$ milhões de reais)	427,39	1.245,05	405,47	8.487,91	1.305,83
Patentes concedidas	0	12	11	503	199
Empresas	180.084	800.799	379.207	2.674.788	1.094.327
PIB (em R\$ mil)	223.537.901	555.325.328	396.410.741	2.295.690.428	672.048.938
PEA	8.396.000	27.447.000	8.188.000	45.139.000	16.106.000
PIB <i>per capita</i>	12.701,05	9.561,41	24.952,88	25.987,86	22.722,62
População	15.864.454	53.081.950	14.058.094	80.364.410	27.386.891
IDHM	0,66	0,61	0,74	0,75	0,77

Fonte: ANPROTEC, 2014.

No que diz respeito à participação de empresas inovadoras por região e estados, os dados revelam a concentração dessas empresas nas regiões Sudeste (47,35%) e Sul (31,10%), somando juntas 78,45%, em destaque os estados de São Paulo (29,74%), Minas Gerais (11,63%) e Rio Grande do Sul (10,79%). Os dados revelam a concentração da inovação na região Sudeste, em particular o estado de São Paulo, com destaque na região metropolitana, como “centro inovador do país”, seguida da

região de Campinas, além de São José dos Campos, conforme afirmou Lencioni (2015a). Essa concentração resulta das condições gerais de produção exigidas pela indústria inovadora que não se encontram em outras regiões do país. As universidades e centros de pesquisas são um dos principais fatores locacionais para esse tipo empresa, dada a presença de profissionais qualificados e a transferência de conhecimento.

Tabela 2. Participação das empresas inovadoras por região e estados (2014)

Grandes regiões e unidades da federação selecionadas	Total geral	Nº empresas inovadoras	% em relação ao total de empresas inovadoras
BRASIL	117.976	42.987	36,44%
NORTE	3.830	1.661	3,86%
Amazonas	1.076	360	0,84%
Pará	1.430	673	1,57%
NORDESTE	14.306	5.314	12,36%
Ceará	3.501	1.158	2,69%
Pernambuco	3.486	11	0,03%
Bahia	2.985	734	1,71%
SUDESTE	60.423	20.354	47,35%
Minas Gerais	14.085	5.001	11,63%
Espírito Santo	2.502	953	2,22%
Rio de Janeiro	6.417	1.617	3,76%
São Paulo	37.419	12.783	29,74%
SUL	32.501	13.370	31,10%
Paraná	10.376	4.155	9,67%
Santa Catarina	10.992	4.576	10,65%
Rio Grande do Sul	11.133	4.638	10,79%
CENTRO-OESTE	6.915	2.288	5,32%
Mato Grosso	1.604	664	1,54%
Goiás	3.941	1.244	2,89%

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Indústria, Pesquisa de Inovação 2014.

Nota: Foram consideradas as empresas que implementaram produto e/ou processo novo ou substancialmente aprimorado.

No tocante aos indicadores de inovação no Brasil, podemos observar nas Tabelas 1 e 2 as disparidades regionais, mostrando que no Brasil a geografia da inovação é seletiva e concentradora.

Em termos gerais, o Brasil apresenta uma baixa taxa de inovação. Do total de 117.976 empresas, apenas 42.987 são consideradas inovadoras, apresentando uma taxa de inovação de 36,44% (PINTEC/IBGE, 2014). O dispêndio com Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) ainda é muito irrelevante, se considerarmos outros países. O investimento em P&D (Pesquisa e Desenvolvimento) em relação ao PIB (Produto Interno Bruto) era de 1,27% em 2016 (MCTIC, 2018). Se comparados a outros países, os gastos em P&D são muito baixos, ficando aquém da China (2,11%), dos Estados Unidos (2,74%) e da Coreia do Sul (4,23%), em 2016. Em Outros países como Suécia, Finlândia também os gastos em atividade de P&D em proporção ao PIB são superiores a 3%. Observa-se que o apoio governamental em P&D teve um crescimento significativo no período analisado, passando de 34%, em 2011, passou para 46% em 2014 (IBGE, 2019).

Alguns autores afirmam que o sistema de inovação no Brasil ainda não é completo, há baixa taxa de inovação, conforme vimos anteriormente. Nos últimos anos, as incubadoras e os parques tecnológicos parecem assumir um papel significativo na promoção de inovação no país.

No estado de São Paulo, o SPTec (Sistema Paulista de Parques Tecnológicos) dá apoio e suporte aos parques tecnológicos, promovendo o surgimento de várias iniciativas, entre elas: 1) Parque Tecnológico de São José dos Campos (PqTec); 2) Parque Tecnológico da Univap (São José dos Campos); 3) Parque Tecnológico de Sorocaba (Empts); 4) Parque Tecnológico de Ribeirão Preto (Supera); 5) Parque Tecnológico de Piracicaba; 6) Parque Tecnológico de Botucatu; 7) Parque Tecnológico CPqD – Campinas; 8) Technopark – Campinas; 9) Parque Científico e Tecnológico da Unicamp; 10) Centro de Tecnologia da Informação Renato Archer – Parque Tecnológico CTI-TEC – Campinas; 11) Fundação Parque Tecnológico de São Carlos (ParqTec); 12) Parque Tecnológico de São José do Rio Preto, localizados em áreas que apresentam fatores locacionais vantajosos para reprodução do capital, condições gerais de produção necessárias para a implantação e operação do parque tecnológico. Além desses parques, ainda há aqueles que estão em implantação com credenciamento provisório no Sistema Paulista

de Parques Tecnológicos: 1) Parque Tecnológico de Santos; 2) Parque Tecnológico de Santo André; 3) Parque Eco-Tecnológico Damha (São Carlos); 4) Parque Tecnológico de Barretos; 5) Parque Tecnológico de São Paulo (Jaguaré – São Paulo capital); 6) Parque Tecnológico de Campinas – Ciatec; 7) Parque Tecnológico de São Paulo (Zona Leste). Também há alguns projetos de criação de parques tecnológicos: 1) Parque Tecnológico de Rio Claro; 2) Parque Tecnológico de Americana; 3) Parque Tecnológico de Santa Bárbara D'Oeste; 4) Parque Tecnológico de Pirassununga; 5) Parque Tecnológico de Bauru; 6) Parque Tecnológico de Ilha Solteira; 7) Parque Tecnológico de Marília; 8) Parque Tecnológico de Araçatuba; 9) Parque Tecnológico de Limeira (Figura 2).

Não obstante, muitos parques serem implementados pelo poder público, há também parques criados pelas universidades âncoras, além de alguns implementados com o capital privado, como é o caso Parque Ecotec Damha (São Carlos), criado pelo grupo Encalso Damha,¹² voltado para empresas inovadoras.

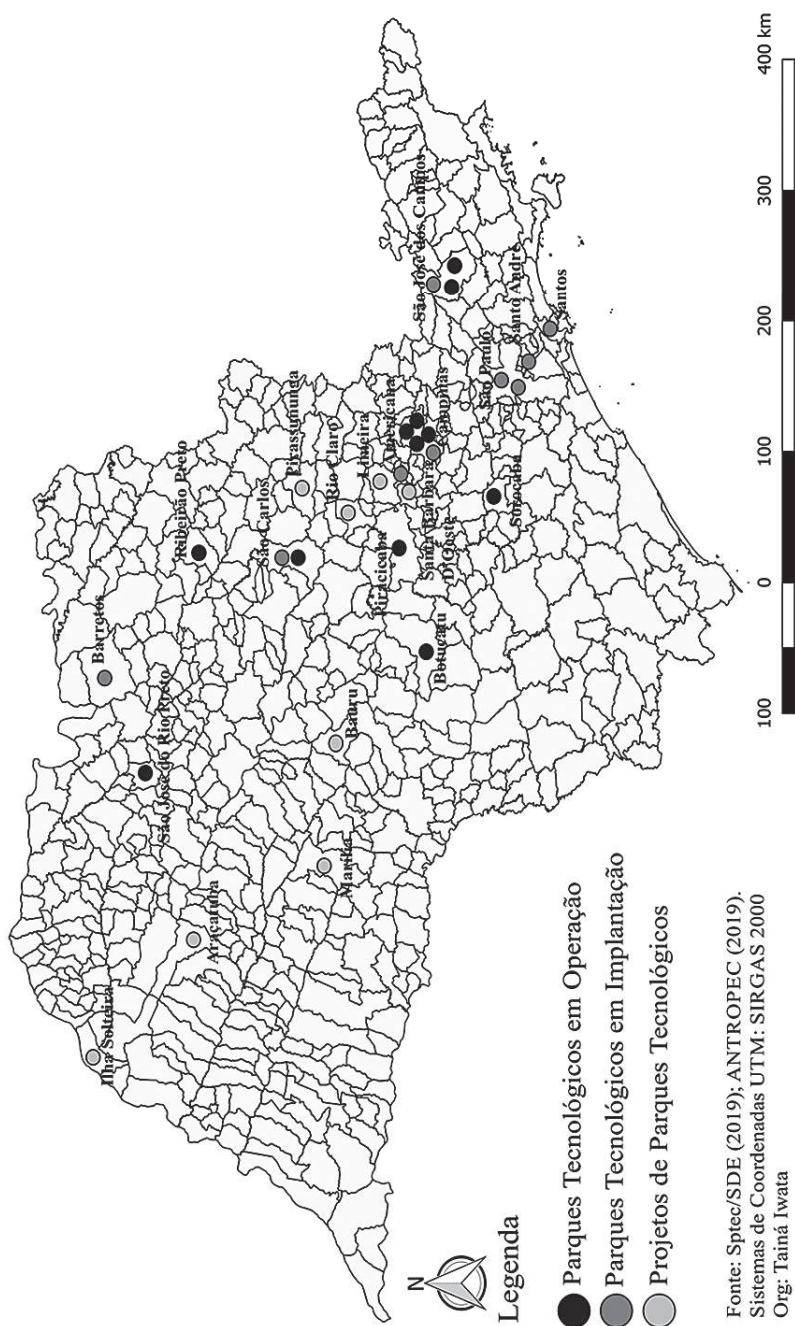
A espacialização dos parques tecnológicos no estado de São Paulo e a criação de infraestruturas fomentadas por políticas públicas locais foram capazes de criar um ambiente de inovação. Todavia, tal fato reforçou ainda mais as disparidades regionais no estado de São Paulo pela ação do capital, pois a escolha se dá em alguns pontos/áreas como receptoras desses parques, ocorrendo uma seletividade espacial.

Neste contexto, as transformações espaciais, estruturais e a formação de ambiente de inovação devem ser compreendidas no contexto do processo de desconcentração econômica e industrial, e também de desenvolvimento de capitais locais e de articulação do poder público.

Assim, a criação de ambientes de inovação, ou “espaços híbridos da inovação”, parece seguir duas direções no estado de São Paulo. De um lado, observa-se que a concentração territorial da indústria inovadora e de alta tecnologia tem como centro a cidade de São Paulo, seguida da região metropolitana e do seu entorno, e está conformada por quatro eixos de desenvolvimento ao longo das principais rodovias e que partem da cidade de São Paulo em direção a Campinas, Sorocaba,

¹² Grupo Encalso Damha, um conglomerado empresarial que atua em diversos segmentos: Engenharia Civil Pesada, Agronegócios, Shopping Center, Concessão de Rodovias e Empreendimentos Imobiliários.

Figura 3. Parques tecnológicos do estado de São Paulo (2019)



São José dos Campos e Santos (LENCIONI, 2015a). A concentração de parques tecnológicos nas proximidades da metrópole revela a seletividade espacial da geografia da inovação. Eles concentram em áreas com maior densidade técnico-científica e informacional (SANTOS, 1994) na região da macrometrópole paulista (Figura 3).

Por outro lado, observa-se a formação de parques tecnológicos em regiões mais distantes da capital (São Paulo) e da região metropolitana, como é o caso das cidades médias. Deste modo, revela que o capital flui para os lugares que dispõem de melhores condições para sua reprodução; nesse sentido, as cidades médias são esses lugares fora do espaço metropolitano capazes de atrair novos investimentos. A título de exemplos, os municípios-sede das regiões administrativas têm buscado criar ambientes de inovação, como são os casos de implantação de parques tecnológicos, o Partec em São José do Rio Preto (áreas de saúde, instrumentação, química, informática e agronegócio), além de Marília, que vem criando um ambiente de inovação para implantação de um parque tecnológico na área de Tecnologia da Informação (área de tecnologias da informação), e Araçatuba (com o projeto nas áreas de genética animal, energias renováveis, agroindústria alimentícia e produção sucroalcooleira, com foco em biocombustíveis e bioenergia), além da criação de incubadoras como a Incubadora Tecnológica de Presidente Prudente e o Arranjo Produtivo Local (APL) de Software do Oeste Paulista e a Agência de Inovação, a Inova Prudente, criada em 2017, em funcionamento desde o início de 2019. No entanto, as últimas iniciativas ainda são incipientes no processo de inovação e ainda não estão consolidadas.

O processo de constituição de ambientes inovadores em curso na região oeste paulista se dá pela necessidade de inovação, pelas condições gerais de produção existentes, pela presença do meio técnico-científico-informacional, bem como pelas articulações entre o poder público e os agentes locais. Este contexto possibilitou inaugurar uma nova realidade com a criação de parques tecnológicos, capaz de levar ao dinamismo socioeconômico via alguns setores econômicos, que até então privilegiava áreas mais próximas à metrópole paulista. Esta reflexão parte do pressuposto de que, a partir da presença de condições gerais de produção e de articulações de atores locais atrelados ao forte papel do poder público, ocorre uma tendência para criação de um ambiente de inovação competitivo.

Não obstante, o neoliberalismo preconiza a redução do papel do Estado, mas para os agentes econômicos, ele continua exercendo um papel essencial, nas diferentes esferas na formação de ambientes inovadores, seja na criação de políticas públicas para fomentar e apoiar, seja na construção de infraestrutura para os parques tecnológicos e incubadoras. Parte considerável dos parques tecnológicos possui apoio direto do poder público municipal para sua instalação com infraestrutura, a criação de leis municipais e programas que garantam a criação de um ambiente inovador.

Neste contexto, cada município/cidade busca direcionar suas políticas para um ambiente de inovação, um ambiente favorável para promover a inovação, reafirmando o papel do Estado. Neste contexto, a constituição de espaço de inovação em cidades médias visa à promoção do desenvolvimento regional. Entretanto, ainda está muito distante de sua consolidação, pois falta interação entre os agentes de inovação.

Assim, um espaço de inovação não se define apenas pela presença de empresas inovadoras, é necessária a interação coletiva, ou seja, a capacidade de interação, cooperação entre os agentes envolvidos, as instituições de ensino e pesquisa, a agência de inovação, o poder público em diferentes esferas e as empresas. Além disso, devemos considerar que há, ao mesmo tempo, a relação de complementaridade e também concorrência entre as empresas. Essa busca pela inovação se institui como *leitmotiv* na competitividade, na produtividade, na organização, constituindo em ambientes de inovação cada vez mais híbridos.

Por fim, na produção do espaço inovador, o território não é, portanto, um receptáculo passivo das estratégias dos agentes e das atividades, mas é construído pelos jogos dos atores e pela dinâmica das interações entre os agentes numa escala local ou não local.

Considerações finais

Neste artigo, privilegiamos a inovação para compreender as mudanças no capitalismo contemporâneo e os novos arranjos espaciais. Como vimos anteriormente, ela passa ser o *leitmotiv* da busca pela competitividade e também para promover o desenvolvimento local e regional. Há uma forte relação entre espaço e inovação, devido ao fato de que a

aglomeração geográfica ou espacial dos agentes sociais e econômicos, ou seja, a proximidade geográfica entre eles contribui para o processo de aprendizagem e para a inovação, ou seja, para a constituição do espaço inovador. Contudo, há uma seletividade espacial da geografia da inovação brasileira, privilegiando pontos do território onde há maiores condições gerais de produção para o processo de inovação, entre elas, a forte presença de universidades e centro de pesquisas, os maiores investimentos em P&D, o maior número de empresas inovadoras, que produzirá sinergias para instalação de novas empresas, além de infraestrutura disponível para produção de inovação. Além destas condições gerais de produção, pode-se acrescentar a capacidade inovativa, o papel das redes de inovação local e interescolar e o Estado.

Ao tratar dos arranjos espaciais a partir da inovação, considerando os parques tecnológicos como “espaços híbridos da inovação”, tais espaços são diferentes no que tange à forma e à natureza de organização, os financiamentos para sua implantação também diferenciam, repercutindo, assim, na interação e relação entre os agentes envolvidos na inovação.

A geografia da inovação no Brasil, os novos arranjos espaciais formados pelos ambientes da inovação se apresentam concentrados nas regiões Sudeste e Sul, ou seja, na região concentrada, onde está a maior concentração de universidades, institutos de pesquisas e empresas inovadoras. Toda essa concentração muitas vezes conta com apoio do Estado, através de políticas públicas e programa de ambientes de inovação, como os parques tecnológicos, aqui denominados de “espaços híbridos de inovação”. Sendo assim, os novos arranjos espaciais produtivos podem assumir um caráter seletivo ao invés de integrador, com interesses diversos de seus agentes, os *stakeholders*.

Em suma, vale destacar que a inovação tem várias dimensões e não somente envolve novos produtos e processos, novas formas de organização, mas também a inovação social. Talvez esse seja o grande desafio para o processo de inovação no território brasileiro: considerar a inovação como processo não somente empresarial, mas também social. Assim, poderia trazer elementos fundamentais para realização da inovação social e a promoção do desenvolvimento local e regional.

Referências

- ABDI. *Parques tecnológicos no Brasil estudo, análise e proposições*. Disponível em: <http://old.abdi.com.br/Estudo/Parques%20Tecnol%C3%B3gicos%20-%20Estudo%20an%C3%A1lises%20e%20Proposi%C3%A7%C3%B5es.pdf>. Acesso em: 10 maio 2019.
- ANPROTEC – Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores. *Estudo de Projetos de Alta Complexidade: indicadores de parques tecnológicos*. Brasília: Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação, CDT, UnB, 2014. Disponível em: http://www.anprotec.org.br/Relata/PNI_FINAL_web.pdf. Acesso em: 11 maio 2019.
- AROCENA, R.; SUTZ, J. *Navegando contra el viento*. Ciencia, Tecnología y Subdesarrollo. Madrid: Cambridge University Press, 2003.
- ASHEIM, B. Industrial districts as “learning regions”: a condition for prosperity. *European Planning Studies*, v. 4, n. 4, p. 379-400, 1996. Disponível em: <https://www.tandfonline.com/action/showCitFormats?doi=10.1080%2F09654319608720354>. Acesso em: 10 set. 2018.
- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE PRIVATE EQUITY E VENTURE CAPITAL. Disponível em: <https://www.abvcap.com.br/pesquisas/livros.aspx?c=pt-br>. Acesso em: 11 maio 2019.
- AYDALOT, Philippe. *Milieux innovateurs en Europe*. Paris: GREMI, 1986.
- BENKO, G. *Economia, espaço e globalização na aurora do século XXI*. São Paulo: Hucitec, 1996.
- BATHELT, H.; MALMBERG, A.; MASKELL, P. Clusters and knowledge: local buzz, global pipelines and the process of knowledge creation. *Progress in Human Geography*, v. 28, n. 1, p. 31-56, 2004.
- BOSCHMA, R. Proximity and innovation – a critical assessment. *Regional Studies*, London. v. 39, p. 61-74, 2005.
- BRASIL. Lei nº 10. 973, de 2 de dezembro de 2004. *Dispõe sobre incentivos à inovação e à pesquisa científica e tecnológica no ambiente produtivo e dá outras providências*. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2004/lei/l10.973.htm. Acesso em: 11 dez. 2016.
- CASTELLS, M. *A Era da Informação: economia, sociedade e cultura*. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

- CASTELLS, M.; HALL, P. *Technopoles of the world – the making of 21st century industrial complexes*. London: Routledge, 1994.
- COOKE, P.; MORGAN, K. *The Associational Economy: Firms, Regions and Innovation*. Oxford: Oxford Univ. Press, 1998.
- CORRÊA, R. L. Interações espaciais. In: CASTRO, I. E., GOMES, P. C. e CORRÊA, R. L. (orgs.) *Geografia: conceitos e temas*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1995, p. 15-47.
- ETZKOWITZ, H. *Hélice Tríplice: universidade-indústria-governo: inovação em movimento*. Porto Alegre: EDIPUCRS, 2009.
- FAPESP. *Indicadores de ciência, tecnologia e inovação em São Paulo*: 2010. São Paulo: Fapesp, 2011.
- FERRÃO, J. Inovar para desenvolver: o conceito de gestão de trajetórias territoriais da inovação. *Interações*, v. 3, n 4, p. 17-26, 2002.
- FLORIDA, R. Towards the learning region. *Futures*, v. 27, n. 5, p. 527-536, 1995.
- FREEMAN, C. The national system of innovation in historical perspective. *Cambridge Journal of Economics*, v. 19, n. 1, p. 5-24, 1995.
- GAMA, R. Notas para uma Geografia da Inovação. Localização, Conhecimento e Território. In:
- HARVEY, D. *Spaces of global capitalism: towards a theory of uneven geographical development*. New York: Verso, 2006.
- _____. *A produção capitalista do espaço*. Tradução de Carlos Szlak. São Paulo: Annablume, 2005.
- GOTTDIENER, M. *A produção social do espaço urbano*. São Paulo: EDUSP, 2010.
- IANNI, O. *A Era do Globalismo*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1999.
- IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Pesquisa de Inovação (PINTEC). Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/multidominio/ciencia-tecnologia-e-inovacao/2054-np-pesquisa-de-inovacao.html>. Acesso em: 11 maio 2019.
- LACERDA, N.; FERNANDES, A. C. Parques tecnológicos: entre inovação e renda imobiliária no contexto da cidade do Recife. *Caderno Metropolitana*, São Paulo, v. 17, n. 34, p. 329-354, nov. 2015. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/cm/v17n34/2236-9996-cm-17-34-0329.pdf>. Acesso em: 10 maio 2019.

- LENCIONI, S. Região Metropolitana de São Paulo como centro da inovação do Brasil. *Cadernos Metrôpoles*, São Paulo, v. 17, n. 34, p. 317-328, nov. 2015a.
- _____. Estado de São Paulo: lugar de concentração da inovação e da intensidade tecnológica da indústria brasileira. In: SPOSITO, E. S. (Org.). *O novo mapa da indústria no início do século XXI: diferentes paradigmas para leitura das dinâmicas territoriais do Estado de São Paulo*. São Paulo: Editora UNESP, 2015b.
- _____. Condições gerais de produção: um conceito a ser recuperado para a compreensão das desigualdades de desenvolvimento regional. *Scripta Nova: Revista electrónica de geografía y ciencias sociales*, Barcelona, Universidad de Barcelona, v. XI, n. 245 (7), 1 ago. 2007.
- LEFEBVRE, H. A produção do espaço. Tradução de Doralice Barros Pereira e Sérgio Martins (do original: *La production de l'espace*. Paris: Éditions Anthropos, 1974).
- LUNDVALL, B.-Å. (Ed.). *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. London: Pinter Publishers, 1992.
- MAGALHÃES, A. V. B. Estrutura de serviços do conhecimento em Parques Científicos e Tecnológicos - incrementando a relação empresa - universidade - centros de pesquisa. 2009.253 f. Doutor em Ciências na área Tecnologia Nuclear – Aplicações. Instituto de Pesquisas Energéticas e Nucleares, São Paulo, 2009.
- MAILLAT, D. Globalização, meio inovador e sistemas territoriais de produção. *Interações: Revista Internacional de Desenvolvimento Local*, v. 3, n. 4, p. 9-16, 2002. Disponível em: www.interacoes.ucdb.br/article/download/572/610. Acesso em: 10 fev. 2019.
- _____. Innovative milieux and the new generations of regional policies. *Entrepreneurship & regional Development*, v. 10, n. 1, p. 1-16, 1998.
- _____. Systèmes territoriaux de production et milieux innovateurs. *Réseaux d'entreprises et développement local*, Paris, Les Editions de l'a OCDE, p. 5-15, 1996.
- MAILLAT, D.; QUEVIT, M.; SENN, L. (Orgs.). *Réseaux d'innovation et milieux innovateurs: un pari pour le développement régional*. Neuchâtel: GREMI, EDES Neuchâtel, 1993.
- MASSEY, D. *Spatial divisions of labour: social structures and the geography of production*. London: Macmillian Publishers, 1984.

- MCTIC – Ministério de Ciências e Tecnologia, Informação e Comunicação. Disponível em: <https://www.mctic.gov.br/mctic/opencms/indicadores/detalhe/Patentes/INPI/6.1.2.html> Acesso em: 10 abr. 2019.
- MELO, R. de C. N. *Parques Tecnológicos no estado de São Paulo: incentivo ao desenvolvimento regional*. 2015. 252 f. Tese (Doutorado em Geografia) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2015.
- MÉNDEZ, R. Innovación y desarrollo territorial: algunos debates teóricos recientes. *Revista EURE*, Santiago de Chile, v. 28, n. 84, p. 63-83, sept. 2002.
- MINISTÉRIO DA CIÊNCIA E TECNOLOGIA. *PNI – Programa de Apoio às incubadoras e Parques Tecnológicos*. 2006.
- MORGAN, K. The learning region: institutions, innovation and regional development. *Regional Studies*, v. 31, n. 5, p. 491-503, 1997.
- MOURA, R.; LIRA, S. A.; CINTRA, A. P. de U. Arranjos espaciais: concentração e mobilidade que redesenham aglomerações e centros. *Caderno IPARDES*, Curitiba, v. 2, n. 2, p. 51-67, jul./dez. 2012.
- ONU – United Nations. *Investing in innovation for development*. United Nations Conference on Trade and Development Geneva, 29 April-3 May 2013.
- PAULANI, L. A crise do regime de acumulação com dominância da valorização financeira e a situação do Brasil. *Estudos Avançados*, v. 23, n. 66, p. 25-39, 2009. Disponível em: <http://www.revistas.usp.br/eav/article/view/10407>. Acesso em: 16 maio 2019.
- PECQUEUR, B.; ZIMMERMAN, J. B. Les fondements d’une économie de proximités. In: PECQUEUR, B; ZIMMERMAN J.B. (Eds) *Economie de proximités*, Paris: Lavoisier, 2004, p. 13–41.
- PERRIN, J. C. Réseaux d’innovation - milieux innovateurs. Développement territorial. *Revue d’Économie Régionale et Urbaine*, n. 4, p. 343-374, 1991.
- PITCHBOOK. Disponível em: <https://pitchbook.com/news/venture-capital>. Acesso em: 11 maio 2019.
- RALLET, A.; TORRE, A. Proximité et localisation. *Économie rurale*, n. 280, p. 25-41, 2005.
- RALLET, A. Choix de proximité et processus d’innovation technologique. *Revue d’Économie Régionale et Urbaine*, n. 3, p. 365-386, 1993.
- SANTOS, Milton. *A natureza do espaço: espaço e tempo: razão e emoção*. São Paulo: HUCITEC, 1996.

- _____. Técnica, espaço e tempo: globalização e meio técnico científico informacional. São Paulo:HUCITEC, 1994.
- SAXENIAN, A.. Regional networks and the resurgence of Silicon Valley. *California Management Review*, v.33, n.1, p. 89-112, 1990. Disponível em> [http://www1.ximb.ac.in/users/fac/visiting/vfac.nsf/23e5e39594c064ee852564ae004fa010/51e213743b63ce6e-65257028003e3ccc/\\$FILE/saxenian.pdf](http://www1.ximb.ac.in/users/fac/visiting/vfac.nsf/23e5e39594c064ee852564ae004fa010/51e213743b63ce6e-65257028003e3ccc/$FILE/saxenian.pdf) Acesso em: 05 maio 2019.
- SCHUMPETER, J. A. *Teoria do desenvolvimento econômico*: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico. Os Economistas. São Paulo: Nova Cultural, 1982.
- SCOTT, A.; STORPER, M. Indústria de alta tecnologia e desenvolvimento regional: uma crítica e reconstrução teórica. *Espaço de Debates*, São Paulo, Neru, n. 25. p. 30-44, 1988.
- SECRETARIA DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO, CIÊNCIA, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO DO ESTADO DE SÃO PAULO (SDECTI-SP). *Parques Tecnológicos*. Disponível em: <http://www.developpement.sp.gov.br/parques-tecnologicos>. Acesso em: abr. 2017.
- SMITH, N. *Desenvolvimento Desigual*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1988.
- SPOLIDORO, R.; AUDY, J. *Parque Científico e Tecnológico da PUCRS*. Porto Alegre: EDIPUCRS, 2008.
- STORPER, M.; VENABLES, A. J. O burburinho: a força econômica da cidade. In: DINIZ, C. C.; LEMOS, Mauro Borges. *Economia e Território*. Belo Horizonte: UFMG, 2005, p.21-56.
- STORPER, M; SCOTT, A. The wealth of regions: market forces and policy imperatives in local and global contexts. *Futures*, .27, p.505-526, 1995.
- STORPER M. The resurgence of regional economies, ten years later: the region as a nexus of untraded interdependencies. *European Urban and Rregional Studies*, v. 2, n. 3, p. 191-221, 1995.
- TUNES, R.H. *Geografia da inovação*. Território e Inovação no século XXI. 2015. 528 f. Tese (Doutorado em Geografia Humana) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2015.
- VALE, M. Conhecimento, Inovação e Território. *Revista Finisterra*, v. XLIV, n. 88, p. 9-22, 2009. Disponível em: <http://revistas.rcaap.pt/finisterra/article/view/1364/1060> . Acesso em: 10 abr. 2018.

VELTZ, P. *Mondialisation villes et territoires: l'économie d'archipel*. Paris: Presses Universitaires de France, 1996.

VEROCY. Disponível em: https://verocy.com/wp-content/uploads/Documents/Newsletters/ASWFM/PDFs/SASUP_13-2017.pdf. Acesso em: 11 maio 2019.

ZOUAIN, D. M. *Parques Tecnológicos: propondo um modelo conceitual para regiões urbanas*. São Paulo: Instituto de Pesquisas e Energias Nucleares (IPEN), 2003.

PARTE II

Política, organização social do território e redes técnicas

CAPÍTULO 7

A produção do espaço social e a economia política

Floriano José Godinho de Oliveira

A barreira entre economia e geografia econômica está desaparecendo. Cada grupo trabalha sobre problemáticas semelhantes: aprofundamento teórico, criação de novas teorias, [...] alargamento da concepção da vida econômica. As pesquisas tratam dos problemas atuais, da globalização, da metropolização ou do papel dos lugares.

(CLAVAL, 2005, p. 19).

Introdução

A aproximação mencionada na epígrafe ocorre em função de uma nova fase do desenvolvimento do conhecimento sobre a produção social do espaço e os novos fundamentos da economia contemporânea. Os estudos atuais vinculados ao campo da geografia econômica vêm contribuindo enormemente para a superação das abordagens descritivas – como as que caracterizaram os fundamentos iniciais deste campo, desde as primeiras formulações de Carl Ritter – e das que buscavam explicações sobre os fundamentos locais – que predominaram durante a primeira metade século XX, sob a influência de autores clássicos como Von Thünen, Alfred Weber, August Lösch e Walter Christaller, consolidadas nas teorias das localidades centrais.

Por outro lado, é bastante expressivo o esforço de uma revisão teórica produzido pelo campo de estudos da economia regional, em que o espaço social volta a ser, como já havia sido no passado, aspecto imprescindível para a compreensão dos fenômenos econômicos contemporâ-

neos. Nesse sentido, é expressiva a fala do professor Maurício Borges Lemos, na apresentação do livro *Economia e Território* (2005):

Considerada, em mais de uma oportunidade, assunto superado, a problemática territorial ressurge nos dias de hoje como tema importante e imprescindível, não apenas científica e academicamente, mas, sobretudo, social e politicamente, em um mundo cada vez mais globalizado. [...] este livro apresenta um conjunto amplo e atualizado das principais linhas teóricas e instrumentais da problemática territorial, isto é, do desenvolvimento econômico e social desigual no espaço. [...] E, nesse contexto, mesmo que se enfatize ou se contraponha o local ao regional ou ao nacional (que são temas debatidos no livro), não resta dúvida de que tais recortes espaciais estavam sendo equivocadamente, abandonados. (LEMOS, 2005, p. 9).

Esse movimento, nos parece, é estimulado por um duplo processo: por um lado, no campo da economia, pelo fato de que a compreensão das novas tendências do movimento geral de acumulação de capital exige atenção às modernas formas de organização das atividades produtivas, que têm base nos avanços tecnológicos e nas inovações em todos os setores da produção e circulação da mercadoria. De outro lado, pelas formas como tudo isso se relaciona com as bases sociais e políticas que estão presentes nos territórios onde se territorializam as atividades produtivas.

Por isso, consideramos que agora, talvez mais do que no passado, a assertiva de Paul Krugmam (1997), de que, para se analisar a localização das atividades os analistas têm que ter em conta que “os lugares têm propriedades diferenciadas porque os conhecimentos de que dispõem seus trabalhadores bem como seus instrumentos de trabalho são diversos” (KRUGMAM, 1997 *apud* CLAVAL, 2005, p. 19).

Por outro lado, no campo geográfico, cresce, a nosso ver, a necessidade do “retorno ao território”, como propôs Milton Santos em texto publicado em 1996. Ao reaproximar a dimensão do espaço da organização do território nas análises econômicas, Fridman chama a atenção para os novos fatores produtivos que permitiam uma intensa mobilidade espacial dos empreendimentos. Esse apontamento fortalece um debate já posto pela geografia, referida ao que Milton Santos deno-

minou de “horizontalidades”, ou seja, as relações sociais presentes nos territórios locais e contíguos. Daqui nasce a importante assertiva de Milton, de que “não é o território em si mesmo que faz dele um objeto social, mas o seu uso, o uso do território, que nos permite compreender as relações sociais de produção e, mais do que isso, como se organiza a população trabalhadora nos espaços banais ou nos “interstícios do cotidiano”, como assinalava também Henri Lefebvre (1983).

Assim, consideramos que a compreensão dos processos sociais e econômicos que influem na produção do espaço social exigem referências claras a esses novos contextos econômicos, de forma que as análises espaciais tenham em conta todos os movimentos que caracterizam não só as estratégias empresariais, mas considerem toda a dimensão de economia política contemporânea.

Concretamente, neste processo, a geografia econômica amadurece e contribui na análise espacial, superando o restrito campo de referências à economia na qual prevalece a concepção de que se trata de uma ciência que só se preocupa com o chamado “comportamento reacional” dos investidores capitalistas, “para a qual todos os agentes econômicos estão ligados à sua ‘utilidade’, para maximizar sua renda” (CLAVAL, 2005, p. 11). Nessa atual conjuntura, a geografia se abre à concepções teóricas em que a economia é mais do que a gestão racional e técnica dos fatores e se aproxima das concepções marxistas, em que importa mais a economia política, ou seja, os aspectos críticos da economia política, onde se destacam: 1) a produção, as estruturas produtivas e as formas de exploração do trabalho; 2) a circulação, as trocas e todo o rolário de relações que envolvem a produção do urbano e a reprodução das condições gerais de produção; e 3) as práticas sociais e culturais que definem o consumo de bens materiais e imateriais.

Inúmeros autores do campo da geografia econômica têm contribuído com esses avanços desde os anos 1980, em que se destacam Soja (1989), Harvey (1994), Santos (1996), Scott (1996, 1998), Benko (1995), Martin (1996), Stoper (1998), entre outros. No Brasil, Lencioni foi quem melhor destacou aspectos de uma nova conjuntura econômica ao debater “a emergência de um novo fato urbano de caráter metropolitano” (LENCIONI, 2003), em uma obra onde realiza uma revisão e uma ampliação analítica do conceito de reestruturação produtiva e destaca sua percepção das mudanças territoriais nas metrópoles, ressaltando seus

efeitos espaciais, em particular a dispersão territorial. A autora, que já se destacava como analista dos efeitos da desconcentração metropolitana (1991), por força da dispersão das atividades produtivas, passa a enfatizar a nova espacialidade da produção a partir tanto de um fenômeno denominado desintegração vertical das estruturas produtivas – em que as empresas fragmentam territorialmente as atividades produtivas, por meio de subcontratações e terceirizações de partes da produção – quanto pela expansão no território das infraestruturas e serviços, que se caracterizam como “condições gerais de produção”. Essa nova espacialidade permite uma ampliação dos territórios integrados à lógica metropolitana, por meio de redes materiais e imateriais que formam as bases para as novas atividades produtivas.

Os aspectos destacados no texto comentado foram pouco a pouco sendo aprofundados em publicações subsequentes, nos quais a autora destaca o amadurecimento das referências à cidade e sua região, por meio do conceito de cidade-região (LENCIONI, 2006); promove analiticamente um retorno a Marx para recuperar o conceito de condições gerais de produção e destacar os efeitos da ampliação dos serviços e infraestrutura destinados ao consumo coletivo, aprimorando as condições de organização das atividades produtivas (LENCIONI, 2007); e, para definir a dimensão espacial contemporânea deste processo, vários textos que caracterizam a metrópole como expressão espacial que garante sobrevivência ao capitalismo (LENCIONI, 2008, 2011, 2013).

Deste modo, os indícios e referenciais aqui apresentados nos permitem trabalhar com a hipótese de que há uma conjugação de interesses entre os campos assinalados – a geografia econômica e a economia política – e que podemos destacar a emergência do debate sobre a aproximação dos campos e da dialética espaço e economia.

Assim, consideramos que a investigação sobre como as atividades produtivas na atualidade interferem na organização do território necessita atualizar um conjunto importante de abordagens teóricas que vêm se consolidando desde meados do século XIX e sugerir novas. Neste artigo, longe de uma tentativa de delinear qualquer abordagem inovadora, pretendemos debater o fato de que há uma infinidade de novas variáveis nas estruturas produtivas, resultante das renovações tecnológicas contemporâneas, que nos leva a buscar uma incessante atualiza-

ção das referências analíticas para compreendermos a organização da sociedade, tendo em vista um intenso dinamismo econômico e uma grande mobilidade espacial.

Neste sentido, queremos destacar alguns aspectos relevantes nesse debate, que são as transformações no movimento geral de acumulação no capitalismo contemporâneo e os novos arranjos espaciais decorrentes desses movimentos, que influem na produção social do espaço. Destacam-se também, do ponto de vista espacial, as inovações tecnológicas e organizacionais que produzem novas redes técnicas, materiais e imateriais, que alteram as condições de localização de novos investimentos, interferindo na organização social do território.

Mas o que destacamos para análise é o novo cenário de ação do Estado, agora, integralmente subordinado a uma lógica de acumulação, que o torna um agente do capital que admite as mais complexas formas de espoliação na apropriação dos recursos físicos e sociais nas economias periféricas. Assim, queremos recuperar aqui um debate que estamos desenvolvendo acerca da relação entre Estado, planejamento/política pública e território.

A reestruturação produtiva e as mudanças nos padrões de acumulação e de localização espacial das atividades

Em um intervalo de tempo muito reduzido, vimos dois movimentos de inflexões e mudanças nas formas de organização das atividades produtivas e de organização do território. A primeira, no decorrer dos anos 1970, com a deflagração de mudanças nas estruturas produtivas decorrentes da incorporação de novas tecnologias de comunicação e transportes, com forte influência na relação entre o capital e o trabalho, e uma segunda, mais complexa em termos políticos, a partir de 2008, que revela uma crise sistêmica do capitalismo contemporâneo dominado pela financeirização da economia e que envolve uma completa dominação das grandes corporações sobre os Estados nacionais e, consequentemente, sobre a organização dos territórios.

Nos anos 1970, a estratégia de recuperação da crise implicou um intenso movimento de desenvolvimento de novas bases tecnológicas que permitiram uma espécie de terceira Revolução Industrial: a técni-

co-científico-informacional (SANTOS, 1996).¹ Com base nesses novos recursos – tecnologias produtivas, de comunicação e de transportes –, o capital ganha intensa mobilidade espacial e inicia um processo de espraiamento territorial das atividades produtivas, com o objetivo de encontrar novos lugares e recursos naturais, sociais e humanos que ofereçam condições mais rentáveis para a aplicação dos capitais. Essa mobilidade se torna a referência do que é classificado como globalização. Esse conceito, a rigor, deveria ser considerado mais pelo sentido de ser apenas uma intensa integração funcional das estruturas produtivas e financeiras. Todas as demais possibilidades de integração global, como as de comunicação em tempo real, deslocamentos, turismo, são efeitos possíveis, mas secundários da globalização. Globalização de verdade é a que integra o movimento dos capitais, dos setores e ramos econômico-financeiros.

Esse cenário de integração funcional das estruturas produtivas e financeiras, articulando globalmente as forças de mercado, repercutiu também sobre as estruturas políticas, promovendo mudanças tanto nas formas como o Estado se relaciona com os agentes do mercado quanto com sua intervenção em relação às formas gerais de realização das relações políticas.² Com efeito, o liberalismo político que passa a ser dominante, como corolário das mudanças nas estruturas produtivas, se encarrega de delinear uma nova estratégia de dominação do território, substituindo as determinações dos planos nacionais de desenvol-

¹ Milton Santos traduz em período “meio-técnico” para qualificar a revolução industrial ocorrida em meados do século XVIII, na qual a natureza passa a ser transformada por meio de técnicas e maquinários industriais; de meio-técnico-científico, o período em que os avanços do campo científico da química, da física e da engenharia mecânica, por meio dos quais se eleva o petróleo como matriz energética e o predomínio das tecnologias eletroeletrônica. Por fim, o período técnico-científico-informacional, em que a revolução tecnológica é dominada pelos avanços da informática, que altera definitivamente todos os paradigmas produtivos, dos meios de comunicação e das bases de informação (SANTOS, 1996).

² É importante lembrar, neste caso, o nexos constitutivo entre o Capital e o Estado recordando os fatos históricos referentes à denominada primeira revolução industrial (em meados do século XVIII), particularmente na Inglaterra, e a Revolução Francesa (na última década desse mesmo século), que se tornaram relevantes marcos da edificação do denominado Estado Moderno, no qual se estabelecem instâncias executivas, representativas e de controle judicial forjadas para produzir mediações políticas e territoriais de interesse do capital.

vimento, que delineavam projetos de desenvolvimento regionais, por um modelo que garantisse o acesso mais direto dos capitais corporativos aos denominados poderes locais, ou seja, administração pública local e bases sociais organizadas existentes. Assim, o projeto neoliberal trabalha para promover, em cada país, “o acesso a insumos mais baratos, [que] é tão importante quanto o acesso a mercados consumidores na ampliação e manutenção de oportunidades lucrativas” (HARVEY, 2013, p. 117), assim como para garantir novas bases territoriais produtivas e a conquista de novos mercados e locais para alocação dos capitais sobreacumulados.

No caso da América Latina, as orientações econômicas e territoriais delineadas no chamado Consenso de Washington (1989) – um acordo que oferece diretrizes para estabelecer novas bases de ocupação e exploração nos países periféricos – mostram uma nova perspectiva de relacionamento entre os países e a imposição de normas mais invasivas de relacionamento econômico e acesso às administrações locais. Essa nova estrutura facilita a presença crescente dos capitais controlados pelos sistemas financeiros no mundo, sobretudo os fundos de investimentos, dirigindo os recursos sobreacumulados para toda e qualquer possibilidade de empreendimento, implantando uma expansão das fronteiras e subjugando os Estados nacionais.³

Com esses propósitos, a busca de lugares e oportunidades de negócios para alocação de novos investimentos ou a dinamização de velhos empreendimentos é o que faz o território, ou seja, a forma como a população e o Estado, na forma das administrações locais, adquirem papel de destaque, de modo que o controle político do território e a determinação das formas de uso se constituam parte importante dos conflitos e disputas sociais.

Assim, enfatizamos que o território sobre o qual vivemos já não é o mesmo nestes tempos de globalização e de novos arranjos espaciais, pois os investidores e o Estado trabalham diuturnamente para ajustar os usos do território aos interesses do capital. Com isso, a organização

³ Um exemplo expressivo deste movimento invasivo de capitais pode ser observado nas ações dos fundos financeiros globais, que atuam de forma especulativa e muitas vezes de forma espoliativa, que no Brasil chega a ser um montante próximo a 180 bilhões de dólares (PESSANHA, 2019).

social e a vida cotidiana são inteiramente afetadas e significativamente condicionadas por ações e determinações originadas em escalas distantes.

O capitalismo hoje

Diante de tudo isso, consideramos que as mudanças em curso do capitalismo não se constituem como mera superação de crises cíclicas, que marcam a história geral do capitalismo, bastante discutidas nas teorias dos ciclos, de Nikolai Kondratiev, e das inovações tecnológicas, de Joseph Schumpeter. Trata-se, agora, de uma crise permanente que põe em xeque não só o modelo de produção e circulação de mercadorias vigente até a crise dos anos 1970, mas todas as formas de relacionamento na sociedade capitalista.

Para uma breve caracterização do momento atual, recuperamos parte de um ensaio apresentado recentemente por mim e Algebaile (2018) sobre as mudanças no capitalismo contemporâneo.⁴ Recuperamos em Harvey (2016) a noção de que o capitalismo encontra-se completamente mergulhado numa crise gerada pelo próprio capital, devido à sua incapacidade de manter as relações sociais por meio das quais garante historicamente seus lucros no processo de acumulação ampliada. Observa também que a crise gerada nos anos 1970 – relacionada à ampliação da concorrência comercial em face da mundialização da economia, ao esgotamento da capacidade do Estado de gerir e investir na esfera produtiva e à nova escala de uso da tecnologia na substituição do trabalho vivo – foi tratada, pelos capitalistas, como uma mera mudança estrutural. Mas os colapsos financeiros ocorridos em 2008 puseram em evidência a impropriedade das perguntas e das respostas tecidas pelo próprio capital, até aquele momento, a respeito do caráter da crise e da sua solução.

A crise econômico-política deflagrada em 2008 parece ter colocado em novo quadrante essa discussão. Desde então, as resistências às estratégias neoliberais observadas especialmente em fins da década de 1990

⁴ Algebaile e Oliveira (2018)

e nos anos iniciais do século XXI passam a ser violentamente confrontadas por formas incisivas de restauração ou instauração de medidas econômicas ultraconservadoras e de práticas políticas vinculadas às orientações de ultradireita. Trata-se de medidas e práticas cujos efeitos sobre a estrutura e o funcionamento do Estado e da produção econômica, bem como sobre os direitos sociais e, em particular, os direitos relacionados ao trabalho, dentre outros aspectos, têm implicações evidentemente problemáticas em relação às próprias condições de organização de resistências e lutas contra a ordem hegemônica.

Sob o argumento de reorganizar a economia em bases sustentáveis, o capital impôs medidas que no curto, médio e longo prazos vêm ampliando a concentração de renda, restringindo as mediações políticas possíveis com a classe trabalhadora, limitando os investimentos sociais e de infraestrutura, explorando o fundo público e os recursos naturais de forma espoliativa, distorcendo os usos e sentidos de instituições que até então constituíam a base do sistema democrático, dentre outros problemas que agudizam a face social da crise, explicitando contradições que “dão a entender que não há saída sem a destruição da vida e da subsistência de milhões de pessoas no mundo todo”.⁵

Entendendo que a crise em curso comporta uma multiplicidade de aspectos que não têm o mesmo peso e proeminência na sua deflagração, Harvey enfatiza que a atuação orientada para a superação crítica dessas condições econômicas, políticas e sociais requer, neste momento, que saibamos discernir, dentre a multiplicidade de contradições que se conjugam de diferenciadas formas sob o capitalismo, aquelas que são as contradições próprias do capital diretamente implicadas com a produção da crise permanente que está instalada.

Os elementos centrais da dinâmica de acumulação são os relacionados às formas de produção de valor e a sua relação com a produção de mercadorias. Nesse sentido, o principal aspecto da crise em curso é a incapacidade do capital em manter suas próprias formas históricas de acumulação ampliada, centradas em formas de exploração da força de trabalho no interior do sistema produtivo que, mesmo que intensas, se ancoravam reiteradamente em variados modos de negociação de garan-

⁵ HARVEY, 2016, p. 21.

tias da vida coletiva que davam à própria acumulação novos fôlegos. As formas pelas quais o próprio capital enfrenta a crise, atualmente, vêm reiteradamente rompendo os limites até então resguardados (ou restaurados) de convivência entre capital e trabalho. O crescimento exponencial sem limites que o capital impõe a si mesmo implica o crescimento igualmente exponencial de formas de espoliação de todos os elementos constitutivos das forças produtivas, com desdobramentos imprevisíveis para as relações do capital com o Estado, com a apropriação da natureza e com a vida humana.

Nos termos de Harvey: “o motor econômico do capitalismo está nitidamente passando por dificuldade. Oscila entre soltar faísca e parar de repente ou explodir esporadicamente sem nenhum alerta”.⁶ As próprias ações e estratégias de recuperação da crise atual, por parte e na perspectiva do próprio capital, demonstram sua perda de controle sobre as forças produtivas e suas dificuldades para manter o “equilíbrio” por meio das formas participativas da democracia clássica. Há também evidências de perda de controle das próprias formas de geração de valor. No curso progressivo dessa crise, o capital não mantém minimamente aspectos estruturantes do seu próprio movimento de acumulação ampliada, descartando condições gerais que já foram fundamentais para sua expansão e legitimidade. Entra, assim, em uma fase profundamente espoliativa, com um grau de indeterminação tão intenso que põe sob risco os mais variados aspectos da própria sobrevivência planetária.

Por isso, para Harvey, o enfrentamento da crise exige um foco maior nas raízes do sistema capitalista, ou seja, nas bases da produção do valor por meio das estruturas produtivas de mercadorias, produção esta que é ancorada na tríade histórica constituída pela produção, pela circulação e pelo consumo. Desde seu ponto de vista, o debate crítico precisa entender que a agudização da acumulação no marco atual só pode ser enfrentada por formas de compreensão e ação claramente referidas ao cerne dessa crise, cujo ponto de fragilidade fundamental são as contradições próprias do capital, ou seja, aquelas diretamente relacionadas aos aspectos centrais da produção e circulação das mercadorias – como, por exemplo, o desemprego tecnológico. Essas contradições são impor-

⁶ HARVEY, 2016, p. 12.

tantes para o próprio movimento de acumulação ampliada do capital, desde que sejam por ele relativamente manejadas, o que implica evitar sua deflagração ou manter sua progressão sob relativo controle.

As relações entre Estado e planejamento/políticas públicas e território

Enfatizaremos, agora, o que consideramos o movimento mais complexo nessa conjuntura de mudanças na economia, que são as mudanças no nível de organização do Estado e do território. De modo geral, as formas de intervenções e ações do Estado (em seus diferentes níveis governamentais), de planejamento econômico social e de gestão do território estão diretamente articuladas às formas de produção social do espaço no curso da história. Mas, neste contexto recente de reestruturação produtiva, as mudanças ocorridas na fase de recuperação da crise capitalista dos anos 1970 apresentam especificidades muito mais profundas e relevantes para a referida análise.

Voltamos a Harvey (2014) para enfatizar que, agora, a acumulação de capitais ocorre cada vez mais com base na espoliação, retornando a uma fase de acumulação primitiva de capital que ocorria na fase pré-capitalista industrial. Para o autor, a maior parte das relações sociais de produção e dos fenômenos territoriais – expressos, por exemplo, na complementariedade entre campo e cidade, nos espaços urbanos, no intenso processo de metropolização e urbanização de toda a sociedade, nas novas formas de uso predatório ao meio ambiente, na precarização do trabalho, na produção de novas subjetividades sociais e de individualização – são expressões do que o autor define como formas de acumulação por “espoliação”, que caracteriza o atual estágio do movimento geral de acumulação do sistema capitalista. A acumulação por espoliação, neste caso, constitui-se como um modelo que recupera, atualiza e recria as formas mais vis e intensas de exploração social e dos recursos naturais, desvelando a importância de termos mais atenção às práticas e relações que dominam e organizam o território.

A gestão (política) e a administração pública no contexto contemporâneo

Vários autores vêm tratando criticamente a questão do deslocamento da responsabilidade da gestão territorial e da pseudocapacidade de produção de fomento do desenvolvimento para as esferas das administrações públicas locais. Essa foi uma estratégia amadurecida ao longo dos anos 1980, a partir de experimentação no âmbito do projeto neoliberal em vários países em todo o mundo, que culminou com as proposições disseminadas como diretrizes gerais do Consenso de Washington. Essas diretrizes apontavam formas de viabilizar dois aspectos que se destacam nessa conjuntura: a relação entre o Estado e as políticas territoriais no âmbito das administrações locais, que regulam o uso do território e seguem investindo nas infraestruturas produtivas; e a perspectiva de “Estado mínimo”, mas que, na verdade, é uma diretriz que apenas revela a intenção de afastar o Estado da regulação das relações entre capital e trabalho.

Em *A produção capitalista do espaço* (2005), Harvey procura demonstrar que o capitalismo contemporâneo busca ampliar a possibilidade de ter relações mais próximas com os agentes públicos que administram o território local, estabelecendo uma relação mais direta e, em grande medida, subordinando as ações públicas à produção de infraestrutura e serviços, de forma a garantir o que Marx denominou condições gerais de produção (MARX, 1984; LENCIONI, 2007). Isso reforça a tese defendida pelo autor, de que o desenvolvimento do capitalismo não é apenas um processo social ao longo do tempo, mas, também, um domínio sobre o território. Em um debate sobre a produção do espaço social, Harvey (1996) procura demonstrar a complexa relação entre tempo e espaço no desenvolvimento do sistema capitalista, no qual as relações sociais de produção e de acumulação capitalista, produzidos historicamente ao longo do tempo, se confundem com as mudanças de uso dos territórios na escala mundial e na delimitação de formas como os espaços urbanos se estruturam. Mais recentemente, com o processo de reestruturação produtiva, esta relação se intensifica na gestão e controle dos espaços urbanos contemporâneos, em face do aumento do interesse por parte do capital de negociar a utilização dos fundos públicos para criar as condições favoráveis para sua instalação nos territórios. Disso resulta o fenômeno da administração privada dos espaços

públicos, de modo que o caráter empresarial passa a prevalecer na administração pública – “administrar a cidade como a uma empresa”. Se, antes, “predominava o papel da autoridade local como ‘facilitador’ com respeito aos interesses estratégicos do desenvolvimento capitalista”, ou seja, o poder público era levado a considerar os interesses sociais locais, agora, na disputa dos fundos públicos entre as comunidades locais e os agentes do capital, prevalece o caráter “empreendedorista”, portanto, a relação com o capital (HARVEY, 2005, p. 170).

Os interesses sociais, portanto, ficam de fora dos planos e projetos das administrações públicas locais, sendo que isso implica uma drástica redução dos investimentos em políticas públicas e em um grande limite às ações de execução das políticas determinadas pelo governo central.

É nesse sentido que o debate sobre o poder da administração local e o desenvolvimento de um projeto nacional de desenvolvimento se impôs em muitos campos do conhecimento (BRANDÃO, 2007; VAINER, 2001), retornando à questão entre o poder regulador dos governos centrais e a capacidade de gestão do território nas esferas de governos locais. No decorrer dos anos 1990, o tema apontava para a crítica a um fenômeno denominado localismo, referente ao papel de destaque que aparentemente as administrações locais assumem no novo cenário da “reestruturação produtiva” e da maior mobilidade espacial dos investimentos. Evidentemente, as críticas se dirigiam à incapacidade do “local” assumir o papel de “empreendedor” e “fomentador” do desenvolvimento social, já que tal perspectiva depende de políticas macroeconômicas, que são atribuições dos governos centrais. Contudo, essas críticas não contemplam o aspecto que estamos pondo em relevo nessa discussão, que é o fato de que é na esfera dos governos locais que se delimitam as políticas territoriais, e, sem dúvida, elas são importantes para o aspecto fundamental para o desenvolvimento social, que são as atividades que permitem a geração de emprego e renda. Neste debate, Brandão destaca criticamente a “debilidade dos centros nacionais de decisão, em face da crescente internacionalização dos circuitos econômicos, o que estabelece uma subordinação real dos territórios aos interesses do capital”, e isso é possível por meio de uma política que estabelece o “fim das escalas intermediárias (e das mediações) entre o local e o Global” (BRANDÃO, 2007, p. 35).

Outra questão polêmica nesse debate refere-se à aparente dicotomia entre a política pública – ações mais relacionadas às ações das administrações locais – e o planejamento econômico nas escalas nacional e regional. A primeira aparece como uma ação reformista e que não aponta para questões estruturais para superar justamente as bases da desigualdade que tanto produz a necessidade dessas políticas, sobretudo as de caráter social. O segundo, o planejamento econômico nacional, seria, então, o instrumento para o enfrentamento e a superação dos problemas sociais, capaz de produzir mecanismos de regulação do capital. Embora polêmica, a questão revela, a nosso ver, os dois lados de uma mesma moeda. Por um lado, não se pode desprezar o fato de que o capital passa a influir diretamente nas políticas nacionais, por meio da influência que o capital financeiro estabelece sobre os Estados nacionais, obrigando ao abandono dos projetos de desenvolvimento e permitindo uma redução da regulação da circulação dos capitais e, conseqüentemente, do uso dos territórios no país. É bom lembrarmos aqui que o Estado que resulta do projeto neoliberal dos anos 1990, após a intensificação das privatizações de empresas públicas e a produção de políticas de liberalização da economia e da regulação do trabalho, sofreu uma nova inflexão, agora mais à direita. Com efeito, a partir da crise econômica e política deflagrada em 2008, os Estados nacionais são compelidos a abandonarem os projetos nacionais e se submeterem às determinações econômicas globais, diante de um avanço sistêmico dos agentes capitalistas e da imposição de governos ultraconservadores e práticas políticas vinculadas às orientações de ultradireita.

Os Estados nacionais, assim, principalmente na periferia do sistema econômico, assumem formas autoritárias, agem abandonando os princípios históricos da “democracia liberal” e passam a atuar de forma autoritária e com uso de instrumentos de gestão comumente utilizados em momentos críticos, definidos como Estados de exceção (AGAMBEN, 2004), e, de forma mais violenta ainda contra os princípios democráticos, a partir do uso de excesso policial como forma de reprimir as manifestações e escamotear a falta de políticas sociais adequadas, delineando uma estrutura de Estado penal (WACQUANT, 2007, 2011).

Apontamos todas essas questões para alcançar o cerne do debate aqui travado. O novo cenário econômico produzido com as novas tec-

nologias nas estruturas produtivas e o novo formato e papel desempenhado pelo Estado altera a organização das políticas públicas e os mecanismos de gestão do território, pois os governos centrais abandonam completamente os princípios gerais do Estado de bem-estar social, que delineou parte de suas ações no período fordista e permite a livre intervenção das diferentes frações do capital sobre os territórios, submetendo as administrações locais aos interesses de seus empreendimentos.

Isso nos permite sugerir, como fez Milton Santos em *O retorno do território* (1996), que tenhamos em conta a importância dos processos sociais, políticos e econômicos que influem na organização social nos lugares. Essa atenção nos permitirá redefinir o papel das políticas públicas, em geral executadas pelas administrações locais, e produzir uma maior compreensão das possibilidades de enfrentamento, e reversão, das desigualdades sociais, bem como estabelecer uma compreensão sobre o conceito de território como referente às práticas sociais. Isso implica avançar as referências teóricas sobre as delimitações territoriais e conflitos (RAFFESTIN, 1983; SOUZA, 1995; HAESBAERT, 2004 e outros), e enfatizamos cada vez mais as ações concretas dos sujeitos sociais, da população local, tendo em conta as determinações políticas e os interesses econômicos que presidem essas relações.

Vale a pena ressaltar esse objetivo a partir de uma abordagem teórica em que o planejamento territorial, seja ele por meio de políticas de gestão do território (ALGEBAILLE e OLIVEIRA, 2019), seja por meio do ordenamento territorial (FERRÃO, 2011), nos permita considerar que o planejamento é uma forma, em si, de política pública que delinea formas de restrição às ações espoliativas do capital e que viabilize formas de uso do território, segundo uma lógica de ocupação racional e de acordo com os interesses da população, pois, afinal, não podemos deixar de considerar que um dos fundamentos do estudo territorial é, como assinala Foucault (2008, p. 145), a relação entre governo-política-economia política.⁷

⁷ FOUCAULT, Michael. *Segurança, Território e População*. São Paulo: Martins Fontes, 2008.

Considerações acerca dos circuitos espaciais e produtivos

Uma última observação acerca das mudanças territoriais nesse novo processo de renovação das estratégias de acumulação capitalista é sua vinculação a bases territoriais definidas de acordo com as formas como a população se organiza e delimita as relações sociais de produção. O espaço urbano e os circuitos espaciais da produção devem ser considerados prioritariamente nessa análise. Vem de Lefebvre (1978) a mais importante referência nesse debate, que é a interpretação dos fundamentos da formação do espaço urbano, que, para o autor, tem origem, enquanto espaço urbano no processo de industrialização e urbanização instaurado com a primeira Revolução Industrial, cujo marco temporal/estrutural se caracteriza pelo desenvolvimento do “maquinário e da grande indústria” (MARX, *O Capital*, Cap. XIII). Na origem deste processo se estabelece a relação atividade produtiva e território, e a forma espacial desta relação é o espaço urbano. A compreensão das relações sociais que produzem o espaço social no período capitalista industrial, de fato, transfere do campo para a cidade a base das estruturas produtivas de mercadorias, configurando o espaço urbano como uma resultante das relações sociais de produção, mas não podemos deixar de ter em conta o que Lefebvre (1983) chamou de “interstícios do cotidiano”⁸ para referir a como as pessoas viviam e percebiam as formas como o capital organizava os espaços e delimitava os mecanismos da reprodução da força de trabalho nos espaços residenciais.

Assim, podemos concluir apontando que as relações sociais de produção e os usos do território na contemporaneidade ocorrem cada vez mais com base na capacidade de espoliação que o capital adquire na relação político-territorial, subjugando cada vez mais os Estados nacionais e as instâncias subnacionais de governo. Estado, política e território constituem-se, portanto, em elementos de uma tríade que dá sustentação às novas formas de acumulação capitalista.

Sob a forte influência dos capitais financeiros, os fluxos originados nas estruturas produtivas e suas respectivas circulações comerciais e, a

⁸ Expressão utilizada por Henri Lefebvre em carta a Augusto Paz, poeta mexicano, em 1981, para dizer que “passei toda a vida preocupado com as ações sociais na sociedade capitalista, e não observei o que ocorria nos interstícios do cotidiano”, referindo-se às práticas sociais dos trabalhadores em seu cotidiano (LEFEBVRE, 1981, p. 7).

partir deles, as formas de fixação dos diferentes capitais já não se realizam como estruturantes da organização do território, mas como forma de espoliação dos recursos físicos e humanos, tendo como aliados os poderes locais. Com base nessa relação de maior subordinação, novas territorialidades se delineiam.

No Brasil, em particular, a constituição de redes de relações institucionais que envolvem os três níveis de governos – todos com relativa autonomia e autoridade para delinear políticas territoriais, pois são considerados entes federativos – determina, por um lado, a primazia do governo nacional na regulação das políticas econômicas e na elaboração das políticas públicas de caráter social. Por outro lado, porém, a execução da maior parte das políticas públicas fica a cargo das administrações locais. Quais as implicações disso? Em que medida o poder de execução permite uma forma de autarquização por parte dos governos locais na gestão dos serviços públicos no país? Essas questões remetem ao fato de que a relação política e território têm nesta divisão político-administrativa uma de suas principais expressões. Porém, há uma naturalização dessa divisão político-administrativa que a deixa fora do debate, como se ela não fosse um momento importante da definição das condições fundamentais nas e a partir das quais se dão as relações reais entre política e território.

Referências

- AGAMBEN, G. *Estado de exceção*. Tradução de Iraci D. Poleti. São Paulo: Boitempo, 2004. (Coleção Estado de sítio).
- ALGEBAIL, E.; OLIVEIRA F. G. A superação do capitalismo em questão: com que práticas, em qual direção? In: ZAAR, M.; CAPEL, H. (Coords. y Eds.). *Las ciencias sociales y la edificación de una sociedad post-capitalista*. Barcelona: Universidad de Barcelona, Geocrítica, 2018
- ALGEBAIL, E.; OLIVEIRA, F. G. A gestão territorial e as políticas públicas no Estado Contemporâneo. In: MUTIM, Avelar; MOURÃO, Cecília; MELO, Roberto da Cruz; LACERDA, Thayse (Orgs.). *Educação ambiental, políticas públicas e gestão social dos territórios*. Vol. 1. 1. ed. Curitiba: Editora CRV, 2019. p. 77-94.

- BENKO, Georges. *Economia, espaço e globalização na aurora do século XXI*. São Paulo: Hucitec, 1996.
- BRANDÃO, C. *Território e desenvolvimento: as múltiplas escalas entre o local e o global*. São Paulo: Campinas: Editora Unicamp, 2007.
- CLAVAL, P. Marxismo e geografia econômica na obra de David Harvey. *Revista Espaço e Economia* [On-line], n. 3, 2013. Disponível em: <http://journals.openedition.org/espacoeconomia/570>.
- CLAVAL, P. *Chroniques de Géographie Économique*. Paris: L'Harmattan, 2005
- CLAVAL, P. Geografia Econômica e Economia. *GeoTextos*, v. 1, n. 1, 2005. Disponível em: <https://portalseer.ufba.br/index.php/geotextos/article/view/3028/0>.
- FERRÃO, J. *O ordenamento territorial como política pública*. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenhian, 2011.
- FOUCAUT, M. *Segurança, território e população*. São Paulo: Martins Fontes, 2008.
- HAESBAERT, R. *O mito da desterritorialização: do “fim dos territórios” à multiterritorialidades*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2004.
- HARVEY, D. *Condição pós-moderna*. São Paulo: Loyola, 1994.
- HARVEY, D. *O Neoliberalismo: história e implicações*. São Paulo: Loyola, 2008.
- HARVEY, D. *A produção capitalista do espaço*. São Paulo: Annablume, 2005.
- HARVEY, D. *Cidades rebeldes: do direito à cidade à revolução urbana*. São Paulo: Martins Fontes, 2014.
- HARVEY, D. *O Novo Imperialismo*. São Paulo: Edições Loyola, 2014.
- HARVEY, D. *17 contradições e o fim do capitalismo*. São Paulo: Boitempo, 2016.
- LEFEBVRE, H. Forma, função, estrutura do capital. In: LEFEBVRE, H. *L'idéologie structuraliste*. Paris: Anthropos, 1971.
- LEFEBVRE, H. *El Derecho a la ciudad*. Barcelona, Ediciones Península, 1978.
- LEFEBVRE, H. *La presença y la ausência: Contribución a la teoría da las representações*. México, Fundo de Cultura Econômica, 1983 [1980].
- LEMOS, M. B.; DINIZ, C. C. (Orgs.). *Economia e território*. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2005.

- LENCIONI, S. *Reestruturação urbano-industrial: centralização do capital e desconcentração da metrópole de São Paulo. A indústria têxtil*. Tese (Doutorado) – USP, São Paulo, 1991.
- LENCIONI, S. A emergência de um novo fato urbano de caráter metropolitano em São Paulo: a particularidade de seu conteúdo sócio espacial, seus limites regionais e sua interpretação teórica. *Boletim Paulista de Geografia*. São Paulo, AGB, n. 82, p. 45-64, 2005 [2003].
- LENCIONI, S. Da cidade e sua região à cidade-região. In: LIMA, L.C.; ELIAS, D.; SILVA, J. B. (Org). *Panorama da Geografia Brasileira I*. São Paulo: Annablume, 2006, p.65-76.
- LENCIONI, S. Condições gerais de produção: um conceito a ser recuperado para a compreensão das desigualdades de desenvolvimento regional. *Scripta Nova*, Barcelona, Universidad de Barcelona, v. XI, n. 245 (7), 1 ago. 2007. Disponível em: <http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-24507.htm>.
- LENCIONI, S. Da metrópole como estratégia desenvolvimentista à metrópole como sobrevida do capitalismo. In: PEREIRA, Paulo César Xavier; HIDALGO, Rodrigo. *Producción inmobiliaria y reestructuración metropolitana en América Latina*. Santiago: PUC-Chile, 2008. p. 41-54.
- LENCIONI, S. Referências analíticas para a discussão da metamorfose metropolitana contemporânea. In: VIDAL-KOPPMANN, S.; HIDALGO, R.; PEREIRA, P. C. (Orgs.). *Transformações sócio-territoriais nas metrópoles de Buenos Aires, São Paulo e Santiago*. São Paulo: FAUUSP, 2011. p. 51-64.
- LENCIONI, S. Metropolização do Espaço. In: FERREIRA, Á.; RUA, J.; MARAFON, G. J.; SILVA, A. C. P. *Metropolização do espaço: gestão territorial e relações urbano-rurais*. Rio de Janeiro: Consequência, 2013. p. 17-34.
- MARTIN, Ron. Teoria econômica e Geografia Humana. In: GREGORY, D.; MARTIN, R.; SMITH, G. (Orgs.). *Geografia Humana: Sociedade, Espaço e Ciências Sociais*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1966.
- MARX, K. *O Capital* – crítica da economia política. São Paulo: Abril Cultural, 1984. Volume I, tomo 2, cap. XIII.
- PESSANHA, R. A ampliação da fronteira de exploração petrolífera no Brasil é parte da geopolítica da energia. *Espaço e Economia*, Rio de

- Janeiro, ano III, n. 6, 2015. Disponível em: <http://espacoeconomia.revues.org/1511>.
- PESSANHA, R. *A relação transescalar e multidimensional “Petróleo-Porto” como produtora de novas territorialidades*. 2017. 560 f. Tese (Doutorado) – PPFH, UERJ, Rio de Janeiro.
- PESSANHA, R. *A indústria dos fundos financeiros: potência, estratégias e mobilidade no capitalismo contemporâneo*. Rio de Janeiro: Consequência, 2019.
- RAFFESTIN, C. *Por uma geografia do poder*. São Paulo: Ática, 1983.
- SANTOS, M. Circuitos espaciais da produção: um comentário. In: BARRIOS, S. *A construção do espaço*. São Paulo: Editora Nobel, 1986. p. 121-134.
- SANTOS, M. *A natureza do espaço: técnica e tempo. Razão e emoção*. São Paulo: Hucitec, 1996.
- SANTOS, M. O retorno do território. In: SANTOS, M.; SOUZA, M. A.; SILVEIRA, M. L. *Território – Globalização e Fragmentação*. São Paulo: Hucitec, 1996. p. 15-20.
- SCOTT, A. J. *Les régions ET l'économie mondiale*. Paris: L'Harmattan, 2001 [1997].
- SCOTT, A. J. *Regions and the world economy – The coming shape of global production, competition, a political order*. New York: Oxford University Press, 1998.
- SOJA, E. W. *Geografia Pós-Modernas – A reafirmação do espaço na teoria social crítica*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1993 [1989].
- SOUZA, M. L. O território: sobre espaço e poder, autonomia e desenvolvimento. In: CASTRO, I. E.; GOMES, P. C.; CORREIA, R. L. *Geografia: conceitos e temas*. Rio de Janeiro: Berthand Brasil, 1995. p. 77-116.
- STORPER, M. *The Regional World: territorial development in a global economy*. New York: The Guilford Press, 1997.
- VAINER, C. As escalas do poder e o poder das escalas: o que pode o poder local? In: *Ética, planejamento e construção democrática do espaço*. Rio de Janeiro: Anpur, 2001. p. 140-181.
- WACQUANT, L. *Punir os Pobres – a nova gestão da miséria nos Estados Unidos*. Rio de Janeiro: Revan, 2007.
- WACQUANT, L. *As prisões da miséria*. Rio de Janeiro: Zahar, 2011.

“Desenvolvimento ilimitado”?

A questão ambiental contemporânea sob a ótica da geografia econômica

Leandro Dias de Oliveira

Assistimos a tempos de transformação, no capitalismo mundial, da abordagem da questão ambiental. Espocam, por mais inimaginável que isso pareça em pleno século XXI, defensores da supressão da natureza em prol do desenvolvimento em sua forma mais avassaladora. Em novos e tradicionais arranjos produtivos onde recentemente se celebrava a adoção do desenvolvimento sustentável como paradigma, há sinais de que os cuidados ambientais se tornaram dispensáveis ou mesmo indesejáveis aos olhos de certos grupos hegemônicos.

As recentes tragédias-crimes-desastres ambientais-industriais brasileiras de Mariana (2015) e Brumadinho (2019), ocasionadas pelo rompimento das barragens de rejeitos da extração de minério de ferro, foram didáticas: de um lado, a condenação das águas dos rios e lagos e do solo, o profundo abalo ecossistêmico e a ruína das habitações das populações do entorno representaram o retrato nítido do desenvolvimento-modernização brasileiro – e não do atraso, como nos ensinou Francisco de Oliveira (2003 [1972]); de outro, mesmo que arrasadas, é evidente que tais regiões permanecem como reservas de grande valor financeiro, continuando como áreas extrativas e oferecendo mão de obra à espera de oportunidades de emprego na própria empresa causadora dos desastres.¹

Entendemos, assim, que os binômios espaço e economia, natureza e sociedade, produção e meio ambiente nunca foram tão pouco dualísticos. Da mesma maneira, a ótica da geografia econômica permanece

¹ Ver: OLIVEIRA, 2018.

como necessidade interpretativa deste horizonte ambiental-industrial que é passado, presente e, incrivelmente, futuro, tendo por obrigação promover uma crítica à mercantilização da vida social em suas múltiplas escalas (OLIVEIRA *et al.*, 2012). Eis o desafio aqui proposto: compreender, à luz da geografia econômica, mas também da geopolítica e da história contemporânea, o atual momento em que emerge a defesa entusiasmada de um modelo de desenvolvimento ilimitado-avassalador, para além da sustentabilidade como norma.

As diferentes temporalidades da crise ambiental contemporânea

Três autores contemporâneos, de grande vulto no pensamento social atual, apresentaram em suas obras uma interessante comunhão teórica acerca do entrecruzamento de tempos-espacos da crise ambiental atual. Segundo o sociólogo norte-americano Immanuel Wallerstein, o economista e também sociólogo alemão Elmar Altvater e o geógrafo britânico David Harvey, a crise ambiental, na produção do espaço do capitalismo contemporâneo, possui duas temporalidades indissociáveis: 1) uma crise de espectro multissecular, pois se trata de uma contradição interna do próprio modo de produção capitalista, que promove uma congruência de fatores de produção com graves limitações; 2) uma crise ancorada na geopolítica recente, marcada pelo estrangulamento do uso do petróleo, da potência do imperialismo estadunidense e da própria incapacidade dos encontros internacionais promovidos pela Organização das Nações Unidas (ONU) para a gestão das riquezas naturais.

Immanuel Wallerstein,² em trabalhos como *O fim do mundo como o concebemos: Ciência Social para o Século XXI* (2003 [2001]) e *Mundialização ou Era de Transição? Uma Visão de Longo Prazo da Trajetória do Sistema-Mundo* (2003), promove um importante debate, buscando aproximar questões canônicas da leitura marxista com perspectivas

² Immanuel Wallerstein, nascido em 1930, é atualmente investigador sênior na Universidade de Yale e professor visitante em outras universidades, após lecionar Sociologia na Universidade McGill, Montreal, até 1976, e na Universidade de Binghamton, Nova York, de 1976 a 1999.

braudelianas da história de longa duração, no que se refere ao trato do *esgotamento ecológico*, conforme sua própria denominação. A crise ambiental contemporânea está vinculada a uma tendência secular do desenvolvimento de longo prazo do sistema-mundo moderno³ (WALLERSTEIN, 2003, p. 84), num processo histórico que atualmente se revela um gigantesco desafio para uma efetiva correção. O esgotamento ecológico, assim como a "desruralização" e a "democratização", é uma característica enraizada no modelo econômico capitalista capaz de promover a sua própria ruptura. Afinal, estas tendências históricas, que incluem pessoas que não deveriam participar do jogo político (democratização), estrangulam a cidade (desruralização) e destroçam a própria "natureza-recurso" (esgotamento ecológico) que, segundo o autor, não podem prolongar-se ao infinito.

Mas, como tributário da Teoria dos Longos Ciclos de Kondratiev,⁴ o autor reforça em sua obra que, além de questão civilizatória e das próprias necessidades imperativas de expansão do sistema vigente (WALLERSTEIN, 2003 [2001], p. 112, mas também WALLERSTEIN, 2001 [1995]; WALLERSTEIN, 2002 [1995]; entre outros), há uma razão geopolítica recente: o próprio declínio do poder estadunidense e do modelo produtivo gestado no pós-guerra. Entre momentos de crescimento e ápice econômico (Fase A) e declínio e crise (Fase B), assistimos à decadência de poder americano (WALLERSTEIN, 2003a), seja pela própria derrocada da Ordem Mundial da Guerra Fria, seja pelos interesses da periferia e semi-periferia mundial, dos países do Extremo Oriente e da Europa unificada.

Assim, o esgotamento ecológico também é uma crise de um modelo de produção industrial norte-americano, cuja gênese é a segunda Revolução Industrial e o advento do fordismo, que implicaram a profunda maquinificação dos processos de fabrico de mercadorias e compreensão de que a extração das riquezas naturais deveria ser ritmada de acordo com as necessidades produtivas. A beligerância inaudita do modelo neoliberal, a profunda dominância financeira e a própria externalização dos custos ambientais são tentativas de inversão da corrente de crise.

³ Sobre a teoria de sistema-mundo, consultar: Wallerstein (1974, 1980, 1989).

⁴ Ver: KONDRATIEV, 1992.

Assim como para Immanuel Wallerstein, para quem a crise ambiental atual é profunda por aglutinar uma razão secular e a derrocada do modelo estadunidense, Elmar Altvater⁵ apresenta perspectiva semelhante. Partindo de duas obras fundamentais, *O preço da riqueza: pilhagem ambiental e a nova (des)ordem mundial* (1995 [1992]) e *O Fim do Capitalismo como o conhecemos* (2010 [2005]), entendemos que Altvater reforça a consonância de diferentes tempos históricos na questão ambiental contemporânea.

Segundo o autor, o capitalismo envolve uma espécie de congruência trinitária que aglutina *indústria moderna, energias primárias fósseis e a formação social sob racionalidade europeia*, num sistema fechado que atingiu o limite nas fronteiras do próprio modelo. Afinal, um sistema semeado por bens oligárquicos – aqueles que são, pelos próprios limites econômico-espaciais, restritos a apenas parte da população – e com base na produção fóssil de energia é, por natureza, insustentável. Uma vez que a racionalidade moderno-científica, a revolução industrial e a produção fossilista são alicerces do sistema capitalista, o autor reforça que aflora um paradoxo: trata-se de algo que não pode nem durar nem ser alterado com facilidade.

Assim, se a própria Revolução Industrial possui como esteio a utilização de combustíveis fósseis, uma revolução com o uso de energia alternativa, como a solar, se torna um desafio tão grande quanto qualquer revolução no mundo do trabalho. Nesta perspectiva, os choques atinentes ao fim da “era do petróleo”, os discursos sobre sua finitude, a possibilidade do *peak oil* e as próprias guerras pelo “ouro negro” também revelam o contexto geopolítico presente da luta por riquezas naturais. O imperialismo, a forte presença territorial mundial dos Estados Unidos e o método de “apropriação pela desapropriação” (ALTVATER, 2010 [2005], p. 113) revelam não somente a violência geopolítica do modelo, mas também a vinculação histórica da crise por obtenção de natureza-recurso no tempo presente.

David Harvey⁶ também apresenta perspectiva conexa, observável em obras como *Justice, Nature and the Geography of Difference* (1996,

⁵ Elmar Altvater (1938- 2018) foi professor de Ciência Política no Otto-Suhr-Institut da Universidade Livre de Berlim, Alemanha.

⁶ David Harvey, nascido em 1935, é um proeminente geógrafo britânico formado na Universidade de Cambridge e atualmente professor da City University of New York, no campo da Antropologia.

ainda sem tradução) e *17 Contradições e o Fim do Capitalismo* (2016 [2014]), entre outras, em que trata da questão ambiental contemporânea. Para o autor, a "degradação ambiental" – especificamente tratada como contradição 16 na obra anteriormente citada – é um elemento fatal para expansão contínua do capital. Afinal, assistimos à crise da natureza como reserva de valor a ser usada, comercializada, privatizada e territorializada. A presunção do domínio *prometeico* da natureza, a invocação de limites pela "ecoescassez" e a constante exumação do nefasto neomalthusianismo fatalista apenas revelam a incerteza das tradicionais ferramentas de gestão diante da contradição entre crescimento exponencial e proteção das riquezas naturais.

A degradação ambiental é uma contradição interna ao próprio modelo capitalista, que emerge secularmente, mas também uma questão contemporânea. Com base no imperialismo estadunidense, tratado com esmero em obra específica do autor (HARVEY, 2004 [2003], mas também em 2008 [2005], 2013 [2006] e 2013 [2010]), cada vez mais são empreendidos processos de *desposseção*, *espoliação*, *coerção*, *opressão* e formas renovadas de *acumulação primitiva*, portanto, apropriações agressivas do território, da natureza e do próprio trabalho. A crise ambiental é fruto de um longo processo histórico – é importante que se destaque isto –, mas também das engrenagens econômicas recentes do sistema-mundo, as quais esmiuçaremos a seguir.

Desenvolvimento, natureza e o processo de reestruturação territorial-produtiva

Não é possível falarmos de desenvolvimento produtivo ou mesmo tratarmos de conteúdos atinentes à geografia econômica sem circunscrever o papel da natureza. Secularmente marcada pela forma de exploração produtiva, a natureza entendida como *recurso* é diretamente responsável pela forma de produção dos empreendimentos industriais. Que se justifique a preocupação com o tema: num país que homenageia no próprio nome a sua primeira riqueza produtiva extraída na busca de saciar as intenções econômicas do explorador, assim como tal tributo toponímico repercute a primeira matéria-prima obliterada pelo uso sistemático e ilimitado de exploração, a teoria e a prática da geografia

econômica jamais poderão ignorar o estudo da relação economia-meio ambiente.

Neste sentido, é possível relembrar que a questão ambiental, como conhecemos, tem raízes muito profundas. Resgatando a obra de Jean Gimpel (1977 [1975]), podemos rememorar o quão a construção de castelos em solo inglês foi diretamente responsável pela destruição de florestas inteiras na Grã-Bretanha; da mesma maneira, como o Rio Sena, que corta Paris, já era extremamente poluído em pleno medievo. Segundo o mesmo autor, o ambiente industrial da Europa Medieval⁷ só revela que a questão ambiental tem ascendências significativas. A saga dos europeus em busca de especiarias localizadas nas distantes Índias, e aventurando na costa atlântica em busca de riquezas que pudessem se tornar fatores de desenvolvimento, reforçam que não somente são dizimadas civilizações, grupos sociais e comunidades tradicionais por ambições financeiras e de poder, mas que a exploração das riquezas naturais é marca central de modos de produção historicamente espoliadores.

Não é por outro motivo que as ideias do final do século XIX dos norte-americanos Gifford Pinchot e John Muir – precursores, respectivamente, do conservacionismo e do preservacionismo – são tão centrais e tão importantes para todo aquele que discute a questão ambiental contemporânea. Os Estados Unidos são predecessores em tal questão, pois constituíram dois parques ambientais em pleno século XIX – Yellowstone (1872) e Yosemite (1890) – e consolidaram ideias como proteção integral da natureza e uso racional dos recursos (DIEGUES, 1996; MCCORMICK, 1992 [1989]). Mas, de outrora pioneiro na adoção de políticas ambientais, os Estados Unidos assistiram às preocupações ecológicas submergirem frente aos desafios de um longo período de guerras mundiais brutais e emergência do nazifascismo e do socialismo soviético. É somente com a eclosão das bombas atômicas – que radicalizam a noção de destruição da natureza da vida humana, criando problemas de ordem presente e futura numa escala de destruição jamais vista – que a questão ambiental é resgatada e se projeta como algo de

⁷ O autor fala em era industrial da Idade Média, à revelia da celebração da Revolução Industrial inglesa do século XVIII como catalisadora histórica dos inventos e das tecnologias industriais.

fato consolidado nos grandes debates dos campos geopolítico e geoeconômico internacionais.

É fulcral associar a adoção da proteção da natureza como fator econômico e as mudanças ocorridas no universo da fábrica. Pinchot, um teórico liberal, concebia o uso racional da natureza-recurso como defesa das matérias-primas para a produção econômica. Assim, no decorrer do século XX e mesmo no alvorecer do século XXI, ao mesmo tempo que as ideias de preservação e conservação são retomadas por movimentos ambientalistas, empresas e suas respectivas fundações, organizações não governamentais, partidos ecológicos, universidades e representantes do *mainstream* [geo]político mundial, também se alude o fausto da tecnificação em larga escala (HABERMAS, 2014 [1968]), junto a um processo extemporâneo de neoproletarização e advento de formas *flexíveis*⁸ de produção (HARVEY, 2004 [1989]; HOOGVELT, 1997). Da mesma maneira, o acolhimento de ideais de preservação e conservação das riquezas naturais em pleno espectro produtivo no limiar do século XX só pode ser compreendido por meio de sua congruência não somente com as mudanças no mundo da produção industrial, mas da própria emergência do neoliberalismo econômico.

O pensamento econômico neoliberal foi forjado no decorrer do século XX, em concomitância histórica com o afloramento político da questão ambiental contemporânea. Friedrich August von Hayek, Ludwig von Mises, Karl Popper e Milton Friedman, expoentes do pensamento neoliberal e participantes da célebre Mont Pelerin Society (HARVEY, 2008 [2005]), fundada em 1947, propugnavam a "liberdade" como base de suas filosofias: liberdade de escolhas, igualdade de

⁸ Ainda que controversa, seja por apresentar abordagem essencialmente produtivista em detrimento dos serviços cada vez mais diversificados e fulcrais na análise econômica, seja pelos limites tipológicos de classificações desta natureza, que peremptoriamente acaba forjada em generalizações e estereótipos (MARTIN, 1996 [1994]), fica nítido que o fordismo, em sua forma clássica e austera, viveu seu declínio no último quartel do século XX, com, entre outros fatores, a diminuição das plantas industriais, arrefecimento dos gigantescos estoques em prol da produção *just in time*, composição de nichos de mercado, ascensão de um mercado consumidor profundamente individualista e consolidação de um exército de trabalhadores que não fossem visceralmente vinculados à empresa. As necessidades crescentes de adequação energético-ambiental completam o quadro de estrangulamento do fordismo então vigente.

direitos e oportunidades, com o maior uso das forças espontâneas da sociedade (HAYEK, 1977 [1944], p. 17; FRIEDMAN, 1977 [1962], p. 165, entre outros).

É notório que no mesmo ano (1944) em que foi publicado o livro *O Caminho da Servidão*, assinado pelo filósofo político austríaco Friedrich August von Hayek, também tenha vindo a público a obra *A Grande Transformação – as origens de nossa época*, de autoria de Karl Polanyi. A obra de Polanyi é uma crítica descomunal do quão impossível era prescindir do Estado no modelo liberal, uma vez que as experiências revelavam explosões legislativas, ampliação do papel administrativo dos governos, autoritarismo e a plena incapacidade de autorregulação do mercado. Assim, quando David Harvey assevera (2008 [2005]), seis décadas após a publicação de *A Grande Transformação*, que o neoliberalismo é uma espécie de álibi para que o mercado seja colocado em primeiro lugar pelo Estado – que passa a ser desvalorizado como agente para solução dos problemas diversos da sociedade –, ele apenas desvela a hipocrisia conceitual de uma corrente econômica que promete liberdade, mas que se adequa, progressivamente, a formas autoritárias, violentas e antidemocráticas de governança. No que se refere ao ambientalismo, esse passa também a caminhar para além do Estado, com o alargamento da participação das organizações não governamentais no tema e com o processo de empresariamento da questão ecológica, com seus braços fundacionais em franca expansão.

A complexa transição do fordismo para um modelo entendido como flexível, ainda que com significativas incertezas até mesmo referentes à correta nomenclatura – pós-fordismo, toyotismo, acumulação flexível –, se mostra bastante precisa quando vista sob a ótica da adoção de paradigmas de sustentabilidade. Ainda que com profundas diferenças entre centros e periferias, em escala mundial, nacional, regional e mesmo metropolitana, é ponto pacífico que transformações, em maior ou menor grau, ocorreram, como o emprego do paradigma da produção *just in time (on demand)*, a efetivação de nichos de mercado específicos, a racionalização dos estoques e personalização perante o consumidor, a diminuição, espraio e descentralização de parte significativa das plantas industriais, a descontinuação de vilas operárias e a superação da relação simbiótica cidade-indústria no que se refere à administração dos interesses citadinos.

Assim, passa a ser hegemônico o entendimento da vigência de uma demanda qualificada de estoques de natureza, numa espécie de aplicação nos *recursos* naturais ao modo *just in time*. Da mesma forma, os empreendimentos produtivos passam a destacar que a natureza deve ser protegida, de maneira que rios, lagos, áreas florestais, parques etc. começam a ser adotados como parte da responsabilidade social da empresa. Em nossos estudos da última década, no recorte territorial que denominamos Oeste Metropolitano Fluminense – composto pelas cidades de Itaguaí (agregando parte do bairro de Santa Cruz, na cidade do Rio de Janeiro), Japeri, Seropédica, Queimados, Paracambi e o entorno imediato –, ficou nítido que é a natureza que protege a fábrica! Os muros das fábricas – assim como, que se destaque, de distritos industriais, de condomínios logísticos e mesmo de *resorts*, hotéis e condomínios habitacionais (DINIZ-SILVA, 2018) – são as próprias áreas verdes que as empresas prometem proteger. As necessidades de mudança na matriz energética, a defesa de estoques de recursos advindos da natureza e o próprio uso instrumental dos espaços naturais só revelam o quão o processo de adequação ecológica e o acolhimento de concepções como desenvolvimento sustentável sempre estiveram atavicamente relacionados ao processo de reestruturação produtiva do capital.

Tão importantes quanto os princípios de utilização do território, a distritalização da indústria, a formação de *clusters* produtivos, a métrica dos transbordamentos (*spill-overs*) de conhecimento (MASSEY, 1995 [1984]; SCOTT, STORPER, 1986; STORPER, WALKER, 1989; SCOTT, 1993; STORPER, 1997; STORPER, VENABLES, 2005, para ficarmos em poucos exemplos), está a proteção da natureza enquanto recurso e o reconhecimento paradigmático da sustentabilidade, praticamente enlaçada com os princípios de inovação e desenvolvimento tecnológico. Nesta perspectiva, no âmbito dos estudos de geografia econômica, entendemos que o modelo produtivo atual é baseado numa tríade formada: 1) pela *produção flexibilizada*, ainda que continuem *sub judice* teórico as reais concreções das transformações ocorridas no chão da fábrica e no próprio *modus operandi* produtivo; 2) pelo *neoliberalismo*, mesmo com as rupturas oriundas com a constituição de modelos econômicos mais estatocêntricos e planejativos em alguns países; e 3) pelo *desenvolvimento sustentável*, embora tal concepção permita apontar, sem receios, ser fruto de um trato hipócrita no que se refere à proteção da natureza.

Tal tríade foi posta à prova quando a industrialização passa a ocorrer, com primazia, nas periferias mundiais. É Slavoj Žižek (2009 [2008], p. 28) que aponta que, com a deslocalização das fábricas, exporta-se o lado sombrio da produção industrial – trabalho disciplinado e hierarquizado, contaminação ambiental etc. – para lugares invisíveis ao mundo desenvolvido. Da mesma maneira que a instalação de uma siderurgia integrada é algo impensável nos *centros* do mundo, mas totalmente plausível nas *periferias*, a industrialização trouxe consigo a sustentabilidade como proposta econômica e como propaganda social. A industrialização das periferias urbanas, transformadas em verdadeiras zonas de sacrifício e paraísos da poluição (ACSELRAD, 2004), serviu como instrumento de desruralização e solapamento das realidades locais. Assim, de um lado, foi permitido novamente à fábrica emergir como “símbolo de desenvolvimento”; afinal, da geração ínfima de empregos em tempos de desalento no mundo do trabalho à realização de pequenos investimentos, como escolas técnicas que atingem parcela ínfima da população local e mesmo promoção de casamentos com festas coletivas,⁹ se tornam ações importantes em meio ao total esquecimento do poder público. Por outro lado, em áreas com características “ruralizadas”, é o desenvolvimento sustentável que ameaça a natureza, pois carrega consigo o signo da mecanização do território, da abertura de veios logísticos, da extração de matérias-primas e do cotidiano urbano-periférico. A sustentabilidade afeta diretamente o meio ambiente, pois implica o acolhimento de um modelo industrial capitalista à revelia das características ambientais do lugar.

Substitui-se, nesta seara, a cidade operária das adjacências da fábrica por áreas verdes, fazendo com que as áreas industriais fiquem livres de conterem proletários como vizinhos e passem a ter florestas – sejam re-

⁹ A referência é ao “casamentação”, uma gigantesca cerimônia de casamento comunitário ocorrida no dia 26 de dezembro de 2016 na Base Aérea de Santa Cruz, na cidade do Rio de Janeiro. Tal cerimônia foi promovida pela Usina Comunitária CSA, programa de responsabilidade social da Thyssenkrupp CSA, em parceria com o Sesi-RJ e o Tribunal de Justiça do Rio de Janeiro, onde mais de 1.600 pessoas oficializaram seus relacionamentos. A siderúrgica Thyssenkrupp CSA, atual Ternium CSA, está localizada no complexo industrial Santa Cruz-Itaguaí, no Oeste Metropolitano Fluminense. Ver: <http://www2.fab.mil.br/comar3/index.php/2014-12-11-17-51-57/163-casamentaco-uma-parceria-da-thyssenkrupp-csa-com-a-basc>.

plantadas, sejam protegidas, numa profícua composição de *marketing* ecológico – como ocupantes imediatas. Sem a inconveniente presença dos cidadãos, parte significativa dos empreendimentos produtivos se torna “*quartelizada*” e permanece oculta em verdadeiros esconderijos espaciais – ruas de menor movimento, estradas vicinais, bairros afastados –, protegidos e embelezados por áreas verdes (OLIVEIRA, 2016).

Outrossim, a própria construção da malha logística tem se mostrado uma operação interessante em relação à urbe e às áreas verdes. Estradas, eixos ferroviários e mesmo áreas portuárias cortam, atropelam e desfazem áreas de interesse ambiental – vide o caso do Arco Rodoviário Metropolitano Fluminense, que cortou ao meio a Floresta Nacional Mário Xavier (OLIVEIRA, 2018a) –, com ou sem respaldo de estudos e relatórios técnicos preliminares. Por óbvio, leitos estradais e ferroviários e zonas portuárias livres do inconveniente das populações urbanas se revelam um importante trunfo logístico: os habitantes das cidades e suas dinâmicas cotidianas são viscosidades (SANTOS, 2004 [1996]) que impedem a velocidade pretendida pelo ritmo acelerado das mercadorias.

A própria noção de inovação, tão importante para a geografia econômica do tempo presente, também está combinada com ideias ligadas à sustentabilidade. Afinal, a cidade sustentável pressupõe cidades com “criatividade” e “inteligência” sob o cânone empresarial, ultrapassando os pressupostos da rigidez moderno-fordista (MASCARENHAS; OLIVEIRA, 2016). Tão importante quanto o burburinho (*buzz*, contato Face a Face – FaF) ou as densidades das *global pipelines* de informação desta verdadeira teia de cabeamento digital e contatos cibernéticos, a constituição de redes cooperativas sustentáveis está no âmago da viabilidade, da saúde e da própria potência do modelo.

Portanto, o que assistimos decerto não é tão somente ao ostracismo da noção de desenvolvimento sustentável, cujo cinismo ambiental indisfarçável constitui um verdadeiro combo com a própria falsidade libertária do neoliberalismo e da fragilidade dos progressismos embutidos na ideia de produção flexível, mas a uma mudança preocupante no modelo econômico vigente. Sob a régua única da produção de riquezas, a defesa entusiasmada de um desenvolvimento ilimitado e avassalador revela não somente a perfídia da sustentabilidade como norma, mas representa um retrocesso profundo na própria lógica capitalista de acu-

mulação. A celebração do uso irracional na natureza, após a renovação técnica de inúmeros parques industriais com gerenciamento de recursos e filtragens diversas, não pode ser desvinculada das mudanças produtivas do presente e da própria ampliação da obtenção de mais-valia, seja nas engrenagens do mundo do trabalho, seja nas matérias-primas e nos combustíveis oriundos natureza.

Economia verde, desenvolvimento ilimitado e novos rumos da geopolítica ambiental

Conforme já afirmamos (OLIVEIRA, 2019), o sustentável não é nem nunca foi o problema central, mas, sim, o rapto ideológico do conceito de desenvolvimento, palavra-força que se constitui como processo e resultado, meio e fim, que historicamente implica o domínio sobre a natureza através da subserviência das riquezas naturais aos ritmos da produção econômica e modernização técnica.¹⁰ Trata-se de uma ideologia extremamente potente, capaz de indicar um futuro próspero a ser construído através da reprodução do modelo então vigente. O retorno à defesa de um desenvolvimento ilimitado deve ser explicado por uma congruência de fatores políticos, econômicos, sociais e culturais.

As raízes geopolíticas da construção da proposta de desenvolvimento sustentável remetem ao relatório “Limites do Crescimento” (MEADOWS *et al.*, 1973 [1971]), construído por uma equipe de pesquisadores do MIT (Instituto Tecnológico de Massachussets), sob encomenda do Clube de Roma, que é um estudo que lograva larga descrença nas perspectivas de solução dos problemas ambientais e promulgava que o desenvolvimento-crescimento deveria ser desacelerado, pois apresentava limites próximos. Neopositivista (PORTO-GONÇALVES, 1985), neomalthusiano (OLI-

¹⁰ Não diferenciamos aqui o uso do termo *sustentabilidade*, originado na ecologia e referente à natureza homeostática dos ecossistemas naturais e à sua autoperpetuação (BRÜGGUER, 1994, p. 72-73), de *desenvolvimento sustentável*, cientes de que o desenvolvimento é retirado da economia. Independentemente das inúmeras interpretações dos termos, ambos remetem a uma concepção gestada nas grandes conferências internacionais, celebrados na Agenda 21 e adotados por empresas de magnitudes diversas, diferentes governos e sujeitos da sociedade civil. Para aprofundamento deste debate, consultar: OLIVEIRA, 2019.

VEIRA, 2012) e bastante pessimista, o legado deste estudo é a proposição de *crescimento zero*, defendido convenientemente e hipocritamente pelos países centrais na Conferência das Nações Unidas sobre Meio Ambiente Humano (Estocolmo, 1972), em contraposição com o *desenvolvimento a qualquer custo*, apoiado pelos países periféricos.

Este insucesso na busca de uma proposta consensual entre desenvolvimento e meio ambiente só foi contornado na década seguinte, especificamente com a publicação do relatório intitulado "Nosso Futuro Comum" (BRUNDTLAND, 1988 [1987]), resultado das análises de uma comissão multidisciplinar chancelada pela Organização das Nações Unidas e presidida pela primeira ministra norueguesa e líder do partido trabalhista Gro Harlem Brundtland. Este relatório, realizado sob os auspícios da adoção do neoliberalismo em importantes nações centrais e mesmo periféricas, apresentava uma clara proposta de capilarização do desenvolvimento sustentável como solução incontestada dos problemas ambientais. Abusando do uso do termo necessidade como imbróglio ideológico e constituindo um conflito imaginário entre as gerações presente e futura (RODRIGUES, 2006), ajuizava a aceleração do desenvolvimento, sob vestes neoliberais e com base em modernização tecnológica, especialmente pela utilização de tecnologias *clean* (mecanismos de desenvolvimento limpo).

Esta concepção foi glorificada no decorrer da Conferência das Nações Unidas sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento, realizada no Rio de Janeiro, em 1992. A Conferência do Rio de Janeiro, ou Eco-92, em meio ao simulacro espacial que garantiu a impressão de congruência de interesses entre as 178 delegações diplomáticas presentes no Riocentro e os milhares de envolvidos em movimentos sociais e organizações não governamentais no Aterro do Flamengo, consolidou esta adequação entre "economia" e "ecologia", etiquetando e precificando as riquezas naturais (SMITH, 1988) e criando um verdadeiro mercado ambiental, e ainda transformando um termo oriundo da reestruturação territorial-produtiva do capital em fator determinante para as mudanças necessárias nos cuidados ambientais para o século que iniciava, por meio da assinatura da Agenda 21 (1996 [1992]).

Além de passar por exame minucioso nas altas esferas de comissões internacionais da ONU, o desenvolvimento sustentável recebeu o crivo dos mais importantes empresários internacionais na 2ª Conferência

Mundial da Indústria sobre Gerenciamento Ambiental, realizada em 1991 sob a organização da Câmara Internacional do Comércio, com a assinatura de um catálogo de diretrizes intitulado “Carta Empresarial para o Desenvolvimento Sustentável”, que criou e estimulou a adoção de práticas administrativas para efetivar esta nova estratégia de progresso econômico (SCHMIDHEINY, 1992). Nesta conferência realizada em Rotterdam, na Holanda, sob a presidência do megaempresário Stephan Schmidheiny e da qual participaram os dirigentes de mais de 700 empresas – como General Motors, Imperial Chemical Industries, Dupont e Bayer –, foi indicada como condição básica para consecução do desenvolvimento sustentável a ampla adoção do livre comércio (EIR, 2001, p. 64). Outros grupos empresariais da Europa, Estados Unidos, Canadá, Japão, Índia e Malásia também empreenderam mecanismos de regulamentação ambiental, desde que não abalassem a ampliação do capital.

De todo modo, não deixa de ser surpreendente que Stephan Schmidheiny, multibilionário suíço herdeiro e CEO da Eternit – empresa que se tornou gigante explorando particularmente o amianto desde o início do século XX –, mesmo multipremiado e considerado filantropo, tenha sido condenado pelo Tribunal de Turim, em 13 de fevereiro de 2012, a 16 anos de prisão e ao pagamento de 100 milhões de euros pela morte de milhares de pessoas por doenças relacionadas ao amianto, contaminadas em plantas da Eternit na Itália (BUDÓ, 2017). Novos julgamentos, confirmações e ampliações das sentenças revelaram uma outra face do expoente empresarial que trabalha ainda hoje pela construção do desenvolvimento sustentável por meio da organização filantrópica Fundação Avina, que atua na América Latina incentivando alianças entre líderes sociais e empresariais. Sua sede é no Panamá e mantém escritórios em Buenos Aires, Santa Cruz de la Sierra, Rio de Janeiro, Santiago, Bogotá, Cuenca, Assunção e Lima.

Evidencia-se, assim, o papel da geopolítica e geoeconomia na construção do desenvolvimento sustentável. Destarte, se assistimos no tempo presente a consagração da escalada da violência no mundo do trabalho, com o alastramento de cargas horárias de 15 ou 16 horas cotidianas por parte dos trabalhadores, num ritmo que alude à Revolução Industrial manchesteriana, e formas de extorsão contemporânea, sintetizadas sob o signo da *uberização* (SLEE, 2017), onde praticamente se troca o direito a uma vida plena pela luta ávida e constante pela simples

sobrevivência, não é de se estranhar que também algo semelhante ocorra em relação à natureza.

Geopoliticamente, podemos apontar que a questão ambiental foi tratada de forma direta, ainda que com a leitura sempre mais economicista, em três grandes conferências ambientais: a Conferência das Nações Unidas sobre Meio Ambiente Humano (Estocolmo, 1972), resultando num dissenso economia-ecologia; na Conferência das Nações Unidas sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento (Rio de Janeiro, 1992), com a promulgação do desenvolvimento sustentável como norma econômico-ecológica; e na Conferência das Nações Unidas sobre Desenvolvimento Sustentável, novamente realizada no Rio de Janeiro (2012), e conhecida como Rio + 20, cuja proposta era um balanço de duas décadas da conferência anterior.

Ideias como ecodesenvolvimento, da lavra de nomes importantes do pensamento ambiental, como Maurice Strong e Ignacy Sachs, jamais chegaram a constituir uma alternativa (SAHR, 1998), ao subjugar o desenvolvimento antepondo o "eco". Foi a concepção de desenvolvimento sustentável, uma verdadeira palavra-força mesmo considerada vaga, imprecisa, insuficiente e muitas vezes pensada como prática, e não como um campo teórico, que implicou numa aproximação genuína entre economia e ecologia por meio da adoção de uma espécie de neoliberalismo ambiental, na busca de obtenção de lucros a partir da mercantilização de até mesmo créditos atmosféricos. Tratava-se de uma ideia certamente sedutora que poderia ser defendida tanto nos altos estratos da geopolítica internacional quanto no cotidiano de pessoas comuns, com uma definição esperançosa de atendimento às necessidades do presente e do futuro, que vislumbrava uma sociedade mais justa e equilibrada ambientalmente. Ainda que significasse um uso protocolar de riquezas naturais nos diferentes territórios e avançasse no comércio de *commodities*, nas trocas tecnológicas desequilibradas no âmbito norte-sul e que transformasse o conhecimento tradicional em mercadoria sob a força das patentes intelectuais empresariais, o desenvolvimento sustentável arrogou para si um forte componente ideológico, que eclipsava tais ações geoeconômicas por meio de uma atmosfera de proteção ingênua da natureza.

Os anos seguintes à Conferência de Estocolmo, mesmo com o estabelecimento do Programa das Nações Unidas sobre o Meio Ambiente

(PNUMA), em dezembro de 1972, com sede em Nairóbi, Quênia, foram marcados pela aceleração contínua de efeitos que retratam um processo incontestável de destruição ecológica: aumento significativo dos índices de poluição global, ameaças nucleares, desmatamento, problemas atmosféricos (efeito estufa, buraco na camada de ozônio), extermínio de espécies de animais silvestres, perda de biodiversidade, entre outros. Sob o mesmo aspecto, ainda que retiremos o véu ideológico do desenvolvimento sustentável, nos anos seguintes à Conferência do Rio de Janeiro houve um avanço nas pautas ambientais, seja no âmbito de empresas que cada vez adotaram medidas ecológicas de filtragem e despoluição, seja nas políticas de Estado, em suas diferentes escalas administrativas, com a criação acelerada de ministérios, secretarias, departamentos e outras instâncias institucionais. Com todos os limites, a defesa de cidades sustentáveis, da agricultura mais orgânica, dos povos tradicionais, da educação ambiental, da proteção de florestas, corpos hídricos e fauna, entre tantas outras ações, não somente significou uma profunda evolução no trato ecológico, como permitiu acreditar que a centralidade da questão ambiental nas esferas pública e privada parecia incontestável, insubstituível e inquebrantável.

Contudo, em 2012, no decorrer da Conferência das Nações Unidas sobre Desenvolvimento Sustentável (Rio + 20), houve uma trágica, irracional e irruptiva reconquista da “ecologia” pela “economia”, uma derrota acachapante do “sustentável” pelo “desenvolvimento” (OLIVEIRA, 2014). Promovendo o desenvolvimento sustentável no próprio nome da conferência, a Rio + 20 ampliou a escalada econômica sobre o meio ambiente ao transformar a noção de *Economia Verde* em novo *leitmotiv* da adequação economia-ecologia. Ao assimilar o desenvolvimento, de forma incontestada, como crescimento econômico e desfraldar a bandeira do lucro ambiental *per se*, esfumou-se o já desgastado encanto ideológico de “proteção da natureza”. *Afinal, quem, além daqueles que se locupletariam com o lucro com o comércio dos recursos naturais, se sentiria seduzido pela defesa da construção de uma economia verde?* Tal concepção revelou o quão as organizações geopolíticas internacionais entediam a natureza como um grande almoxarifado produtivo, com valiosas matérias-primas, presentes e futuras.

Sempre é bom reforçar a experiência que pesquisas sobre conferências ambientais oferecem: tais megaencontros permitem a leitura geopolítica

do momento e correspondem a um balanço do *intermezzo* histórico entre sua realização e a conferência anterior. A Rio + 20 é fruto de sua história, dos comitês preparatórios, dos interesses dominantes, dos movimentos econômicos e políticos das décadas anteriores e dos descaminhos teóricos das temáticas pactuadas. Analisar uma conferência é compreender que, como fato geopolítico, se trata de um importante barômetro dos temas discutidos e do corolário de um processo histórico – e não de seu agente desencadeador –, assim como se torna um balizador fundamental de políticas públicas e empresariais imediatas (OLIVEIRA, 2011).

Por conseguinte, se a Rio-92, ao acolher o desenvolvimento sustentável como amálgama discursivo, possibilitou fazer do Fórum Global, realizado no Aterro do Flamengo, um local de celebração das decisões em defesa do meio ambiente, na Rio + 20 perdeu-se o fôlego ideológico: a Cúpula dos Povos da Rio+20 por Justiça Social e Ambiental, organizada pelo Comitê Facilitador da Sociedade Civil Brasileira para a Rio+20 (CFSC), com patrocínio da Caixa Econômica Federal e financiado desde a convocação inicial pela Ford Foundation, Fundação Friedrich Ebert (FES), Oxfam, Fundação Heinrich Böll e EED (*Evangelischer Entwicklungsdienst*), não ecoou a proposta de economia verde e ficou relegada tanto como um locus de denúncias das causas da crise socioambiental e busca soluções práticas quanto como um espaço festivo e desconsiderado pelos presentes no Riocentro.

A Rio + 20, que superou em número de delegações oficiais a Rio-92 (ou Eco-92) e até a Cúpula do Milênio (Nova York, Estados Unidos, 2000), ao totalizar a participação de representantes de 193 países, com a presença de mais de 100 chefes de Estado e de Governo e aproximadamente 12 mil delegados oficiais, também não ofereceu documentos renovadores de esperança. A pálida "Carta do Rio", intitulada "O Futuro que Queremos", era tão somente um protocolo frágil e de intenções elásticas. Além disso, a certeza de que a aceitação dos princípios do desenvolvimento sustentável pelas maiores empresas do mundo não significou mudanças estruturais ficou ainda mais exposta quando se visitava os pavilhões com *stands* dos governos presentes e de grandes empresas mundiais no Parque dos Atletas, defronte ao Riocentro, contendo as mais diferentes possibilidades de adoção de princípios de sustentabilidade. Entre *workshops*, propagandas dos feitos sustentáveis, coquetéis, mostruários, expositores praticando múltiplos idiomas, dis-

tribuição de brindes, cartilhas, revistas e toda sorte de informativos, disseminava-se a inserção do meio ambiente na agenda de empresários e governantes como numa grande “feira de negócios”. Quebrava-se, de certa maneira, o frágil elo constituído vinte anos antes, pela debilidade das propostas e das ações efetivas e pela vulgarização das experiências sustentáveis. O legado da Rio + 20 foi a fragilização da própria questão ambiental contemporânea no âmbito da geopolítica.

Se a história se repete como farsa (MARX, 2000 [1852]), como não houve consenso na enunciação da *economia verde* e levando-se em consideração a fratura no espólio ideológico do desenvolvimento sustentável, já era possível crer que infelizmente os anos subsequentes à Rio + 20 seriam trágicos para o meio ambiente. Mesmo ciente do papel negativo das lideranças ineptas que emergiram aqui e acolá nos poderes executivos de países importantes do mundo, os ataques à proteção da natureza, a desvalorização dos atributos das riquezas ecológicas, a incompreensão dos impactos humanos e a defesa entusiástica do desenvolvimento rememoram o fracasso da Rio + 20. Além disso, tanto a década de [19]70 quanto a década presente são momentos históricos de profunda crise econômica: antes, o Choque do Petróleo (1973) reconfigurou as forças políticas e os elos entre os países centrais e periféricos, além de estrangular o próprio modo de produção fordista (HARVEY, 1996 [1989]); atualmente, a sucessão de crises econômicas na última década – podemos falar em *crisiologia*, mediante a constância das ocorrências (WIEVIORKA, 2012) – e a própria desaceleração do crescimento chinês comprovam que vivemos tempos muito difíceis.

Assim, forma-se um trágico paradoxo: o desenvolvimento sustentável jamais permitiu constituir uma crença genuína na sua capacidade de solução dos anátemas ambientais, seja em escala local, seja em escala global, mas ao menos oferecia uma fugidia esperança de uso racionalizado da natureza por meio de mecanismos de proteção ambiental. Entretanto, ainda que saibamos que não se tratava de solução autêntica para quaisquer problemas ecológicos, estamos assistindo, no vácuo deixado pelo dissenso e inocuidade da concepção de economia verde, à capilarização de discursos em prol de um desenvolvimento ilimitado e avassalador como opção produtiva em diferentes escalas em todo o mundo.

O colapso da anterior coalizão economia-ecologia, ainda que sob o império da primeira, implica certamente uma verdadeira barbárie

ambiental. Não é por outro motivo que figuras políticas importantes no cenário internacional têm se mostrado muito menos comprometidos com alianças e pactuações tão importantes, como acordos sobre mudanças climáticas, defesa de grupos minoritários, proteção das florestas e combate à poluição em suas diversas formas. Ciente de que o discurso ambiental contemporâneo tem raízes em figuras importantes da política liberal americana do final do século XIX e início do século XX – o importante presidente norte-americano Theodore Roosevelt, que governou o país entre 1901 e 1909, era um entusiasta da causa ecológica (MCCORMICK, 1992 [1989]) – e de que seu deslocamento das preocupações marginais da geopolítica para o centro decisório em megaconferências internacionais e do casamento com o neoliberalismo econômico hegemônico, não é possível creditar tão somente à ressurreição de correntes extremas de direita o distrato com tema. O que assistimos efetivamente é um desenfreado retrocesso e uma postura irracional do ponto de vista político-econômico.

Mediante o cenário de incertezas, mas com base na experiência analítica sobre a temática, é possível traçar alguns tensionamentos analíticos:

1. *Ecodesenvolvimento, desenvolvimento sustentável e economia verde* são terminologias que exprimem expressões geopolíticas de diferentes momentos da história político-ambiental recente. Seja na segunda metade do século XX ou nas primeiras décadas do século atual, a questão ambiental não pode ser subalternizada, sob nenhuma hipótese, no modelo econômico vigente. Atualmente, não há praticamente política pública ou ação empresarial que ignore o meio ambiente, ainda que com ações dissimuladas. Pensar o modelo de desenvolvimento e sua relação com a natureza permanece como uma exigência teórica da geografia econômica e da geopolítica que se pratica.
2. A adoção multiescalar do desenvolvimento sustentável cumpriu seu papel histórico e proporcionou a *privatização dos territórios*, num verdadeiro neoliberalismo ambiental gestado de acordo com a força econômica e política das nações centrais e empresas mais poderosas, a *financeirização plena da natureza*, etiquetada em suas diferentes formas em todo o mundo, e a *racionalização desterritorializada dos arranjos econômico-ambientais* em escala global, sob a ótica empresarial e com a profunda desvalorização das emoções e culturas locais.

3. Em tempos de crise política econômica espalhada, a natureza historicamente sempre foi sacrificada. Em meio à violência, ao desemprego, aos problemas sociais nas áreas de educação, saúde e moradia, as questões ambientais se tornam subalternas às necessidades mais prementes no imaginário da população. Por óbvio, em tempos de guerra, de escassez, de crise econômica, as necessidades cotidianas atropelam interesses que aparentemente situam-se no médio e longo prazos. Não é por outro motivo que muitos moradores de Mariana e Brumadinho, com a vida assolada pelas tragédias-crimes-desastres ambientais recentes, clamam pelo retorno da empresa causadora das tragédias que viveram, na busca desesperada por postos de trabalho.
4. A fragilização das medidas ambientais locais, regionais e globais, em especial nas periferias do mundo, referenda que a sustentabilidade nunca almejou um genuíno reajuste político-econômico-ecológico. Não é possível sentir saudades de tempos que não existiram e, por mais que a natureza tenha sido colocada na arena geopolítica e econômica mundial, jamais foi respeitada como tal, sendo sempre considerada um recurso econômico dentro do processo de reprodução e acumulação de capital. O retorno à ignorância dos efeitos destrutivos do desenvolvimento (GOMEZ; BOTELHO, 2019) é parte deste processo.

Considerações finais: a esperança em tempos de pós-sustentabilidade

A emersão da economia verde implicou, em termos gerais, que o desenvolvimento sustentável assumisse sua face verdadeiramente econômica. Assim, compreende perspectivas de consecução de lucros de maneira mais agressiva, mas permanece como estratégia de *marketing* a divulgação de medidas ambientais. Junto a isto, há uma nova racionalidade – talvez fosse melhor usar o termo “irracionalidade” – no uso da natureza e na gestão das riquezas, que em tempos de crise estimula a superutilização da natureza-recurso em suas diversas formas, amplia a necessidade de acordos internacionais mais elásticos e com perspectivas menos incisivas e reabilita a “chaminé” como símbolo máximo do desenvolvimento tão almejado. Eis o desenvolvimento ilimitado pre-

sente em discursos políticos e nascido nos interstícios e fragilidades da economia verde, que combina esta forma avassaladora de uso das riquezas naturais com proletarização extemporânea sob formas agressivas de precarização do trabalho e reabilitação da fábrica como ideologia espacial nas periferias do mundo.

Em tal cenário desolador, há uma esperança para todo aquele que trata dos dilemas ambientais do presente, para além de transformar a concepção de desenvolvimento sustentável em proposição *avante-garde*. Há que se repolitizar a questão ambiental, retirando-a das entranhas dos setores empresariais de *marketing* e da burocracia dos organismos estatais e oferecendo o tratamento necessário, a sofisticação teórica, a importância cotidiana e a perspectiva multivocal que a proteção da natureza exige. Assim, de um lado, há uma miríade de especialistas cuja formação incorporou conhecimentos importantes e permite um olhar mais criterioso com os processos de gestão ambiental; por outro, há que se ampliar o espectro de leitura, pois a crise ambiental tem a insígnia de gênero, etnia, cultura, classe social e abordagem tecnocientífica das classes hegemônicas. Eis aí a esperança.

Até porque, ainda que a utopia concreta esteja com âncoras pesadas no fundo real da sociedade capitalista (ALTVATER, 2010 [2005]) ou que acreditemos mais no fim do mundo do que no fim do sistema hegemônico (ŽIŽEK, 1996 [1994]), Elmar Altvater (2010 [2005]), David Harvey (2004 [2000]) e Immanuel Wallerstein (2003 [1998]), os três autores que fundamentam nossa análise, apostam na reconstrução da utopia como alternativa societária nestes tempos difíceis. Seja como um "novo utopismo", a construção de "utopias concretas alternativas" ou um exercício "utopístico", os autores propõem a reconstrução de possibilidades para além do produtivismo, do economicismo e da razão empresarial *in omni tempore*. Neste momento profundamente desfavorável no que se refere à defesa do meio ambiente, é justo que se recoloque a relação sociedade-natureza em discussão e no centro da reconstrução de utopias, que serão complexificadas pelas experiências históricas recentes e possibilitadas pela aproximação entre ciência e saberes cotidianos diversos. Este balanço da história possibilitaria o aproveitamento do atual e fatídico retrocesso das políticas ambientais em prol da construção de um modelo capaz de, democraticamente, pensar a natureza como um bem comum.

Referências

- ACSELRAD, H. (Org.). *Conflito social e meio ambiente no Estado do Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro: Relume Dumará, Fase, 2004.
- ALTVATER, Elmar. *O preço da riqueza: pilhagem ambiental e a nova (des)ordem mundial*. São Paulo: Editora UNESP, 1995 [1992].
- _____. *O fim do capitalismo como o conhecemos*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2010 [2005].
- BRÜGGUER, Paula. *Educação ou Adestramento Ambiental?* Santa Catarina: Letras Contemporâneas, 1994.
- BRUNDTLAND, Gro Harlem. Comissão mundial sobre meio ambiente e desenvolvimento. *Nosso Futuro Comum (Relatório Brundtland)*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1988.
- BUDÓ, Marília de Nardin. Do sofrimento individual à luta coletiva contra o amianto em Casale Monferrato: um olhar criminológico. In: PIRES, Cecília Maria Pinto; PAFFARINI, Jacopo; CELLA, José Renato Gaziero. *Direito, Democracia e Sustentabilidade*: anuário do programa de pós-graduação stricto sensu em Direito da Faculdade Meridional. Erechim: Deviant, 2017. Disponível em: https://www.editoradeviant.com.br/wp-content/uploads/woocommerce_uploads/2017/07/Direito-Democracia-e-sustentabilidade-Programa-de-Pos-Graduacao-Stricto-Sensu-em-Direito-da-Faculdade-Meridional.pdf.
- CONFERÊNCIA DAS NAÇÕES UNIDAS SOBRE MEIO AMBIENTE E DESENVOLVIMENTO. *A Agenda 21*. Brasília: Senado Federal, Subsecretaria de Edições Técnicas, 1996.
- DIEGUES, Antônio Carlos. *O Mito Moderno da Natureza Intocada*. São Paulo: Hucitec, 1996.
- DINIZ-SILVA, Raiza Carolina. *A produção do espaço de lazer: um estudo sobre turistificação e resortificação a partir do Portobello Resort e Safári (Mangaratiba-RJ)*. 2018. Dissertação (Mestrado em Geografia) – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Seropédica, 2018.
- EIR – EXECUTIVE INTELLIGENCE REVIEW. *A Máfia Verde: o ambientalismo a serviço do governo mundial*. 3. ed. Rio de Janeiro: EIR, 2001.
- FRIEDMAN, Milton. *Capitalismo e Liberdade*. Rio de Janeiro: Artenova, 1977 [1962].

- GIMPEL, Jean. *A Revolução Industrial da Idade Média*. Rio de Janeiro: Zahar, 1977 [1975].
- GOMEZ, André Villar; BOTELHO, Maurílio Lima. O fim do "Capitalismo Verde". *Sinal de Menos*, ano 10, n. 13, 2019. Disponível em: www.sinaldemenos.org.
- HABERMAS, Jürgen. *Técnica e ciência como "ideologia"*. São Paulo: EdUNESP, 2014 [1968].
- HARVEY, David. *Condição pós-moderna: uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural*. São Paulo: Loyola, 2004 [1989].
- _____. *Justice, nature and the geography of difference*. Oxford: Blackwell, 1996.
- _____. *Espaços de Esperança*. São Paulo: Loyola, 2004 [2000].
- _____. *O Novo Imperialismo*. São Paulo: Loyola, 2004 [2003].
- _____. *O Neoliberalismo: história e implicações*. São Paulo: Loyola, 2008 [2005].
- _____. *Para entender O capital: Livro I*. São Paulo: Boitempo, 2013 [2010].
- _____. *17 Contradições e o Fim do Capitalismo*. São Paulo: Boitempo, 2016 [2014].
- HAYEK, Friedrich August von. *O Caminho da Servidão*. 2. ed. São Paulo: Globo, 1977 [1944].
- HOOGVELT, Ankie. *Globalization and the Postcolonial world: the new political economy of development*. Baltimore, Maryland: The Johns Hopkins University Press, 1997.
- KONDRATIEV, Nikolai D. *Los ciclos largos de la coyuntura económica*. México: Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM (Serie Cuadernos de Economía), 1992 [1926].
- MARTIN, Ron. Teoria Econômica e Geografia Humana. In: GREGORY, Derek; MARTIN, Ron; SMITH, Gregory (Orgs.). *Geografia humana: sociedade, espaço e ciência social*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, 1996 [1994].
- MARX, Karl. *O Dezoito Brumário de Louis Bonaparte*. 2. ed. São Paulo: Centauro, 2000 [1852].
- MASCARENHAS, Gilmar; OLIVEIRA, Leandro Dias de. *Geografia urbana: volume único*. Rio de Janeiro: CEDERJ / CECIERJ, 2016.
- MASSEY, Doreen. *Spatial Divisions of Labour. Social Structures and the Geography of Production*. 2. ed. London: McMillan Press, 1995 [1984].

- McCORMICK, John. *Rumo ao paraíso: a história do Movimento Ambientalista*. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 1992 [1989].
- MEADOWS, Donella H.; MEADOWS, Dennis L.; RANDERS, Jorgen; BEHRENS III, W. W. *Limites do crescimento: um relatório para o projeto do Clube de Roma sobre o dilema da humanidade*. São Paulo: Perspectiva, 1973.
- OLIVEIRA, Floriano José Godinho de; RIBEIRO, Guilherme; OLIVEIRA, Leandro Dias de; FREIRE, Desirée Guichard. Por uma Geografia Econômica do Tempo Presente – Editorial Inaugural. *Espaço e Economia: Revista Brasileira de Geografia Econômica*, ano I, n. 1, 2012. Disponível em: <http://journals.openedition.org/espacoeconomia/89>.
- OLIVEIRA, Francisco de. *Crítica à razão dualista*. São Paulo: Boitempo, 2003 [1972].
- OLIVEIRA, Leandro Dias de. *A geopolítica do desenvolvimento sustentável: um estudo sobre a Conferência do Rio de Janeiro (Rio-92)*. Tese (Doutorado em Geografia) – Instituto de Geociências, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2011.
- _____. Os “Limites do Crescimento” 40 anos depois: das profecias do apocalipse ambiental ao “Futuro Comum Ecologicamente Sustentável”. *Continentes: Revista do Programa de Pós-Graduação em Geografia e do Departamento de Geografia da UFRRJ – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro*, ano I, n. 1, jul./dez. 2012. Disponível em: <http://www.revistacontinentes.com.br/continentes/index.php/continentes/article/view/8/7>.
- _____. Rio + 20: Reflexões sobre geopolítica e ideologia. *Espaço e Economia: Revista Brasileira de Geografia Econômica*, ano II, n. 4, jan./jun. 2014. Disponível em: <https://journals.openedition.org/espacoeconomia/854>.
- _____. Seropédica Sustentável: transformações ecológico-econômico-espaciais recentes em um lacônico julgamento. *Recôncavo: Revista de História da UNIABEU*, v. 6, p. 87-101, 2016. Disponível em: <https://revista.uniabeu.edu.br/index.php/reconcavo/article/view/2562/pdf>.
- _____. Sustentabilidade em questão: lições acerca do rompimento da barragem em Mariana (MG, 2015). *Espaço e Economia: Revista Brasileira de Geografia Econômica*, ano VII, n. 13, jul./dez. 2018. Disponível em: <http://journals.openedition.org/espacoeconomia/4041>.

- _____. Geografia do colapso: crise e desestruturação produtiva na realidade metropolitana do Rio de Janeiro. *Revista Terra Livre*, v. 1, n. 50, Dossiê: A Geografia toma partido, p. 131-158, 2018a. Disponível em: <https://www.agb.org.br/publicacoes/index.php/terralivre/article/viewFile/1448/1386>.
- _____. *Geopolítica ambiental: a construção ideológica do desenvolvimento sustentável [1945-1992]*. Rio de Janeiro: Autografia, 2019.
- POLANYI, Karl. *A Grande Transformação – as origens de nossa época*. Rio de Janeiro: Campus, 1980 [1944].
- PORTO-GONÇALVES, Carlos Walter. *Os Limites do “Limites do Crescimento”*: contribuição ao estudo da relação natureza e história. Dissertação (Mestrado em Geografia) – Instituto de Geociências, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 1985.
- RODRIGUES, Arlete Moysés. Desenvolvimento Sustentável: dos conflitos de classes para o conflito de gerações. In: SILVA, José Borzacchiello da; LIMA, Luiz Cruz; DANTAS, Eustógio W. Correia (Orgs.). *Panorama da Geografia Brasileira II*. São Paulo: Annablume, 2006.
- SAHR, Wolf-Dietrich. O Desenvolvimento Sustentável – uma palavra e as coisas. *Revista RAEGA*, Curitiba, EDUFPR, n. 2, 1998.
- SANTOS, Milton. *A Natureza do Espaço*. Técnica e Tempo. Razão e Emoção. São Paulo: EdUSP, 2002 [1996].
- SCHMIDHEINY, Stephan. *Mudando o Rumo: uma perspectiva empresarial global sobre o desenvolvimento e meio ambiente*. Rio de Janeiro: Editora da Fundação Getúlio Vargas, 1992.
- SCOTT, Allen J. *Technopolis: high-technology industry and regional development in Southern California*. Los Angeles: University of California Press, 1993.
- _____; STORPER, Michael (Pub.). *Production, work, territory: the geographical anatomy of industrial capitalism*. Boston: Allen & Unwin, 1986.
- SLEE, Tom. *Uberização: a nova onda do trabalho precarizado*. São Paulo: Elefante, 2017
- SMITH, Neil. *Desenvolvimento desigual: natureza, capital e a produção do espaço*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1988.
- STORPER, Michael. *The Regional World*. Territorial development in a global economy. Michael Storper. New York: The Guilford Press, 1997.

- _____.; WALKER, Richard. *The Capitalist Imperative: territory, technology, and industrial growth*. New York: Basil Blackwell, 1989.
- _____.; VENABLES, Anthony. O burburinho: a força econômica da cidade. In: CAMPOLINA DINIZ, Clélio; LEMOS, Mauro Borges (Orgs.). *Economia e Território*. Belo Horizonte: Editora da UFMG, 2005.
- WALLERSTEIN, Immanuel. *The Modern World-System, vol. I: capitalist agriculture and the origins of the european world-economy in the sixteenth century*. New York, London: Academic Press, 1974.
- _____. *The Modern World-System, vol. II: mercantilism and the consolidation of the european world-economy, 1600-1750*. New York: Academic Press, 1980.
- _____. *The Modern World-System, vol. III: the second great expansion of the capitalist world-economy, 1730-1840's*. San Diego: Academic Press, 1989.
- _____. *Capitalismo histórico e civilização capitalista*. Rio de Janeiro: Contraponto, 2001 [1995].
- _____. *Após o Liberalismo: em busca da reconstrução do mundo*. Petrópolis: Vozes, 2002 [1995].
- _____. *Utopística ou As Decisões Históricas do Século Vinte e Um*. Petrópolis: Vozes, 2003 [1998].
- _____. *O fim do mundo como o concebemos: ciência social para o século XXI*. Rio de Janeiro: Revan, 2003 [2001].
- _____. Mundialização ou Era de Transição? Uma Visão de Longo Prazo da Trajetória do Sistema-Mundo. In: CHESNAIS, F.; DUMÉNIL, G.; LÉVY, D.; _____. *Uma Nova Fase do Capitalismo?* São Paulo: Xamã, 2003.
- _____. *Decline of American Power: the U.S. in a chaotic world*. New York: New Press, 2003a.
- WIEVIORKA, Michel. Crise Financeira ou Mutação Social? In: CASTELLS, Manuel; CARAÇA, João; CARDOSO, João (Orgs.). *Rescaldo e mudança – as culturas da crise econômica*. Lisboa: Esfera do Caos Editores, Fundação Calouste Gulbenkian, 2012.
- ŽIŽEK, Slavoj. Introdução: O Espectro da Ideologia. In: ŽIŽEK, Slavoj (Org.). *Um Mapa da Ideologia*. Rio de Janeiro: Contraponto, 1996 [1994].
- ŽIŽEK, Slavoj. *Violência: seis notas à margem*. Lisboa: Relógio D'Água, 2009 [2009].

CAPÍTULO 9

O território e sua empiria para a leitura das políticas de desenvolvimento no contexto de uma economia global

André Santos da Rocha

Ao tratarmos políticas de desenvolvimento,¹ em especial numa conjuntura de economia globalizada, é comum percebermos, atrelados a esta ideia, termos que remetam ao “horizonte espacial da sociedade” (VALCARCEL, 2000), em especial na nomenclatura de tais políticas, seja com o uso dos termos conceituais – tais como o regional, territorial –, seja com termos qualificadores – metropolitano, municipal, urbano, rural.

Qualquer que seja o conceito espacial utilizado por setores governamentais, iniciativas privadas e outras organizações representativas, ou mesmo por acadêmicos interessados na temática, é notório que a grande maioria destes se apresenta esvaziada de sentidos epistêmicos e ontológicos, servindo apenas para designar na prática um espaço geométrico, contido apenas de extensão-localização (MOREIRA, 2007), e para tentar demonstrar esse como suporte ou base onde as estratégias econômicas se desenrolariam. Fica evidente, então, uma concepção apriorística, tendo o espaço apenas como um receptáculo das ações que podem se desenvolver num plano econômico.

Essa compreensão não deve ser interpretada apenas como opção teórico-metodológica, uma vez que não podemos nos abster da ideia

¹ O termo Políticas de Desenvolvimento é empregado de modo múltiplo e “elástico”, que demonstra uma miríade de sentidos, porém que agrega em seu núcleo central a capacidade de permitir a produção de riqueza e fluidez da dinâmica dos circuitos de produção do capital, mesmo que seja de forma apenas para pensar o mundo da produção. Entenderemos aqui como as ações desenvolvidas por atores (sejam eles: Estado, corporações empresariais, instituições ou grupos sociais) no fomento das lógicas produtivo-econômico-financeirizadas que imputem necessariamente novas paisagens econômicas e lógicas de apropriação e uso do território.

de que tais proposições fundamentam discursos de “objetos e ações” (SANTOS, 2002, p. 227) – posicionadores de sua implementação e regulação, que cooperam ao mesmo tempo para criar, produzir espaço e legitimar o “uso do território”.

O território, que claramente é produzido a partir do espaço (RAFFESTIN, 1993; SANTOS; SILVEIRA, 2008; SANGUIN, 1972) e é hoje de largo emprego no discurso estratégico de atores econômicos e aplicado em estudos de desenvolvimento, emerge como uma categoria² importante para pensar as imbricações resultantes da íntima relação espaço-economia, sobretudo na atual “geografia do mundo contemporâneo”, que materializa transformações em diferentes escalas a partir de lógicas imperativas de um capital cada vez mais fluido e voraz (HARVEY, 2009; SANTOS, 2007) e, por vezes, estranho ao cotidiano e que na grande parte dos exemplos ignora as singularidades, potencializando as complexidades dos arranjos territoriais e os efeitos em suas múltiplas “escalas” (BRANDÃO, 2012).

Assim, o presente texto tem como objetivo debater os nexos epistemológicos e ontológicos do território em um contexto de economia globalizada para situarmos sua importância para a leitura das políticas de desenvolvimento. Isso implica, portanto, que pensemos o território, de forma concomitante, como a) parte da produção e reprodução material e simbólico da vida; e b) como recurso de desenvolvimento (como elemento de uma geoeconomia mundializada). O ponto de partida para a reflexão desses nexos está diretamente associado à necessidade de decifrar os elementos que influenciam na perspectiva territorial a partir da racionalidade do modelo de acumulação hegemônico vigente – naquilo que chamamos de globalização.

Ponto de partida: a conjuntura da globalização e seus elementos econômico-produtivos sobre o território

Nos anos de 1990 emergiram muitos debates que visavam definir, ou entender, uma nova conjuntura que se abriria no contexto global. O fim

² Entendemos aqui a categoria como o conceito em ação (MOREIRA, 2007), assim ele está em constante inflexão para a realização de leituras das transformações da sociedade.

da Guerra Fria; a consolidação dos Estados Unidos como superpotência global, que denotaria a “vitória do capitalismo” sobre um certo “esfacelamento do socialismo” (CHOMSKY, 2004); a explosão de conflitos no leste da Europa e o nascimento de novos países; o aumento expressivo da circulação de mercadorias e pessoas no mundo (HOBSBAWM, 2007), que fundamenta uma “capitalismo pós-nacional” (FURTADO, 1987); a emergência de novos atores na teia de poder global, que criam novas centralidades e re-hierarquizam os fluxos (AGNEW, 2008); a difusão e a popularização de uma família de técnicas oriundas da terceira revolução industrial – alguns podem afirmar até uma quarta revolução industrial (SCHWAB, 2016) –, que viriam a ser aplicadas tanto na vida cotidiana quanto na dimensão econômico-produtiva, serviria para que muitos pudessem utilizar o termo “nova ordem mundial”³ para designar algo, que é mais amplo, e que podemos chamar de globalização.

A globalização é um processo extremamente complexo, cuja datação de origem é controversa. Todavia, ele pode ser interpretado a partir de duas tendências, que são apontadas por Rogério Haesbaert como:

1. a que se firma na perspectiva de que a globalização é fruto da Terceira Revolução Industrial, portanto tem sua raiz nos marcos dos anos de 1950-1970, e é “fundada no livre mercado (neoliberal) e na (pretensa) livre circulação de bens, capitais e serviços” (HAESBAERT, 2013, p. 13). A construção deste entendimento se associa, de um lado, a um certo ufanismo de perspectivas que acreditavam que tal marco histórico e econômico-produtivo seria decisivo para pensar o mundo como “um plano” (FRIEDMAN, 2014) cujos “territórios chegariam ao fim” diante de um dimensionamento total dos fluxos (mercadorias, capitais, informação) que estariam nitidamente ampliando sua circulação e fluidez num amplo espectro global;⁴ e
2. a que sinaliza globalização como ápice de um processo que tem como base o modelo econômico-produtivo arraigado no capitalismo. Nessa perspectiva, pensar é preciso pensar as formas contrastantes que

³ O termo “Nova ordem mundial” pode ter mais validade analítica se disponibilizado a entender a dimensão da política internacional que condiciona demandas de cooperação e conflito na contemporaneidade.

⁴ Em parte, essas concepções seriam válidas se não houvesse na contramão o cercamento e o fechamento das fronteiras com as chamadas Teicopolíticas (ROSIERÉ, 2015) e dimensionamentos da regulação que produz seletividade dos fluxos nos “territórios-mundo”.

produziriam diferenciações no interior desde modelo de acumulação, criando uma infinidade de desigualdades em distintas escalas. O ápice da globalização abrigaria, na síntese, os marcos históricos e técnicos que permitiram pensar a “exploração da mais-valia em escala planetária” (SANTOS, 2007). Ou seja, são constitutivos deste período os avanços tecnológicos e produtivos que, de certa forma, fundam o modelo de acumulação flexível (HARVEY, 2008) e que constroem em grande parte, uma “acumulação via espoliação” (HARVEY, 2009).

Diante destas duas tendências, concordamos com Fredric Jameson (2001, p. 133), para quem “as tentativas de definir globalização não são melhores que quaisquer outras apropriações ideológicas – são discussões não do fenômeno em si, mas de seus efeitos em termos de serem eles bons ou maus”. Assim, não se trata de definir o que é globalização, mas de decifrar o que a constitui. Por isso, embora o sentido das duas abordagens caminhe em divergência, há que se considerar os elementos centrais, que nos permitem realizar “discussões” acerca do processo de globalização e entender o que o faz ser o que é: *revelador de um capital que é planetário e produtor de assimetrias no território*. Por isso, a necessidade de uma investigação que seja capaz de capturar as nuances deste processo que permitam visualizar rebatimentos no território.

O primeiro elemento, que de forma implícita está presente em ambas as abordagens, consiste na ideia de que estamos tratados do capitalismo como um modelo econômico-produtivo hegemônico. Nesta argumentação, Ana Ester Ceceña (2008), ao analisar a constituição de uma hegemonia sem limites, considerando do ponto de vista político os Estados Unidos como um “*Hegemon*”, que representaria uma hegemonia de Estado, aponta o fato de que existe uma hegemonia do modelo de produção. Para a autora, a acumulação capitalista é por si só hegemônica – e a considera antes mesmo do fim da Guerra Fria, pois ele fundou bases que se reproduziram nas relações sociais, que marcam o controle do tempo, o modo organização social, o padrão de consumo e as lógicas espaciais de produção. Essas marcas, que na contemporaneidade se tornam cada vez mais homogêneas, na prática revelam a heterogeneidade da hegemonia do capital, pois, ao entendê-lo como hegemônico, vislumbramos que ele se manifesta de múltiplas formas, seja travestido de um “formato clássico” – contido nas lógicas de produção fabril – seja

travestido de “formatos *clean*” – baseados numa sofisticada rede técnica (JAMESON, 2001) ou em conceitos ecologicamente “sustentáveis” (OLIVEIRA, 2014). Assim, necessitamos considerar que, independentemente da forma de organização espacial das lógicas produtivas que se realizam no território, no capitalismo elas se constituem para potencializar assimetrias e produzem desigualdades tanto nas escalas locais quanto nacionais e mundiais (HARVEY, 2013), não apenas por uma natureza excludente do capital, mas pelo formato de sua organização, que implica o uso distinto dos recursos do território, que nos impulsiona a pensar em uma divisão territorial do trabalho cada vez mais complexa, capaz de criar uma “repartição do trabalho vivo nos lugares e, de outro, uma distribuição do trabalho morto e dos recursos naturais” (SANTOS; SILVEIRA, 2008, p. 20). Todavia, essa operação não se dá de modo aleatório, é necessário considerar, conforme indica Milton Santos (2007), o estatuto da política e o estatuto da técnica, o que abre espaço para debatermos o segundo e o terceiro elementos.

No que tange ao estatuto da política, podemos indicar que a ideia de “livre circulação do capital de modo planetarizado” é, como diria Milton Santos (2007), o dinheiro em seu “estado puro”. Isso se fundamenta no aprimoramento da circularidade do capital (hoje cada vez mais fictício), que se esteia num sistema político que atribui legitimidade, legalidade a sua organização e constrói os lastros de sua continuidade e desenha a segurança para sua reprodução. Podemos concordar com David Harvey (2013, p. 506) quando atribui, em seu livro *Os limites do Capital*, que essa segurança está contida numa territorialidade das infraestruturas sociais que garantem politicamente a reprodução ampliada e manutenção do capital. Autores como Antonio Negri (2009, p. 13) identificam que a construção histórica de um capitalismo globalizado é ancorada em ações de reconhecimento integral de sua legalidade por intermédio de uma “regulação” em detrimento de uma “mão invisível do mercado”. Para ele, “hay siempre manos, manos activas, reglas más o menos visibles, eficaces y siempre manipuladoras, que circulan en el mercado y en cualquier parte de la sociedad”.⁵ Neste segundo elemento, que referenda o estatuto da

⁵ Livre tradução: “Há sempre mãos, mãos ativas, regras mais ou menos visíveis, eficazes e sempre manipuladoras, que circulam no mercado e em qualquer parte da sociedade”.

política, começamos a ter a clareza que essa se concretiza nos marcos jurídicos, ainda em grande parte por intermédio do Estado, porque ele legisla sobre o território. Assim, a norma/jurisdição é *sine qua non* ao processo que permite a amplitude e a voracidade do capital, e explica, também, por que ele se realiza de forma distinta em diferentes partes do globo. Uma vez que as diferentes jurisdições são exemplificações de como os territórios são diferentes, capital e suas formas de reprodução se manifestarão de formas diferentes. Outrossim, é por conta das normas do/para o território que garantem a reprodução do capital e asseguram a perpetuidade e seu acontecer; desse modo, se é possível falar em “porosidade do território” ou “diferentes territórios da produção”, só o é por conta dos distintos marcos regulatórios que se deleitam no estatuto da política.

Sobre o estatuto das técnicas como um terceiro elemento, entendemos que ele está fundamentado no papel da difusão de tecnologias (famílias de técnicas oriundas da terceira revolução industrial – mas não somente) que, na prática, viabilizam toda infraestrutura necessária à “transmaterialização do capital” e o permitem ser cada “vez mais veloz”. Para Fredric Jameson (2001, p. 134), há um nível tecnológico nesta globalização que “têm impacto direto na produção e na organização industrial, bem como no mercado de bens de consumo”. Considerar, portanto, que as inovações técnicas fazem parte deste novo momento – a globalização – é afirmar que ela pode potencializar a capilaridade dos ganhos empresariais e produzir valor a partir da implementação de redes técnicas (SANTOS, 2002); construir bases de exploração de mais-valia ampliada (vide uso de aplicativos para selecionar novos trabalhadores e criar toda uma interação entre clientes e “empreendedores”, tais como Uber, 99Pop, iFood, entre outros); incentivar novas formas espaciais de organização que permitam um desenraizamento do território (isso vale tanto para a dita desterritorialização das indústrias quanto para a virtualização de instituições bancárias que inauguraram a modalidade dos chamados bancos digitais e *fintechs*⁶); ou mesmo ser-

⁶ Segundo a CIAB FEBRABAN, os *fintechs* são nomeados a partir dos termos em inglês *finance* e *technology*. Emergiram com maior força após a última crise financeira global e são caracterizados por estruturas enxutas, oferecerem serviços personalizados com redução de custo operacional e por se basearem em inovações tecnológicas, tais como: *Big data*, *analytics*, *blockchain*, *open banking* e computação em nuvem, que

vir para projetar a expansão de ciclos hegemônicos de Estados e corporações empresariais que aderiram a uma corrida tecnológica que pode ser aplicada ao mundo da produção com fortes nexos geoeconômicos e geopolíticos. Assim, concordamos com Milton Santos (2002, p. 29) que “a técnica não apenas faz parte do território, é um elemento de sua constituição e sua transformação”. Portanto, a técnica, como parte fundante do território, dá corporeidade a uma economia globalizada, e é não somente capaz de identificar o território, mas também de distingui-lo.

Desse modo, entender as lógicas de desenvolvimento construídas sob o signo do capitalismo, que é globalizado, se torna possível mediante o uso de categorias empiricizáveis, nas quais seja possível realizar a leitura das contradições imersas neste processo. O território é uma dessas categorias.

Intermezzo: o que estamos entendendo como território – nexos epistêmicos e ontológicos

A relevância do território na leitura das interações entre espaço-economia num contexto de globalização consiste na essência guardada em sua genealogia,⁷ onde a importância deste conceito não reside apenas em sua ligação histórica com a geografia ou qualquer outra ciência e/ou na mutação de suas interpretações ao longo do tempo, mas na forma de operacionalizar e entender os múltiplos processos, o que inclui o desenvolvimento e as formas do acontecer no capitalismo global.

No que tange às interpretações sobre a análise do território, três perspectivas são destacadas por Marcos Saquet (2007, 2011) e Rogério Haesbaert (2004): a) perspectiva absoluta – onde o território é considerado o *Boden*, solo, chão, espaço do poder do Estado. Em síntese, é destacado como uma porção materializada, próxima da concepção ratzeliana; b) perspectiva relativa – onde o território é fruto de uma

são aplicados ao mercado financeiro e atividades bancárias. Fonte: <https://ciab.com.br/pt/publicacoes/edicao/78/bancos-e-fintechs>. Acesso em: 22 jun. 2019.

⁷ O termo genealogia é apreendido da mesma forma como Claude Raffestin (2005, p. 66) pensa a *Genealogia del Paesaggio*, onde indica como uma perspectiva que não trava o conceito em sua história, mas indica uma construção e uma emergência progressiva de suas potencialidades analíticas.

relação estabelecida no campo das forças imateriais, e sua estruturação acontece não necessariamente pela via material, mas no conjunto de ações simbólicas (SACK, 1986); e c) perspectiva relacional – esta é a abordagem mais contemporânea, que alimenta o olhar para o território em uma via de mão dupla, entendendo-o por uma construção que permeia a materialidade e uma imaterialidade (RAFFESTIN, 2010).

A amplitude das abordagens sobre o território evoca a necessidade de operacionalizá-lo, de forma que dê conta da multiplicidade que constitui os diferentes espaços e tempos. A perspectiva relacional, inaugurada nos estudos de Claude Raffestin, necessita ser alargada, de modo que se permita constituir uma análise ampla, se aproximando do que Marcos Saquet (2011, p. 6) aponta como sendo ao mesmo tempo “híbrida-multidimensional, histórica-transtemporal e relacional trans-multiescalar”. Se de um lado é audacioso atribuir ao território uma noção alargada para entender as formas de apropriação do espaço, de outro é oportuna, por provocar uma inflexão na tentativa de visualizar as formas que permeiam sua construção nas tramas dos jogos de poder. Isso implica pensarmos que o território permite visualizar em seu processo de construção fenômenos multiescalares.

Desse modo, ao direcionar nosso olhar para a capacidade analítica do conceito de território e seus nexos epistêmicos e ontológicos, encontraremos caminho possíveis de interpretação para lógicas inerentes no contextual atual do desenvolvimento.

O primeiro nexo consiste na ideia de que o *território é composto por relações de poder e seu exercício*. Em uma das definições comumente aceitas para a conceituação do território, Marcelo Lopes de Souza aponta que este pode ser entendido como um “espaço definido e delimitado por e a partir de relações de poder” (SOUZA, 1995, p. 78, grifo nosso). É importante ressaltar que não é o “poder” que define o território, mas o seu “exercício” (SOUZA, 2009, p. 62).⁸ Este exercício se revela como a capacidade de operacionalizar os recursos materiais e simbólicos que possibilitam vislumbrar a possível delimitação de um espaço e exercer o poder sobre ele. Ca-

⁸ Sobre este assunto, podemos mencionar Michel Foucault (1986), que afirma ser difícil a definição do termo “poder”. Neste mesmo sentido, Claude Raffestin (1993) aponta que uma alternativa para a operacionalização seria entendê-la a partir de seu exercício. Exercício este que Marcelo Lopes de Souza (2009) destaca como intrínseco às dimensões econômica, política e cultural.

pacidade esta que está inserida em diferentes elementos da vida social, que envolvem práticas simbólicas e materiais (BOURDIEU, 2007). Esse mesmo exercício permite entender a duração e a legitimidade de um território.

Quando pensarmos nesse nexos para as políticas de desenvolvimento econômico, entenderemos que estará diretamente ligado à necessidade de identificar o ator (a corporação, a empresa ou a instituição) que está exercendo seu poder sobre determinado território. O poder não é exercício apenas com uma concentração do poder político, ele também pode ser exercido via poder financeiro/econômico (WOOD, 2014). Assim, a duração e a legitimidade do território econômico se darão diante da solidez, da força e da capacidade técnica que a corporação detém, e isso envolve o *lobby* político-institucional que se desenha também pelo estatuto da política para construção de redes (sociotécnicas) que permitam exercer esse poder. Desse modo, é possível perceber, a partir da identificação de um ator, um conjunto de outros atores que se desenha numa imensa trama de poder. Ou seja, aqueles que exercerão o poder com *p* minúsculo, como diria Claude Raffestin (1993), servindo de resistência ao poder econômico com *P* maiúsculo, que enfrenta o território e o atravessa a partir de interesses verticalizados. Por exemplo, quando pensamos nas comunidades tradicionais realizando suas estratégias de sobrevivência diante de um capital do agronegócio que avança continuamente sobre demarcação de terras, estamos colocando a tensão ontológica das relações de poder, pois neste caso o território é ao mesmo tempo base de reprodução material da vida social – dos grupos tradicionais – e recurso a uma geoeconomia globalizada – do capital do agronegócio.

O segundo nexos está em pensar que, ao trazermos o debate sobre o território, *estaremos destacando a questão da delimitação e normatização* – o estabelecimento de limites é um elemento central na constituição de territórios. Todo o território implica a delimitação, que se revela como uma forma especializada de controle na circunscrição que marca os limites do exercício de um poder. Rogério Haesbaert (2004, p. 44) cita que a etimologia do termo “território” implica a ideia de “área de acesso controlado”, presente inclusive nas concepções de Robert Sack⁹

⁹ É importante destacar que o referido autor, embora trate da territorialidade humana, indica os caminhos desta na construção do território, que tem como uma de suas características a criação de limites.

(1986). Ao consolidar “limites”, se estabelece uma diferença entre o que está contido e o que está fora do território. A delimitação de um território mostra, então, os limites de sua apropriação. Essa condição é expressa na construção de normas, sejam elas jurídicas ou do campo das relações tácitas, que permitem inclusive apontar a “flexibilidade dos limites de um território”.

Ao retornar à condição do estatuto normatizador do território, estamos enquadrando suas bases ontológicas, seja por uma condição contratual – cujo pacto de gestão se consolidava via Estado, com entidade jurídica –, seja pela característica contemporânea da atual ordem global, “que é cada vez mais normativa e, também, é cada vez mais normada” (SANTOS, 2002, p. 228). A condição normativa traz um elemento primordial à reprodução do capital e, portanto, tem no território não apenas sua base de reprodução, mas sua base institucional e jurídica, que assegura, portanto, sua condição. Neste sentido, essa normatização pode ser constituída tanto por um aparato de leis, planos, estatutos via figura do Estado, quanto por aqueles que caracterizam as corporações que irão “normatizar o território” a partir de suas próprias lógicas de organização (trata-se do comportamento interno, externo e em relação ao mercado e aos outros agentes econômicos).

Assim, pensar as políticas de desenvolvimento em uma lógica globalizadora é pensar que estaremos nos deparando o tempo todo com um conjunto de normas que poderão se interpor às realidades existentes, causando estranhamento as escalas locais, por vezes vilipendiando atores locais, porém garantindo as práticas de expropriação e uso do território como recurso geoeconômico. É neste sentido que podemos entender as contradições internas do processo de globalização, que nos permite apontar seletividade da “porosidade territorial” (ARROYO; CRUZ, 2015), onde, por meio de uma condição normanda que constitui e delimita o território, permite o controle diferenciado do que e quem circula sobre esse território.

O terceiro nexos evidencia que a leitura do *território implica perceber as dinâmicas de apropriação e controle e, portanto, seu uso* – em consonância ao elemento da delimitação e da normatização, este se faz como o explícito exercício do controle que permite melhor o seu uso. Segundo Raffestin (1993, p. 144), o território se constitui, também, no controle e na sua apropriação (simbólica ou material) a partir da projeção de

um trabalho, seja energia e informação. Neste sentido, Derek Gregory, Ron Johnston *et al.* (2009, p. 746), em *The Dictionary of Human Geography*, apresentam como dominante na atribuição do termo “território” o sentido político, como a área em que se exerce poder, domínio, sobre um espaço.¹⁰ O território tem, então, no nexo da apropriação, controle e uso a sua base ontológica e epistêmica, pois não há território sem controle, sem apropriação e sem uso. E, se há controle, há quem controle. Neste sentido, concordamos com Milton Santos e Maria Laura Silveira (2008, p. 19) quando apontam que “Por território entende-se geralmente a extensão apropriada e usada”. É importante afirmar que no livro em destaque os autores chamam atenção para a categoria de “território usado”, destacada por eles como sinônimo de espaço geográfico. Contudo, apontam o uso do termo por permitir um enriquecimento da teoria, por se tratar de “uma proposta empiricizável” (SANTOS; SILVEIRA, p. 20). E o território só o é porque compõe uma materialidade e uma i-materialidade, pois o uso do território é empreendido como uma teia complexa que envolve um “sistema de ações e sistema de objetos” (SANTOS, 2002), uma vez que o território se constitui a partir do espaço. Neste sentido, Raffestin (2009, p. 26) aponta que esta apropriação pode acontecer concretamente ou abstratamente, inclinando-nos a pensar que a representação de uma porção por um ator se constitui também como forma de apropriação (ROCHA, 2013b). Desse modo, as lógicas que indicam apropriação, controle e uso por parte de atores econômicos se realizam a partir de dimensões i-materiais.

Assim, é produzido i-materialmente por sistema de “objetos técnicos”, e muitas vezes fazendo parte de um “sistema de ações” que envolve, por exemplo, propaganda e marketing (GUÉRIN, 1995). Por isso, esse uso se faz tanto na implementação de estradas, rodovias, portos, aeroportos, parques industriais, distritos industriais, *cluster* produtivos, condomínios logísticos, instalação de *shopping centers* (entre outras materialidades) quanto por imaterialidades que cercam as dinâmi-

¹⁰ As ideias dos autores referendados podem ser percebidas no parágrafo que destacamos do original: “The dominant usage has always been either political, in the sense of necessarily involving the power to limit access to certain places or regions, or ethological, in the sense of the dominance exercised over a space by a given species or an individual organism” (GREGORY *et al.*, 2009, p. 746).

cas da valorização, fechitização, representações e ideológicas espaciais (ROCHA, 2014).

“O território e seus nexos”: uma empiria para políticas de desenvolvimento em suas múltiplas escalas

As leituras dos nexos epistêmicos e ontológicos do território permitem-nos avançar para inferir a importância do mesmo nas políticas de desenvolvimento, uma vez que o que importa é sua “apropriação” e seu “Uso” (SANTOS, 1998), que nos possibilitam vê-lo como construção histórica (SAQUET, 2011), normatizado (SANTOS, 2002) e sua relação com a governabilidade (AMIN, 1998), bem como o seu papel na construção dos jogos de poder e interesse na identificação dos atores econômicos (RAFFESTIN, 1993). Essas questões se tornam cada vez mais complexas de identificação e compreensão, porque estão imbuídas em processos de acumulação multiescalares do contexto da globalização.

Esse processo traz aos territórios novas implicações, seja porque coloca em questão a noção de soberania do território diante de uma transnacionalização dos capitais, cada vez mais “sem pátria” (FURTADO, 1987) e que o deixa “esquizofrênico”, seja porque impõe lógicas verticalizadas a partir das constituições de redes globais, cada vez mais mistas de “produção-consumo-financeirização” ou de “exploração-acumulação”. Essas redes, que são, para Milton Santos, espaços de alguns, acabam se constituindo em detrimento do espaço banal, aquele espaço de todos. Ou seja, os imperativos de uma lógica hegemônica capitalista global legitimados pelo estatuto da política por via jurídica e potencializados pelo estatuto das técnicas são muitas vezes vencedores diante das muitas realidades horizontalizadas (aquelas constituídas por territórios próximos, de contiguidade territorial, de vizinhança).

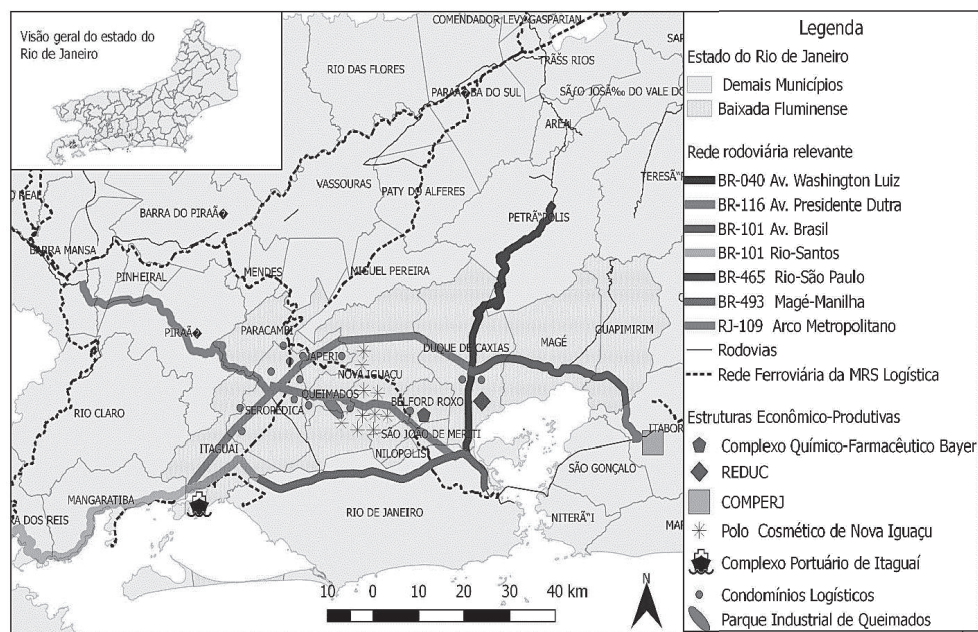
Não queremos aqui afirmar que as lógicas horizontais das políticas de desenvolvimento estão sucumbindo diante da globalização, mas que estão se tornando mais complexas, seja porque são cooptadas, seja porque se tornam alternativas (resistentes) às lógicas produtivas que se inserem em redes globais de produção. Outrossim, afirmamos que as lógicas verticalizadas são cada vez mais hegemônicas, e, sendo hegemônicas, podem requerer do território mudanças organizacionais de coo-

peração, de integração e de produção. Essas mudanças podem gerar sobre os territórios alterações no seu uso/apropriação, em suas normas e revelar as relações de poder – atores envolvidos na produção econômica do território, em suas lógicas que imputam rupturas e continuidades.

Neste sentido, exemplificaremos como a leituras desses nexos podem ajudar na “empiria” das formas de acumulação e das políticas de desenvolvimento a partir do que estamos estudando nos últimos anos: “reestruturação territorial-produtiva” na periferia da região metropolitana do Rio de Janeiro (OLIVEIRA; ROCHA, 2014), popularmente conhecida como Baixada Fluminense.¹¹ Essa área experimentou, após os anos 2000, intensas transformações territoriais, oriundas das ações combinadas de atores econômicos e políticos e de obras de infraestrutura na região, que marcaram a chegada de novos empreendimentos imobiliário-industriais. Nossos esforços de identificação do acontecer hierárquico e solidário de uma “nova” onda de desenvolvimento, que abarcou alguns municípios desta periferia, permitiram a identificação de uma nova horizontalidade, num caráter regional, que tinha clara missão de criar uma fluidez sobre o território e conectar áreas produtoras ao mercado global (Mapa 1).

¹¹ Trata-se dos municípios da porção oeste da região metropolitana, que foi incorporada pela expansão urbana do Rio de Janeiro. Há uma grande problemática sobre a definição regional desta área que pode ser vista em Rocha (2013). No geral, é uma região que foi estigmatizada pela pobreza, miséria e violência social, porém que experimentou, após os anos 2000, indicativos de crescimento econômico diante de sua condição logística e dos novos investimentos nos ramos fabril e imobiliário. Neste capítulo, trataremos essa região integrada por treze municípios: Nova Iguaçu, Duque de Caxias, Magé, Guapimirim, Belford Roxo, Nilópolis, São João de Meriti, Mesquita, Queimados, Japeri, Paracambi, Seropédica e Itaguaí.

Mapa 1. Baixada Fluminense e principais redes logísticas e áreas econômico-produtivas



Fonte: Organizado pelo autor (Pesquisa de campo, acervo de dados LAGEP/UFRRJ).

Nesta região há uma sobreposição de redes técnicas – sistemas logísticos –, tais como a) o sistema de rodovias, que envolve estruturas antigas, como a BR-116 (Avenida Presidente Dutra), a BR-040 (Avenida Washington Luiz) e a BR-101 (Avenida Brasil), por exemplo, com estruturas novas, onde podemos apontar o importante papel – mesmo que especulativo na sua implementação – da RJ-109 (Arco Metropolitano do Rio de Janeiro), que colocaria uma certa vantagem logística para a região da chamada “Baixada Fluminense”, que seria capaz de integrar a produção do Comperj (em Itaboraí), conectando áreas econômico produtivas já consolidadas – como a Reduc, em Duque de Caxias; áreas de produção químico-farmacêuticas em Belford Roxo, com a Bayer; Polo Cosmético de Nova Iguaçu; o Distrito Industrial de Caxias – e atraindo a instalação de novos condomínios logísticos e industriais nas proximidades das rodovias, com certa concentração nos municípios localizados mais ao oeste (Seropédica,

Japeri, Queimados, Itaguaí e Paracambi) (MORAES, 2016; LOPES, 2015; OLIVEIRA, 2016); b) o sistema da rede ferroviária da MRS Logística (pensando no papel do escoamento de minérios e carvão), que conecta áreas produtoras do Sudeste; e c) o sistema portuário, firmado na importância do Porto de Itaguaí – que possui uma capacidade importante na conexão da circulação de mercadorias para o mercado internacional¹² –, e outros portos, como o “Porto Sudeste”, o porto da Marinha e o Terminal Portuário da CNS, que cooperam para o espaço de extravasamento das mercadorias (CHAGAS, 2017).

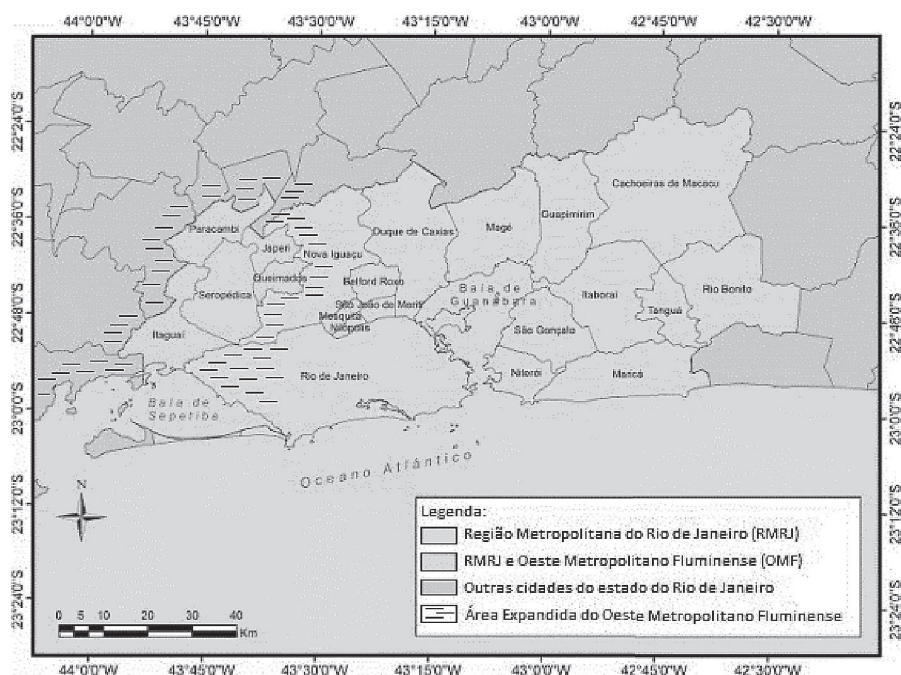
A disposição destes objetos técnicos sobre o território trouxe grande euforia de políticos e empresários locais e permitiu uma grande dinamização territorial a partir de um potencial logístico que seria capaz de integrar esses territórios – escalas municipais – às redes produtivas e a mercados regionais e mundiais. Isso pode ser exemplificado pela balança comercial de dois municípios dessa região, Duque de Caxias e Itaguaí, que apresentaram uma série histórica positiva de sua balança comercial, tendo como principal mercado externo o asiático.¹³ Esse contexto, marcado pela fluidez para a passagem e circulação de mercadorias, atraiu novas atividades fabris, fazendo conviver uma miríade de técnicas produtivas que envolve desde a alta tecnologia do ramo químico-farmacêutico que incorporam o *just-in-time* em sua lógica produtiva até pequenas montadoras e indústrias têxteis com práticas produtivas mais simples.

No que tange à materialidade das transformações no território, essa disposição de objetos associada a ações de inúmeros atores acabou por construir um novo desenho territorial, em parte desta periferia, consolidando uma área identificada por Leandro Oliveira (2019) como “oeste metropolitano” (Mapa 2), que acabou por assumir territorialmente a densidade das mudanças logísticas, produtivas e econômico-especulativas.

¹² Segundo reportagem do G1 de 6/6/2013, “O porto possui uma área operacional de 1,8 milhão de metros quadrados. Fica a 90 quilômetros do Rio e a 60 milhas marítimas do Porto do Rio. Em 2012, movimentou 57 milhões de toneladas de carga e 316.294 contêineres”. Disponível em: <http://g1.globo.com/rio-de-janeiro/noticia/2013/06/porto-de-itaguaui-no-rj-se-consolida-como-exportador-de-minerio.html>.

¹³ Esses dados estão disponíveis para informação no site do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços: <http://www.mdic.gov.br/comercio-exterior/estatisticas-de-comercio-exterior/balanca-comercial-brasileira-municipios>.

Mapa 2. Oeste Metropolitano Fluminense



Fonte: OLIVEIRA, 2019.

Neste sentido, o “sistema de ações” dos atores que acabam animando as transformações que impulsionaram uma política territorial especulativa e de desenvolvimento só foi possível diante do estatuto da articulação entre os atores. Essas lógicas de desenvolvimento foram empunhadas por uma miríade de atores, entre eles: a) o governo do estado do Rio de Janeiro, constituindo uma nova rede de infraestrutura logística com a abertura do Arco Metropolitano do Rio de Janeiro; b) as empresas e corporações que tomaram a linguagem técnica da Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro (Firjan), em constante diálogo (dissonantes e consonantes) com prefeitos locais, com a criação de políticas normatizadoras para os novos territórios “industriais”; além c) da expectativa de uma mercado complexo que envolve capitais industriais e imobiliários na região (ROCHA, 2014).

As políticas de desenvolvimento que, num primeiro momento, se desenrolam numa horizontalidade de atores (lógicas Fluminenses – lo-

cais/regionais) – pensando e planejando a gestão de territórios econômicos –, é atravessada por interesses verticais de possibilitando circularidades de mercadorias e atração de capitais nacionais e internacionais, tanto do ramo imobiliário, que envolve a constituição de condomínios logísticos,¹⁴ quanto de empreendimentos dos ramos hoteleiro – como a Rede Mercure, que pertencente ao Grupo ACCOR,¹⁵ e os investimentos de empreendimentos administrados pela Atlântica Hotels, com uso da marca do grupo Choices Hotels International¹⁶ (ROCHA, 2015) – e industrial, como a P&G (Procter & Gamble) e a BRF-Brasil Foods.

Neste sentido, o uso do território produzido por um cenário econômico entre 2007 e 2015 se constituiu mediante uma trama que envolveu esses atores que estavam politicamente pensando em “territórios de produção” e sua apropriação (ou uso), mesmo que no campo apenas da propaganda e do marketing – ou da representação – legitimados nos estudos técnicos da Firjan por meio dos documentos “Visões de Futuro”.¹⁷ Esses documentos consistiam em informações sobre (e para)

¹⁴ Sobre essa questão, Oliveira (2015) indica que, só em “Seropédica, estão em funcionamento os galpões de transitório de mercadorias Pavi do Brasil Pré-Fabricação, Tecnologia e Serviços Ltda. e Vallourec & Sumitomo Tubos do Brasil, ambos na Estrada Reta de Piranema [RJ-099], e os condomínios logísticos Golgi Seropédica, na RJ-125, e VBI LOG Seropédica, próximo à Rodovia Presidente Dutra; além do Condomínio Logístico Seropédica I [Reta de Piranema] e Condomínio Logístico Seropédica II [entroncamento entre o Arco Metropolitano e a Rod. Pr. Dutra (BR-116)], Multimodal Seropédica [Rod. Presidente Dutra, Km 199,1], CCP Seropédica [Rodovia BR-465, Km 50], Seropédica Park [BR 465, Km 3,5] e Galpão da Capital Brasileiro de Empreendimentos Imobiliários Ltda. (Casas Bahia), todos em fase de instalação”.

¹⁵ Os investimentos do grupo multinacional Accor, através de uma de suas redes hoteleiras – Rede Mercure – na Baixada Fluminense, destacaram que sua instalação decorreu das características econômicas que potencializaram a construção de seu mais novo empreendimento no estado do Rio de Janeiro. Esse grupo multinacional é o líder mundial no ramo de hospedagens e tem na Rede Mercure o maior segmento *midscale* do mundo. Segundo o *release* de lançamento da empresa, divulgado em 19 de julho de 2012, o empreendimento Mércure em Nova Iguaçu foi o 63º da rede no país e o 66º da América Latina e recebeu o investimento de mais de 23 milhões de reais (o maior América Latina até então).

¹⁶ O referido grupo administra empresas como Quality Inn, Comfort Suites, Clarion, Sleep Inn, Cambria Suites, Mainstay Suítes, Suburban, Econo Lodge, Rodeway inn e Ascend Motel Colection.

¹⁷ Foram constituídos dois documentos: *Visões de Futuro*: potencialidades e desafios para o estado do Rio de Janeiro – Baixada Fluminense – Área I. FIRJAN, set. 2012; e *Visões de Futuro*: potencialidades e desafios para o estado do Rio de Janeiro – Baixada

o planejamento de territórios de desenvolvimento da região. Deixava explícita a necessidade de “formatar” os territórios evidenciando o papel jurídico do território, apontando inclusive para a necessidade de criação de uma “região autônoma” (Figura 1), que seria autogerenciada e regulada por um comitê múltiplo, envolvendo empresas, municípios e a própria Firjan (ROCHA, 2014).

Figura 1. Representação apontando terrenos vazios em torno do Arco Metropolitano, com destaques para municípios da Baixada (periferia da Região Metropolitana do Rio de Janeiro)



Fonte: FIRJAN, 2011, p. 6

A espacialidade desta região autônoma, embora não destacada explicitamente, está contida nos relatórios da Firjan, é aquela contida no entorno do “Arco Metropolitano do Rio de Janeiro” e tracejada no Mapa 3, para se constituir as novas “zonas de industrialização”. Aqui,

Fluminense – Área II. FIRJAN, set. 2012.

além do nexo da delimitação/norma, se revela também o nexo das relações de poder. Uma vez que o discurso sobre o território como “grande quantidade de terrenos vazios disponíveis” serve como estratégia para esvaziar qualquer demanda de ocupação (trabalhadores, áreas de moradia, usos ecológico etc.). Estas áreas que são “delimitadas” por um tracejado branco, representam a retirada de direitos das populações locais de reivindicação de seus territórios de (sobre)vivência. Ao mesmo tempo, essa lógica imputa a atores governamentais uma nova forma de normatizar seus territórios, exigindo uma revisão de planos diretores, de modo que um novo zoneamento territorial, sob uma nova “normatização”, consiga assegurar a reprodução das bases do poder econômico que almeja se instalar nesses territórios.

É por isso que reacendem no plano administrativo local políticas de desenvolvimento que buscam constituir “Distritos Industriais” (BACATTINI, 1987), e no plano gestor institucional regionalizado ideias de “economias institucionais” (NORTH, 1990) ou mesmo de “regiões como ativos relacionais” (STORPER, 1997). Neste sentido, concordamos com Carlos Brandão (2012, p. 38) que tais debates, no plano do desenvolvimento que envolve o grande capital produtivo e as bases locais, acabam por “criar uma cortina de fumaça” por banalizar tais temas, mas também por impedir a identificação dos jogos de poder que envolvem o tema do desenvolvimento.

Neste sentido, as lógicas verticalizadas via capitais produtivos (em lógicas globais) estão sobrepondo os interesses locais. Essa lógica imputa essa nova racionalidade ao território (sob signo do desenvolvimento) agindo de forma global e hegemônica – por tentar articular produção local com a circulação de produção e consumo em nível global –, alicerçada pela política destes atores que se fundamentam na legitimidades das redes técnicas potencializadoras da “vantagem logística” que construiu esse novo “uso” em tempos de capitais cada vez mais globalizados. Embora esse novo contexto tenha viabilizado a constituição de uma nova paisagem econômica, numa dada porção dessa periferia, as assimetrias continuam agudas por não darem conta de produzir sobre o território – como elemento substancial da vida – a garantia de direitos sociais e econômicos das populações por onde essas redes atravessam. Nem mesmo a chegada de novas atividades produtivas conseguiu garantir o “pleno emprego” da população local, muito menos possibili-

tar sua emancipação, apoiando alternativas de cooperativismo. Porém, garantem a fluidez, a flexibilidade e a normatização necessárias a esse novo contexto da globalização.

Considerações finais

A partir de tudo o que foi exposto, reafirma-se a importância dos estudos dos estudos territoriais atrelados aos estudos das políticas de desenvolvimento. Essas, que estão postas num contexto de uma economia global, exigem que os territórios sejam pensados de modo transescalizado e coparticipantes (SAQUET, 2017). As ações que se desenvolvem localmente estão intimamente relacionadas às formas de articulação de uma economia mundializada e financeirizada (CHESNAIS, 1996), que busca superar obstáculos territoriais e que estabelece a maior fluidez sobre o território.

A busca por entender os pilares fundamentais dessa nova conjuntura de acumulação global nos permite romper com os elementos figurativos, ou “jargões” que alicerçam discursos de desenvolvimento excludente que são marcados, muitas vezes, sobre o signo do “desenvolvimento territorial” – por se traduzir como uma palavra “elástica” no senso comum –, mas que na prática entoa cânticos que mascaram uma esquizofrenia do território ao entendê-lo como, apenas e exclusivamente, recurso de uma geoeconomia globalizadora, ao invés de produzir uma efetividade plena dos direitos sobre o mesmo, deixando-o de perceber o território como parte da produção social da vida.

Não podemos ignorar o fato de que a lógica capitalista de acumulação se apresenta hegemônica, todavia ela só tem validade mediante a legitimidade de um estatuto da política. Neste sentido, aí recai a possibilidade de pensarmos políticas de desenvolvimento mais equânimes para o território (DINIZ, 2009), que busquem entender que as políticas econômicas e produtivas acabam se reproduzindo de forma assimétrica e, portanto, precisam ser pensadas diferenciadamente no território. Desse modo, poder-se-á considerar as condições de vida existentes, e não apenas “atropelar” territórios a partir de uma lógica verticalizada. “O retorno do Território” do qual nos indicou Milton Santos é, portanto, uma chave para poder compreender as novas complexidades em tem-

pos globais; seus nexos epistêmicos e ontológicos nos permitem superar a “cortina de fumaça” (BRANDÃO, 2012) das políticas de desenvolvimento que são impostas apenas verticalmente, por permitir captar as relações de poder, os atores envolvidos, a delimitação e a normatização, bem como as novas formas de apropriação/uso.

Referências

- AGNEW, John. A nova configuração do poder global. *Revista Caderno CRH*, Salvador, v. 21, n. 53, p. 207-219, maio/ago. 2008.
- ARROYO, Monica; CRUZ, Rita de Cássia Ariza (Orgs.). *Território e circulação: a dinâmica contraditória da globalização*: São Paulo: Annablume, 2015.
- AMIN, A. *An institutionalist perspective on regional economic development*. Economic Research Group Seminar “Institutions and Governance”, London 1-22, 1998
- BACATTINI, Giacomo. *Mercat e forze locali: il distrett industriale*. Bologna: Il Mulino, 1987.
- BRANDÃO, Carlos. *Território e Desenvolvimento*. As múltiplas escalas entre o local e o global. 2. ed. Campinas: Editora da Unicamp, 2012.
- BOURDIEU, Pierre. *O poder simbólico*. 10. ed. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2007.
- CECEÑA, Ana Ester. *Hegemonia, emancipaciones y politicas de seguridad en América Latina*. Lima: Clacso, 2008.
- CHESNAIS, François. *A mundialização do capital*. São Paulo: Xamã, 1996.
- DINIZ, Clelio Campolina. Celso Furtado e o desenvolvimento regional. *Nova econ.* [online], v. 19, n. 2, p. 227-249, 2009.
- CHOMSKY, Noam. *O Império Americano – Hegemonia ou sobrevivência*. São Paulo: Campus, 2004.
- CHAGAS, Guilherme Mappelli. *A Reestruturação territorial Produtiva de Itaguaí: ascensão e crise de uma cidade-símbolo do novo desenvolvimentismo fluminense*. Dissertação (Mestrado em Geografia) – Programa de Pós-Graduação em Geografia, Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Seropédica, 2017.
- FOUCAULT, Michel. *Microfísica do poder*. Rio de Janeiro: Graal, 1986

- FRIEDMAN, Thomas L. *O mundo é plano*. Uma breve história do século XXI. 3. ed. São Paulo: Companhia das Letras, 2014.
- FURTADO, Celso. *Transformações e crise na economia mundial*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1987.
- GREGORY, Derek *et al.* (Eds.). *The dictionary of Human Geography*. 5. ed. West Sussex: Willey- Blackwell, 2009. p. 1052.
- GUÉRIN, Jean-Paul. Représentation spatiales, Géographie Économique: À propos de quelques pistes recentes. In: BAILLY, A. (Dir.). *Géographie Économique et Représentations*. Paris: Antropos, 1995. p. 9-17.
- HAESBAERT, Rogério. *O mito da des-territorialização: do “fim dos territórios a multiterritorialidade”*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2004.
- _____. *Globalização e fragmentação no mundo contemporâneo*. 2. ed. Niterói: EDUFF, 2013.
- HARVEY, David. *Condição Pós-Moderna*. 17. ed. São Paulo: Loyola, 2008.
- _____. *O Novo Imperialismo*. 3. ed. São Paulo: Loyola, 2009.
- _____. *Os limites do Capital*. Rio de Janeiro: Boitempo, 2013.
- HOBSBAWM, Eric. *Globalização, democracia e terrorismo*. São Paulo: Companhia das Letras, 2007.
- JAMESON, Fredric. Globalização e Estratégia Política. In: SADER, Emir (Org.). *ContraCorrente*. NLR, o melhor da New Left Review em 2000. Rio de Janeiro: Record, 2001. p. 133-158.
- LOPES, Gabriel Oliveira. *Novas formas espaciais em Seropédica*. A reestruturação produtiva e os efeitos do arco rodoviário metropolitano. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Geografia) – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Seropédica, 2015.
- MOREIRA, Ruy. *Pensar e Ser em Geografia*. São Paulo: Contexto, 2007.
- MORAIS, Marcelo Loura de. A chegada de novos agentes econômicos e a reestruturação do espaço urbano em Queimados – Rio de Janeiro. *Espaço e Economia* [on-line], v. 8, 2016. Disponível em: <http://journals.openedition.org/espacoeconomia/2147>.
- NEGRI, Antonio. *Guías*. Cinco lecciones em tono a império. Buenos Aires: Paidós, 2004.
- NORTH, Douglas C. *Intitutions, institutional chande and economic performance*. New York: Cambridge University Press, 1990.

OLIVEIRA, Leandro Dias de. Rio + 20: Reflexões sobre geopolítica e ideologia. *Espaço e Economia – Revista Brasileira de Geografia Econômica*, ano II, n. 4, jan./jun. 2014. Disponível em: <https://journals.openedition.org/espacoeconomia/854>.

_____. A emersão da região logístico-industrial do Extremo Oeste Metropolitano fluminense: reflexões sobre o processo contemporâneo de reestruturação territorial-produtiva. *Espaço e Economia* [On-line], v. 7, 2015. Disponível em: <http://journals.openedition.org/espacoeconomia/1814>.

_____. As “Fronteiras” da Região Metropolitana do Rio de Janeiro: Mudanças territoriais e ajustes no circuito econômico-produtivo. In: PINA, Helena; MARTINS, Felisbela. *Grandes problemáticas do espaço europeu – um (re)posicionamento estratégico das questões ambientais e socioculturais?* Porto, Portugal: Editora da FLUP-U. PORTO, 2019.

_____. ROCHA, André Santos da. Neodesenvolvimentismo e reestruturação produtiva: o processo de reordenamento territorial no Oeste Metropolitano Fluminense (Rio de Janeiro, Brasil). In: PINA, Helena; REMOALDO, Paula; RAMOS, Maria da Conceição; MARQUES, Helder (Orgs.). *Grandes problemáticas do espaço europeu: diversidade territorial e oportunidades de desenvolvimento num cenário de crise*. Vol. 1. 1. ed. Porto: Fundação Universidade do Porto, Faculdade de Letras da Universidade do Porto, 2014. p. 126-142.

RAFFESTIN, Claude. *Por uma geografia do poder*. São Paulo: Ática, 1993.

_____. *Della Nostalgia del terriorio al desiderio di paesaggio*. Florença: Alinea, 2005.

_____. A produção das estruturas territoriais e sua representação. In: SAQUET, Marcos Aurélio; SPOSITO, Eliseu Savério (Orgs.). *Territórios e territorialidades – teorias, processos e conflitos*. São Paulo: Expressão popular, 2009. p. 17-35.

_____. Uma concepção de território, territorialidade e paisagem. In: PEREIRA, S. P.; COSTA, B. P.; SOUZA, E. B. C. (Orgs.). *Teoria e práticas territoriais: análises espaço-temporais*. São Paulo: Expressão Popular, 2010. (p. 13-23.)

ROCHA, André Santos da. “Nós não temos nada a ver com a Baixada” – problemáticas de uma representação hegemônica na composição do

- território. *Recôncavo – Revista de História da UNIABEU*, ano 3, n. 4, p. 1-22, jan./jul. 2013.
- _____. Território como representação. *Mercator*, Fortaleza [On-line], v. 19, p. 139-153, 2013b.
- _____. *As representações ideais de um território: dinâmica econômica e política, agentes e a produção de novos sentidos na apropriação territorial da Baixada Fluminense pós 1990*. Tese (Doutorado em Geografia) – Programa de Pós-Graduação em Geografia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2014.
- _____. Os efeitos da reestruturação econômica metropolitana na Baixada Fluminense: apontamentos sobre o “novo” mercado imobiliário da região. *Espaço e Economia – Revista Brasileira de Geografia Econômica*, ano 3, n. 6, jan./jun. 2015. Disponível em: <http://espaco-economia.revues.org/1677>. Acesso em: 10 dez. 2015.
- ROSIÈRE, Stéphane. Mundialização e teicopolíticas: análise do fechamento contemporâneo das fronteiras internacionais. *Boletim Gaúcho de Geografia*, v. 42, n.2: 369-388, maio, 2015. Disponível em: <http://www.seer.ufrgs.br/index.php/bgg/article/view/56327/34027>.
- SACK, R. D. *Human territoriality. Its theory and history*. Cambridge: Cambridge University Press, 1986.
- SANGUIN, André-Louis. *La géographie politique*. Paris: PUF, 1972
- _____. *A natureza do Espaço*. São Paulo: Edusp, 2002.
- _____. *Por uma outra globalização*. Rio de Janeiro: Record, 2007.
- _____. O território do dinheiro. In: SANTOS, M.; SILVEIRA, M. L.; SOUZA, M. A. (Orgs.). *Território, globalização e fragmentação*. 4. ed. São Paulo: Hucitec, 1998. p. 15-20.
- _____. ; SILVEIRA, Maria Laura. *Brasil – território e sociedade no início do século XXI*. 12. ed. São Paulo: Record, 2008.
- SAQUET, Marcos Aurélio. *Abordagens e concepções de território*. São Paulo: Expressão Popular, 2007.
- _____. *Por uma Geografia das territorialidades e das temporalidades*. Uma concepção multidimensional voltada para cooperação e o desenvolvimento territorial. São Paulo: Outras expressões, 2011.
- _____. *Território, cooperação e desenvolvimento territorial: contribuições para interpretar a América Latina*. Processos de cooperação e solidariedade na América Latina. Vol. 1. 1. ed. Rio de Janeiro: Consequência, 2017. p. 37-67.

- SCHWAB, Klaus. *The Fourth Industrial Revolution*. Genebra: World Economic Forum, 2016.
- SILVEIRA, Maria Laura. Nuevo orden espacial de la gobalización: encrucijadas y horizontes. *Espacios Revista de Geografía*, v. 1, n. 1, p. 1-17, jul. 2011,
- SOUZA, Marcelo Lopes. O território sobre o espaço e poder, autonomia e desenvolvimento. In: CASTRO, Iná; CORRÊA, Roberto L.; GOMES, Paulo C. (Orgs.). *Geografia: conceitos e temas*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1995.
- _____. “Território” da divergência (e da Confusão): em torno das imprecisas fronteiras de um conceito fundamental. In: SAQUET, Marcos Aurélio; SPOSITO, Eliseu Savério (Orgs.). *Território e Territorialidades*. Teorias, processos e conflitos. São Paulo: Expressão Popular, 2009. p. 57-72.
- STORPER, Michel. *The regional world*. New York: Guilford Press, 1997.
- WOOD, Ellen Meiksins. *O império do capital*. São Paulo: Boitempo, 2014.
- VALCARCEL, José Ortega. *Los horizontes de la geografía, teoría da La geografía*. Barcelona: Ariel, 2000.

Redes técnicas, territórios e escalas

Leituras sobre modernização e crítica
da economia política do espaço

Marcio Rufino

Apresentação

Embora seja de grande interesse para a Geografia e para os demais campos do conhecimento, a temática das “redes técnicas” permanece um grande desafio teórico a ser enfrentado, sobretudo nessa disciplina. Em nossa concepção, esse desafio decorre de alguns condicionantes.

Em primeiro lugar, a ideia de *rede* traz uma exigência, já consolidada desde há muito na disciplina, de se considerar e tratar de modo mais ou menos central a materialidade das morfologias naturais e sociais. Ou seja, de algum modo, é necessário ao geógrafo deparar-se, e já como um *momento* fundamental na construção de seu aparato categorial e conceitual depurado em dados condicionantes epistemológicos, com o campo do visível e do palpável. Em certo sentido, configura-se aí uma exigência de lidar-se com a materialidade das coisas, com o universo sensível. E a materialidade, aqui, pode ser entendida como os “elementos do espaço”, segundo o léxico proposto na obra de Milton Santos.

Em segundo lugar, logo percebe-se que a rede “escapa” do material. Ou seja: embora o suporte físico apareça-nos como elemento essencial de uma “verdade” das redes, o seu uso e mesmo a sua efetividade dota-se de aparatos pouco tangíveis, palpáveis e mesmo visíveis. Permitindo-nos um exemplo muito cotidiano, quão visível e palpável é a *internet*, essa “rede mundial de computadores”? E, ainda mais, considerando que essa rede virtual é suporte a relações ainda mais virtualizadas, como a negociação de títulos e ações em escala global, alimentando um circuito de realização do dinheiro que escapa às escalas das políticas cotidianas, ao âmbito da corporeidade e materialidade das relações sociais e da

(re)produção dos territórios, são essas redes abstratas que comandam a vida em uma teia sobre a qual pouco temos controle.

Em terceiro lugar, essas articulações entre o “sensível” e o “suprasensível” dotam os lugares, as regiões e os territórios de infraestruturas. Desde a construção de um novo terminal logístico rodoviário até a abertura de uma rodovia ou a operação de um terminal portuário ou aeroportuário, o imbricamento entre essas dimensões concretas e abstratas demonstram o caráter de nosso tempo. Em uma ordem societal pautada na produção de mercadorias e da realização do ciclo do valor, torna-se muito salutar pôr em debate a relação entre capital fixo e capital circulante, advindo já de uma relação entre o capital constante e o capital variável, no léxico marxiano. O mundo do trabalho (incluindo as noções de trabalho vivo, trabalho objetivado, trabalho abstrato, subsunção formal e real do trabalho ao capital etc.), assim, mais uma vez, ganha destaque. Além disso, as teias que envolvem esse mundo, incluindo a *alienação* e as suas formas (alienação no tempo e no espaço, alienação política, alienação tecnológica etc.) e a forma *fetichista* como o suprasumo dessa sociabilidade invertida pelo propósito final da valorização do valor, nos conduzem a pensar e a costurar uma *dialética negativa das redes*.

Derivando desses debates, o texto a seguir expõe um itinerário de pesquisa. Em um primeiro momento, tecemos um diálogo com algumas concepções teóricas acerca das chamadas “redes técnicas” na Geografia. Em seguida, caminhamos pela relação entre as redes e a modernização, trazendo à luz uma crítica da economia política do espaço. Finalmente, como o último momento deste escrito, problematizamos alguns elementos possíveis a uma “dialética das redes”.

Esse último momento, aliás, sintetizaria nosso percurso: pusemos o “planejamento metropolitano” para dialogar com a concepção de “modernização retardatária”, enfatizando elementos críticos desta formação social manifestos nas desventuras de um chamado ao desenvolvimento e negativados pela própria condição periférica. A lente da formação social brasileira por sobre as desventuras de uma aventura desenvolvimentista nas terras cariocas-fluminenses anima os itinerários analíticos da última parte deste texto.

Costurando uma “teoria das redes”: itinerários de uma concepção

Vem de uma “tradição” progressista a perspectiva do “povoamento”, compondo-se à incorporação de territórios dados como incultos e fronteiriços aos territórios já rentabilizados e postos a viabilizarem-se economicamente. Tal tradição de estudos e concepções progressistas estão, inclusive, na gênese e fundamento das chamadas ciências sociais, onde um ideal civilizatório e positivo cimentariam a modernização. E, simultaneamente, é possível recuperar, nesse movimento, conforme aponta Leila Christina Dias (1994), uma relação necessária entre a Engenharia e a Geografia, nas primeiras concepções de redes, em um estudo das redes ferroviárias promovidas pelo engenheiro ferroviário francês Leon Lalanne, na década de 1860. Segundo a autora, ainda, esse pioneirismo do debate a propósito das redes está atrelado, igualmente, a um ideário no qual a “integração regional” ou a “integração de mercados regionais”, a “quebra de barreiras fiscais” e demais “obstáculos à circulação de mercadorias, matérias-primas” e capitais aparecem em estudos diversos ao longo do século 20. Destacam-se aí, por exemplo, o estudo de Jean Labasse (*Les capitaux et la region*) a respeito da sucessão da “febre bancária” sobre a “febre ferroviária”, conduzindo dois dos “principais fatores de unificação do mundo material daquele período”, na década de 1950; destaca-se, igualmente, o estudo de Pierre Monbeig, intitulado “Pioneiros e fazendeiros de São Paulo” (1984 [1949]), onde, em seu capítulo final, intitulado “Regiões ou redes e comunicação”, disserta que a franja pioneira paulista daquele tempo não teria engendrado ainda “verdadeiras” regiões. No entanto, segundo o autor, a centralidade da ferrovia na reprodução da vida nessas regiões, chamadas Alta Araraquara, Alta Paulista e Alta Sorocabana, conformariam muito mais regiões ferroviárias do que propriamente “regiões geográficas ou econômicas da franja pioneira” (1984 [1949], p. 385).

Nesse conjunto de concepções, o ideal de modernização também aparece como um dado positivo, posto a justificar o movimento expansionista das fronteiras. Aliás, cabe dialogar com a concepção de José de Souza Martins, que advoga jamais ser a fronteira reduzida e resumida tão somente à “fronteira geográfica”, já que ela traria outros sentidos: “fronteira da civilização [...], fronteira espacial, fronteira de

culturas e visões de mundo, fronteira de etnias, fronteira da história e da historicidade do homem”, bem como, ainda, “fronteira do humano”, em um sentido “litúrgico e sacrificial”, porque nela seria o outro “[...] degradado, para, desse modo, viabilizar a existência de quem o domina, subjuga e explora” (2018, p. 11). Voltaremos adiante a discutir tais concepções que envolvem a relação entre redes, regiões e fronteiras.

O geógrafo suíço Claude Raffestin, em sua *Por uma Geografia do Poder* (1993 [1980]), dedica um capítulo inteiro à relação entre as redes e o afamado “poder”. Se em momentos anteriores da história humana, segundo o autor, pouca distinção havia entre a circulação (definida pelo autor como “transferência de seres e de bens *lato sensu*”) e a comunicação (definida como “transferência de informação”), na época atual, “a tecnologia moderna acabou por dissociá-las”. Em outras palavras, segue o geógrafo, se até o século 19 a informação caminhava mais ou menos ao ritmo da circulação de homens e bens, tal situação pouco a pouco desfez-se ao longo do século 20, já que o chamado “tempo real” passa a comandar o império da comunicação. Seguindo seu raciocínio, Raffestin argumenta que, devido a essas condições, “a verdadeira fonte do poder deve, portanto, ser procurada bem mais na comunicação do que na circulação” (RAFFESTIN, 1993, p. 202), ao passo que a circulação pode ser tornada transparente, pois “não se pode mascará-la, dissimulá-la” ou mesmo “torná-la invisível”, dever-se-ia “exaltá-la, mostrá-la, propagá-la”, e, na perspectiva do “poder”, quase tudo saber sobre redes de circulação: trata-se, para o autor, de uma “*sequência liberal*” da estratégia de poder. Essa é uma situação inversa à da “comunicação da informação”, pois é muito mais fácil “dissimulá-la e escondê-la”, o que conformaria uma verdadeira “*sequência totalitária*” da estratégia de poder (1993, p. 203).

Em suma, o que é visível e está diante da prática banal cotidiana, em termos de materialidade concreta dada pela circulação, é tão somente um aspecto da realidade comandado por estruturas dissimuladas e muito pouco abertas da comunicação e da informação. Isso implica, assim, uma “vulgarização da rede de circulação” articulada com uma “privatização da rede de comunicação”. Ou, ainda, uma utilidade maior, na perspectiva do “poder”, na detenção de uma tecnologia em detrimento de recursos materiais. Para o autor, ainda, “o espaço central da comunicação vampiriza o espaço periférico da circulação”, onde “o ter-

ritório concreto é transformado em informação e se torna um território abstrato e representado”, ao passo que “deixa-se ver todos os fenômenos particulares e confusos e esconde-se o essencial que se torna organizado” (RAFFESTIN, 1993, p. 203).

E eis que a “rede”, muito mais do que simples “linhas obrigatórias”, tornam-se invisíveis em sua realidade e sua totalidade: é tão somente a sua representação que é visível. A rede, para o autor, “é proteiforme [ou transmorfa], móvel e inacabada”, e é justamente “dessa falta de acabamento que ela tira sua força no espaço e no tempo”, adaptando-se “às variações do espaço e às mudanças que advêm no tempo”, fazendo e desfazendo “as prisões do espaço, tornado território”, liberando e, simultaneamente, aprisionando. Assim, seria a rede “[...] o ‘instrumento’ por excelência do poder” (1993, p. 204). Adiante, dissertando a respeito dos caracteres centrais e periféricos dos pontos conectados a uma morfologia estratégica das redes, o autor demonstra a temporalidade de tais redes. Além disso, postula que “a concepção territorial dessas estratégias é, muitas vezes, por demais abstrata”, pois partiria da homogeneidade, da isotropia e da transparência do espaço (1993, p. 208). Nesse jogo, cabe ressaltar igualmente a convivência entre múltiplas escalas das redes: pequenas e grandes escalas, com suas referidas “miopias”, em escalas mais “próximas” e locais, e suas “presbiopias”, em escalas mais “distantes” e globais ou universais. Seja como for, advoga o autor da necessidade de se “decifrar as redes por meio de sua história e do território no qual estão instaladas, por meio dos modos de produção que permitiram a sua instalação e das técnicas que lhes deram forma”, já que as redes seriam “somente a exibição do poder” e igualmente “feitas à imagem do poder” (1993, p. 209).

Leila Christina Dias (2018), dissertando a respeito de traços etimológicos da palavra *território* (além do tradicional sentido jurídico e jurisdicionado por uma organização política, a autora levanta uma interessante analogia com o termo latino *terrere*, que significa assustar ou amedrontar) e da palavra *rede* (também advinda do latim *retis*, designando originalmente um entrelaçado de fios, linhas e nós, em uma também interessante analogia com a tecelagem e com estratégias de captura de pequenos animais), cita um estudo de Pierre Musso (2013), onde o mesmo afirma que a ruptura moderna que introduzira um “novo conceito” de rede adviria do século 18. Naquele momento, ocor-

re uma “saída” da *rede* do corpo: a rede não seria mais compreendida como uma vestimenta ou algo interno aos corpos, e sim como um objeto adjetivado com uma dada técnica. Seriam *redes técnicas*, desde então: infraestruturas rodoviárias e ferroviárias, redes de transmissão de energia e de comunicações e informações etc. Haveria, assim, uma sedução moderna e contemporânea às redes e a uma dada forma reticular das relações. Em que contextos tais condicionantes se dariam?

A autora segue seu estudo com uma problematização: se em tempos recentes (ao menos desde meados da década de 1990), a problemática das redes teria (res)surgido com enorme vigor na Geografia e nas demais ciências humanas e sociais, em muitos desses escritos, o termo parece “substituir a região, sem dificuldade, porque seu único sentido é o de localização e de extensão de determinado fenômeno” (2018, p. 15). Novamente em diálogo com os textos de Pierre Musso, a autora segue relatando a origem do conceito moderno de rede, na filosofia de Saint-Simon, conhecido “socialista utópico” francês que viveu entre o final do século 18 e o início do 19. Para o filósofo e economista francês, o desenvolvimento tecnológico manifesto pela disseminação das redes teria um caráter profundamente e positivamente revolucionário na construção de uma ordem social mais justa e distributiva. Seus seguidores, no entanto, inclusive Auguste Comte, consideravam que esse progresso, lido como necessário desenvolvimento da ciência e da razão, traria um suposto “equilíbrio estável e harmonioso”, em um contexto no qual “as múltiplas definições que atravessaram a história do desenvolvimento não são neutras” e, por conta disso, “refletem ideologias particulares que variaram no tempo e no espaço” (2018, p. 19). Nas próximas seções deste artigo, retomaremos esse debate a propósito do *desenvolvimento* como métrica social multiescalar necessária.

Milton Santos, no capítulo “Por uma geografia das redes”, em *A natureza do espaço* (2002 [1996]), inicia seu argumento com uma advertência: desde a descoberta da ligação e comunicação das substâncias químicas, com Lavoisier, em fins do século 18, a popularidade e a ampla disseminação da palavra rede têm impingido ao vocábulo numerosas imprecisões e ambiguidades. Desse modo, advoga Milton Santos que as definições da palavra se enquadram em ao menos duas matrizes: “[...] a que apenas considera o seu aspecto, a sua realidade material, e uma outra, onde é também levado em conta o dado social” (2002, p. 262).

Seja assim a noção de redes e circuitos, a noção de espaço reticulado (a construção do espaço como um “quadro de vida”, apto “a responder aos estímulos da produção em todas suas formas materiais e imateriais”) ou ainda a definição triparte das redes como polarização de atração e difusão (redes urbanas, por exemplo), projeção abstrata (coordenadas cartográficas) e projeção concreta de linhas de relações e ligações (redes viárias, redes técnicas territoriais, redes de comunicações etc.).

Destaca-se também, na concepção do autor, o duplo enfoque das redes em sua relação com o território, conformando um enfoque genético (considerando aspectos diacrônicos, configurando necessárias mudanças morfológicas e técnicas) e um enfoque atual, do presente (aspectos estatísticos, estudos de suas quantidades e qualidades, quantidade e distribuição dos objetos componentes das redes etc.). Na “vida” das redes, para o autor, poderíamos destacar três “períodos”: o pré-mecânico (reino dos dados naturais, limitação do engenho humano às contingências da natureza); o mecânico (redes “assumem o seu nome, mediante o caráter deliberado de sua criação”, incluindo o desenvolvimento das técnicas, de modo a “melhorar” o território); e, finalmente, o atual, na chamada “pós-modernidade”, no “meio técnico-científico-informacional”, com forças naturais dominadas pelo homem e a difusão das “forças recentemente elaboradas pela inteligência e contidas nos objetos técnicos” (2002, p. 264). Em um momento de tanta difusão e mesmo saturação das redes, quando tal fenômeno se torna “absoluto”, seria para o autor de um modo abusivo que a rede conserve o seu nome. No decorrer dos três “períodos”, as trocas evoluem de um dado local para um dado verdadeiramente generalizado. E isso ocorre tanto em relação às trocas quanto em relação às formas desdobradas de competição e da moderna competitividade. Há que se lembrar, inclusive, a mediação do Estado nos três períodos: de formações sociais simples e localmente arraigadas à formação e constelação de Estados nacionais, coloniais, imperiais e imperialistas, partimos a uma construção profundamente deliberada das redes. A precisão, a previsão e previsibilidade e a rapidez da conexão entre os diferentes pontos tornam-se a marca fundamental do período contemporâneo, marcado pela revolução tecnológica da informática e das telecomunicações.

As noções de “tempo rápido” e “tempo lento” advêm, em um primeiro momento, de um diálogo crítico com a noção braudeliana de “tempo

longo” e “tempo curto”. De qualquer modo, é a relação entre as diversas temporalidades que marca o seu sentido. Nega-se aqui a perspectiva de tempo absoluto, que inexistente para o autor. Pensando que inexistente igualmente um domínio total do território e da sociedade inteira pelo tempo rápido, embora este seja a medida de toda e qualquer temporalidade no mundo contemporâneo, advoga o autor uma heterogeneidade do espaço. Aliás, segundo Santos, “se olharmos a representação da superfície da Terra, verificaremos que numerosas e vastas áreas escapam a esse desenho reticular presente na quase totalidade dos países desenvolvidos”, conformando esses locais verdadeiras “zonas de baixa intensidade” (2002, p. 268). É sabido, igualmente, que, onde existem as redes, elas não são nem de longe uniformes, conformando-se aí uma interessante superposição de redes, trazendo inclusive suas hierarquias como redes principais e tributárias ou afluentes. Articulando redes e escalas, Milton Santos pensa a sua tendência à mundialidade e a impossibilidade de pensá-las em termos estritamente locais na atualidade. O mundo, assim, “aparece como primeira totalidade, empiricizada por intermédio das redes”, o que denota “uma grande novidade do nosso tempo”, em uma totalidade simultaneamente concreta e empírica. O território (um país, um Estado, uma formação socioespacial) conforma uma totalidade resultante de um contrato e limitada por fronteiras. O lugar é uma totalidade onde “fragmentos da rede ganham uma dimensão única e socialmente concreta”, baseados em um “acontecer solidário”, fruto da diversidade, e um “acontecer repetitivo”, que não exclui a surpresa (2002, p. 270).

A perspectiva de uma “dialética do território” pode ser revista na seguinte passagem: essa “dialética” afirma-se “[...] mediante um controle ‘local’ da parcela ‘técnica’ da produção e um controle remoto da parcela política da produção” (2002, p. 273). Incrementando-se aí maior alienação dos lugares, a fluidez e a competitividade são as tônicas de um mundo ansioso pela “integração produtiva”: a necessidade de uma “inovação galopante” e uma “concorrência selvagem”, cada vez mais velozes, exigindo normas (uma “tribuna mundial”) cada vez mais correspondentes a essa situação: formas universais, normas universais e informação universal, base necessária de um discurso universal.

De modo geral, podemos compreender que o debate envolvendo as redes técnicas traz o sentido estrito da modernidade, em seu aspecto

material e simbólico. Outras aparentes dubiedades, tais como concretude e abstração, ordem próxima e ordem distante, opacidades e transparências, tempo longo e tempo curto etc. poderiam trazer uma interpretação de um caráter pretensamente positivo quanto às redes. Esse caráter positivo ancora-se no sentido de uma morfologia profundamente moderna e que se generaliza enquanto tal. Ainda que tais leituras considerem a historicidade envolta na generalização da perspectiva reticular nas relações sociais e de produção, manifestas mais ou menos em suas materialidades e formas da paisagem, envolvendo o imbricamento entre redes e fluxos e costurando uma imagem de maquinaria social, acreditamos que uma dialética negativa das redes poderia nos revelar muito mais a respeito dessa ordem societal contemporânea.

Daqui em diante, assim, trataremos de perspectivas que nos aproximarão de uma crítica da economia política do espaço, ancorada no horizonte de uma crítica radical do valor. Em outras palavras, consideraremos a inter-relação necessária entre as redes e um contínuo e prolongado processo de abstração, em curso ao menos desde o início da era moderna. A hipótese da cisão fundamental expressa na fórmula trinitária marxiana (terra, trabalho e capital) e que marca a especificidade da formação social capitalista nos conduzirá uma perspectiva negativa a propósito da modernização e do desenvolvimento.

Redes e modernização: para uma crítica da economia política do espaço

A formação social de caráter periférico é uma constante nas preocupações sobre as particularidades das regiões e territórios em um contexto de pretensa homogeneidade dada pela mundialização do capital. Tal afirmação, no entanto, está ancorada em um pressuposto que, para além de considerar as *diferenças* postas pelas particularidades manifestas nos diferentes lugares, não dispensa uma análise mais acurada das *desigualdades* inerentes aos mesmos lugares, bem como as suas escalas. Hipóteses e leituras sobre *desenvolvimentos geográficos desiguais* (HARVEY, 2016; SMITH, 1988) trazem a marca contemporânea desses debates clássicos na geografia enquanto um campo *particular* do conhecimento.

Tratando, assim, das desigualdades, é irresistível não tomarmos o “exemplo” da chamada “formação social brasileira” no seio dessas realidades chamadas “periféricas”. Anselmo Alfredo, em *Crítica à economia política do desenvolvimento e do espaço* (2013), traz um esforço de se pensar “[...] uma realidade considerada periférica, como a brasileira”, constituindo tal intento uma “investida morosa e infundável para não encontrar na compreensão das realidades de modernização tardia [...] as formas metodológicas modelares oriundas de realidades clássicas”, sobretudo “aquela analisada por Marx, o capitalismo inglês”. Daí, reforça o autor, a questão é enfrentar a indispensável leitura clássica para “a compreensão daquilo que é diferente”. E como esse “diferente”, em determinado momento, constitui-se em uma “identidade da igualdade”? Prosseguindo seu raciocínio, afirma o autor que “o capitalismo em sua forma periférica é uma espécie de segunda camada, sobreposição”, ou uma formação “cujo nexó é [...] a reposição de relações categoriais já formadas por uma realidade mundial da valorização do valor”, ao passo que “forma as categorias para uma acumulação interna” (ALFREDO, 2013, p. 23-24).

Essa “unidade posta pela identidade da igualdade e da diferença” reiteraria o “modo de ser do periférico”, ao passo que esconderia “a irracionalidade desta unidade”, entre o valor e sua “forma extensiva”, o capital. Esconderia, assim, a bipartição analítica pelo tempo (“mais” e “menos” avançado) e “distinto na simplória espacialidade fenomênica em sua concreticidade” (“mais” e “menos” desenvolvido). Em outros termos, resgata o autor resultados frequentemente postos a partir das análises acerca das periferias:

A crítica à economia política – parcialmente desenvolvida como crítica ao imperfeito desenvolvimento das economias periféricas – se teve um papel importante no desvelar das contradições e mecanismos de valorização e desvalorização internas do valor, não deixou, nesta bipartição, dualidade que permanece, de se portar como uma economia política do desenvolvimento porque, pelo quintal, entrava a luz de uma crítica justificadora de um capitalismo possível: aquele de uma concorrência perfeita expresso pelas *economias avançadas*. [...] A crítica fundamentava-se contra o “subdesenvolvimento”, “a periferia”, “o atraso”, mas não contra uma sociabilidade posta e reposta como capital que

fazia destas denominações um fetiche de sua razão irracional mundial. [...] Afinal, o valor é o universal, mas a análise por esta economia política pôs o particularismo do periférico como o equívoco a ser corrigido. (ALFREDO, 2013, p. 24-25).

Em um exercício analítico quanto à história da produção brasileira no período colonial e imperial, assevera o autor que “desde a revolução industrial inglesa, pelo menos, toda produção na realidade interna ao Brasil se pôs numa comparação do valor por sua forma valor”, ou seja, por meio de “uma medida determinante dada pela potência industrial europeia e não pela realidade agrícola do Brasil independente, por aquela determinada”, já que a industrialização inglesa e europeia estariam já naquele momento “determinando os níveis expropriativos da realidade interna brasileira na medida em que as trocas pelo comércio mundial já eram trocas desiguais”. Desse ponto em diante, já nos projetos modernizadores posteriores à década de 1930, a indústria, tornada forma competitiva possível/impossível internacionalmente mediante um alibi de acumulação interna brasileira, consolida a sua forma atrelada a um “desenvolvimentismo nacional periférico”. Tal perspectiva teria se portado como “o elo ilusório de construção de uma realidade industrial”, que, não enfrentando “as forças ruralistas desta realidade”, teria apenas revelado “os sentidos restritos desta revolução interna” (ALFREDO, 2013, p. 30). Reiterou a ilusão de afirmar-se um pretenso “ethos do trabalho no molde pretensamente europeu industrial” em uma realidade “em que o próprio trabalho se punha em sua forma negativa”: se o universo colonial jesuítico confirmou um “trabalho sem ethos”, a década de 1950 figurou um “ethos sem trabalho, [...] obscurecendo a crise do trabalho como sua própria condição” (ALFREDO, 2013, p. 31).

Desse modo, acompanhando ainda mais esse raciocínio, podemos vislumbrar tais relações em um processo de urbanização e metropolização:

A formação urbana das periferias como o *locus* de uma população prestadora dos mais diversos serviços não expressa necessariamente uma forma de baratear a realização ou produção de mais-valia por se tratar de serviços pessoais e não empresariais. Mas expressa que a divisão social do trabalho resultada nesta urbanização foi posta na socialização

negativa do trabalho. Todavia socializou-se pela posição de indivíduos subsumidos pela forma monetária de realização social, cujo sentido primordial foi a subsunção a um mundo do trabalho (abstração pelo tempo médio mundial) em sua face como não trabalho. (ALFREDO, 2013, p. 31).

David Harvey, em *Os limites do capital*, faz um importante percurso na obra marxiana para, entre outras finalidades, compreender o fenômeno das crises do capitalismo. No capítulo de seu texto dedicado ao Capital Fixo (capítulo 8), Harvey inicia reconstruindo, metodologicamente, o caminho adotado por Marx: a acumulação primitiva, um momento em que “os capitalistas assumem o controle dos instrumentos do trabalho mediante um processo histórico específico” é um momento sucedido pela necessária criação de instrumentos de trabalho “adequados ao seu propósito”, produzidos como mercadorias e trocados como mercadorias, “produtivamente consumidos dentro de um processo de trabalho consagrado à produção de mais-valor”. Tais instrumentos de trabalho, ao fim de sua vida útil, são substituídos por novas mercadorias. Eis o capital fixo em sua essência, com a ressalva que, para Marx, diferentemente da concepção de “capital fixo” para os economistas clássicos ou neoclássicos, tal capital define-se como “valor em movimento”: ou seja, “não é uma coisa, mas um processo de circulação do capital através do uso de objetos materiais, como as máquinas” (HARVEY, 2013, p. 323).

Marx, a esse respeito, aliás, esclarece nos *Grundrisse* que “o capital fixo [...] só circula como valor à medida que é gasto ou consumido como valor de uso no processo de produção” e que “o tempo em que é assim consumido e tem de ser reproduzido em sua forma como valor de uso depende de sua durabilidade relativa” (2011 [1857-1858], p. 919). Esclarece, ainda, que “a influência do capital fixo sobre o processo de valorização” ocorre sob múltiplas determinações, tais como: rotação do capital reduzida e seu lento consumo no interior do processo de produção; rotação do capital reduzida devido ao prolongamento do tempo de circulação; rotação reduzida devido ao tempo maior que o capital necessita para sair do processo de produção como um produto. Torna-se importante, ainda, considerar as situações em que o capital fixo “não aparece como simples instrumento de produção no interior

do processo de produção, mas como forma autônoma de capital”, ou seja, “na forma de ferrovias, canais, estradas, aquedutos, como capital incorporado à terra etc.”. Assim, Marx enfatiza que a sua pretensão analítica “não é a relação do capital fixo com o exterior, mas a sua relação na medida em que ela é dada por seu permanecer-encerrado no processo de produção”, considerando o fato de que “ele próprio é um momento determinado do processo de produção” (2011 [1857-1858], p. 921). Na avaliação de Harvey, inclusive, esse momento do texto de Marx é crucial para desfazer qualquer identidade ou equalização entre “o valor de uso e o valor, e cair nas mãos daquele fetichismo” que naturaliza o caráter social da produção, conferindo às máquinas um fator ativo no processo de trabalho, “em si capazes de produzir valor” (2013, p. 324).

E por que estamos tratando, nesse momento da exposição, dessa dicotomia fixo-circulante? Porque, para David Harvey, “o movimento do capital mediante a produção também encontra algumas barreiras que podem conter e ocasionalmente perturbar a circulação geral do capital” (2013, p. 326). Assim, é justamente o entendimento dos processos de circulação do capital mediante a produção que nos anima a compreender *a circulação do capital fixo*. Além disso, é importante entender uma das principais funções do capital fixo: se por um lado ele “proporciona uma alavanca poderosa para a acumulação”, visto que “o investimento adicional em capital fixo proporciona um alívio pelo menos temporário para os problemas de superacumulação”, por outro lado, “a produção e o consumo ficam cada vez mais aprisionados dentro das maneiras fixas de fazer as coisas e cada vez mais comprometidos com linhas de produção específicas”, já que “o capitalismo perde a sua flexibilidade, e a capacidade de inovação se vê paralisada” (2013, p. 341-342).

Capital fixo de larga escala e durabilidade: ao que parece, muito do que estamos tratando aqui, em termos de redes e técnicas transmutadas em infraestruturas físicas, aportam essa possibilidade. Um período de trabalho prolongado e um grande investimento de capital são necessários nessas grandes escalas; no entanto, “na era capitalista avançada, [...] a concentração e centralização do capital e a organização de um sistema de crédito sofisticado permitem que tais projetos sejam realizados em uma base capitalista” (2013, p. 347). Simultaneamente, tais empreendimentos requerem uma apropriação maciça (trabalho escravo, acumulações primitivas etc.) ou uma superacumulação mais intensa.

Reconhecendo nitidamente a diferença entre capital fixo e capital imóvel (já que locomotivas, caminhões e navios constituem-se, no léxico marxiano, formas de capital fixo), o autor traz a sua noção de “ambiente construído”: “um sistema de recurso vasto, humanamente criado, compreendendo valores de uso incorporados na paisagem física, que pode ser utilizado para a produção, a troca e o consumo”. Tal “ambiente” compreenderia, para Harvey, fábricas, represas, escritórios, lojas, armazéns, rodovias, ferrovias, docas, usinas hidrelétricas, sistemas de suprimento de água e tratamento de esgoto, escolas, hospitais, parques, cinemas, restaurantes etc., aparecendo como um “palimpsesto de paisagens moldadas segundo os ditames de diferentes modos de produção em diferentes estágios do seu desenvolvimento histórico” (2013, p. 357). Esse “ambiente construído” teria ainda que ser visto como uma “mercadoria geograficamente ordenada, complexa e composta”, e sua manutenção, renovação e transformação implica sérios dilemas.

Os dilemas da manutenção dessas infraestruturas podem ser lidos, também, a partir dos condicionantes da reprodução ampliada do capital, sobretudo em sua fase contemporânea. Em outras palavras: como é possível que uma larga massa de capital fixo, consubstanciado em um “ambiente construído” de larga dimensão, simplesmente desvie a sua finalidade produtiva imediata e, logo em seguida, se apresente como simples *ruína*? Ou seja, como é possível que grandes infraestruturas, que exigiram o aporte de valores tão polpudos em seu projeto e tanta energia na barganha técnico-política de sua viabilização e execução logo em seguida caiam em uma “vala comum” dos chamados “elefantes brancos”? Esse é o debate que iluminará a última sessão desse artigo.

Por uma dialética das redes: modernização retardatária e o planejamento metropolitano

No último domingo do mês de abril de 2019, o jornal *O Globo* denunciava o “abandono” dos 72 quilômetros do Arco Metropolitano do Rio de Janeiro, transferido havia seis meses à administração federal. Esse abandono era denunciado pelas seguintes evidências: má conservação do asfalto e da sinalização, ocupações irregulares à beira da rodovia, ausência de iluminação em vários pontos e insegurança percebida pela

falta de policiamento e vivida pelo aumento expressivo da quantidade de veículos roubados na rodovia entre 2017 e 2018, já apontando um índice potencialmente maior segundo evidências estatísticas do primeiro semestre de 2019. O roubo de cargas é apontado como uma das atividades criminosas mais comuns do Arco (O GLOBO, 28/04/2019).

A mesma reportagem ressalta a razão da transferência da rodovia do controle estadual para a União: o “agravamento da crise econômica” e o crescente desequilíbrio das finanças do governo estadual, incapaz de arcar com R\$ 19 milhões anuais necessários à manutenção da estrutura. Além disso, aponta o “esvaziamento” da rota, inaugurada havia menos de cinco anos (julho de 2014), com relatos assombrosos de motoristas assaltados após caírem em armadilhas de criminosos em horários avançados e de transportadoras que afirmam “evitarem” o local, fazendo seus veículos migrarem para as “velhas” rotas, nas rodovias Presidente Dutra (BR-116) e Washington Luís (BR-040), bem como a Avenida Brasil (continuação da BR-101). A reportagem ressalta, ainda, que, “além da violência, a falta de manutenção agrava o cenário de abandono”, com a presença de “animais mortos, sinalização precária, radares de velocidade destruídos e mato invadindo a pista”, com a sentida ausência de postos de combustíveis ao longo dos 70 quilômetros da rodovia. Em outubro de 2018, reportagem que noticiava a transferência do Arco para a união pontificava que os 30 mil veículos previstos para trafegarem diariamente pelo local estavam reduzidos a 15 mil.

Em agosto de 2009, dez anos antes das denúncias das mazelas elencadas acima, caderno intitulado “Boa Chance”, do mesmo jornal *O Globo*, anunciava uma boa nova: “145 km de empregos”, com a abertura de 140 mil vagas na construção do anunciado Arco Metropolitano, bem como “27 mil postos de trabalho nos empreendimentos que [seriam] instalados em seu entorno”. Com a previsão otimista de conclusão das obras até dezembro do ano seguinte do trecho inaugurado somente quatro anos depois daquela previsão, a reportagem dá voz ao então governador do estado do Rio, Sérgio Cabral Filho: “As negociações dos terrenos disponíveis no entorno já estão aquecidas entre empresas ligadas à logística e ao fornecimento de insumos para a indústria, por exemplo” (O GLOBO, 23/08/2009). Figuravam na reportagem, ainda, os canteiros erguidos pela Odebrecht e Andrade Gutierrez, bem como o anúncio da construção do Aterro Sanitário de Seropédica.

Em 2012, tais expectativas alimentavam muitas searas acadêmicas. Não foram as poucas vozes a pontificarem que “o Arco, por si só, se transformará”, já que “intermináveis comboios de caminhões ao longo de sua rota serão velozmente afogados por rios de carros” e que, ainda, “com a valorização excessiva do solo, o desenvolvimento comercial, industrial e residencial rapidamente se instalará ao longo da rodovia, catalisando um enorme congestionamento de veículos”; por fim, parecia que “uma demanda para seis ou oito faixas na via expressa parecerá urgente e o tráfego de caminhões será forçado a seguir somente à noite” (TANGARI *et al.*, 2012, p. 16). Que ironia do destino a realidade de apenas sete anos depois dessa previsão, com as pistas do Arco vazias e/ou subutilizadas e justamente, entre outras razões, devido ao extremo perigo do tráfego noturno pela via!

No mesmo estudo, elaborado por um conjunto de pesquisadores de várias instituições da Região Metropolitana do Rio de Janeiro, apresenta-se a perspectiva dos “sistemas de espaços livres de edificação”, definidos como resultado de uma interface entre o “suporte físico” e as “ações antrópicas”, compondo a “lógica dos processos naturais” em conjunto à “lógica da ocupação humana”. Segundo os pesquisadores, ainda, considera-se que “a implantação de grandes investimentos públicos em transportes, energia, habitação, infraestrutura e logística industrial”, de modo mais acentuado e de caráter mais social e ambientalmente mais predatório em determinados países em desenvolvimento, “afeta a qualidade da paisagem e do ambiente” e, por fim, “os sistemas urbanos e periurbanos de espaços livres de edificação, públicos e privados, refletem esses impactos e os absorvem com maior intensidade”, já que “são objeto de transformações rápidas na forma e na intensidade de ocupação, tanto em áreas formais como informais das cidades” (TANGARI *et al.*, 2012, p. 26-27).

Desse modo, o elenco das mazelas socioambientais desses lugares e territórios abrangidos pelo percurso da via é teoricamente processado das mais diversas maneiras, nas mais diversas áreas do conhecimento. Desde a realidade das “(in)justiças ambientais” até os “racismos ambientais” e as “zonas de sacrifício”, compõe-se um amplo leque de perspectivas conceituais que estão para desvendar as complexas inter-relações entre a produção e a reprodução. E, claro, diante dos desenvolvimentos geográficos desiguais, certamente que certos “territórios”

estão muito mais sujeitos a tais perspectivas predatórias do que outros. Seja os “espaços livres” do escopo urbano-metropolitano, seja os “territórios do capital” concretizados em “fundos territoriais” ou “reservas de valor”, as estratégias do espaço constituem rico campo analítico a essa situação.

Seguindo, ainda, o caminho do Arco Metropolitano do Rio de Janeiro, torna-se relevante citarmos, mais uma vez, a perspectiva da *modernização* e do *desenvolvimento*. Desde a menção a uma chamada “modernização fracassada” (BINSZTOK; BARBOSA, 2018) até o chamamento de um “ponto de ruptura” advindo de uma “reestruturação espacial” na Região Metropolitana do Rio de Janeiro (SILVA, 2018), passando pelo chamado de uma “estratégia de desenvolvimento a partir de complexos e centralidades no território” (SOBRAL, 2013), é bastante largo o arco de literatura disponível a tratar do ciclo de ascensão e queda espetacular da “cidade olímpica” (BOTELHO, 2017), bem como, em seu reverso, a um chamado ao desenvolvimento e à modernização na metrópole carioca. Seja como for, e considerando as enormes diferenças entre as literaturas apontadas, acreditamos ser fundamental problematizarmos a relação entre o capital fixo e o circulante, no campo de uma teoria possível das redes técnicas. E a nossa hipótese, aqui, desenha-se no seguinte quadro: *há um contínuo processo de abstração em curso, decorrente dos próprios fundamentos da formação social capitalista, como exigências elementares da acumulação do capital, no esteio de sua troca ampliada*. Essa abstração, desse modo, só poderia resultar justamente no aprofundamento das crises nos e dos lugares e territórios. Trata-se de verdadeiras vogas de “acumulação primitiva permanente” (BRANDÃO, 2010), verdadeiras expressões de “acumulações por espoliação” (HARVEY, 2004), em múltiplas e diversas escalas. E como isso se resolve nos territórios?

Considerando, no caso carioca/fluminense e brasileiro, a ocorrência e a profundidade dos “grandes projetos” (OLIVEIRA *et al.*, 2012) lastreados pela fórmula econômica consubstanciada no “milagrinho” econômico de fins da década de 2000 e início da década de 2010 (CARVALHO, 2018), o Arco Metropolitano inscreve-se justamente nessa dinâmica: a ocorrência de “mudanças expressivas nas formas de estruturação e apropriação social do espaço metropolitano”, concretizadas nas “grandes plantas industriais em construção na extrema periferia” e

nos “investimentos em infraestrutura viária e os projetos relacionados aos Jogos Olímpicos de 2016” (OLIVEIRA *et al.*, 2012, p. 8). Seguindo o raciocínio dos autores, torna-se importante listar os condicionantes desses “grandes projetos”, conforme seu desenho econômico e político-institucional hegemônico ao menos no mundo ocidental desde a década de 1980: além de um “investimento financeiro, institucional, político, simbólico, urbanístico-arquitetônico”, os “grandes projetos [...] poderiam ser definidos como uma intervenção que instaura rupturas na cidade, entendida esta como espaço social multidimensional”. Tais rupturas, assim, seriam das seguintes ordens: institucionais (novos arranjos institucionais necessários), urbanísticas (monumentalidades e descontinuidades na malha e paisagem urbana preexistentes) e legais; seguindo, seriam rupturas na dinâmica imobiliária e no gradiente de valores fundiários, bem como rupturas políticas, simbólicas e escalares (introduzindo, aqui, novas relações entre as esferas local, nacional e internacional) (OLIVEIRA *et al.*, 2012, p. 17).

Adiante, tratando de um breve histórico e contextualização do Arco Metropolitano, cujas primeiras formulações teriam advindo da década de 1970, no âmbito do Plano Rodoviário Estadual do Rio de Janeiro, Adauto Cardoso e Flávia de Sousa Araújo ressaltam a intencionalidade da retomada do projeto e do início das obras, três décadas mais tarde: a decisão de instalar o Complexo Petroquímico do Rio de Janeiro (Comperj) em Itaboraí motivou os poderes públicos (União, estado do Rio de Janeiro e municípios) a promoverem a sua conexão viária com o porto de Itaguaí. A ideia, como já mencionado anteriormente, era fazer da rota uma indutora de novos empreendimentos industriais e logísticos, bem como potencializar investimentos já existentes no percurso da via: o polo gás-químico de Duque de Caxias; o Distrito Industrial da Bayer, em Belford Roxo; o complexo industrial de Santa Cruz, no extremo oeste do município do Rio de Janeiro; e o porto de Itaguaí, no referido município (OLIVEIRA *et al.*, 2012, p. 92). Além disso, já era muito conhecido nos documentos e projetos oficiais da obra que os 21 municípios envolvidos na intervenção apresentavam indicadores socioeconômicos muito desfavoráveis (pobreza urbana, precariedades e ausências infraestruturais, inclusive na coleta e dispensa de esgotos e resíduos sólidos, indicadores deficitários de saúde e educação às populações locais etc.). Ao que parece, um descolamento tão espetacular dos

objetivos e parâmetros dessa grande intervenção de uma efetiva elevação dos indicadores socioeconômicos desses lugares, via investimentos na melhoria das condições de vida dessas populações, só poderia resultar nessa situação atual.

Torna-se patente, além disso, observar o quanto esses históricos passivos sociais, urbanísticos e regionais mesclavam-se a uma pequena densidade dos espaços e ambientes construídos ou edificadas no traçado da rota, sobretudo no trecho entre a sua confluência com a Rodovia Washington Luiz, em Duque de Caxias (atual km 49 do Arco) e o seu entroncamento com a Rodovia BR-101, em Itaguaí (atual km 120 do Arco). Esse trecho, inclusive, é objeto das maiores preocupações atuais quanto à manutenção da via, bem como dos episódios de violência retratados acima pelas reportagens. E é o trecho que atravessa alguns municípios do oeste metropolitano carioca: Queimados, Japeri, Seropédica e Itaguaí.

Retomando a hipótese levantada acima, esse processo de abstração vincula-se exatamente aos usos atuais do Arco Metropolitano na trama viária carioca/fluminense. O chamado à modernização e ao desenvolvimento traz as suas chagas, como uma promessa não cumprida de prosperidade e dinamização econômica do Rio de Janeiro: a despeito de todos os impactos causados pela execução das obras (além das remoções de antigos moradores ao longo do trajeto, tornou-se famosa a partição, ao meio, do perímetro da Floresta Nacional Mário Xavier, em Seropédica, bem como as ameaças às espécies endêmicas desse local [SOUZA, 2017]), as placas de sinalização constantemente furtadas, o mato alto e os postes de iluminação subtraídos ou danificados testemunham, até este momento, as agruras de uma intervenção cujos fundamentos críticos talvez estejam muito distantes tão-somente de uma péssima articulação entre os “atores” e “agentes” públicos e privados locais. Ou, ainda, de uma “ausência de planejamento”, já que muitos planejamentos concorrem para tornar a RMRJ, e mais especificamente os seus “entornos” e “extremos”, um espaço produtivamente predatório, cujos louros econômicos jamais recaíram, historicamente, no atendimento das necessidades concretas das populações desses locais. A pecha de periferia precária acompanha a história do último século, com seus ritmos e diferenças espaço-temporais, da Baixada Fluminense e da Baixada de Sepetiba, ou do *oeste metropolitano carioca*. E, evidente-

mente, a política e o seu necessário entrecruzamento à economia acompanham justamente essa condição.

Como nomear essa condição, afinal de contas? Propomos, aqui, outra hipótese: a modernização retardatária como forma elementar de (re)produção das relações sociais de produção (LEFEBVRE, 2002 [1973]). Ademais, consideramos que a perspectiva analítica da *modernização retardatária*, aventada pelas leituras da obra de Robert Kurz, traz elementos fundamentais para o desvendamento da realidade metropolitana carioca, sobretudo em suas tramas *periféricas*. Segundo Carrasco (2011, p. 30), essa perspectiva opõe-se a uma “teoria social de orientação nacional-desenvolvimentista”, considerando sobretudo a “não simultaneidade das formas assumidas” por essa modernização. No interior dessa concepção, países de passado colonial não deteriam exatamente uma “modernização incompleta”, já que nesses “novos territórios” instaurava-se “os pressupostos necessários para a realização da lógica e do sentido da forma-mercadoria”, de modo muito particular e perfeitamente “completo”, pois garantia “a integração desses territórios ao sistema mundial produtor de mercadorias”. Assim, acreditamos que um diálogo crítico entre essa concepção e a perspectiva dos desenvolvimentos geográficos desiguais (HARVEY, 2016) traz valiosos elementos para a compreensão dos termos fundamentalmente *negativos* da modernização do oeste metropolitano carioca e seus rebatimentos escalares.

Considerações finais

José de Souza Martins, ao esboçar uma dimensão multifacetada da ideia de fronteira, direciona o seu olhar especificamente às regiões objeto de frentes de “expansão da sociedade nacional sobre territórios ocupados por povos indígenas”, onde concretizam-se cenários altamente conflituosos de “humanidades que não forjam no seu encontro o homem e o humano idílicos da tradição filosófica e das aspirações dos humanistas”. Ainda, é percebida pelos chamados “civilizados” do lado de cá como “um cenário de intolerância, ambição e morte”. Ao mesmo tempo, configura-se como “lugar da elaboração de uma residual concepção de esperança, atravessada pelo milenarismo da espera no advento do tempo

novo, um tempo de redenção, justiça, alegria e fartura”. Mais do que propriamente “o pioneiro”, para Martins a “figura central e sociologicamente reveladora da realidade social da fronteira e de sua importância histórica” é justamente “a vítima”: trata-se da visibilidade do outro, da alteridade em ato, ao mesmo tempo em que não é reconhecido em diversos grupos sociais como o *nós* (2018, p. 10). Certa literatura sobre a realidade das fronteiras urbanas, em sua produção e reprodução constante, pode nos aproximar desse quadro desenhado por Martins.

As fronteiras urbanas apresentam uma escala que parece reveladora de uma certa verdade dos processos que as reiteram. Muito mais do que uma perspectiva meramente geométrica (ou seja, como se fosse um degradê de “Estado democrático de direito” esvaindo-se do centro em direção às periferias urbanas e metropolitanas), é preciso considerar, quanto a essas fronteiras, as suas formas e os seus conteúdos. Torna-se importante considerar esse debate, neste momento do texto, justamente porque o Arco Metropolitano do Rio de Janeiro é uma rodovia que demarca fronteiras e que almejou estabelecer um corte metropolitano de estratégias e investimentos quanto à expansão periférica da RMRJ. Muito mais do que uma rodovia de caráter puramente logístico, por onde apenas trafegariam caminhões e automóveis particulares (pois, a exemplo do paulistano Rodoanel Mário Covas, ônibus de linha não trafegam em suas pistas e, portanto, essa modalidade de integração entre as periferias não se realiza), almejou-se realizar um verdadeiro empreendimento imobiliário de caráter metropolitano. Ou seja: os programas e planos que lastrearam a construção do Arco, bem como os depoimentos dos representantes do Estado e de certa parcela do empresariado que se entusiasmou com as “novas” frentes de negócios revelam essa crua tomada estratégica do espaço. Tal como uma “folha em branco”, os vetores se desenharam e a rodovia configurou-se ao sopé dos limites entre as Baixadas e a Serra do Mar como uma promessa de dinamização econômica e consolidação de novas centralidades metropolitanas.

No entanto, resta-nos uma provocação, a pensar novas perspectivas de pesquisa quanto a essas realidades. É preciso desvendar as dinâmicas que envolvem a (re)produção do espaço e das relações sociais de produção em solo fluminense, tendo como ponto de partida essencial o recorte da RMRJ e, mais especificamente, o *oeste metropolitano carioca*

e a *Baixada Fluminense*. São regiões que muito têm a dizer a propósito da urbanização brasileira e que carregam certo sentido universal diante dos conteúdos dessa urbanização. A miríade de transações (lícitas e ilícitas, diga-se de passagem) e a conformação de um ambiente de negócios pautado no fio da navalha de uma ordem social fluida só pode revelar uma das maiores verdades do processo de acumulação capitalista: a troca ampliada é o espectro da crise permanente, cujas relações nas fronteiras, por mais fluidas que possam parecer, realizam o possível/impossível de uma vida emparedada entre uma forma política a serviço da espoliação (avessa, portanto, a um atendimento das necessidades sociais) e uma forma social e econômica a serviço da perpétua valorização do valor (reproduzindo os pressupostos de uma periferia que deseja desesperadamente sair da condição de despojo e ingressar no campo possível/impossível do desenvolvimento e da modernização).

A modernização retardatária, por fim, da maneira como se concretiza cotidianamente nas redes e tramas sociais, consubstanciadas pelas redes técnicas transmutadas em capital fixo em pleno processo de circulação, apresenta-se nas periferias metropolitanas do Rio de Janeiro como o escopo privilegiado da fronteira, em sua acepção mais basilar. É o negativo em ato, transmutado em injustiças e racismos socioambientais, territórios de contenção, guerra permanente, zonas de sacrifício, negócios escusos com a terra, remoções, militarizações do espaço, espoliações espaço-temporais, necropolíticas e todas as modalidades de operação dessa dialética negativa. Por essa razão, abordamos e trouxemos como possibilidade uma dialética negativa das redes.

Diríamos o mesmo e talvez levantássemos outros elementos para o escopo do território e das territorialidades, mas isso certamente será assunto para um outro debate.

Referências

- ALFREDO, Anselmo. *Crítica à economia política do desenvolvimento e do espaço*. São Paulo: Annablume, 2013.
- BINSZTOK, Jacob; BARBOSA, Jorge Luiz (Orgs.). *Modernização fracassada: Dossiê Comperj*. Rio de Janeiro: Consequência, Faperj, 2018.

- BOTELHO, Maurílio Lima. Ascensão e queda na cidade olímpica. Especulação, endividamento e crise no Rio de Janeiro. *Continentes*, n. 10, jan./jun. 2017.
- BRANDÃO, Carlos. Acumulação primitiva permanente e desenvolvimento capitalista no Brasil contemporâneo. In: ALMEIDA, Alfredo Wagner Berno de et al. *Capitalismo globalizado e recursos territoriais: fronteiras da acumulação no Brasil contemporâneo*. Rio de Janeiro: Lamparina, 2010.
- CARRASCO, André de Oliveira Torres. *Os limites da arquitetura, do urbanismo e do planejamento urbano em um contexto de modernização retardatária*. As particularidades desse impasse no caso brasileiro. 2011. 264 f. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo) – Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2011.
- CARVALHO, Laura. *Valsa brasileira*. Do boom ao caos econômico. São Paulo: Todavia, 2018.
- DIAS, Leila Christina. Geografia e qualidade de vida: pensando as redes técnicas. *Geosul*, v. 9, n. 17, p. 7-15, 1994.
- DIAS, Leila Christina. Territórios e redes. Perspectivas teórico-metodológicas no campo interdisciplinar do desenvolvimento regional. In: SILVEIRA, Rogério Leandro Lima da; FELIPPI, Ângela Cristina Trevisan (Orgs.). *Territórios, redes e desenvolvimento regional: perspectivas e desafios*. Florianópolis: Insular, 2018.
- HARVEY, David. *O novo imperialismo*. São Paulo: Loyola, 2004.
- _____. *Os limites do capital*. São Paulo: Boitempo, 2013.
- _____. *17 contradições e o fim do capitalismo*. São Paulo: Boitempo, 2016.
- KURZ, Robert. *O colapso da modernização: da derrocada do socialismo de caserna à crise da economia mundial*. 4. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1996.
- LEFEBVRE, Henri. *La survie du capitalisme*. La reproduction des rapports de production. 3. éd. Paris: Anthropos, 2002 [1973].
- _____. *Espaço e política*. 2. ed. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2008 [1973].
- MARTINS, José de Souza. *Fronteira: a degradação do Outro nos confins do humano*. 2. ed., 3. reimpr. São Paulo: Contexto, 2018 [2009].

- MARX, Karl. *Grundrisse*: manuscritos econômicos de 1857-1858: esboços da crítica da economia política. Rio de Janeiro: Editora da UFRJ, São Paulo: Boitempo, 2011.
- _____. *O Capital*. Crítica da Economia Política. (3 volumes, 5 tomos). São Paulo: Abril Cultural, 1983.
- MONBEIG, Pierre. *Pioneiros e fazendeiros de São Paulo*. São Paulo: Editora Hucitec, Polis, 1984 [1949].
- MUSSO, Pierre. A Filosofia da rede. In: PARENTE, André (Org.). *Tramas da Rede*: novas dimensões filosóficas, estéticas e políticas da comunicação. Porto Alegre: Editora Sulina, 2013.
- OLIVEIRA, Fabrício Leal de et al. (Org.). *Grandes projetos metropolitanos*: Rio de Janeiro e Belo Horizonte. Rio de Janeiro: Letra Capital, 2012.
- RAFFESTIN, Claude. *Por uma geografia do poder*. São Paulo: Ática, 1993 [1980].
- SANTOS, Milton. *A natureza do espaço*: técnica e tempo, razão e emoção. São Paulo: EDUSP, 2002 [1996].
- SILVA, Oséias. *O ponto de ruptura*: reestruturação espacial na região metropolitana do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro: Autografia, 2018.
- SMITH, Neil. *Desenvolvimento desigual*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1988 [1984].
- SOBRAL, Bruno Leonardo Barth. *Metrópole do Rio e projeto nacional*. Uma estratégia de desenvolvimento a partir de complexos e centralidades no território. Rio de Janeiro: Garamond, FAPERJ, 2013.
- SOUZA, Ricardo Nogueira de. *Restauração da Mata Atlântica*: potencialidades, fragilidades e os conflitos ambientais na Floresta Nacional Mário Xavier, Seropédica/RJ. 2017. 90 f. Dissertação (Mestrado em Geografia) – Instituto de Agronomia / Instituto Multidisciplinar, Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Seropédica, 2017.
- TANGARI, Vera Regina; REGO, Andrea Queiroz; MONTEZUMA, Rita de Cássia M. (Orgs.). *O Arco Metropolitano do Rio de Janeiro*. Integração e fragmentação da paisagem metropolitana e dos sistemas de espaços livres de edificação. Rio de Janeiro: PROARQ/FAU-UFRJ, 2012.

Redes e processos espoliativos no Centro-Norte do Brasil

Denis Castilho

Introdução

Nunca o mundo foi tão conectado e ao mesmo tempo tão segregado e restrito. Nunca se viu tantos objetos técnicos, tantas redes e tanta infraestrutura, tampouco tanta exclusividade e tantas pessoas sem acesso a serviços e infraestruturas básicas. À medida que se expandem as condições para alguns, expandem-se a vigilância e a coerção para outros. Esses mundos tão distantes e, ao mesmo tempo, tão próximos não podem ser lidos como se fossem frutos de processos distintos – separados, mas como resultantes de uma trama perversa e que espolia territórios.

Mészáros (2009) é enfático ao afirmar que as teorias dualistas fornecem leituras e soluções muito unilaterais e, portanto, equivocadas a respeito dessas questões. O dualismo esconde o núcleo estratégico que atua na ampliação das atuais relações de produção e na naturalização do controle e da obediência. Para superar tais teorias, é fundamental apreender a unidade dos contrários em substituição aos pares opostos e separados.

Os mesmos processos que produzem privilégios geram também restrições. Não há reprodução de privilégios, aliás, sem a reprodução do controle, da manipulação e daquilo que restringe. Isso desemboca, em diferentes escalas, na reprodução das desigualdades e do que se costuma chamar de atraso. Como muito bem expressou Oliveira (2003), o moderno no Brasil alimenta-se do atraso, sobrevive dele. É por isso que a modernização não é o reverso do atraso, mas o motor de sua reprodução – sua causa maior.

Reside aí uma questão fundamental no que tange às redes, uma vez que elas constituem vetores estratégicos de reprodução do poder. Como

defende Raffestin (1993), elas não são, necessariamente, a exibição do poder, mas são produzidas à imagem do poder. A despeito da grandiosidade de empreendimentos como hidrelétricas, rodovias, pontes, ferrovias, portos etc., há um comando dessas infraestruturas que não se expõe. Ver sem ser visto, diz Raffestin, é o ideal do poder. A análise das redes, por conseguinte, suscita compreender a política, os processos e as ações que lhes dão funcionalidade.

Fato é que as redes são condições basilares de expansão da modernização, por viabilizarem um controle e uma fluidez cada vez maiores ao território. Embora alguns de seus efeitos sejam diluídos no cotidiano para garantir o consumo e assegurar as funções do poder – que necessita alcançar pontos para viabilizar a manipulação –, essa fluidez em face do controle é específica a determinados grupos, por isso seletiva. Isso significa que as redes também são vetores de restrições. Elas não podem ser entendidas como sujeitos da ação, conforme destaca Dias (2007), mas como expressões das ações sociais ou, como Santos (1996) já havia alertado, como objetos técnicos operados por sistemas de ações. É no âmbito das ações, do controle e do exercício do poder, portanto, que os processos espoliativos são tramados.

Procuramos evidenciar neste texto que, além de serem instrumentos de expansão da modernização, do controle territorial, da segregação e do atraso, as redes também são vetores de processos espoliativos. Isso acontece tanto no âmbito das infraestruturas que compõem as redes como na escala dos territórios servidos por elas. É o caso, por exemplo, de redes de transportes e de energia elétrica da região centro-norte do Brasil.

Essa região merece atenção por três motivos principais. Primeiro, por seu caráter estratégico, dada a expansão de novos corredores de exportação e de novas áreas produtivas (nela também estão as novas fronteiras agrícola e energética do país). Segundo, por ser um lócus de atuação de grupos corporativos, com a participação cada vez maior do capital estrangeiro. Terceiro, por ser palco de uma escalada de expansão e de exploração cada vez mais predatória de recursos naturais do Cerrado e da Amazônia.

A análise das redes à luz do conceito de acumulação por espoliação, proposto por Harvey (2005), fornece elementos importantes para a compreensão do modo como o território tem sido reestruturado no

centro-norte brasileiro. Além disso, permite a visualização das redes sem que se dualizem os processos que resultam de suas formas de apropriação e no sentido de evidenciar onde ocorrem, de fato, as grandes pilhagens e as tramas que assaltam territórios e o país.

Tramas da espoliação em redes do centro-norte do Brasil

Harvey (2005), ao analisar a relação entre reprodução expandida e processos de espoliação, observa como a forma imperialista do atual modo de produção tem moldado a reestruturação dos territórios. A acumulação primitiva, descrita por Marx como aquela que se estabelece por meio da privatização de terras comuns; da conversão de várias formas de direito de propriedade (comum, coletiva, do Estado etc.) em direitos exclusivos de propriedade privada; da mercadificação da força de trabalho; da supressão de formas alternativas de produção; dos processos coloniais, neocoloniais e imperiais de apropriação de ativos (inclusive de recursos naturais) etc., ao ser realizada, passa a ter a forma de reprodução expandida (HARVEY, 2005).

A liberalização do mercado, segundo o autor, não produz uma situação harmoniosa, mas elevados níveis de desigualdade e crescentes instabilidades que geram problemas de sobreacumulação. Embora as características da acumulação primitiva ainda sejam muito evidentes nos dias de hoje, Harvey destaca que alguns de seus mecanismos foram aprimorados e exercem um papel mais proeminente que no passado. É nesse ponto que o sistema de crédito e o capital financeiro tornaram-se grandes trampolins de predação, fraude e roubo, diz o autor.

A forte onda de financialização, domínio pelo capitalismo financeiro, que se estabeleceu a partir de 1973 foi em tudo espetacular por seu estilo especulativo e predatório. Valorizações fraudulentas de ações, falsos esquemas de enriquecimento imediato, a destruição estruturada de ativos por meio da inflação, a dilapidação de ativos mediante fusões e aquisições e a promoção de níveis de encargos de dívida que reduzem populações inteiras, mesmo nos países capitalistas avançados, a prisioneiros da dívida, para não dizer nada da fraude corporativa e do desvio de fundos (a dilapidação de recursos de fundos de pensão e sua

dizimação por colapsos de ações e corporações) decorrentes de manipulações de créditos e das ações – tudo são características centrais da face do capitalismo contemporâneo. (HARVEY, 2005, p. 123).

Diante dessa gama de mecanismos que têm intensificado a prática predatória da acumulação capitalista, o autor diz parecer estranho qualificá-la de primitiva ou original. Por isso, sugere a substituição desses termos pelo conceito de acumulação por espoliação em face do aprimoramento dos mecanismos de acumulação. Para Harvey, o Estado, por meio de seu aparato opressivo e de suas definições de legalidade, exerce papel decisivo nos processos espoliativos. Além de criar as condições que favorecem os grupos corporativos, atuando na desvalorização de ativos, na flexibilização de legislações trabalhistas, na revogação de direitos, na financeirização, nas concessões e nas privatizações de bens e serviços públicos, ele assegura o equilíbrio econômico-financeiro por meio de leis, editais e contratos. As principais características e condições da acumulação por espoliação, portanto, passam pelo Estado e têm nele seu grande sustentáculo.

As redes, por envolverem um conjunto de infraestruturas importantes como trilhos, pátios, terminais portuários, rodovias, viadutos, pontes, hidrelétricas, linhas transmissoras, subestações, cabos ópticos, torres etc., constituem vetores estratégicos de processos espoliativos pelo modo como são apropriadas por grupos corporativos. A aquisição de ativos ocorre a custos muito baixos, com financiamentos facilitados e contratos bastante generosos. Dessa forma, as concessões têm se tornado elementos estratégicos de acumulação capitalista por meio da apropriação privada de ativos públicos.

Em estados da porção centro-norte do Brasil, a exemplo de Goiás, Mato Grosso, Tocantins, Maranhão e Pará, tem sido recorrente essa forma de acumulação por meio da apropriação de redes e da exploração predatória de recursos ambientais. Três exemplos ilustram muito bem esse processo e o modo como ele interfere de maneira decisiva na produção do território: os trilhos, as rodovias e a energia elétrica. A expansão das formas de produção baseada na acumulação por espoliação tem sido cada vez mais recorrente em todo o país. O que vem ocorrendo no centro-norte, no que tange a essas redes, merece atenção por revelar processos espoliativos em níveis avançados, por interferir na estrutura-

ção do território nessa região e por colocar em questão recursos e bens estratégicos do país.

A espoliação em trilhos e rodovias do centro-norte

A concessão de trilhos e de rodovias do centro-norte brasileiro revela uma característica essencialmente espoliativa e também corporativa do processo de apropriação desses ativos. A Ferrovia Norte-Sul (FNS) e as rodovias federais BR-153 e BR-060 são casos ilustrativos, e por isso alguns detalhes de seus processos de concessão precisam ser delineados.

A FNS constitui-se como uma ferrovia de meio, uma vez que não acessa diretamente portos do Norte nem do Sudeste. Por isso, depende de outras ferrovias para que as mercadorias que nela circulam alcancem o mercado exterior. Na Região Norte, isso é feito por meio da ligação com a Ferrovia Carajás, que interliga Parauapebas (PA) e São Luís (MA), onde está o Porto do Itaqui (Figura 1). Na outra ponta, o trecho do Tramo Central dessa ferrovia, que está em construção entre Ouro Verde (GO) e Estrela d'Oeste (SP), quando concluído, dependerá da malha operada pela Rumo, subsidiária do grupo Cosan, para acessar os portos do Sudeste.

O referido trecho, diga-se de passagem, foi concedido a essa empresa por meio de leilão realizado em 28 de março de 2019. Como o grupo já tem o controle de malhas em todo o sul do país, bem como em São Paulo, Mato Grosso do Sul e Mato Grosso, a incorporação do Tramo Central da FNS estenderá esse controle a importantes áreas de Goiás e do Tocantins.

O trecho concluído desse Tramo foi inaugurado em 2014 e possui 855 km de extensão. Interliga o Porto Seco de Anápolis ao pátio de Porto Nacional, situado próximo a Palmas, capital do Tocantins, na margem esquerda do lago da Usina Hidrelétrica Luiz Eduardo Magalhães. O Tramo Norte, com seus 719 km de extensão, interliga Porto Nacional (TO) e Açailândia (MA), onde se encontra com a Ferrovia Carajás. Esse trecho, conforme mostra o Quadro 1, foi construído por etapas e levou 23 anos para ser totalmente concluído.

Quadro 1. Extensão e data de inauguração dos trechos da FNS

Trecho	Inauguração	Concessionária	Ext. (km)
Açailândia (MA) a Imperatriz (MA)	1989	VLI	95
Imperatriz (MA) a Aguiarnópolis (TO)	2002	VLI	120
Aguiarnópolis (TO) a Araguaína (TO)	2007	VLI	153
Araguaína (TO) a Colinas do Tocantins (TO)	2008	VLI	94
Colinas do Tocantins a Porto Nacional (TO)	2010	VLI	256
Porto Nacional (TO) a Anápolis (GO)	2014	RUMO	855
Anápolis (GO) a Estrela d'Oeste (SP)	Em construção	RUMO	682
Total			2.255

Fonte: ANTT (2019).

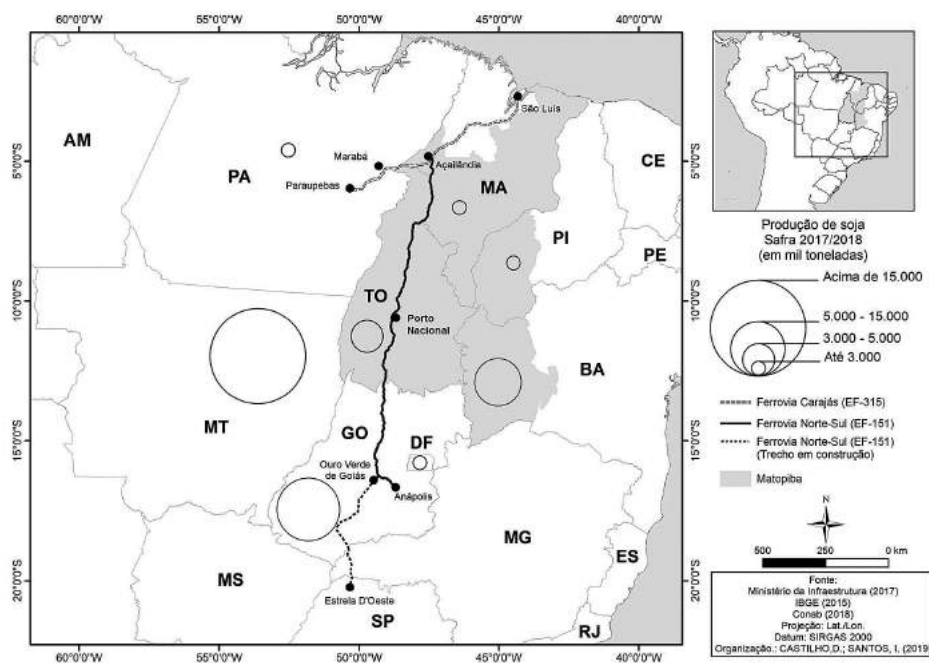
O projeto inicial da FNS, de acordo com a Valec (2018), previa a construção dos trilhos até Anápolis. Depois de atrasos, desvios de recursos e paralisações nas obras, o projeto foi alterado e, em 2000, novos trechos foram incorporados. Atualmente o projeto prevê 4.155 km de trilhos interligando estados das regiões Norte, Centro-Oeste, Sudeste e Sul. O prolongamento sul ligará Anápolis (GO) ao estado do Rio Grande do Sul, passando por Estrela d'Oeste (SP) e Chapecó (SC). No Norte, apesar da duplicação do trecho entre Açailândia (MA) e São Luís (MA) estar em construção, há previsão de aumento significativo da demanda de cargas tanto de grãos como de minérios, o que tem levado a Valec a realizar estudos para o prolongamento da ferrovia até Barcarena (PA), próximo à capital Belém (VALEC, 2019).

O trecho entre Porto Nacional e Açailândia foi concedido à Vale em 2007. Para o seu controle, o grupo criou a VLI, denominada inicialmente Valor da Logística Integrada. A partir de 2014, de acordo com Oliveira (2014), 20% da VLI foi vendido à empresa japonesa Mitsui, 15,9% ao Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FI-FGTS) e 26,5% à Brookfield. A Vale, que continua sendo a principal detentora da VLI, exerce papel central na logística ferroviária das porções leste e centro-norte do Brasil. Nesta última, seu interesse maior volta-se para a crescente produção de *commodities*, especialmente soja e minério de ferro, que

atualmente são os produtos de maior peso na pauta das exportações do país. A soja aparece em primeiro, com 12% do total exportado, e o minério de ferro em segundo, com 9,2% (OEC, 2019).

O grande negócio da Vale é o minério de ferro. Não à toa, a empresa tem o controle integral da Ferrovia Carajás, por onde o minério é escoado até o Porto do Itaqui, no Maranhão. No que tange ao Tramo Norte da FNS, o interesse da mineradora tem relação direta com a crescente produção de soja em estados do centro-norte do Brasil, especialmente na região denominada Matopiba, que compreende áreas dos estados do Maranhão, Tocantins, Piauí e Bahia (Figura 1).

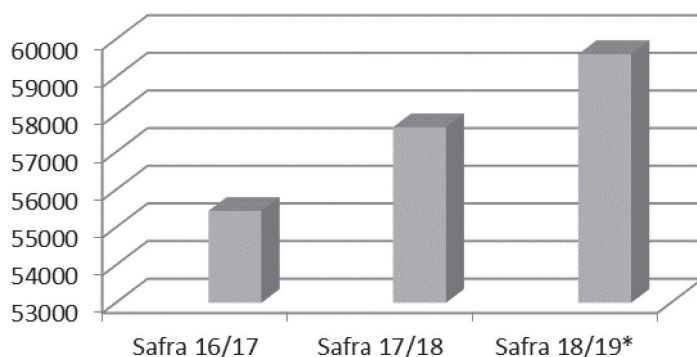
Figura 1. FNS e produção de soja em estados do centro-norte do Brasil, em 2018



Conforme mostra a Figura 1, a Ferrovia Norte-Sul possui traçado estratégico e muito bem-posicionado no centro-norte do país. Em sua área de influência estão grandes produtores de soja, a exemplo de Mato

Grosso, Goiás e da região do Matopiba. Entre 2016 e 2018, os estados de Goiás, Mato Grosso, Tocantins, Bahia, Piauí, Maranhão e Pará registraram aumento de 4.164,9 mil toneladas de soja, o que representou crescimento de 7,51% (Figura 2). Maranhão, Piauí e Tocantins foram os estados que registraram maiores crescimentos, com variação de 19,4%, 7,1% e 6,9%, respectivamente (CONAB, 2018a).

Figura 2. Produção de soja nos estados do centro-norte do Brasil, no período 2016-2018/2019



Fonte: CONAB (2018b). *Estimativa em dezembro de 2018.

Grande parte da produção do Matopiba é escoada por meio da FNS. Segundo dados da Confederação Nacional da Indústria (CNI, 2015), a FNS movimentou 93,9% dos grãos do Maranhão, 64,1% do Piauí e 71,4% do Tocantins. As operações de grãos sólidos do Porto do Itaquí, como aponta Passos (2017), já têm na soja seu principal produto de exportação. Entre 2001 e 2015 foi registrado aumento de 697% no volume exportado, tendo ultrapassado, já em 2009, a movimentação de ferro-gusa (PASSOS, 2017).

Entre 2013 e 2017, o faturamento da Vale saltou de R\$ 3,1 bilhões para R\$ 4,5 bilhões (CILO, 2018). Não à toa, a empresa aguarda negociação para antecipação da renovação de concessões e mostra interesse em novas aquisições, sobretudo em função do arranjo que se

anuncia no centro-norte por meio de projetos como a Ferrogrão e a Ferrovia de Integração Centro-Oeste. Programas e financiamentos do Estado por meio do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), por exemplo, têm cumprido papel decisivo na concessão de trilhos. Além de empréstimos para investimento em recuperação de vias, aquisição de vagões e expansão da capacidade de transporte, como aconteceu em setembro de 2018 com a liberação de R\$ 488,5 milhões para a VLI e a MRS Logística (NEDER, 2018), o sistema de crédito é também um dos principais instrumentos de viabilização da concessão desses ativos.

Caso recente foi o leilão do Tramo Central da FNS, vencido pela Rumo. Apenas 5% do valor total do negócio, que foi de R\$ 2,7 bilhões, deverão ser pagos inicialmente pela concessionária, e o restante poderá ser quitado ao longo de trinta anos. Aqui entra uma questão-chave. O valor mínimo determinado pelo governo federal foi de R\$ 1,3 bilhão. Como a concessionária se comprometeu a pagar um valor maior, o governo anunciou o negócio como um sucesso de arrecadação. Todavia, conforme estudo realizado pela Valec em 2008, o trecho foi avaliado em R\$ 3,8 bilhões. Atualizado, esse valor seria de R\$ 6,5 bilhões (BE-NITES, 2019).

Além disso, se colocarmos na conta os R\$ 9,8 bilhões gastos na ferrovia pelo Estado, não fica difícil entender que o processo de apropriação deste ativo expressa uma das formas avançadas de acumulação por espoliação. O valor mínimo fixado pelo governo evidencia uma das estratégias de desvalorização da malha. Como a FNS é uma ferrovia de meio, tal como foi dito no início desta seção, o direito de passagem deveria estar muito bem-delineado no edital. Todavia, o leilão, por garantir essa passagem por um período de cinco anos, deixando dúvidas quanto ao restante do período, acabou afastando prováveis concorrentes. Isso, obviamente, favoreceu os dois grupos (Cosan e Vale) que controlam as malhas e portos que a FNS deve acessar para que suas cargas alcancem o mercado externo.

A prática do favorecimento é outro artifício de negociação que desemboca em processos espoliativos. Isso termina por fortalecer os monopólios e adensar o uso corporativo do território (SANTOS; SILVEIRA, 2008). A exclusividade do uso é uma característica marcante de ferrovias como a Norte-Sul. A despeito do ganho logístico e financeiro

proporcionado por seus trilhos,¹ o modo como as ferrovias e outras redes de transportes têm sido apropriadas no Brasil configura um sistema restrito, refém de um modelo produtivo com baixo valor agregado e alto custo socioambiental.

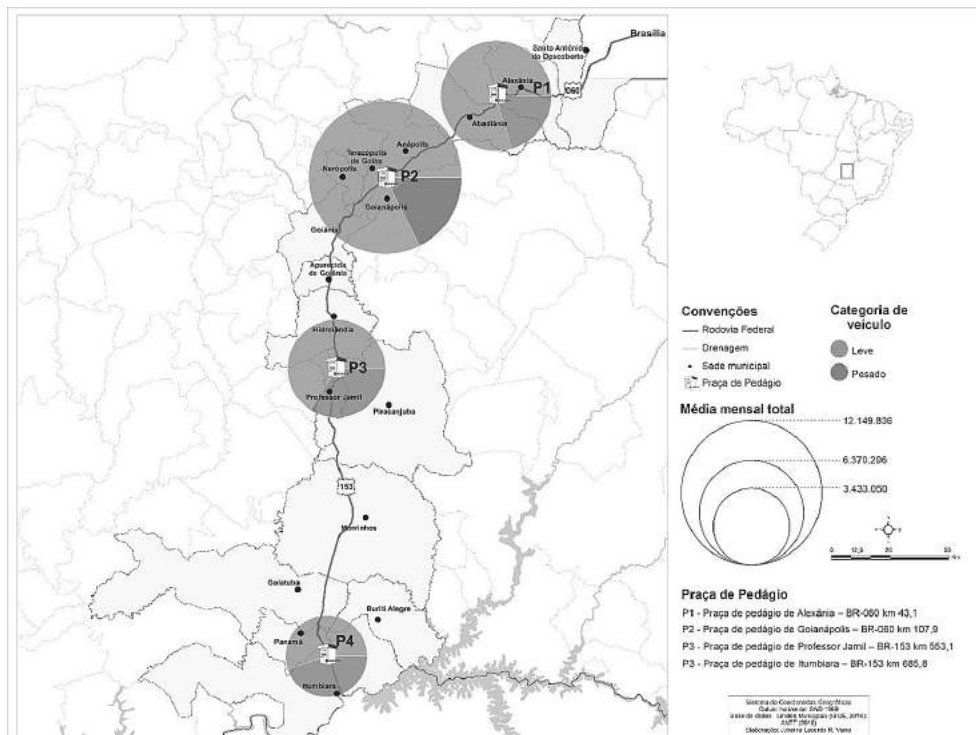
Mas o interesse nas redes, além de guardar relação com a viabilidade que elas oferecem à espoliação, tem relação com o controle dos principais eixos comerciais, o qual, fazendo alusão a Gottman (1952), torna a posição um importante recurso para o controle e a estruturação do território.

As concessões de rodovias ilustram essa estratégia de controle e de espoliação. Em Goiás, os trechos rodoviários das BRs 060 e 153, concedidos à iniciativa privada, são, conforme mostra a Figura 3, aqueles com maiores volumes de tráfego do estado e cortam os municípios com maiores pesos na economia estadual, a exemplo de Goiânia, Anápolis, Aparecida de Goiânia e Itumbiara. Entre Goiânia e Brasília, em trecho coincidente dessas duas rodovias federais, foi contabilizado um fluxo de 12,1 milhões de veículos em 2017, maior volume registrado em todo o estado (ANTT, 2018).

A Concebra, concessionária ganhadora do leilão desses trechos, foi criada em 2014 pelo grupo Triunfo, uma empresa de capital aberto com atuação nos setores de transporte e de produção de energia elétrica. O contrato com a Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) foi assinado em janeiro de 2014, após a concessionária ter se comprometido a cobrar a menor tarifa básica de pedágio entre as empresas participantes do leilão, que foi de R\$ 0,028 por quilômetro. Ocorre que, nos anos seguintes, houve revisão extraordinária da tarifa, com autorização da ANTT. Em 2015, por exemplo, conforme observa Souza (2018), o acúmulo das revisões, somado à atualização monetária com base no Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) retroativo a maio de 2012, trouxe acréscimo total de 39,40% em relação à tarifa inicial.

¹ Além de contribuir com a diminuição da quantidade de cargas que circulam pelas rodovias, a passagem do fluxo de exportações pelo Porto do Itaquí diminui em até cinco dias o trajeto até o porto de Amsterdã, na Holanda, por exemplo, se comparado ao Porto de Santos (SEA-DISTANCES, 2018).

Figura 3. Tráfego nas praças de pedágio das rodovias BR-060 e BR-153 em Goiás, em 2017



Além disso, o fato de controlar um eixo estratégico tanto para Goiás como para a porção central do Brasil assegura à concessionária uma arrecadação lucrativa por meio da cobrança de pedágio. Em 2017, de acordo com a ANTT (2018), a soma do tráfego registrado nas praças de pedágio das duas rodovias goianas foi de 26.882.863 veículos, 75,3% dos quais foram de veículos leves (carros, motocicletas etc.) e 24,7% de veículos pesados (caminhões, ônibus etc.). Como observam Dantas e Castilho (2019), não bastasse o potencial de lucro por meio da absorção desse fluxo, resguardado inclusive em contrato que assegura a recomposição do equilíbrio econômico-financeiro da empresa – conforme consta no próprio edital de concessão (BRASIL, 2013) –, o Estado teve a incumbência de viabilizar a concessão por meio de empréstimo-pon-

te no valor de R\$ 1,06 bilhão e de financiamentos a longo prazo, com valores muito acima daquele que antecedeu a (re)estruturação do ativo.

Aqui, mais uma vez, a apropriação da rede é antecédida e acompanhada por investimentos estatais. Conforme observa Souza (2018), além da arrecadação por meio da cobrança de pedágio, a concessionária continua recebendo aportes financeiros de recursos públicos mesmo depois dos bens e serviços terem sido concedidos. Isso contradiz o argumento do próprio Estado ao entregar bens e serviços públicos com a justificativa de escassez de recursos. A liberação de ativos, nesse caso, conforme salienta Souza (2018), mostra-se duplamente lucrativa aos grupos empresariais pela arrecadação durante a cobrança do serviço e pelo acesso fácil aos financiamentos públicos. No caso das rodovias goianas, há um terceiro fator que merece destaque: os trechos concedidos foram totalmente duplicados e pavimentados antes da concessão, o que diminuiu sobremaneira os investimentos previstos nos primeiros anos de concessão.

Essa, aliás, tem sido uma prática comum no país. No território goiano, por exemplo, cinco trechos de rodovias estaduais que aguardam leilão já se encontram duplicados. O Estado, além de garantir as condições financeiras necessárias à exploração das rodovias, prepara literalmente todo o terreno para a entrega desses ativos. As concessões, por isso, viabilizam processos espoliativos ainda mais perversos que as privatizações.²

Tanto a FNS quanto as rodovias federais BR-153 e BR-060 formam eixos estruturantes do processo de internacionalização do centro-norte brasileiro. Ambas, guardadas as suas especificidades, favorecem a fluidez territorial e as demandas corporativas por promoverem aceleração dos fluxos. Esses eixos, contudo, especialmente os trilhos, estão configurados para atender demandas específicas. Trata-se, como muito bem observa Arroyo (2015), de uma fluidez seletiva.

Há uma relação muito forte entre os sistemas de transportes e a produção de grãos, minérios e açúcar, este último com uma relevante

² A privatização diz respeito à transferência definitiva de ativos ao capital privado. A concessão, por sua vez, refere-se à transferência temporária de ativos pelo poder público ao ente privado (concessionário) por meio de contrato que estipula o direito de exploração de um bem ou serviço por determinado período.

concentração da produção em São Paulo. No Centro-Oeste do país, o crescimento da produção de cana-de-açúcar em estados como Goiás e Mato Grosso, os quais colheram respectivamente 1.106,8 mil hectares e 271,2 mil hectares em 2018 (CONAB, 2019), terão suas cargas de açúcar movimentadas especialmente pela malha da Rumo via Porto de Santos. Na direção norte, essa empresa movimentará especialmente combustíveis. No que tange ao centro-norte, contudo, são a soja e o minério de ferro as *commodities* que mais têm demandado a movimentação de cargas nos eixos ferroviários.

É sintomática na geografia dessa região, aliás, a relação entre redes, minérios e grãos. Essa relação reflete-se tanto na estruturação do sistema de transporte como nas tramas espoliativas. A eletricidade, insumo basilar do sistema produtivo, também ocupa posição central nessa trama. Não à toa, mineradoras, além de atuarem na concessão de ferrovias e no controle logístico da produção de grãos, também participam de consórcios de hidrelétricas.

As tramas do centro-norte brasileiro envolvendo redes, *commodities* e o sistema de ações de grupos corporativos, portanto, ilustram um sistema avançado de acumulação por espoliação. A expansão territorial, nesse sentido, constitui condição elementar para a acumulação. No caso do setor energético, especialmente considerando-se a nova fronteira hidrelétrica que se expande pela Amazônia brasileira, a mercadificação por atacado da natureza, em todas as suas formas, é flagrante e corrobora o argumento de Harvey (2005) referente à escalada da destruição dos recursos ambientais e das degradações proliferantes de *habitats*. A expansão do sistema produtivo de energia elétrica pelo norte do país, especialmente por meio de grandes hidrelétricas, é revelador desses processos predatórios.

Tramas espoliativas no setor elétrico

Com a presença cada vez maior do capital privado na produção de energia elétrica, os processos espoliativos neste setor também têm sido aperfeiçoados. Os grupos corporativos já detêm 60% da capacidade instalada do país, 39% do sistema de transmissão e 71% da distribuição (PORTINARI, 2017). No centro-norte a participação de grupos priva-

dos também é proeminente. Além da participação de grupos estrangeiros, chama a atenção as empresas agropecuárias, que também têm investido em empreendimentos hidrelétricos de grande porte no estado de Mato Grosso. É o caso da Cinco Estrelas Agropecuária, que possui participação na Usina Hidrelétrica (UHE) Jauru, e a Itamarati Norte S.A. Agropecuária, proprietária das UHEs Jubá I e II.

No caso das empresas estrangeiras, a franco-belga Engie é detentora das UHEs Cana Brava, em Goiás, e São Salvador, no Tocantins. A italiana Enel tem a concessão das UHEs Salto Apiacás, no Mato Grosso, e Cachoeira Dourada, em Goiás. A chinesa Spic (State Power Investment Corporation) adquiriu, em 2018, a UHE São Simão, localizada no Sudeste Goiano (ANEEL, 2019). Todas as hidrelétricas em operação em estados do centro-norte do país estão listadas no Quadro 2.

Quadro 2. Usinas Hidrelétricas (UHEs) em operação em estados do centro-norte brasileiro

Usina	Po- tência (MW)	Rio	UF	Usina	Po- tência (MW)	Rio	UF
Belo Monte	11233	Xingu	PA	Serra do Facão	212	São Mar- cos	GO
Tucuruí	8535	Tocantins	PA	Manso	210	Manso	MT
Itumbiara	2082	Paranaíba	GO	Ponte de Pedra	176	Correntes	MT
Teles Pires	1819	Teles Pires	MT	Itiquira (C.F. I e II)	157	Itiquira	MT
São Simão	1710	Paranaíba	GO	Corumbá IV	127	Corumbá	GO
Serra da Mesa	1275	Tocantins	GO	Jauru	121	Jauru	MT
Emborcação	1192	Paranaíba	GO	Guaporé	120	Guaporé	MT
Estreito 1087 Tocantins			TO	Salto	116	Verde	GO
Luís E. Ma- galhães	902	Tocantins	TO	Queimado	105	Preto	GO
São Manoel	700	Teles Pires	MT	Corumbá III	96	Corumbá	GO
Cachoeira Dourada	658	Paranaíba	GO	Salto Rio Verdinho	93	Verde	GO
Peixe Angical	498	Tocantins	TO	Barra Coqueiros	90	Claro	GO

Usina	Po- tência (MW)	Rio	UF	Usina	Po- tência (MW)	Rio	UF
Cana Brava	450	Tocantins	GO	Coaracy Nunes	78	Araguari	AP
Santo Antônio do Jari	392	Jari	AP	Eng. José Luiz M.	68	Claro	GO
Corumbá I	375	Corumbá	GO	Caçu	65	Claro	GO
Dardanelos	261	Aripuanã	MT	Batalha	52	São Marcos	GO
Ferreira Gomes	252	Araguari	AP	Salto Apiacás	45	Apiacás	MT
São Salvador	243	Tocantins	TO	Juba I	42	Juba	MT
Boa Esperança	237	Parnaíba	MA	Juba II	42	Juba	MT
Cachoeira Caldeirão	219	Araguari	AP				

Fonte: ANEEL (2019).

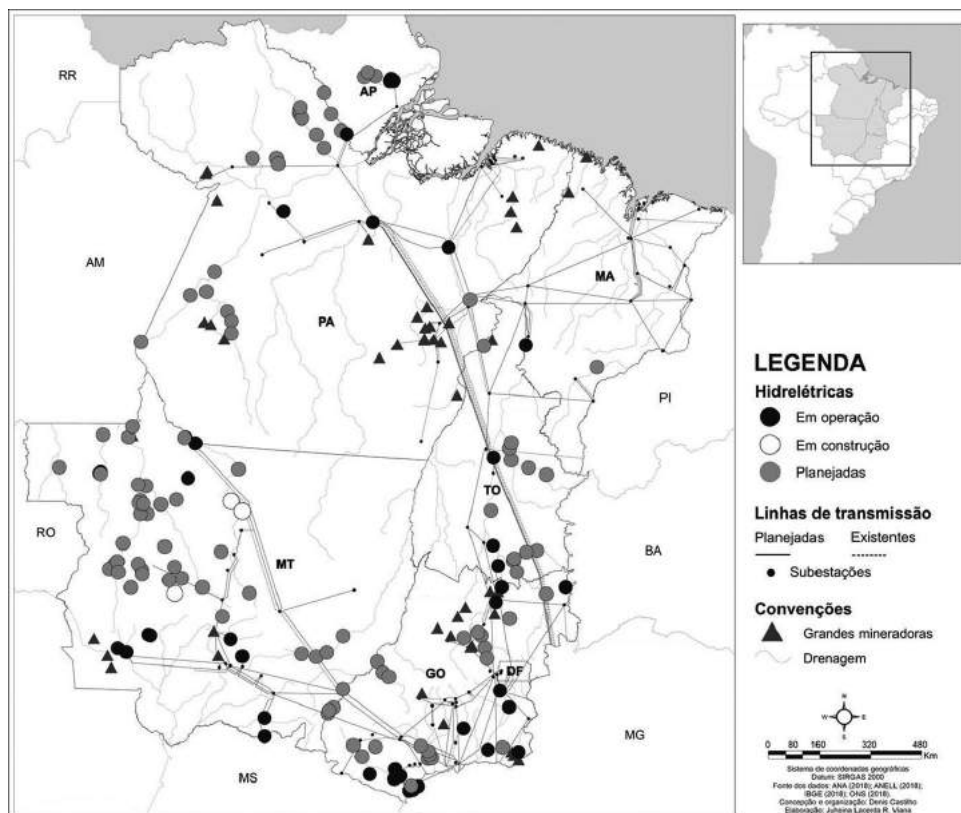
É também emblemática a participação de mineradoras e siderúrgicas na produção de energia elétrica nesses estados. A mineradora canadense Kinross, por exemplo, adquiriu em 2018 as UHEs Caçu e Barra dos Coqueiros em Goiás pelo valor de R\$ 835 milhões. A UHE Salto do Rio Verdinho, também localizada em Goiás, pertence à Companhia Brasileira de Alumínio (CNB), empresa controlada pela Votorantim S.A. Outra mineradora, a Vale, tem participação nas UHEs Estreito, no Tocantins, e Belo Monte, no Pará. Esta última ainda conta com a participação da Sinobras.

O grande consumo de energia elétrica desses grupos ajuda a entender sua participação no negócio hidrelétrico. No Pará, por exemplo, a classe industrial, composta especialmente por mineradoras e siderúrgicas, representa 62,9% de todo o consumo do estado, estando a classe residencial com apenas 18,8%. A participação da classe industrial nesse estado é muito superior à média nacional, que é de 35,8% (BRASIL, 2018).

A relação entre grandes mineradoras e empreendimentos energéticos é reveladora da estruturação territorial que vai se configurando no centro-norte do país. A Figura 4 mostra o modo como as principais linhas transmissoras de energia elétrica estão posicionadas para atender

grandes mineradoras, como é o caso do norte de Goiás e do sudeste do Pará.

Figura 4. Linhas transmissoras, mineradoras e situação de hidrelétricas do centro-norte do Brasil



A Figura 4 também mostra uma grande quantidade de hidrelétricas planejadas, muitas das quais guardam relação com mineradoras. Malerba (2012) lembra que muitos empreendimentos em operação já possuem vínculo com grandes consumidores, como acontece com a UHE Tucuruí, que atende prioritariamente empresas como a Albras e a Alumar, no Maranhão. O caso de Belo Monte é ainda mais sintomático.

Os estudos de viabilidade técnica tiveram início na década de 1980. O projeto enfrentou resistência de ambientalistas, pesquisadores e comunidades indígenas. Com a justificativa de evitar a inundação de terras indígenas, alterações foram feitas no projeto, tais como a construção de um canal de derivação para desvio da água e a formação de um novo reservatório na margem esquerda do Rio Xingu, onde foi construída a casa de força principal. Apesar dessa justificativa, as alterações guardam forte relação com projetos minerários da empresa canadense Belo Sun. Não poderia haver tanta coincidência entre o novo local escolhido para a construção da barragem do rio e o local onde será construído o empreendimento dessa mineradora. Não resta dúvida de que a diminuição de até 80% da vazão do Rio Xingu favorecerá a exploração de ouro tanto a céu aberto como em grandes profundidades.

Estudo realizado pelo Instituto Socioambiental mostra que esse empreendimento minerário prevê a extração de seiscentas toneladas de ouro em doze anos. Uma área de 346 hectares com quinhentos milhões de toneladas de rochas será formada (ISA, 2017). Com a implantação do projeto, em torno de trezentas famílias da comunidade de Vila da Ressaca serão expropriadas. No caso da UHE Belo Monte, a construção do empreendimento já forçou o deslocamento de vinte mil pessoas, entre camponeses, indígenas e ribeirinhos. De acordo com Nogueira (2017), em 2014 a obra chegou a contar com mais de trinta mil trabalhadores no pico da construção.

O consórcio Norte Energia, detentor dessa hidrelétrica, é formado atualmente pelos seguintes sócios: Eletronorte (19,98%), Eletrobras (15%), Chesf (15%), pelos fundos de pensão Petros (10%) e Funcef (10%), pela Neoenergia S.A. (10%), Amazônia Energia S.A. (Cemig e Light, 9,77%), Aliança Norte Energia (Vale e Cemig, 9%), Siderúrgica Norte Brasil S.A. (1%) e J. Malucelli Energia S.A. (0,25%) (CALIARI, 2017). A Vale e a Neoenergia, que haviam participado do consórcio perdedor, aproveitaram permissão do edital e entraram para o negócio. O consórcio investiu, até o momento, R\$ 12 bilhões no empreendimento, mas a obra já ultrapassou R\$ 38 bilhões. O financiamento do BNDES já soma R\$ 25,4 bilhões de recursos direcionados à Norte Energia, o que faz desse consórcio, sozinho, o terceiro maior beneficiário do BNDES.

Da energia gerada por Belo Monte, 10% será direcionada a dois de seus sócios: a Sinobras e a mineradora Vale, grupos que possuem plan-

tas industriais no Norte e no Nordeste do país. Outros 20% irão para 630 grandes consumidores que compõem o mercado livre e pagam preços abaixo daqueles praticados no mercado regulado. O consórcio também já negociou 795 mil gigawatts da eletricidade de Belo Monte com 27 distribuidoras de todo o país por um valor aproximado de R\$ 62 bilhões, com entrega de energia prevista ao longo de trinta anos. Observa-se que o investimento vindo do capital sobreacumulado não chega a um terço do valor do empreendimento. Além disso, o financiamento do restante do valor com viabilidade de pagamento ao longo de trinta anos e garantia de retorno quase dobrado evidencia um avançado processo de acumulação via espoliação. O capital financeiro e o sistema de crédito, como assinala Harvey (2005), tornaram-se atalhos para a apropriação de ativos com custos muito baixos.

Além das facilidades oferecidas pelo sistema de crédito, dois fatores ligados à destinação da energia dessa hidrelétrica merecem destaque. O primeiro é o fato de 30% da energia ser direcionada a grandes consumidores por preços diferenciados e condições facilitadas. Dois deles, a Vale e a Sinobras, terão condições privilegiadas e acesso garantido a 10% do total gerado pela hidrelétrica. O segundo diz respeito ao montante de energia que será comercializado no mercado regulado, o qual também viabiliza a ampliação da taxa de lucratividade da geradora.

O mercado de energia elétrica no Brasil, conforme destaca Gonçalves Júnior (2007), é regulado com base na média mundial. Ocorre que 65,6% da energia mundial é proveniente de termelétricas, ao passo que, no Brasil, 63,1% da energia vem de UHEs. Estas últimas possuem custo operacional muito abaixo daquele verificado em termelétricas. Então, o que explica o preço final da eletricidade no Brasil? Essa medida é utilizada justamente para beneficiar as geradoras, estratégia que tem sido aperfeiçoada por meio de revisões tarifárias periódicas, de modo a garantir a remuneração de investidores.

É por isso que o preço final da eletricidade no Brasil tem sido oneroso ao consumidor final, especialmente à classe residencial, que paga uma tarifa média mais cara que em países onde o custo geral da produção é mais alto, como México, Canadá e Coreia do Sul (BRASIL, 2018). Em média, 35,7% da conta de luz no Brasil correspondem à compra de energia, 16,9% à distribuição, 2,9% à transmissão e 44,5% à soma de encargos e tributos (ABRADEE, 2017).

Soma-se a isso o fato de que a liberalização de ativos no setor de energia elétrica tem sido amplificada pela negociação de empreendimentos a preços muito baixos e com suporte financeiro do Estado. A acumulação via espoliação, nesses casos, é evidente. Não à toa, a Engie obteve lucro líquido de R\$ 2,31 bilhões em 2018, e o faturamento da Enel aumentou 26,7% entre 2017 e 2018 em decorrência de novas aquisições e da redução de impostos pagos (FREIRE, 2019). Os processos de concessão de importantes infraestruturas do centro-norte brasileiro, portanto, revelam uma articulação com o sistema de crédito e revelam uma função cada vez mais central da financeirização. O aprimoramento dos mecanismos de acumulação, contudo, termina por ampliar as escalas dos processos espoliativos e a reverberar, de maneira bastante prejudicial, na estruturação territorial e no modo como o país se posiciona na geopolítica do mercado mundial.

Para não terminar: a síntese dos processos espoliativos e o enredo da grande pilhagem

Nos leilões realizados em bolsas de valores, quando executivos quebram o protocolo da compostura e comemoram, feito crianças, a batida do martelo pela negociação de infraestruturas a preços baixíssimos, não resta dúvida de que o sentido dos processos espoliativos no Brasil passa também pela insígnia de um entreguismo desmedido. Não é exagero dizer, aliás, que os rentistas e as corporações estrangeiras fazem a festa no Brasil, onde os processos espoliativos encontram um ambiente ainda mais submisso e permissivo.

As redes aqui analisadas evidenciam o modo como os processos espoliativos acontecem nos trilhos, nas rodovias e no sistema elétrico. Nos trilhos, a exclusividade do uso é uma característica marcante que assegura o controle logístico dos produtos mais exportados do país. Nas rodovias, as praças de pedágio são construídas justamente nos pontos de maior fluxo, de modo a ampliar a arrecadação das concessionárias, algo próximo do setor elétrico, que tem a demanda de consumo ampliada e mantém uma composição tarifária que beneficia as geradoras e lhes garante altas taxas de lucratividade. Cada uma dessas apropriações guarda uma estratégia espoliativa. Mas as principais vias dessa forma

de acumulação, e que são comuns a essas três redes, assentam-se especialmente no sistema de financiamento público, na facilidade de pagamento, nos editais e contratos que garantem o retorno e o equilíbrio econômico-financeiro das empresas, na apropriação do ativo a custos muito baixos (resultado de uma desvalorização planejada ou da transferência do bem após anos de investimentos públicos), tudo isso com total sustentação do Estado. É por essas vias, portanto, que acontecem as grandes pilhagens, as ações fraudulentas, as sonegações bilionárias e o verdadeiro assalto ao país.

É importante destacar que esses processos também acontecem em outras redes, o que suscita ampliar a análise no sentido de construir uma compreensão mais ampla e integral da acumulação via espoliação no Brasil. Os exemplos discutidos neste texto não deixam dúvidas quanto à diversidade de estratégias utilizadas para a espoliação no âmbito dos transportes e da energia elétrica. A liberalização de ativos verificada a partir da década de 1990 contou inicialmente com uma participação crescente de empreiteiras na composição de consórcios. Anos depois, especialmente na última década, tem sido cada vez maior a participação de *holdings* da mineração, do setor energético e de investidores estrangeiros. A entrega de setores estratégicos a grupos corporativos e a concentração cada vez maior do controle de importantes redes ao capital estrangeiro amplifica a espoliação e deixa a soberania brasileira ainda mais frágil. Muito atuais são as palavras de Galeano (2004) ao afirmar que o bem-estar das classes dominantes dos países latinos é baseado na maldição das multidões. O entreguismo dessas classes surpreende até mesmo os mais astutos representantes de corporações estrangeiras.

Há uma característica bastante peculiar da modernização brasileira no que tange ao poder praticado pela burguesia nacional, uma classe que, historicamente, tem sido conivente com os imperativos externos e com a posição do país na geopolítica do mercado mundial. As pautas em torno da produção e da exportação de soja e minério de ferro, as quais vêm sendo ampliadas nas últimas décadas, ilustram muito bem essa posição e ajudam a entender o aprisionamento do país na periferia do capitalismo mundial.

A expansão territorial dos processos modernos pelo centro-norte brasileiro evidencia a escalada da apropriação privada de ativos públi-

cos com níveis avançados de acumulação via espoliação, corroborando a tese de Harvey (2005). Embora esse conceito ajude a expor o modo como o território vem sendo estruturado nessa região, sozinho ele não explica a complexidade de processos que têm reconfigurado a economia espacial brasileira. Entender a força, mas também os limites do conceito, é necessário para não o esgotar e para não permitir que seu potencial se banalize. O capitalismo contemporâneo, além da produção de mais-valor, também se reproduz no movimento engendrado no mercado de capitais, no fluxo de bolsas, nas dívidas públicas etc. Até que ponto, portanto, a acumulação via espoliação é, de fato, um motor da reprodução capitalista? Como o próprio Harvey (2005) questiona, até que ponto ela resolve o problema da sobreacumulação?

Além dessas questões, o debate sobre os processos espoliativos, em que pesem suas características gerais, deve ser feito sem desconsiderar as peculiaridades de cada Estado ou região. Ante a afirmação de Raffestin (1993) de que as redes são a imagem do poder, ao voltarmos o olhar para a geografia das redes no Brasil, a imagem gerada traduz uma gritante desigualdade nos acessos aos sistemas técnicos. Esse sentido das redes, resultado também do uso corporativo do território, como apregoam Santos e Silveira (2008), faz com que o modo como o país tem sido entregue aos imperativos internacionais reverbere, na escala interna, em artifícios de controle ainda mais perversos.

O resultado do controle extremo é a formação de espaços privilegiados, a segregação e as restrições dos usos, além de implicações desastrosas aos recursos naturais, às comunidades tradicionais e ao patrimônio público. Mesmo estando próximas a UHEs, muitas comunidades da Amazônia brasileira não têm acesso à energia elétrica. É o que ocorre nos estados de Mato Grosso e Pará, à jusante de hidrelétricas do Rio Teles Pires, e no Amapá, nas cercanias da UHE Santo Antonio do Jari.

No que diz respeito aos transportes, especialmente no caso dos trilhos, também acontece algo similar. Mesmo contando com financiamentos bilionários via recursos públicos e sendo entregues por preços muito inferiores àqueles investidos em sua construção, trilhos como os da FNS possuem um uso restrito. A movimentação de carga volta-se especialmente às pautas de exportação de *commodities*. Para famílias de pequenas propriedades rurais de Goiás e do Tocantins cortadas pelos trilhos, o que parecia trazer o progresso e o desenvolvimento – termos

bastante usuais nas propagandas do governo e de investidores nas fases que antecedem a implantação de infraestruturas como essas – de repente revela-se distante e inacessível. Apenas os impactos causados pelos trilhos na rotina dos produtores e na expropriação de terras se mostram próximos, os quais muitas vezes são acompanhados por indenizações injustas ou não pagas.

É preciso destacar que a ampliação do sistema ferroviário brasileiro, além de carregar vícios que desembocam em processos espoliativos, tem sido feita com base na dependência de uma pauta única, a mesma que aprisiona o país na condição de exportador de produtos com baixo valor agregado e alto custo socioambiental. A despeito da importância dada à movimentação de *commodities*, a economia também depende da movimentação de cargas provenientes da pequena produção. A situação de rotas vicinais no Brasil, contudo, é ilustrativa da ineficiência e da falta de investimentos em redes voltadas às demandas de circulação nas múltiplas escalas.

A apropriação privada de infraestruturas do centro-norte do país suscita uma discussão sobre o sentido político das redes, o que pressupõe analisar o modo como são apropriadas e controladas e como a potencialização de sua fluidez desemboca na formação de espaços privilegiados, por um lado, e na multiplicação de espaços segregados, por outro. Como dito na Introdução, é preciso considerar esses espaços como partes de um mesmo processo. A desigualdade no acesso às infraestruturas torna necessário um sistema de redes baseado na diversificação de suas funções, na descentralização, como tanto defende Kropotkin (2011), e na equidade.

Isso requer aproximação e articulação universal das lutas contra as formas de acumulação. É preciso pensar em um novo sentido das técnicas a partir de uma esfera pública de base extremamente participativa, para lembrar Bookchin (2010), tendo as articulações locais como prioridade e as articulações nacionais (e internacionais) como complemento e fortalecimento das demandas locais e das potencialidades que elas carregam. A vinculação de infraestruturas a uma única pauta, a restrição dos usos e a espoliação de recursos públicos têm provado sua ineficiência tanto econômica como social, o que torna necessária uma nova política das redes baseada na diversificação de suas funções, na descentralização e na democratização do acesso. Caso contrário, a de-

pendência de um modelo produtivo que espolia o território não cessará a escalada de destruição e de ampliação das desigualdades – não deixará de aprisionar a economia, de fraudar recursos públicos, nem cansará de usurpar territórios e segregar lugares.

Referências

- ABRADEE – Associação Brasileira de Distribuição de Energia Elétrica. Disponível em: <http://www.abradee.com.br/setor-de-distribuicao/tarifas-de-energia/tarifas-de-energia> Acesso em: 25 jan. 2019.
- ANEEL - Agência Nacional de Energia Elétrica. Capacidade de Geração do Brasil. 2019. Disponível em: <http://www2.aneel.gov.br/aplicacoes/capacidadebrasil/capacidadebrasil.cfm>. Acesso em: 20 mar. 2019.
- ANTT – Agência Nacional de Transportes Terrestres. Gerência de Fiscalização e Controle Operacional de Rodovias. *Tráfego de 2015 a 2017, por praça, por sentido, por mês e por categoria, da Concessionária Concebra* [dados obtidos por meio do Serviço de Informação ao Cidadão/Lei de Acesso à Informação – Protocolo 50650001067201812]. Brasília: ANTT, 2018.
- ARROYO, Mônica M. Redes e circulação no uso e controle do território. In: ARROYO, Mônica; CRUZ, Rita (Orgs.). *Território e circulação*. A dinâmica contraditória da globalização. 1. ed. São Paulo: Annablume, 2015. p. 37-50.
- BENITES, Afonso. Ferrovia Norte-Sul vale três vezes mais que previsto em edital, aponta estudo. *El País*, 28 mar. 2019.
- BOOKCHIN, Murray. *Ecologia Social e outros ensaios*. Rio de Janeiro: Achiamé, 2010.
- BRASIL. *Anuário Estatístico de Energia Elétrica* – ano base 2017. Brasília: Ministério de Minas e Energia, Empresa de Pesquisa Energética, 2018.
- BRASIL. *Edital de Concessão Nº004/2013 (Parte VII)*. Contrato de concessão.
- CALIARI, Tânia. Belo Monte está de pé, mas precisa de mais dinheiro para ficar pronta. *Pública – agência de jornalismo investigativo*, 7 nov. 2017. Disponível em: <https://apublica.org/2017/11/belo-monte-esta-de-pe-mas-precisa-de-mais-dinheiro-para-ficar-pronta/>. Acesso em: 20 mar. 2018.

- CASTILHO, Denis. *Modernização territorial e redes técnicas em Goiás*. 2. ed. Goiânia: Editora UFG, 2017.
- CILO, Hugo. À espera das concessões. *Isto É*, 20 abr. 2018.
- CNI – Confederação Nacional da Indústria. *Entraves logísticos ao escoamento de soja e milho*. Brasília: CNT, 2015.
- CONAB – Companhia Nacional de Abastecimento. *Acompanhamento da safra brasileira de grãos*. V. 5 – Safra 2017/18 – N7 – Sétimo levantamento, abr. 2018. Brasília: Conab, 2018a.
- CONAB – Companhia Nacional de Abastecimento. *Acompanhamento da safra brasileira de grãos*. V. 6 – Safra 2018/19 – N3 – Terceiro levantamento, dez. 2018. Brasília: Conab, 2018b.
- CONAB – Companhia Nacional de Abastecimento. *Acompanhamento da safra brasileira – Cana-de-açúcar*. V. 5 – Safra 2018/19 – N4 – Quarto levantamento, abr. 2019. Brasília: Conab, 2019.
- DANTAS, Dallys; CASTILHO, Denis. *Acumulação por espoliação e uso corporativo do território: a concessão das rodovias federais BR-060 e BR-153 em Goiás*. 2019 (no prelo).
- DIAS, Leila C. Os sentidos da rede: notas para discussão. In: DIAS, L. C.; SILVEIRA, L. L. (Orgs.). *Redes Sociedades e territórios*. 2. ed. Santa Cruz do Sul: Edunisc, 2007. p. 11-28.
- FREIRE, Wagner. Engie Brasil alcança lucro de R\$ 2,3 bilhões em 2018. *Canal Energia*, 19 fev. 2019.
- GALEANO, E. *Las venas abiertas de America Latina*. 76. ed. rev. y cor. Buenos Aires: Siglo XXI, 2004.
- GONÇALVES JÚNIOR, Dorival. *Reformas na indústria elétrica brasileira: a disputa pelas “fontes” e o controle do excedente*. 2007. 416 f. Tese (Doutorado) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007.
- GOTTMANN, Jean. *La politique des États et leur géographie*. Paris: Armand Colin, 1952.
- HARVEY, David. *O novo imperialismo*. Tradução de Adail Sobral e Maria Stela Gonçalves. 2. ed. São Paulo: Loyola, 2005.
- ISA – Instituto Socioambiental. *Avança destruição do rio Xingu*. 3 fev. 2017. Disponível em: <https://www.socioambiental.org/pt-br/noticias-socioambientais/avanca-destruicao-do-rio-xingu>. Acesso em: 14 mar. 2019.
- KROPOTKIN, Piotr. *A conquista do pão*. 2. ed. rev. Rio de Janeiro: Achiamé, 2011.

- MALERBA, Julianna. Para quê um novo código mineral? In: MALERBA, Julianna (Org.). *Novo marco legal da mineração no Brasil: Para quê? Para quem?* Rio de Janeiro: Fase, 2012. p. 9-18.
- MÉSZÁROS, István. *Estrutura social e formas de consciência: a determinação social do método*. Tradução de Luciana Pudenzi, Francisco R. Cornejo e Paulo César Castanheira. São Paulo: Boitempo, 2009.
- NEDER, Vinicius. BNDES aprova empréstimos para MRS Logística e VLI Multimodal. *Estadão*, 25 set. 2018.
- NOGUEIRA, Danielle. Altamira: a vida na cidade mais violenta do Brasil. *O Globo*, 13 dez. 2017. Disponível em: <https://oglobo.globo.com/brasil/altamira-vida-na-cidade-mais-violenta-do-brasil-22183157>. Acesso em: 20 mar. 2019.
- OEC – The Observatory of Economic Complexity. *Brasil: importer - exporter*. Disponível em: <https://atlas.media.mit.edu/pt/profile/country/bra/>. Acesso em: 20 mar. 2019.
- OLIVEIRA, Eulina. Vale conclui venda de fatia da VLI à Mitsui e ao FI-FGTS. *Estadão*, 15 abr. 2014. Disponível em: <https://economia.estadao.com.br/noticias/negocios,vale-conclui-venda-de-fatia-da-vli-a-mitsui-e-ao-fi-fgts,182083e>. Acesso em: 20 fev. 2019.
- OLIVEIRA, Francisco de. *Crítica à razão dualista: o ornitorrinco*. São Paulo: Boitempo, 2003.
- PASSOS, Viviane. Porto de Itaquí deve superar movimentação de cargas. *O imparcial*, 6 ago. 2017.
- PORTINARI, Natalia. Empresas privadas já detêm 60% da geração de energia do Brasil. *Folha de São Paulo*, 30 de setembro de 2017. Disponível em: <https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2017/09/1923143-empresas-privadas-ja-detem-60-da-geracao-de-energia-do-brasil.shtml>. Acesso em: 1 mar. 2019.
- RAFFESTIN, Claude. *Por uma geografia do poder*. Tradução de Maria Cecília França. São Paulo: Ática, 1993.
- Rodovia Federal: BR-060, BR-153, BR-262-DF/GO/MG: trecho de 1.176,50 km das rodovias BR-060, BR-153 e BR-262. Brasília: ANTT, 2013.
- SANTOS, M.; SILVEIRA, M. L. *O Brasil: território e sociedade no início do século XXI*. 12. ed. Rio de Janeiro: Record, 2008.
- SANTOS, Milton. *A natureza do espaço: técnica e tempo, razão e emoção*. São Paulo: Hucitec, 1996.

- SEA-DISTANCES. Disponível em: <https://sea-distances.org/>. Acesso em: 10 abr. 2019.
- SOUZA, Dallys Dantas de. *Rede de transportes e uso corporativo do território: a concessão das rodovias federais BR-060 e BR-153 em Goiás*. Dissertação (Mestrado em Geografia) – Programa de Pós-Graduação em Geografia, IESA, UFG, Goiânia, 2018.
- VALEC. *EF-151* – Barcarena (PA) – Açailândia (MA). Disponível em: <http://www.valec.gov.br/ferrovias/ferrovia-norte-sul/trechos/barcarena-pa-acailandia-ma>. Acesso em: 20 mar. 2019.
- VALEC. *EF-151* – Ferrovia Norte-Sul (FNS). Disponível em: http://www.valec.gov.br/acoes_programas/FNSFerroviaNorteSul.php. Acesso em: 25 ago. 2018.

Território, circuitos industriais e sistemas técnicos

Articulações escalares em tempos de acumulação capitalista com predominância financeira

Edilson Pereira Júnior

Introdução

Passados mais de dez anos dos impactos propagados pela crise hipotecária dos Estados Unidos, os fluxos financeiros, as formas de governança e as proteções políticas a um certo tipo de acumulação pautado na financeirização das riquezas cada vez mais se ampliaram (MÉNDEZ, 2018; BRENNER, 2018; SASSEN, 2016; PECK; THEODORE; BRENNER, 2012).

Isso confirma a tese de Peck, Theodore e Brenner (2012), segundo a qual, apesar de parecer uma estrutura monolítica hegemônica e ostensivamente global no alcance, a configuração capitalista pautada no domínio das finanças se associa a um conjunto quase desconcertante de trajetórias territoriais, formas geográficas contingentes e combinações híbridas.

Mas como essas trajetórias territoriais e combinações híbridas, reguladas pelo mercado financeiro, tendem a atingir os processos produtivos industriais e seus sistemas técnicos? A partir das suas ações são reconfigurados os nós de centralidades, os fluxos de alta/baixa rotatividade e as hierarquizações escalares? De igual maneira, é possível identificar transformações na lógica que rege a estruturação dos sistemas técnicos vinculados à atividade industrial, em especial os nexos de transporte e logística, as redes portuárias e os circuitos de comunicação e informação ligados à produção manufatureira?

Este texto procura discutir algumas dessas questões a partir dos resultados obtidos com a experiência do Complexo Industrial e Por-

tuário do Pecém (CIPP), no Ceará, onde uma estrutura interligada de transporte multimodal, redes de distribuição elétrica e de materiais e unidades de produção de energia e de indústria pesada, desenha um arranjo institucional e normativo bem peculiar, definindo suas próprias especializações econômicas, abrindo articulação entre as condições políticas, econômicas e técnicas geradoras de novas formas de superacumulação.

Por sua vez, os capitais privados envolvidos são de vários tamanhos, oriundos de inúmeras fontes e países, com atuação em diferentes escalas, capazes de estimular a produção de um território que funciona como um importante ambiente de triangulação econômica global. A síntese dessa operação é o próprio território, onde são erguidos corredores de circulação intercontinentais, zonas de livre comércio, redes de infraestrutura técnica e eixos de circulação material e imaterial de mercadorias, normatizados por meio de flexíveis contratos de parceria público-privada (PPP).

Além desta introdução, o texto apresenta outros itens que tratam de temáticas como a financeirização, a reestruturação das forças produtivas, os sistemas técnicos e a economia industrial brasileira, posteriormente, contextualizando todas essas dinâmicas no Complexo Industrial e Portuário do Pecém (CIPP).

Acumulação com predominância financeira e o movimento das demais frações de capital

Desde que os encadeamentos do circuito geoeconômico foram reconfigurados, com ênfase na mobilidade espacial sem precedentes dos investimentos e na desregulamentação dos mercados, não há mais crescimento capitalista sem que os fluxos de valor transitem pela esfera financeira. Mas, da mesma forma, não é possível assegurar mais-valia financeira aos investidores da atual economia de mercado sem que esta não seja permanentemente “abastecida” por excedentes extraídos da esfera da produção e da circulação.

Pela cobrança dos acionistas ou por puro mimetismo imposto pelo acirramento da competitividade, as performances da gestão financeira, caracterizada pelo uso de mecanismos de desregulamentação e volati-

lidade, pressionam o funcionamento do mundo industrial e comercial como um todo. A ordem premente é garantir a maximização dos lucros, sobretudo ao aproveitar as tecnologias de informação e comunicação capazes de transformar flexibilidade em novas estratégias de produção e controle sobre o volume, a distribuição e o alcance das mercadorias.

Numa configuração de acumulação em que os grandes investidores buscam cada vez mais rentabilidade no curto prazo e estão interessados nas facilidades da liquidez, retirando seus investimentos no momento que lhes convém, qualquer iniciativa empreendedora na produção industrial ou na circulação de produtos e serviços será contaminada pela filosofia do engajamento sob as condições de retorno seguro e imediato.

Para Michalet (2009, p. 32), trata-se de uma lógica que “ultrapassa os limites da dimensão financeira para se estender às outras dimensões reais da economia, isto é, às da produção e das trocas”. Estabelece-se, nesse sentido, uma articulação entre os capitais, que se inicia a partir do movimento das variáveis próprias do mercado financeiro (taxas de juros, taxas de câmbio e os novos produtos geradores de ganhos especulativos) e se amplia até os outros domínios (a compra de ações, o mercado de *commodities*, as aquisições/fusões), fazendo com que a gestão das empresas se oriente pela administração da carteira dos bancos de investimento.

Por consequência disso, os ativos industriais e de circulação/consumo são assimilados aos ativos das finanças, e a necessidade de satisfazer as normas impostas pelos mercados procura reconciliar as formas de circulação e organização produtiva com o imperativo socialmente dominante do “tudo-mercadoria”. Ao subordinar suas estratégias às práticas financeiras, as empresas produtivas conjugam sua atuação tradicional a atividades renovadas, deixando-se contaminar pela filosofia da acumulação exacerbada e acelerada.

Do ponto de vista normativo, a modalidade de organização capitalista que permite essa convergência de interesses é a sociedade anônima, “cujo caráter coletivista se sobrepõe aos capitais dispersos e, ao mesmo tempo, reforça sua rivalidade” (BELUZZO, 2005, p. 7). Com respaldo desse mecanismo jurídico, a finança consegue alojar as suas estratégias de acumulação no seio dos grupos industriais. Desse modo, proprietários acionistas puramente financeiros submetem os administradores industriais aos códigos criados pelo mercado bursátil, comprando suas

ações e submetendo-as a uma avaliação/classificação que respeita uma demanda de rendimentos estáveis bastante elevados.

Aos administradores das empresas, cabe a tarefa de responder à realidade dessa exigência. Diante da possibilidade de os diversos acionistas se desfazerem das ações cujos rendimentos não os satisfaçam, os administradores das empresas se adaptam aos ritmos de acumulação desejados pelos investidores, moldando a empresa industrial ao formato financeiro e, com isso, impondo-lhe prioridades bem diferentes da administração produtiva dos tempos do fordismo.

A partir de então, “os grupos são dirigidos por pessoas para as quais a tendência da Bolsa é mais importante do que qualquer outra coisa” (CHESNAIS, 2005, p. 54). Mas também é interessante perceber como as normas estabelecidas pela busca da lucratividade máxima ultrapassam as relações com as finanças e tomam forma no novo mundo produtivo e das densidades técnicas. Após uma “contaminação inicial” nutrida por grupos de investidores financeiros por meio de pressões sobre as empresas produtivas de sociedade aberta, o que se vê é a generalização do princípio dos mercados bursáteis para todas as empresas.

Diretamente articuladas em função de uma concorrência global, empresas industriais e de comercialização de todos os tipos e de todos os tamanhos absorvem o imperativo da competitividade do mercado financeiro, e as transformações produtivas não mais se resumem ao grande grupo empresarial influenciado de modo direto pela lógica das finanças. Consequentemente, os padrões produtivos e de consumo e os sistemas técnicos que deles resultam se alteram como um todo, e a economia material, reagindo por mimetismo, toma para si os valores, as metas e os ritmos da acumulação com dominação financeira (AGLIETTA; RIGOT, 2009).

Independentemente da influência direta das finanças, o novo paradigma da economia material acirrou a concorrência entre as empresas na atração de mercados consumidores em escala global. No afã de conquistar mais compradores em diversas regiões do mundo, os gestores empresariais aceleraram as inovações técnicas, gerenciais e produtivas, na ânsia de superar os concorrentes e atingir as melhores performances de produtividade e comercialização.

Na busca de tais objetivos, não há outra opção senão redefinir as metas e as formas de produção, estimulando também o aumento do

consumo de produtos dispensáveis. A configuração capitalista com predominância financeira (AGLIETTA; RIGOT, 2009) cobrou das indústrias e dos sistemas técnicos de circulação e consumo a redefinição das suas formas de acumulação por pura mimetização das práticas realizadas pelo capital especulativo parasitário. Os resultados disso foram a exacerbação da concorrência e a mudança tecnológica, que acompanhou a reestruturação do território, com toda sorte de reconfigurações flexíveis nos processos produtivos, nos sistemas técnicos e nas novas regulações transescalares dos agentes políticos e econômicos.

O impacto sobre os circuitos industriais e os sistemas técnicos

As novas formas concretas de organização produtiva e de circulação das mercadorias são caracterizadas por uma tessitura renovada, que integra uma rede de relações estabelecidas em múltiplas escalas, geradora de fluxos materiais e imateriais diversos. Nesse contexto, as interações espaciais e a divisão interempresarial do trabalho tornam-se mais abrangentes. A fabricação na indústria tende a envolver diferentes empresas de produção e de serviços, materializando relações produtivas, financeiras e comerciais por meio da articulação de agentes em várias estratégias (MÉNDEZ, 2018; PESSANHA, 2019).

O resultado disso é que etapas antes realizadas dentro de plantas industriais se dispersaram, principalmente mediante a contratação de prestadores de serviços externos. A leitura mais completa dessas transformações, porém, só é possível se considerada a dimensão do território, pois sabemos que só é possível entender processos produtivos em sociedade, constituído pelo conjunto de características políticas, econômicas e ideológicas que lhe são característicos, dispostos sobre uma base natural mais ou menos modificada. Assim, o território recebe o plano de articulação multidimensional da realidade, mas ele próprio, igualmente, se impõe como uma força produtiva. Como informa Santos (1999), é uma materialidade que conduz e suporta as intencionalidades econômicas, políticas e ideológicas, isto é, se apresenta como um intermediário e um instrumento, um ambiente e uma mediação.

À toda e qualquer ação econômica ou política deve sempre ser incluído o minucioso redesenho técnico do território, materializado por meio de inúmeros objetos que facilitam os fluxos e a interconexão entre os lugares. Somente assim as decisões e os rumos que garantem concentração e dispersão de investimentos ganham racionalidade, tornando a eficiência produtiva uma realidade e a complementaridade do circuito produção/circulação/distribuição/consumo um dado concreto (SANTOS, 1999).

Como consequência, as ligações espaciais, antes limitadas a um alcance reduzido, tornam-se globais a partir de formas e agentes previamente selecionados. As empresas visam construir uma rede global de unidades de produção e consumo, cuja especialização resulta de uma arbitragem conduzida em escala mundial, com localizações múltiplas para obter ótima alocação dos investimentos. Além disso, é estabelecida uma maior integração internacional entre as bases financeiras, os centros de pesquisa e desenvolvimento e as unidades de produção e distribuição, o que favorece o arranjo de estruturas horizontais flexíveis no que diz respeito às empresas, mas intensifica as relações verticais e hierárquicas no que concerne ao território.

Por isso, a materialização territorial do projeto geoeconômico contemporâneo faz-se muito mais complexa (BRENNER, 2018), exigindo a presença de nós de centralidades, articulados por vias materiais e imateriais com fluxos de alta rotatividade, expressos num circuito que engloba zonas, pontos, polos, distritos, parques, eixos, rotas e corredores interconectados a partir das novas hierarquizações da acumulação capitalista.

Em geral, essa configuração produz uma tessitura na qual uma densa rede de relações se estabelece, garantindo fluxos formais ou informais, materiais ou imateriais, ao gerar largo alcance dos modelos racionalistas de produção e circulação no espaço. Também se traduz por uma intensa divisão do trabalho entre empresas especializadas na fabricação de componentes específicos ou produtos acabados, articulando controle financeiro, gerência empresarial, escritórios de desenho industrial, fabricantes de bens finais e todo um conjunto de micro, pequenas, médias e grandes empresas industriais ou de serviços especializadas em atender a demandas auxiliares, materializando as relações produtivas, financeiras e territoriais de interdependência.

A relação entre as diversas fases da produção industrial confirma também uma articulação entre diferentes territórios ou regiões, com o grau de proximidade entre eles variando em função da fluidez espacial, da demanda produtiva ou da capacidade tecnológica e informacional da rede empresarial estabelecida. Como sabemos que o alcance dessas redes não se limita às escalas locais, observamos que a reestruturação territorial produz articulação internacional muito mais aberta e interdependente, submetendo o espaço a tensões mais profundas, com as relações entre agentes globais, nacionais e locais tornando-se mais complexas. Desse modo, de acordo com a intencionalidade dos agentes em destaque, os fluxos materiais e imateriais diminuem ou se ampliam, e o resultado disso é a inter-relação dinâmica entre espaços distantes e/ou a parca relação entre espaços vizinhos.

É uma configuração marcada pela subversão do sistema tradicional hierarquizado das polaridades, ao imputar uma requalificação da ideia de proximidade. De fato, à ideia tradicional de proximidade – definida pela intensidade dos fluxos de transportes, pessoas, produtos e mercadorias – deve ser acrescentada agora a noção de proximidade relativa, configurada a partir da maior densidade na circulação de informação (LENCIONI, 2006).

É claro que a fluidez informacional não é possível sem uma regulamentação institucional, bem como a montagem de uma infraestrutura ou de uma logística eficiente no espaço. Para que as intencionalidades dos agentes se materializem, o território precisa responder positivamente, sobretudo no que diz respeito às intencionalidades convergentes dos agentes locais dominantes, geralmente efetivadas por ações políticas e econômicas que introduzem normas e sistemas técnicos adequados.

Essas ações se traduzem em estratégias racionais e tecnificadoras cristalizadas no território, com o objetivo, principalmente, de adequá-lo aos interesses de investimentos privados de grande monta. Como informa Brenner (2018, p. 266), isso “têm impulsionado iniciativas políticas espacialmente seletivas para criar novas matrizes vinculadas ao investimento de capitais transnacionais”, isto é, verdadeiros projetos estruturantes que permitem acelerar a velocidade das ações, transformando o próprio território num mecanismo produtivo e de circulação, reduzindo sua fricção.

Estruturas de acumulação territorial inteiras são montadas, respeitando novos sistemas de regulação pautados numa economia política que normatizem as facilidades para a chegada de investidores diversos e ergam verdadeiros ambientes de triangulação econômica global, tais como corredores de circulação intercontinentais, zonas de livre comércio, redes de infraestrutura técnica e eixos de circulação material e imaterial de mercadorias.

A dinâmica remete também à noção de reescalonamento defendida por Brenner (2013), pois

[...] não estamos lidando com uma economia política de escalas fixas, distintas, singulares e encaixadas, mas, antes, com uma multiplicidade de economia política escalonada [scaled political economies] que estão implicadas em, e por sua vez são produtoras de, padrões diversos e entrelaçados de diferenciação e rediferenciação escalar. (BRENNER, 2013, p. 214).

É dessa maneira que se desenha o “contínuo escalonamento e reescalonamento da vida econômica e política sob o capitalismo” (BRENNER, 2013, p. 214), responsáveis por efetivar as estratégias de investimentos dos grandes grupos empresariais industriais e financeiros.

As novas tecnologias produtivas e informacionais que determinam o impacto nas interações espaciais das empresas estão na base da organização territorial e produtiva citada, principalmente por demarcarem uma maior divisão territorial do trabalho que integram cadeias de transporte e comunicação, envolvendo agentes geograficamente distantes e circulando mercadorias e informações num ritmo e numa escala sem precedentes.

Nesse contexto, os sistemas técnicos e as redes que os conectam são desenhados para atenderem aos circuitos e às rotas mais rentáveis, alterando a lógica do espaço econômico mundial por meio da conexão de nós de tráfego geograficamente distantes, mas interconectados pela “teia de aranha” (MÉNDEZ, 2018) que articula um sistema circulatório global de alta competitividade.

As tendências de aprofundamento das renovações técnicas e do rearranjo das redes produtivas e de circulação abrem então novas possibilidades de interpretação para a geografia econômica do presente. Isso impõe

desafios para se pensar o papel do território no âmbito da reestruturação dos processos produtivos e das bases de extensão espacial a envolverem os sistemas de distribuição e circulação de mercadorias. As relações entre economia e política, técnica e norma (ARROYO, 2015) e produção e circulação estão em permanente mudança e produzem novos conteúdos, e a leitura de tais transformações deve ser atualizada sob pena de se perder a capacidade de apreensão das dinâmicas em movimento.

Economia produtiva industrial e bases de estruturação dos sistemas técnicos no Brasil

Desde as últimas três décadas, a economia brasileira é submetida a fortes processos de reestruturação, entre os quais são marcantes os impactos gerados pela crise fiscal, os problemas de endividamento e a opção por um desenvolvimento subordinado à penetração internacional, que expôs fortemente a estrutura econômica à concorrência externa.

Todos esses fatores resultaram em transformações na matriz econômica nacional, cujos aspectos mais marcantes estão na expansão dos serviços como atividade hegemônica da acumulação de riquezas e no relevante papel das *commodities* agrícolas e minerais para as exportações.

No âmbito das forças produtivas industriais, a persistência de fatores como juros altos e tarifas caras de insumos de uso geral atingiram a produção manufatureira e sua base técnica, impondo obstáculos para a diversificação e o crescimento efetivo do setor. Isso vem alterando a performance da indústria brasileira, que também absorve a influência de fenômenos como a dinamização das relações financeiras internacionais, o avanço acelerado das tecnologias e a aplicação da informação como elemento para a produção material.

Consequentemente, a estrutura industrial do país se mostra propensa a apresentar uma nova combinação entre relações espaciais, produtivas, financeiras e de serviços, capaz de revelar mecanismos complexos de organização dos sistemas industriais (HIRATUKA; SARTI, 2015; PEREIRA JÚNIOR, 2012).

Por meio dessas relações, que reconfiguram os termos da economia produtiva e da circulação/consumo de bens e mercadorias; e devido à

capacidade de realocização das atividades produtivas, uma nova articulação de fatores consolida diferentes concepções gerenciais e territoriais de produção industrial, aproximando as performances das linhas de produção fabril à gestão financeira. Os desdobramentos são os mesmos do ciclo de acumulação econômico global já anunciado neste texto, isto é, as finanças pressionam o funcionamento da indústria como um todo, e a busca por maximização dos lucros aproveita as tecnologias de informação e a flexibilidade para criar estratégias renovadas de controle sobre a produção e o território.

Como resultado, configurou-se um novo mapa locacional da indústria no Brasil, marcado pela distribuição das unidades de produção, tradicionalmente concentradas na região Sudeste, para outras regiões do país, a exemplo do Nordeste e do Centro-Oeste, onde a instalação de polos de indústrias de bens de consumo foi realizada sem, no entanto, comprometer a centralidade de gestão do Centro-Sul do país, em especial São Paulo.

Ao mesmo tempo, desde 2015, o país reorganizou o tripé que sustentava seu modelo de organização da indústria, ou seja: 1) modificou o ciclo virtuoso de crescimento do mercado interno, estimulado pela distribuição de renda e pela oferta de crédito; 2) foi prejudicado por impulsos externos, a partir do menor crescimento da economia chinesa e da redução do ritmo de crescimento da economia mundial; e 3) reverteu a tendência de valorização de sua moeda (o Real), com impactos negativos de curto prazo na indústria, em razão da necessidade importadora do parque produtivo nacional (DIEGUES; ROSSI, 2017; HIRATUKA; SARTI, 2015).

A reação a essas mudanças, dada a correlação de forças econômicas e políticas, é a adoção de uma agenda de competitividade baseada na redução de custos. Assim, os investimentos manufatureiros tendem a negligenciar estratégias que tenham como objetivo fomentar a competitividade do parque produtivo pela relação entre investimentos, tecnologia, inovação e aperfeiçoamento estrutural, aprofundando a dependência externa e buscando ganhos a partir da contenção de gastos (DIEGUES; ROSSI, 2017).

Como apontam Diegues e Rossi (2017), essa nova dinâmica da atividade industrial brasileira está sustentada em quatro eixos principais, quais sejam: 1. Defesa de competitividade por meio de medidas de re-

dução de custo, tais como realocização das fábricas, aumento da flexibilidade nas relações de trabalho e redução de salários e encargos previdenciários; 2. Potencialização da acumulação via desoneração tributária entre diferentes regiões do país, com estímulo para as “guerras fiscais”; 3. Complementaridade ao capital produtivo internacional, atuando domesticamente em atividades subordinadas à *maquila* e “tropicalização” de produtos importados; e 4. Tendência de concentração em gêneros produtivos que oferecem vantagens competitivas associadas à extração e processamento de recursos naturais.

Todas as mudanças na economia produtiva industrial brasileira repercutem sobre as bases de estruturação dos sistemas técnicos, em especial as renovações empreendidas sobre os transportes, a comunicação e a logística, para os quais as redes portuárias, o tráfego rodoviário e ferroviário e os fluxos de informação são apenas algumas expressões. Isso ocorre porque as condições técnicas adequadas para a circulação e para as trocas incidem sobre o preço final do produto. Assim, não é possível efetivar o fornecimento dos insumos, a interação das diferentes etapas de produção e a distribuição da mercadoria final fabricada sem uma rede técnica estruturada.

Se isso era um dado fundamental para as condições gerais de produção no passado (LENCIONI, 2017), o que dizer das determinações econômicas que definem o presente? Não há dúvidas de que as condicionantes econômicas, atualmente, são pautadas pela velocidade dos fluxos materiais e imateriais, acelerados pelas inovações técnicas, científicas e informacionais (SANTOS, 1999). Portanto, não teríamos reestruturação territorial e produtiva na indústria¹ sem a reconfiguração das redes e sistemas técnicos de transporte, logística e comunicação.

Isso nos leva a constatar que a renovações dos sistemas técnicos no Brasil também respeitam o imperativo da correlação de forças econômicas e políticas que adotam uma agenda de competitividade baseada na redução de custos. Esse processo foi iniciado durante a década de 1990, com a abertura econômica empreendida pelos projetos neolibe-

¹ Destacamos aqui, principalmente, a disjunção funcional dos processos produtivos, as estratégias de terciarização e subcontratação de etapas da produção e a implementação eficiente do *just in time*, para o qual é necessário a supressão dos estoques em todas as etapas da cadeia produtiva.

rais dos presidentes Fernando Collor de Melo (1990-1992) e Fernando Henrique Cardoso (1995-2002). A estratégia que usaram para modificar a matriz tradicional² de investimento massivo do Estado nos sistemas de transporte e comunicação foi planejar o sucateamento das infraestruturas no atendimento das demandas corporativas, diminuindo a qualidade dos serviços e gerando descontentamento quanto à eficiência da administração estatal no setor (SILVEIRA, 2015).

Isso gerou queda na qualidade dos serviços, barateando-os para serem leiloados à iniciativa privada. Segundo Silveira (2015, p. 67), outros fatores desencadeados nesse período contribuíram para o aprofundamento do processo, entre os quais podem ser citados “o esgotamento dos mecanismos de financiamento (BNDS, Banco Mundial, etc.), o desmonte dos núcleos de inteligência, a interrupção do processo de geração de estatísticas” e as mudanças no modelo gerencial e normativo do setor. Foram movimentos que estabeleceram concessões à iniciativa privada para administrarem os serviços públicos de transporte, telecomunicações e distribuição de energia, resultando na criação das famigeradas agências reguladoras, de natureza mais corporativa.

Nos governos de Luiz Inácio Lula da Silva (2003-2010) e Dilma Rousseff (2011-2016) houve redução na intensidade das concessões privadas. De igual maneira, as políticas econômicas transformaram os investimentos em infraestrutura de transporte, comunicação, geração de energia e logística em base para o próprio dinamismo econômico do país. As inversões, nesse sentido, criaram um efeito multiplicador interno (SILVEIRA, 2015), mas a matriz instituída não foi alterada, e o modelo gerencial e normativo pautado na ação corporativa consolidou o novo marco de regulamentação dos sistemas técnicos.

Um dos dados mais significativos da mudança pela qual passa as redes técnicas, fundamentado nesse novo formato, dá-se a partir de 2015. Desde então, um conjunto de transformações políticas, cujo ápice foi alcançado com o *impeachment* da presidente Dilma Rousseff em 2016, devolveu aos interesses corporativos financeiros³ a proeminência sobre

² Nessa matriz, os investimentos em infraestrutura em relação ao PIB eram consideráveis, com forte participação do Estado, em especial nos governos de Getúlio Vargas, Juscelino Kubitschek e Ernesto Geisel.

³ Apesar de nunca terem sido preteridos do projeto de desenvolvimento econômico

as decisões sobre a política econômica do Brasil. Assim, ao consolidar um movimento que já havia iniciado na década de 1990, o imperativo político instituiu inúmeras medidas de austeridade econômica que priorizaram os interesses de capitais corporativos internos e externos, entre os quais estão um teto de gastos públicos para investimentos, a privatização de sistemas de engenharia ligados aos transportes, uma reforma trabalhista que valoriza medidas flexíveis e programas de desonerações fiscais que atendem apenas a algumas grandes empresas internacionais e fortalecem a prática de *dumping*.

Diferentemente da experiência estatal que marcou a regulamentação e as intervenções tradicionais na infraestrutura do Brasil, a nova experiência confia na formação de parcerias público-privadas (PPPs) para fortalecer o modelo gerencial de um sistema técnico com conotação mais corporativa. A estrutura passa a ser controlada por grandes investidores nacionais e internacionais, sendo regida pela força competitiva dos mercados, para a qual a lucratividade sem limites é a lei.

Nesse contexto, diferentes parcelas do território também passam a negociar sua estruturação e dinâmica dos fluxos a partir de uma normativa aberta, com pouco ou nenhuma regulamentação do Governo Federal, definindo regras e tributações mais adequadas aos investidores interessados em realizar uma intervenção nesses serviços. Lideranças políticas estaduais e municipais desenham um arranjo institucional e normativo considerando suas próprias especializações e diversificações econômicas, abrindo uma frente de discussão direta com os capitais interessados na execução dos novos projetos. Por sua vez, os capitais privados envolvidos são oriundos de várias fontes e países, com atuação em diferentes escalas, assinando contratos regulatórios flexíveis, com atuação em espaços seletivos.

O novo modelo consegue fortalecer e ampliar as redes e os nós de comunicação, transporte e logística, consolidando a base técnica e aumentando a fluidez no território. Porém, o faz na perspectiva de uma matriz operacional e regulatória diferente, cumprindo as determinan-

implementado pelos governos de Luiz Inácio Lula da Silva e Dilma Rousseff, durante essas gestões, os agentes financeiros corporativos tiveram que aceitar uma “estranha combinação de fatores antagônicos” (SINGER; LOUREIRO, 2016, p. 13) no âmbito das políticas públicas e das regulamentações nos investimentos.

tes da concorrência global capitalista, para a qual aumentam “as forças dos grandes grupos econômicos e, portanto, sua capacidade para produzir as normas que regulam o uso do território” (ARROYO, 2015, p. 48).

O caso do Complexo Industrial e Portuário do Pecém (CIPP)

A experiência empírica tomada como referência para ilustrar as múltiplas dinâmicas econômicas que resultam na reestruturação técnica, produtiva e de circulação já discutida é a do Complexo Industrial e Portuário do Pecém (CIPP), localizado no Ceará. As propostas que levaram à efetivação do complexo, que envolvem uma estrutura interligada de transporte multimodal, redes de distribuição elétrica e de materiais e unidades de produção de energia, de mercadorias para consumo e de indústria pesada, são um bom exemplo das novas qualidades e das novas espessuras adquiridas pela porosidade do território (ARROYO, 2015) nestes tempos de acumulação com predominância financeira.

O recorte sintetiza bem a função estratégica exercida pelos territórios, que, ao reunirem as melhores condições políticas, econômicas e técnicas para uma superacumulação, passam a ser esquadrihados a partir de uma redefinição normativa e do soerguimento de inúmeros sistemas de objetos. O caso do CIPP também confirma a capacidade dos grandes grupos empresariais de impor seus interesses na procura por lugares mais rentáveis. Esse novo fenômeno se dá pela enorme possibilidade de fluidez adquirida pelos capitais nos últimos anos, que podem estimular uma liberalização e uma desregulamentação das normas territoriais, num plano de integração com a necessidade das corporações. Trata-se de um fenômeno marcado pela seleção de territórios convenientes à reprodução ampliada das rentabilidades, concebido sob um sistema de operação de arbitragem com grande capacidade de decidir que território e quem serão beneficiados pelos investimentos.

É neste contexto que as escolhas políticas dos últimos trinta anos procuraram redefinir a organização econômica do Ceará, e o resultado foi uma proposta de flexibilização das ações estatais em sintonia com um planejamento compartilhado com o setor privado de fora do es-

tado. Um ajuste público das contas estaduais e uma programática desenvolvimentista de corte conservador encaminharam a montagem de infraestrutura e o financiamento público para atração de investimentos externos. Assim, o Governo do Estado do Ceará criou políticas de atração indiscriminada de investimentos, oferecendo benefícios fiscais e garantias de lucratividade para qualquer capital interessado em atender às exigências da nova competitividade internacional.

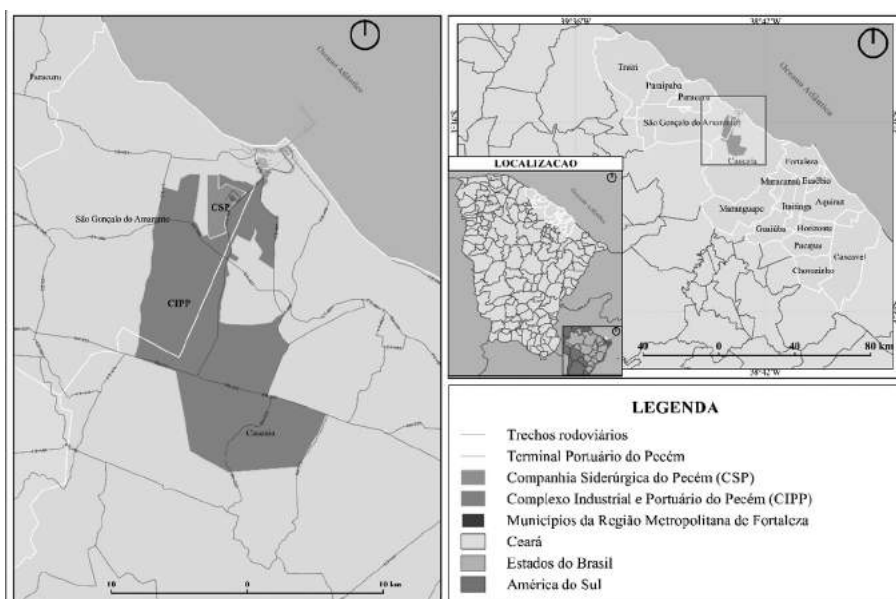
A implantação de uma cadeia de novas relações possibilitou ao estado maior dinamismo econômico, sendo a indústria uma das atividades mais influentes, com consequências marcantes sobre o território, os fluxos de mercadorias e pessoas e os sistemas técnicos. Entre os gêneros mais expressivos da produção industrial estão os de alimentos e bebidas, têxtil e vestuário, metal mecânico, químico, calçados e embalagens, com mais de cinquenta empresas, que chegam a concentrar entre um e vinte mil funcionários, a exemplo da Vulcabrás/Azaleia, localizada em Horizonte; da Vicunha Têxtil, com unidades em Maracanaú e Pacajus; da Malwee, instalada em Pacajus; e da Grendene Calçados, instalada em Sobral.

O Complexo Industrial e Portuário do Pecém (CIPP) é o melhor exemplo dessa intervenção técnica e normativa no território. Concretiza um antigo projeto de construção de um polo siderúrgico/petroquímico para o estado, com facilidade de distribuição de mercadorias para o exterior. Para isso, foram erguidos nos municípios de São Gonçalo do Amarante e Caucaia, pertencentes à Região Metropolitana de Fortaleza, a estrutura do complexo, que inclui um terminal portuário e uma ampla área de instalação de unidades produtivas de grande dimensão (Figura 1). Associado a isso, foi montada uma infraestrutura adjacente, com acesso ao transporte ferroviário e rodoviário, construída com elevados recursos do governo do Ceará e do governo federal, na tentativa de ali se desenvolver também um polo metal mecânico (TELES, 2017).

Entre os impactos associados à dinâmica do CIPP, a partir de uma normativa que estabelece regras e tributações mais adequadas aos investidores, está a Zona de Processamento de Exportação do Ceará (ZPE-CE). Ela é a única com este perfil em funcionamento no Brasil, e foi aprovada pela Receita Federal a partir da Lei nº 11.508/2007. Sua criação é de 16 de junho de 2010 e, desde abril de 2013, está em operação com suspensão de impostos, procedimentos administrativos simplificados e facilidades cambiais para as empresas nela instaladas, uma

vez que as mesmas não necessitam converter em reais as divisas obtidas com as exportações. Para isso, as empresas devem exportar, no mínimo, 80% da sua receita operacional bruta, o que lhes garante, entre outras isenções, a suspensão do PIS-PASEP, do COFINS, do PIS-PASEP-Importação e do COFINS-Importação.

Figura 1. Localização do Complexo Industrial e Portuário do Pecém (CIPP) na Região Metropolitana de Fortaleza



Fonte: CIPP S.A. Base cartográfica do IBGE (2015). Datum Geográfico. SIRGAS (2000). Elaboração: José Eudázio H. Sampaio.

O arranjo institucional e normativo que sustenta tudo isso é bem peculiar. Por iniciativa do Governo do Estado do Ceará, uma parceria público-privada comandada pela companhia CIPP S.A. (Complexo Industrial e Portuário do Pecém S.A.) define suas próprias especializações e tributações, dinamizando uma articulação política, econômica e técnica com vários agentes privados multiescalares. Até 2017, essa companhia era conhecida como Cearáportos e já reunia relativa autonomia

na negociação de tarifas e regulamentações, se comparado com as normativas da Secretaria Especial de Portos e da Companhia Docas. Com a Mensagem do Governador nº 8163/2017, sancionada em 10 de outubro de 2017, a nova legislação alterou o objeto social da Cearáportos e criou a CIPP S.A. para que atuasse também na administração, operação, exploração e desenvolvimento do terminal portuário, da zona industrial adjacente e da Zona de Processamento de Exportação do Ceará (ZPE-CE), facilitando a administração do complexo por meio de uma estrutura única, desburocratizando as relações e integrando processos.

O terminal portuário é constituído de três píeres marítimos: um idealizado para mobilizar cargas gerais, insumos e produtos siderúrgicos (Terminal de Múltiplo Uso – TMUT); outro pensado para transportar grânéis líquidos, em especial óleo cru e derivados de petróleo; e um terceiro, de regaseificação de Gás Natural Liquefeito (GNL). Por se tratar de um terminal *offshore*, isto é, fora da faixa de praia, os píeres de atracação estão protegidos da ação das ondas correntes por um quebra-mar, na forma de “L”, com 1,7 km de extensão. Ambos os píeres são ligados ao continente por uma ponte rodoviária que interliga o pátio de armazenagem ao de atracação dos navios.

Vale dizer que o movimento de chegada e saída de carga cresce a um ritmo acelerado: a movimentação de mercadorias ultrapassou 17 milhões de toneladas em 2018, uma marca histórica do terminal nos seus 17 anos de funcionamento. Considerando os doze meses de 2017, a elevação atingiu 9%, porquanto naquele ano foram movimentadas 15,8 milhões de toneladas.

No CIPP, em 2019, estão instaladas 30 empresas, com investimento inicial na ordem de R\$ 12 bilhões e gerando, em média, 50 mil empregos diretos e indiretos, segundo a Agência de Desenvolvimento do Estado do Ceará S.A. (ADECE, 2019). Neste texto, ilustramos a capacidade que o complexo tem de aparelhar o território como mecanismo de superacumulação empresarial a partir de um exemplo emblemático, o da Companhia Siderúrgica do Pecém (CSP). Trata-se do investimento âncora do complexo, uma empresa orçada em US\$ 5,4 bilhões, destinados à implantação de uma unidade de produção que ocupa uma área de 571 hectares dentro do CIPP e da ZPE-CE (TELES, 2017).

Sua instalação está associada a um antigo projeto das lideranças políticas locais. A intenção de tornar o Ceará um importante produtor de

chapas de aço remonta a década de 1960, quando o governo do estado construiu uma programática de intervenção na economia, sobretudo por meio da elaboração do Plano de Metas do Governo (PLAMEG). Na ocasião, o governo do Ceará havia estabelecido um acordo com a Companhia Siderúrgica Brasileira (Siderbrás), no intuito de patrocinar a construção do estabelecimento próximo de Fortaleza, mas as dificuldades impostas ao Brasil em função de seu endividamento externo obrigaram o país a rever seus planos de investimento, e as discussões ao menos ganharam continuidade.

A ideia foi retomada apenas em 1996, quando a Companhia Siderúrgica Nacional (CSN) assinou um protocolo de intenções para a implantação de um estabelecimento com essas características. Os encaminhamentos, no entanto, não avançaram, e o tema deixou de ser discutido mais detalhadamente durante a década de 1990. Efetivamente, algo de concreto só aconteceu na segunda metade dos anos 2000. O governo federal entraria como um parceiro nas negociações: seu papel seria, por meio da Petrobras, garantir a matriz energética que alimentaria a produção industrial. Os demais envolvidos no projeto – governo do Ceará e capitais privados – operariam mais diretamente para garantir a consolidação das diversas etapas de instalação. Ao governo do estado caberia alavancar recursos e montar a infraestrutura para assegurar o funcionamento da usina. Os capitais privados nacionais e internacionais, se atraídos, deveriam financiar a maior parte dos custos de funcionamento, responsabilizando-se também pela produção.

Porém, em 2006, a Petrobras alegou não poder atender ao fornecimento de gás natural a um preço reduzido, descumprindo o acordo estabelecido com o governo do Ceará na década de 1990. A estatal brasileira rompeu um contrato firmado com o governo do estado em 1996, no qual ficava responsável pelo fornecimento de gás natural à planta, cobrando remuneração de 3,20 dólares por milhão de BTUs (*British thermal unit* – unidade técnica britânica), num período em que o preço do combustível era bem menor do que o praticado atualmente no país. Com a escalada dos valores, estimulada pela escassez do produto no Brasil, a Petrobras passou a exigir a quantia de 5,80 dólares pelo mesmo volume de gás (DO GÁS..., 2011).

A partir daí, assistiu-se a toda sorte de cobranças e ameaças de abandono do projeto por parte dos capitais privados, o que resultou em atra-

so nas negociações e obrigou a realização de sucessivas reuniões entre a diretoria da estatal e os demais interessados. A situação só foi resolvida em novembro de 2007, quando o presidente Luiz Inácio Lula da Silva anunciou uma reviravolta na matriz energética que seria oferecida pela Petrobras. Em função das dificuldades com a oferta de gás natural, a estatal substituiria o produto por carvão mineral, garantindo também uma oferta capaz de atender à demanda de uma planta bem maior do que a do projeto original.

A decisão foi importante para que o estabelecimento pudesse sair do papel, mas alertou a comunidade local e os movimentos sociais envolvidos na luta pela questão ambiental. Isso porque o uso do carvão mineral para a obtenção de energia é antigo e já demonstrou as consequências que pode causar ao meio ambiente – além da grande quantidade de gás carbônico emitido na atmosfera, haveria um alto índice de lançamento de partículas de poeira no ar, o que seria extremamente nocivo para a saúde dos habitantes da região.

Em resposta a tais questionamentos, governos e técnicos ligados ao projeto prometeram que a nova planta reuniria o que há de mais moderno no controle da emissão de gases tóxicos, seguindo rigorosos critérios de controle dos poluentes. O uso de equipamentos importados, principalmente de países como a Alemanha, garantiria uma produção sem contaminação ambiental preocupante. Na ocasião, até mesmo a composição societária do empreendimento foi refeita, em nome de uma solução definitiva para os impasses que foram criados.

Inicialmente, a siderúrgica se chamaria Ceará Steel e seria uma parceria formada pelos grupos empresariais Vale do Rio Doce (Brasil), Dongkuk (Coreia do Sul) e Danieli (Itália). Com as mudanças na matriz energética e, conseqüentemente, na estrutura tecnológica da usina, o grupo italiano Danieli anunciou que abandonaria o projeto. A Vale do Rio Doce e a Dongkuk encaminharam, então, os procedimentos, anunciando que as obras seriam iniciadas em 2010. Nesse ínterim, outro grande grupo produtor foi atraído para fazer parte do consórcio: a sul coreana Posco, a maior empresa de produção siderúrgica e de laminação de seu país.

No fim de 2010, os últimos acertos da composição acionária foram montados, e a nova empresa, denominada Companhia Siderúrgica do Pecém (CSP), encaminhou a documentação requerida para a instala-

ção de sua planta no CIPP. Segundo informações recolhidas no *site* de divulgação do governo do estado e no dos grupos investidores,⁴ foram gastos US\$ 5,4 bilhões para garantir, numa primeira fase, a produção de três milhões de toneladas de placas de aço por ano (CONHEÇA O..., 2018).

A CSP produz mais de 180 tipos de placas de aço, sendo a primeira usina integrada do Nordeste, capacitada para realizar todo o processo produtivo, desde o recebimento de matérias-primas até a placa semiacabada. Os principais compradores, entre 2016 e 2018, foram os Estados Unidos (1.287.395 t), o México (921.374 t), a Turquia (804.867 t), o Brasil (355.721 t) e a Coreia do Sul (343.836 t), que contribuíram para um aumento de 70% das exportações no Terminal Portuário do Pecém.

Isso representou uma significativa mudança no perfil da produção industrial do Ceará e na pauta de exportação de seus produtos. Tradicionalmente exportando frutas, calçados, castanha-de-caju e camarão, os produtos siderúrgicos assumiram a liderança da comercialização internacional e ampliaram, de 2014 a 2018, os valores cearenses de exportação de US\$ 2,87 milhões para US\$ 896,8 milhões. Também houve acréscimo na geração de empregos, uma vez que ampliaram os postos de trabalho formal do ramo siderúrgico de 588 para 3.089, entre 2013 e 2017.

Os impactos foram representativos até para a produção de aço no Brasil, que melhorou seus indicadores exatamente num momento de retração da indústria siderúrgica nacional. Segundo o Instituto Aço Brasil, a associação empresarial do setor,

[...] a indústria de aço passou a prever um crescimento de 9,2% na sua produção em 2017, para 34,15 milhões de toneladas de aço bruto. Em julho, a expectativa era de um crescimento mais modesto, de 3,8%. Além das melhores vendas, o desempenho considera a participação da Companhia Siderúrgica de Pecém (CSP), de placas de aço, que é exportadora. “Isso não significa que estamos vivendo um bom momento. De janeiro a outubro, o setor produziu 8,5% a mais de aço bruto frente

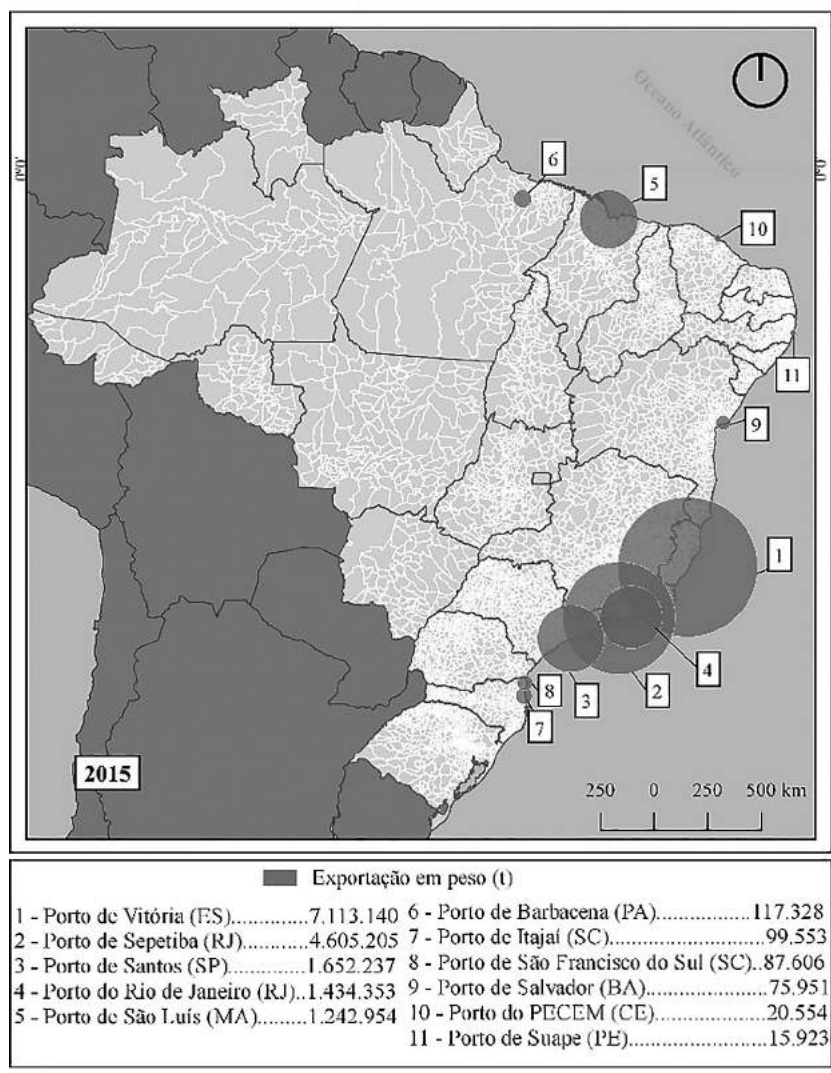
⁴ Do investimento total, a Vale do Rio Doce detém 50% do valor acionário da empresa, enquanto a Dongkuk e a Posco possuem, respectivamente, 30% e 20%.

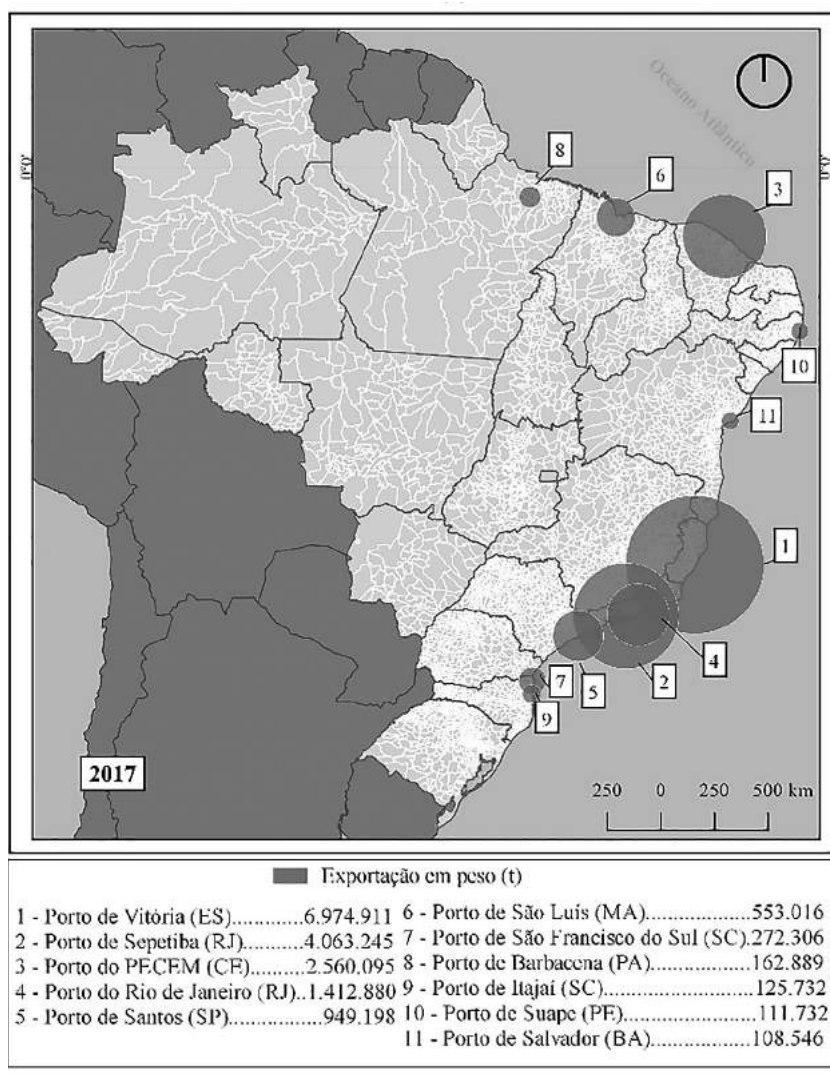
ao mesmo período do ano passado. Sem a CSP, esse crescimento teria sido bem menor, de 3,4%”, explicou Alexandre de Campos Lyra, presidente do Conselho Diretor do Aço Brasil. Segundo o Instituto, com toda a expectativa de crescimento neste e no próximo ano, a indústria siderúrgica não recupera a queda de 32,2% das vendas internas no período de 2013 a 2016. A expectativa é de voltar ao patamar de vendas de 2013 somente em 2028. Lopes disse que uma das saídas para manter um nível mínimo de operação tem sido a exportação. A expectativa é que elas cresçam 14,5% neste ano, em comparação a 2016. Mais uma vez, boa parte desse avanço também se deve à CSP. (INSTITUTO AÇO BRASIL, 2018).

Um fato relevante, face a esses números, é que há no mercado internacional um excesso de capacidade de produção do aço de 736 milhões de toneladas, sendo que, desses, 405 milhões de toneladas encontram-se na China (CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA, 2017). De igual maneira, a siderurgia brasileira opera, atualmente, com apenas 63% de utilização de capacidade instalada, diminuindo a cada ano (CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA, 2017). Enquanto isso, a Companhia Siderúrgica do Pecém (CSP) está operando com 99% de sua capacidade, contribuindo para que as exportações de produtos siderúrgicos no terminal portuário do Pecém passassem de 10º a 3º em apenas dois anos (2015 a 2017), como mostra o cartograma da Figura 2. O cartograma também revela que, de todos os principais portos a exportarem aço no Brasil neste período, somente no Pecém houve incremento, sendo este de mais de 12.300%.

Toda essa expressiva produção poderia ter estimulado efeitos de encadeamento para outros circuitos produtivos, o que repercutiria na atividade industrial do Ceará como um todo e redefiniria sua estrutura setorial e tecnológica. Eufórico com essa possibilidade, o governo do estado encaminha mais obras de estruturação do complexo, a exemplo da construção de correias transportadoras de vários quilômetros de extensão, para transporte de matéria-prima e produtos do terminal portuário até a usina siderúrgica, e da montagem de toda a estrutura de abastecimento de água e drenagem necessária para uma melhor eficiência da produção.

Figura 2. Exportação de produtos siderúrgicos nos principais portos do Brasil em peso (t) – 2015 e 2017





Fonte: CIPP S.A, a partir de dados da SECEX (2018). Base cartográfica do IBGE (2015). Datum Geográfico. SIRGAS (2000). Elaboração: José Eudázio H. Sampaio.

Assim, no contexto em que foi descrito o desenvolvimento das atividades siderúrgicas, um novo perfil industrial poderia se desenhar para a economia cearense, demarcando sua entrada numa nova fase. A confirmação dessas mudanças também deveria romper as limitações históricas da acumulação industrial no estado, facilitando a captação de investimentos que hoje preferem instalar-se em centros tradicionais da produção nacional. Tudo isso aconteceria porque a estruturação industrial emergente deveria dinamizar os sistemas técnicos e a organização industrial, repercutindo no grau de concentração das empresas e das riquezas, na velocidade dos deslocamentos e na geração e qualidade dos empregos.

Porém, como conseguir tais modificações por meio de uma única empresa, cuja cadeia de produção está toda integrada? O resultado, até o presente, é um baixo nível de articulação produtiva, o que significa que os efeitos de encadeamento e a dinamização dos circuitos de redes ainda são bastantes reduzidos. De igual maneira, não existe cooperação técnica e de produção entre a empresa âncora e outras empresas no CIPP, exatamente porque cada uma encerra seu processo produtivo dentro de sua própria planta, não recorrendo a insumos fabricados ou consumidos no complexo. É possível que isso possa se alterar e que o incentivo à integração de um circuito produtivo a envolver agentes locais diversos possa ser efetivado.

Materializado esse cenário, isso talvez contornasse problemáticas de natureza produtiva e econômica, mas os desafios maiores estão longe de serem superados. A ação eficiente do Governo do Estado do Ceará na articulação com agentes econômicos diversos, infelizmente, não corresponde à sua capacidade em resolver os impactos negativos do funcionamento do CIPP para a população residente na região. A mediação estabelecida pelos grupos privados também não facilita uma relação horizontal com as comunidades. Assim, a despeito de algumas poucas intervenções comunitárias de natureza pontual feita pela própria CSP ou por outras empresas, o relacionamento dos empreendimentos com a sociedade ocorre apenas com os moradores que são funcionários nas linhas de produção e nos escritórios de gestão e comercialização.

Em contrapartida, inúmeras controvérsias já são a marca da relação entre as empresas e os habitantes da região, a exemplo da “chuva de prata” decorrente do carvão e do minério de ferro com metal sublimado das emissões das linhas de produção siderúrgica e das correias transportado-

ras, o que tem afetado há pelo menos seis anos as famílias residentes na área, forçando-as a saírem ou a serem realocadas (POLUIÇÃO..., 2018). O mesmo pode ser dito da outorga de água por parte do governo do estado às termelétricas instaladas no CIPP, que já levou os moradores do município de São Gonçalo do Amarante, por meio da Defensoria Pública, a impetrarem ação civil contra os empreendimentos em função de uma possível escassez de água para os habitantes (AÇÃO..., 2008).

Inúmeras questões afloram diante da projeção do novo: o que uma grande unidade de produção integrada que realiza todo o processo produtivo do aço pode capturar na cadeia produtiva regional? Para além de algumas parcas relações locais, como a população da Região Metropolitana de Fortaleza, efetivamente, tende a se beneficiar, sobretudo considerando os impactos ambientais e sociais já causados? Por integrarem agentes multiescalares muito bem-definidos num pacto de sólida articulação política e econômica, alguns dos movimentos sentidos extravasarão para os não diretamente envolvidos com o projeto? Serão esses efeitos apenas econômicos, favorecendo empresas específicas e alguns agentes selecionados, com resultados contraditórios para a sociedade e o território? Ampliará cada vez mais as já exacerbadas desigualdades de renda e de qualidade de vida no Ceará?

As formas e o conteúdo dessa nova experiência industrial e de sua base técnica ainda manifestarão suas expressões concretas na sociedade e no território. Mas elas só poderão ser bem-interpretadas se considerarmos os novos acontecimentos que resultam da influência da acumulação com predominância financeira sobre os novos padrões técnicos e produtivos da economia. Assim, apesar da melhoria na infraestrutura e do maior dinamismo nos fluxos, por ora, ainda serão necessários alguns anos para que possamos descobrir se o CIPP, em seu projeto geral, e a CSP, sua empresa-âncora, poderão atender às promessas iniciais da máquina publicitária desconcertante do crescimento econômico corporativo.

Considerações finais

A compreensão das mudanças que fazem do Complexo Industrial e Portuário do Pecém (CIPP), no Ceará, um recorte espacial cada vez mais relacionado com as trajetórias territoriais e combinações híbridas da

acumulação com predominância financeira perpassa a leitura articulada das instâncias e das escalas que compõem as suas particularidades. Ao considerar esse plano de articulação e compreender o papel das relações transescalares e dos sistemas técnicos de transporte e logística no contexto das transformações que caracterizam este complexo industrial, enxergamos que o próprio território se impõe como uma força produtiva. Ele se apresenta como uma materialidade que conduz e suporta as intencionalidades da competitividade global, isto é, um intermediário e um instrumento, um ambiente e uma mediação (SANTOS, 1999).

O CIPP, assim, apresenta-se rico de elementos políticos, econômicos e ideológicos, um ambiente singular diante das mudanças que se dão no bojo das dinâmicas globais. Às ações normativas políticas e às iniciativas empreendedoras soma-se o minucioso redesenho dos sistemas técnicos, materializado por meio de inúmeros objetos modernos que aceleram os fluxos de alta rotatividade, facilitando a interconexão do Ceará com outras escalas nacionais e internacionais.

Somente assim a eficiente gerência na lógica que rege a estruturação dos sistemas técnicos vinculados à atividade industrial poderia ser alcançada, vinculando os nós de centralidade, os nexos de transporte e logística e as redes portuárias com os processos produtivos em múltiplas escalas. Isso torna as articulações produtivas globais uma realidade, e a complementaridade do circuito produção/circulação/distribuição/consumo um mecanismo de superacumulação.

São nesses termos que as forças produtivas, as redes de relações e as bases técnicas produzem um arranjo renovado de interações geográficas que facilitam a conectividade e a rapidez dos movimentos de mercadorias. O resultado é um moderno conjunto organizacional de objetos e ações que deixa o território mais acessível às intervenções do mercado, principalmente ao penetrar numa nova ciranda marcada pela desregulamentação econômica em tempos de redefinição da configuração de acumulação capitalista.

Referências

AÇÃO tenta barrar usina termelétrica no Ceará. *Folha de S.Paulo*, 5 maio 2008.

- ADECE – AGÊNCIA DE DESENVOLVIMENTO DO ESTADO DO CEARÁ S.A. *Complexo Industrial e Portuário do Pecém (CIPP)*. Disponível em: <http://www.adece.ce.gov.br/index.php/complexo-industrial-e-portuario-do-pecem>. Acesso em: 30 abr. 2019.
- AGLIETTA, M.; RIGOT, S. *Crise et rénovation de la finance*. Paris: Odi-le Jacob, 2009.
- ARROYO, M. Redes e circulação no uso e controle do território. In: ARROYO, M.; CRUZ, R. C. A. da (Orgs.). *Território e circulação – a dinâmica contraditória da globalização*. São Paulo: Annablume, 2015. p. 37-50.
- BELUZZO, Luiz Gonzaga. Prefácio. In: CHESNAIS, François. *A finança mundializada: raízes sociais e políticas, configurações, consequências*. São Paulo: Boitempo, 2005. p. 7-16.
- BRENNER, Neil. Reestruturação, reescalamento e a questão urbana. GEOUSP – espaço e tempo, São Paulo, n. 33, p. 198-220, 2013.
- BRENNER, Neil. Teses sobre a urbanização. In: BRENNER, Neil. *Espaços da urbanização – o urbano a partir da teoria crítica*. Rio de Janeiro: Letra Capital, 2018. p. 261-310.
- CHESNAIS, François. O capital portador de juros: acumulação, internacionalização, efeitos econômicos e políticos. In: CHESNAIS, François. *A finança mundializada: raízes sociais e políticas, configurações, consequências*. São Paulo: Boitempo, 2005. p. 35-68.
- CHRISTOPHERSON, Susan. How does financialization affect manufacturing investment? Preliminary evidence from the US and UK. In: BRYSON, J.; CLARK, J.; VANCHAN, V. *Handbook of manufacturing industries in the world economy*. Cheltenham, Northampton: Edward Elgar, 2015. p. 42-57.
- CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA. *A indústria do aço no Brasil*. Confederação Nacional da Indústria. Instituto Aço Brasil. Brasília: CNI, 2017.
- CONHEÇA o que mudou no Ceará com a chegada da CSP. *Jornal O Povo*, 31 out. 2018.
- DO gás ao carvão: mudança no perfil pôs fim a impasse. *Diário do Nordeste*, 11 fev. 2011.
- DIEGUES, Antônio Carlos; ROSSI, Caroline Gut. *Além da desindustrialização: transformações no padrão de organização e acumulação da indústria em um cenário de “Doença Brasileira”*. Campinas: Unicamp, IE, 2017. (Texto para discussão, n. 291).

- DOWBOR, Ladislau. *A era do capital improdutivo – a nova arquitetura do poder, sob dominação financeira, sequestro da democracia e destruição do planeta*. São Paulo: Autonomia Literária, 2017.
- DUNFORD, M.; YEUNG, Godfrey. Regional development: port-industrial complexes. In: KITCHIN, Rob; THRIFT, Nigel (Eds.). *International Encyclopedia of Human Geography*. Vol. 8. Amsterdam: Elsevier, 2009.p. 285-294
- FISCHER, André. *Industrie et espace géographique*. Paris: Masson, 1994.
- HIRATUKA, Célio; SARTI, Fernando. *Transformações na estrutura produtiva global, desindustrialização e desenvolvimento industrial no Brasil*. Campinas: Unicamp, IE, 2015. (Texto para discussão, n. 255).
- INSTITUTO AÇO BRASIL. *Indústria siderúrgica já projeta cenário melhor para próximo ano*. 2018. Disponível em: <http://acobrasil.org.br/congressoacobrasil/2018/noticias/detalhes/13782>. Acesso em: 28 abr. 2019.
- LENCIONI, Sandra. Da cidade e sua região à cidade região. In: SILVA, José Borzacchiello da; LIMA, Luiz Cruz; ELIAS, Denise (Orgs.). *Panorama da geografia brasileira*. Vol. 1. São Paulo: Annablume, 2006.
- _____. Condições gerais de produção. In: SPOSITO, Eliseu. *Glossário de Geografia Humana e Econômica*. São Paulo: Editora da UNESP, 2017.
- MÉNDEZ, Ricardo. *La telaraña financiera – uma geografia de la financiarización y su crisis*. Santiago: RIL Editores/Insituto de Estudios Urbanos e Territoriales UC, 2018. MICHALET, Charles Albert. *Mondialisation, la grande rupture*. Paris: Éditions La Découvert, 2009.
- MONIÉ, Frédéric. As cidades portuárias diante do imperativo de fluidez: território, circulação e reestruturação das hinterlândias dos portos. In: ARROYO, M.; CRUZ, R. C. A. da (Orgs.). *Território e circulação – a dinâmica contraditória da globalização*. São Paulo: Annablume, 2015. p. 103-128.
- PECK, J.; THEODORE, N.; BRENNER, N. Mal-estar no pós-neoliberalismo. *Novos Estudos CEBRAP*, São Paulo, n. 92, p. 59-78, mar. 2012.
- PEREIRA JÚNIOR, E. *Território e economia política: uma abordagem a partir do novo processo de industrialização no Ceará*. São Paulo: Editora da Unesp, Selo Cultura Acadêmica, 2012. Disponível em: <http://www.culturaacademica.com.br/>.

- PEREIRA JÚNIOR, E. Dinâmicas industriais e urbanização no Nordeste do Brasil. *Mercator*, Fortaleza, v. 14, n. 4, Número Especial, p. 63-81, dez. 2015.
- PESSANHA, Roberto Moraes. *A “indústria” dos fundos financeiros – potência, estratégias e mobilidade no capitalismo contemporâneo*. Rio de Janeiro: Consequência, 2019.
- POLUIÇÃO no Pecém causa retirada de famílias do entorno. *Jornal O Povo*, 27 jul. 2018.
- SANTOS, Milton. *A natureza do espaço*. 3. ed. São Paulo: Hucitec, 1999.
- SASSEN, Saskia. As finanças e suas capacidades: a crise como lógica sistêmica. In: SASSEN, Saskia. *Expulsões – brutalidade e complexidade na economia global*. Rio de Janeiro, São Paulo: Paz e Terra, 2016. p. 143-178.
- SILVEIRA, M. R. da. Circulação, transporte, logística e a dinâmica capitalista: alguns apontamentos sobre as recentes reestruturações no Brasil. In: ARROYO, M.; CRUZ, R. C. A. da (Orgs.). *Território e circulação – a dinâmica contraditória da globalização*. São Paulo: Annablume, 2015. p. 51-74.
- SINGER, André; LOUREIRO, Isabel. Elementos para uma cartografia do desenvolvimentismo lulista. In: SINGER, André; LOUREIRO, Isabel (Orgs.). *As contradições do lulismo: a que ponto chegamos?* São Paulo: Boitempo, 2016. p. 9-20.
- TELES, Glauciana Alves. *Mobilidade, trabalho e interações socioespaciais: o Complexo Industrial e Portuário do Pecém no contexto da Região Metropolitana de Fortaleza*. Tese (Doutorado) – Programa de Pós-Graduação em Geografia, Universidade Estadual do Ceará, Fortaleza, 2017.
- VELTZ, Pierre. *Le nouveau monde industriel*. Paris: Éditions Gallimard, 2008.
- VIANA, Fernando Luiz E. Indústria siderúrgica: investir em eficiência. *Caderno Setorial ETENE*, Fortaleza, Escritório Técnico de Estudos Econômicos do Nordeste, ETENE/BNB, ano 3, n. 39, ago. 2018.

PARTE III

Processos de financeirização e de espoliação do território

Grandes grupos econômicos na produção do espaço

Um olhar sobre a atuação imobiliária do Grupo Votorantim

Beatriz Rufino

Introdução

A reorganização empresarial e a ação política dos grandes grupos econômicos vêm sendo estudadas como questões essenciais à compreensão dos processos de reestruturação capitalista e das mudanças nas dinâmicas de acumulação em nosso país e em sua inserção econômica internacional (MIRANDA; TAVARES, 1999; ROCHA, 2013; WERNER, 2016). Muitos estudos já destacaram, entre outros aspectos, a importante internacionalização desses grupos, seu protagonismo nos processos de privatização de empresas públicas engendrados desde os anos 1990 e sua participação ativa na consolidação de um novo padrão exportador (OSÓRIO, 2012), baseado em *commodities*. O forte crescimento, evidenciado ao longo da primeira década do século XXI por muitos desses grupos, os alçou a uma condição hegemônica (BOITO, 2007), tornando a investigação desses atores aspecto essencial para uma compreensão do avanço da dominância financeira e das especificidades assumidas em nosso contexto.

Um aspecto pouco ressaltado pela bibliografia que discute essas questões é a crescente importância de alguns desses grupos na produção do espaço urbano, manifestada por diferentes estratégias e por uma atuação empresarial tanto no ramo das infraestruturas como na produção imobiliária. Um exemplo notável foi a intensificação da ação das grandes empreiteiras nacionais no imobiliário (RUFINO; WEHBA; MAGALHÃES, no prelo), articulada em muitos casos ao seu controle de grandes projetos de infraestrutura e de renovação urbana. Embora

as empreiteiras tenham se destacado como grupo econômico de porte de maior incidência na produção do espaço urbano, essa expansão estratégica tem também penetrado outros grandes grupos econômico-industriais, sendo esse movimento pouco investigado.

Ao mesmo tempo, a bibliografia que discute a significativa intensificação da produção imobiliária e as mudanças estruturais no setor de infraestruturas, articuladas à crescente dominância financeira, pouco aborda ou se debruça sobre essas frações hegemônicas e sua penetração na produção do espaço. A financeirização da produção do espaço vem sendo principalmente discutida através das grandes incorporadoras de capital aberto (FIX, 2011; RUFINO, 2012), dos sofisticados mecanismos financeiros, como os fundos de investimentos e os instrumentos de securitização (BOTELHO, 2007; SANFELICI, 2017), e das inovações das políticas públicas pelo aprimoramento dos marcos regulatórios das Parcerias Público-Privadas (RUFINO, 2017).

Um olhar sobre os grandes empreendimentos imobiliários na Região Metropolitana de São Paulo (RUFINO, 2017; RUFINO, 2018), no período de grande expansão imobiliária (2007-2013), descortinou a participação de importantes grupos econômicos do agronegócio e da indústria, por diferentes estratégias empresariais e instrumentos financeiros. Dentre esses grupos identificados, chamou atenção a importante ação do Grupo Votorantim em diferentes negócios que se complementam e impulsionam a sua atuação histórica na área de materiais de construção por meio da expressiva produção de cimento, ampliada no referido período. A ação do Grupo tem permanecido relevante, mesmo no contexto de crise imobiliária.

Por meio de seu Banco, o Grupo Votorantim passou, a partir de 2008, a conceber e gerir fundos de investimentos associados a importantes empreendimentos imobiliários e incorporadoras do setor. Em 2013, o Grupo foi responsável pela apresentação de uma proposta de Manifestação de Interesse Privado (MIP) à Prefeitura Municipal de São Paulo para empreender um Projeto de Intervenção Urbana (PIU) no bairro Vila Leopoldina, antiga área industrial onde o grupo concentrou durante importante período empresas de metalurgia. A nova empreitada do grupo, além de revelar novas relações entre os setores público e privado no desenvolvimento de projetos urbanos, marca sua ação mais direta na produção do espaço, amadurecida no processo de consoli-

dação de um enorme banco de terras – organizado como resultado da própria reestruturação pela qual passou o Grupo empresarial centenário nos últimos 30 anos.

Considerando as novas proporções desse movimento, neste capítulo pretende-se desenvolver uma reflexão sobre os significados da crescente aproximação dos grandes grupos econômicos na produção do espaço, tomando como referência o caso do Grupo Votorantim. Nesse sentido, entendendo sua posição como fração hegemônica na economia do país, procuramos expor e discutir sua atuação na produção imobiliária, suas distintas estratégias e produtos. Trata-se de uma reflexão inicial, que tem como ambição de mais largo prazo discutir as implicações da ação desses grupos na produção do espaço. A hipótese que tem orientado essa frente mais ampla de pesquisas é que esses grupos têm tido papel crescente na definição dos instrumentos financeiros e das políticas urbanas, concretizando-se como mediadores centrais da inserção do capital financeiro internacional.

O desenvolvimento metodológico deste capítulo é sustentado por duas estratégias principais. Por um lado, desenvolvemos uma revisão bibliográfica preliminar sobre o conceito de grupo econômico e suas especificidades e papéis no contexto recente da economia brasileira, procurando nos aproximar das questões da produção do espaço, pouco compreendida como ramo industrial específico. Por outro lado, realizamos uma primeira aproximação empírica de um grupo econômico concreto, entendido como paradigmático para as discussões das questões desenvolvidas nesse capítulo. Assim nos aproximamos do Grupo Votorantim, realizando o levantamento e a sistematização de dados gerais do grupo, privilegiando sua ação mais direta na produção do espaço urbano desde os anos 2000. A partir de uma leitura mais ampla de materiais relativos ao grupo, nos detivemos aos movimentos da Votorantim Cimentos, de seu Banco, particularmente de seus investimentos imobiliários, e de sua ação mais direta a partir de sua participação em um grande projeto urbano.

O artigo estrutura-se em três partes principais. Na primeira, discutimos a questão dos grupos econômicos, problematizando a crescente hegemonia dos mesmos associada às dinâmicas neoliberais e a particularidade do que convencionou a chamar no Brasil como neodesenvolvimento (BOITO, 2007). Na segunda etapa, recuperamos de maneira

breve a origem, a consolidação e o desenvolvimento do Grupo Votorantim, procurando relacionar com o próprio desenvolvimento econômico do país. Na terceira parte, procuramos dar luz a ação grupo na produção do espaço, problematizando sua participação no complexo imobiliário-financeiro (SHIMBO, 2016) por diferentes meios. Nessa etapa, a junção do capital, da terra e dos sofisticados instrumentos financeiros mobilizados dão relevo às implicações e particularidades desses agentes hegemônicos na produção do espaço.

Grandes grupos econômicos no Brasil como fração capitalista hegemônica

O conceito de “Grupo Econômico” visa captar a complexidade das funções financeiras dos processos atuais de acumulação. O poder financeiro destaca-se como uma das principais características dessas corporações. Nesse sentido, para além do conjunto de atividades industriais, ganha enorme destaque a circulação específica de capital advinda da esfera financeira. Soulage (1989 *apud* PORTUGAL JÚNIOR, 1994) afirma que o grupo seria por excelência o *locus* da circulação do dinheiro, por estar cada vez mais amarrado a condição financeira, e tenderia a ter dentro de si características típicas de empresas financeiras. As clássicas estruturas empresariais baseadas na firma multidivisional vão sendo substituídas por formas organizacionais que combinam centros de serviços globais para as finanças, *trading*, P&D, processamento de dados e transportes, com estruturas produtivas descentralizadas por regiões ou por linhas de produto, ou seja, por mercados (PORTUGAL, 1994).

Chesnais (2005), ao discutir os processos de mundialização do capital, procura acentuar que o domínio das finanças não desenraizou as oligarquias originárias, impondo, na verdade, novos meios de reforço de seus direitos de propriedade e mecanismos de exploração do trabalho. Para o autor, no curso do avanço do capital financeiro surgem

[...] oligopólios “rejuvenescidos” e “renovados”. Eles combinam um controle importante da corporate governance, um gerenciamento moderno e um uso possível das tecnologias de ponta com as formas de

exploração mais retrógradas da força de trabalho e do meio ambiente. (CHESNAIS, 2005, p. 22).

Para Rocha (2014), a observação desses grupos coloca-se como elemento essencial no entendimento dos processos de avanço da dominância financeira. Segundo o autor, a percepção do processo geral do avanço do domínio das finanças, embora essencial, parece insuficiente para aprofundar a compreensão das especificidades desse processo no contexto brasileiro. Rocha (2014) pontua limitações no conceito de dominância financeira na medida em que este caracteriza um regime de acumulação, onde se pressupõe a disseminação de mecanismos de “regulação” “que tendem a reproduzir a lógica já definida pelo movimento das economias centrais, resultando em análises que negligenciam os mecanismos de defesa das classes dominantes em seus espaços nacionais e as adaptações das economias nacionais às novas mudanças provocadas na divisão internacional do trabalho” (ROCHA, 2013, p. 34).

Ao estudar essas transformações no contexto brasileiro, Boito (2007, p. 60) defende que no contexto do neoliberalismo, “iniciado no governo Collor e que se estende até o presente”, consolida-se “a hegemonia do grande capital financeiro internacional, junto ao qual os grandes bancos brasileiros funcionam como burguesia compradora”. No governo Lula (2002) há uma “ascensão política da grande burguesia interna brasileira no interior do bloco no poder”, “sem romper, até aqui, com a hegemonia do grande capital financeiro internacional”. Nesse sentido, na perspectiva do autor, o empresariado e sua relação com o Estado passam por importantes mudanças, sem haver, entretanto, rupturas com o modelo neoliberal.

A ideia da ascensão dessa burguesia interna ganha ainda mais força nas interpretações posteriores do autor, situando esse movimento como parte de um novo modelo econômico que passa a classificar como “neo-desenvolvimentismo”. Segundo Boito e Beringuer (2013),

Para buscar o crescimento econômico, os governos Lula da Silva e Dilma Rousseff lançaram mão de alguns elementos importantes de política econômica e social que estavam ausentes nas gestões de Fernando Henrique Cardoso: (i) políticas de recuperação do salário mínimo e de transferência de renda que aumentaram o poder aquisitivo das ca-

madras mais pobres, isto é, daqueles que apresentam maior propensão ao consumo; (ii) elevação da dotação orçamentária do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDES) para financiamento da taxa de juro subsidiada das grandes empresas nacionais; (iii) política externa de apoio às grandes empresas brasileiras ou instaladas no Brasil para exportação de mercadorias e de capitais; (iv) política econômica anticíclica – medidas para manter a demanda agregada nos momentos de crise econômica. Mais recentemente, o governo Dilma iniciou mudanças na política de juro e cambial, reduzindo a taxa básica de juro e o spread bancário e intervindo para desvalorizar o real, visando a baratear o investimento produtivo a encarecer os produtos importados. Devido a esses elementos, e apesar de eles não romperem com o modelo econômico neoliberal herdado da década de 1990, optamos por utilizar a expressão (neo) desenvolvimentista para denominar esse programa. (BOITO; BERINGUER, 2013, p. 32).

Para os autores, o neodesenvolvimentismo caracteriza-se por ser a política do desenvolvimento possível dentro dos limites dados pelo modelo capitalista neoliberal. Nesse sentido, os autores procuram caracterizar as principais questões que tornam essa forma substantivamente diferente de seu predecessor:

O neodesenvolvimentismo (i) apresenta um crescimento econômico que, embora seja muito maior do que aquele verificado na década de 1990, é bem mais modesto que aquele propiciado pelo velho desenvolvimentismo; (ii) confere importância menor ao mercado interno; (iii) atribui importância menor à política de desenvolvimento do parque industrial local; (iv) aceita os constrangimentos da divisão internacional do trabalho, promovendo, em condições históricas novas, uma reativação da função primário-exportadora do capitalismo brasileiro; (v) tem menor capacidade distributiva da renda e (vi) o novo desenvolvimentismo é dirigido por uma fração burguesa que perdeu toda veleidade de agir como força anti-imperialista.

Osório (2012), ao analisar as economias latino-americanas, aponta grandes transformações econômicas relacionadas às mudanças “propiciadas pela crise capitalista do final dos anos 1960, a qual exigiu profun-

das mudanças tecnológicas, a implementação de uma nova divisão do trabalho e uma rearticulação da economia mundial” (OSÓRIO, 2012, p. 103). Nesse contexto, se põe fim ao projeto de industrialização nas economias latino-americanas e se dá início a um novo padrão exportador de reprodução do capital. Esse padrão, que se diferencia do padrão agromineiro do século XVIII pelo maior grau de elaboração de muitos bens exportados, encontrou os grandes grupos nacionais em articulação com investidores estrangeiros como os principais dinamizadores (OSÓRIO, 2012).

De maneira geral, os principais produtos de exportação latino-americanos se beneficiaram de importante aumento de preço no mercado internacional, propiciando uma “bonança conjunta”, com profundas implicações na reorganização dos grupos econômicos locais, como desenvolve Osório (2012, p. 120):

Houve aumento dos volumes de bens exportados e nos preços no mercado mundial. Os grandes capitais locais e transnacionais que originaram o padrão exportador receberam recursos numerosos à medida que esse modelo de reprodução amadureceu. Isso possibilitou a implementação de políticas sociais em alguns casos, de maneira a mitigar a pobreza e a miséria, inclusive com alguns aumentos do salário mínimo; porém ao custo de propiciar, por outro lado, uma concentração de riqueza e desigualdades social nunca antes conhecida na região, indicando que o que concentra é superior ao que “jorra” para a população com menores recursos quando tais políticas existem.

Pode-se afirmar, nesse sentido, que o modelo de centralização de capital desses grupos, baseado em muitos casos na conquista de novas fronteiras de acumulação, promoveu um “descolamento entre o movimento do grande capital e do grosso da indústria brasileira” (ROCHA, 2013, p.177). Dessa forma, esse modelo pode ser reconhecido como um processo de centralização subordinado, onde o crescimento fica atrelado a cadeias globais de fornecedores.

O fato de a reestruturação econômica desses grupos, no sentido de ampliação de formas de acumulação mais flexíveis e integradas de maneira subordinada ao capital internacional, ter sido sustentada por importantes transformações na alteração nas formas de financiamento

e associação entre Estado e os grupos econômicos¹ dá enorme importância à compreensão dessa relação e podem fornecer pistas de como a produção do espaço passa a ser vista como uma dessas frentes.

Embora alguns autores advoguem que no Brasil grandes bancos e grandes grupos industriais mantêm-se relativamente separados (MINELLA, 2003), a diversificação das formas de apropriação sobre o excedente do grande capital generaliza as distinções entre as frações da burguesia brasileira, tornando desprovida de sentido a distinção entre burguesia industrial e financeira (ROCHA, 2013).

A importância desses grupos na mediação de nossa inserção subordinada na economia mundial sob a égide do capital financeiro poderá ser verificada ainda nas dinâmicas evidenciadas no mercado de capitais. Embora o mercado de capitais tenha se tornado mais integrado aos mercados internacionais, esse permaneceu concentrado e caracterizado pelo controle estatal e familiar de grande parte das cadeias de comando sobre o capital que se entrecruzaram na bolsa de valores (ROCHA, 2013).

A partir dessa reflexão preliminar sobre o papel desses grupos e sobre sua importante reestruturação articulada à ascensão das finanças, nos questionamos como o espaço poderia se constituir mais uma nova fronteira e quais suas especificidades. Uma hipótese inicial é que, para o caso dos grupos industriais-financeiros, como a Votorantim, ele se colocaria como importante alternativa nos contextos de crises internacionais e nos momentos de desvalorização das *commodities*, podendo converter-se ainda em fluxo de renda constante sob a forma de um estoque edificado e dos aluguéis aí auferidos. A enorme capitalização desses grupos, seus estreitos laços com o Estado e suas condições pri-

¹ Apesar de uma parte dos mecanismos institucionais envolvidos neste processo serem anteriores ao período estudado, como é o caso dos fundos de previdência complementar, do BNDESPar e dos demais bancos estatais, as modificações de suas formas de atuação somente puderam ser realizadas a partir de uma série de mudanças no sistema capitalista como um todo. Tanto o BNDESPar como os fundos de pensão, por exemplo, foram criados no final dos anos 1970, porém foi o crescimento do valor movimentado pelos mercados financeiros globalmente que possibilitou o aumento da importância relativa destes mecanismos. No mesmo sentido do aumento do valor de seus ativos, aumentou também a importância política destas instituições, levando sindicatos e empresas a vislumbrarem nestes mecanismos sócios estratégicos para seus empreendimentos (ROCHA, 2013, p. 171).

vilegiadas de acesso aos financiamentos nacionais e internacionais se constituem como elementos historicamente fundamentais para o sucesso de investimentos imobiliários (RUFINO, 2017).

O Grupo Votorantim: concentração e centralização do capital na consolidação de uma fração hegemônica

O Grupo Votorantim tem suas origens articuladas à falência do Banco União. Em 1918, Antonio Pereira Ignácio, junto a Nicolau Scarpa e demais acionistas minoritários, arremataram o espólio desse Banco em que se destacava a Fábrica Votorantim, composta da unidade têxtil, exploração de cal, ferrovia e terrenos em São Paulo e no Paraná. Em 1919, Pereira Ignácio adquiriu o controle acionário dos diversos empreendimentos que compunham a Fábrica Votorantim e a eles agregou suas unidades descaroadoras de algodão, a Fábrica de Cimento Rodovalho e a administração da Estrada de Ferro Votorantim, formando, então, o Grupo Votorantim (DA SILVA; DALLA COSTA, 2018). Em 1925, o genro de Ignácio, José Ermírio de Moraes, assumiria o cargo de diretor comercial da Sociedade Anônima Indústrias Votorantim, tornando-se nome emblemático em todo o desenvolvimento empresarial da Votorantim.

A modernização das instalações e maquinários tornaram a Fábrica Votorantim umas das mais importantes indústrias têxteis do Brasil. Articulada ao contexto da crise mundial e decorrente redução da exportação para os Estados Unidos, a indústria têxtil sofreu fortes dificuldades econômicas a partir de 1929, associadas à crise mundial.

A partir dos anos 1930, uma conjunção de fatores engendra um contexto favorável à diversificação dos negócios (SANTOS, 2010). Como desenvolve Santos (2010), tanto a crise econômica mundial como a chegada ao poder de um governo favorável à industrialização contribuíram para o estímulo aos investimentos em indústrias inexistentes e atendidas pela importação. Para Santos, nesse processo de diversificação, “houve um apoio incondicional do Estado, que agiu como um demiurgo à instalação e à consolidação de indústrias de base, dentre elas cimento e aço” (SANTOS, 2010, p. 83). Para Santos (2010), as articulações existentes nas esferas do Estado permitiram que os empresá-

rios usufruíssem de empréstimos subsidiados, da redução das tarifas de importação de máquinas e equipamentos, entre outros benefícios.

Associado ao projeto desenvolvimentista reformista (BOITO, 2007), entre os anos 1930-1964, o Grupo Votorantim promoveu a consolidação dos negócios já existentes (concentração horizontal), a diversificação das atividades em ramos relacionados (concentração vertical) e em ramos não relacionados uns aos outros (concentração conglomeral). Nos anos 1930, deu continuidade ao avanço em cimento e ingressou nas atividades química e siderúrgica. Nos anos 1940, investiu em refratários, em bens de capital e na exploração mineral. Nos anos 1950, passou a atuar nos negócios de papel, de cal, de açúcar e álcool e de metais. Nos anos 1960, expandiu a atuação para exploração de metais e produção de cerâmica (SANTOS, 2010).

Após o Golpe de 1964, verifica-se no Grupo o fim da continuidade da diversificação industrial simultaneamente ao fortalecimento e à consolidação das indústrias de base, dando sentido e reforçando o que Boito (2007) categoriza como a etapa pré-monopolista do desenvolvimentismo nacional (1964-1985).

Como argumenta Rocha (2013), o Golpe de 1964 representa um marco histórico na transformação dos grupos econômicos, por consolidar o Sistema Financeiro Nacional² e por desenvolver uma política mais robusta em prol da indústria de base, assegurando a elevação da posição do capital nacional na divisão internacional do trabalho (ROCHA, 2013, p. 44). O autor destaca ainda que, durante todo o período da década de 1970, “houve a criação de um conjunto institucionalizado de mecanismos de defesa de espaços de acumulação para capital nacional, através da ação estatal” (ROCHA, 2013, p. 45).

Associado ao II Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND), o grupo ganha relevância ainda maior nas áreas de cimento, química, siderurgia e bens de capital. Em 1979, o faturamento do grupo foi de 1,3 bilhão de dólares. Era o resultado da atividade de 131 unidades industriais, presentes em 18 dos então 22 estados brasileiros, que empregavam em torno de 50 mil pessoas. O grupo detinha participa-

² Inicialmente por meio das reformas de Campos e Bulhões e, em um segundo momento, pelo processo de concentração e diversificação das empresas financeiras possibilitadas pelas reformas de Delfim Netto (ROCHA, 2013, p. 43).

ções importantes em muitos mercados. No cimento, representava 40% da produção nacional; no alumínio, 26%; no zinco, a fatia era de 85%; no níquel, produzido a partir do ano seguinte, a fatia chegaria a 100% (CALDEIRA, 2007, p. 210).

Santos (2008) dá relevo à centralidade do grupo como um dos principais agentes na concentração e centralização de capital no Brasil, que o permitiram ascender à condição de líder nacional em vários negócios (cimento, níquel, zinco, papel e celulose). O autor destaca que, nesse período de enorme expansão do grupo, correspondente ao período desenvolvimentista e de integração da economia nacional, a concentração se colocou como estratégia dominante de crescimento e organização do capital. Nesse sentido, predominaram, no período,

[...] investimentos na construção de novos estabelecimentos produtivos e na ampliação da capacidade produtiva das unidades já existentes. Isso não significa que não houve centralização de capital, com a aquisição de concorrentes no ramo de atuação e de empresas atuantes em negócios escolhidos para diversificação. Historicamente, como imperativo pela acumulação de capital e devido à luta intercapitalista pela concentração da oferta, o conglomerado optou mais por investimentos novos do que por aquisições e fusões. (SANTOS, 2008, p. 83).

A diversificação que passa a ser evidenciada nos anos 1980 deve ser entendida como parte da ruptura com o modelo desenvolvimentista, articulado a uma nova inserção internacional. Nesse momento, o grupo ingressa em novas áreas – suco concentrado de laranja, biotecnologia, tecnologias da informação e finanças – e expande seus negócios para além das fronteiras nacionais, “mediante a abertura de mercados para as exportações no exterior, com a criação de escritórios comerciais” (SANTOS, 2008, p. 83). A expansão das exportações tem papel decisivo para os excelentes resultados do grupo no contexto de recessão:

A abertura para o mercado externo, a política de redução de custos e o alongamento do cronograma de alguns dos projetos de expansão fizeram com que, apesar da recessão, o grupo Votorantim alcançasse resultados positivos e se destacasse no cenário econômico. Em 1982, o grupo aparecia em vigésimo lugar na lista das empresas com os maio-

res lucros no país. Um ano depois, a Votorantim subia para a décima-nona posição; no auge da recessão, a melhora relativa foi maior ainda, com o grupo saltando para a sétima posição. Entre 1983 e 1984, o crescimento do lucro líquido foi da ordem de 25,5%. (CALDEIRA, 2007, p. 2016-2017).

O aumento expressivo das exportações possibilitou ainda que estas empresas ampliassem suas fontes de obtenção de divisas estrangeiras e melhorassem suas condições de captação financeira nos mercados internacionais, com juros menos elevados.

É nesse sentido que Rocha (2013) procura mostrar que, “apesar do desmonte e do abandono de boa parte dos mecanismos de promoção dos grupos econômicos ao longo da década 1980 pelo Estado”, o desempenho das empresas líderes revela que “houve um claro continuísmo em relação à defesa patrimonial dos grupos econômicos” (ROCHA, 2013, p. 45), assegurada por mudanças da institucionalidade da política. Para o autor, são exemplos desses mecanismos de defesa

[...] o processo de assunção do risco cambial do setor privado pelo setor público, os subsídios para exportação, o acirramento das barreiras comerciais internas, a subprecificação das tarifas das empresas públicas – com efeitos diretos nos custos industriais – e, talvez o mais importante deles, a criação de mecanismos de proteção e geração de liquidez para o setor privado durante o período de alta inflação. Este último mecanismo foi, inclusive, fundamental em incentivar a diversificação dos grupos econômicos para o setor financeiro. (ROCHA, 2013, p. 45).

O Grupo Votorantim criará em 1988 sua Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários, consolidando em 1991 o Banco Votorantim, com a abertura de suas operações para o público externo por meio de ações de investimento e financiamento de capital. Em 1996, é inaugurada a BV Financeira e no ano seguinte dá-se início às atividades da BV Leasing Arrendamento Mercantil S/A. Cabe destacar que a atividade financeira irá, ao longo da década de 1990 e boa parte dos anos 2000, representar uma porcentagem crescente dos lucros do banco, crescendo de 5,3% em 1994 para 17,8% em 1998 (GONÇALVES, 1999 *apud* SANTOS, 2008).

Em 2005, em entrevista à *Folha de S.Paulo*,³ José Ermírio de Moraes indicava que, embora o banco tenha sido consolidado “para evitar pagar aquilo que pagávamos aos bancos para nossas operações”, havia se tornado um negócio superlucrativo e organizado. A reportagem indicava, ainda, que o lucro do Banco Votorantim era quase igual ao da Companhia Brasileira de Alumínio (CBA), equivalente a uns R\$ 650 milhões de reais no ano anterior. A CBA, entretanto, contava com mais de 5.500 empregados, enquanto o banco possuía cerca de 400 funcionários.

As transformações evidenciadas de maneira geral nos grandes grupos a partir dos anos 1980, e particularmente na Votorantim, parecem indicar uma inserção privilegiada no novo contexto de globalização, explicando ainda a situação privilegiada em que se encontravam os grupos econômicos no momento das privatizações na década de 1990.

No setor de metais, a Votorantim, em parceria com os japoneses (Nippon Steel), atuou na compra da Usiminas. Em 1997, o grupo formou, juntamente com o Bradespar e o Grupo Camargo Corrêa, o consórcio VBC Energia para participar da privatização de empresas públicas de energia. Nesse mesmo ano adquiriram, em conjunto com a 521 participações e a Bonaire (empresa formada por fundos de pensão), a Companhia Paulista de Força e Luz (CPFL) (SANTOS, 2008, p. 193). A estratégia de fortalecimento de sua atuação no setor de energia inicia-se no grupo visando a redução de dependência do setor público, dada a enorme demanda de suas empresas do setor de minérios e metais. Segundo Santos (2008, p. 193),

Essa estratégia de minimização dos riscos nos negócios também esteve presente em outros ramos, em especial o controle de minas de calcário para a produção de cal, as reservas minerais para cimento e exploração de níquel e zinco, as reservas florestais para a produção de papel e celulose, os pomares próprios. A percepção no âmbito do grupo foi de que o controle para trás e para frente era uma forma de aumentar a competitividade e de evitar riscos, além, é claro, de continuar nos negócios em momentos de quedas dos preços. (SANTOS, 2008, p. 193).

³ “Lucrar com banco é fácil, diz Ermírio”. *Folha de S.Paulo*, Mercado Aberto, São Paulo, 17 abr. 2005.

Essa estratégia pode ser importante para explicar ainda o enorme banco de terras que o grupo consolidará a partir de 2014, que será discutido no item a seguir.

A partir dos anos 1990, o grupo se organizará em *holdings*, entendidas como grandes unidades de negócios nas áreas de cimento, metais, celulose e papel, química, agronegócio, finanças, energia e novos negócios (SANTOS, 2008, p. 194). Essas grandes áreas estão submetidas à *holding* Votorantim Participações, administrada por um conselho executivo composto pelos donos gestores em “uma tentativa de evitar o desmantelamento do grupo em sua terceira geração, uma vez que a maior parte dos conglomerados familiares no mundo tem desaparecido” (SANTOS, 2008, p. 194). De maneira geral, o grupo Votorantim, a partir dos anos 1990, reduziu suas áreas de negócio e buscou concentrar seus ativos em menos empresas, atuando fortemente a partir de processos de compras, fusões e *joint ventures*.

Os anos 1990 também marcarão a forte multinacionalização do grupo (SANTOS, 2008). Inicialmente, em 1991, com o intuito de intensificar as exportações, reduzir os custos e a dependência de terceiros e facilitar as importações, é criada uma *trading company* – a Votorantim Internacional (SANTOS, 2008). O que se evidenciará na contínua expansão do grupo é a exportação da produção, suportada pela crescente centralização do capital numa escala mundial, o que explicará a aceleração de seu crescimento no século XXI. Entre 2000 e 2007, as receitas do grupo cresceram quase cinco vezes e atingiram nesse último ano uma cifra superior a R\$ 30 bilhões, “incluindo as vendas realizadas por sucursais localizadas no exterior e a participação acionária em outras empresas nos mercados interno e externo” (SANTOS, 2008, p. 212). Em 2005, a Votorantim era o terceiro maior grupo econômico, ficando atrás apenas da Petrobras e da Vale (ROCHA, 2013).

O Grupo Votorantim na produção imobiliária: cimento, capital e terra na consolidação de novas estratégias de produção do espaço

Embora as atividades imobiliárias não sejam frequentemente mencionadas na origem do grupo, foram justamente essas que permitiram em-

preender a modernização e posteriormente o enfrentamento da primeira crise, fortemente concentrada no setor têxtil no contexto da crise de 1929 (DA SILVA; DALLA COSTA, 2018). Derivado do espólio herdado do Banco União, a Votorantim tornou-se proprietária de uma série de terrenos em São Paulo e São Caetano do Sul, envolvendo-se a partir daí no ramo imobiliário. Em 1922, a empresa criou uma área para administração desses terrenos, chamada “Secção de Terrenos”, que passou a gerenciar e organizar lotes imobiliários na região do Brooklin. O loteamento dessas terras tornou-se naquele momento uma estratégia essencial à capitalização da empresa, como detalha Caldeira (2007):

Para transformar o apêndice em ativo, o empresário modificou o estatuto da empresa, fazendo-a entrar no ramo das atividades imobiliárias. Parcelou as glebas e colocou à venda lotes financiados a longo prazo e prestações baixas, o que atraiu uma fila de interessados para comprar terrenos no então distante bairro do Brooklin. O sucesso foi tão grande que os terrenos remanescentes transformaram-se num ativo valioso, que permitiria uma reformulação no perfil da dívida da empresa. Os terrenos foram aceitos como garantia para uma emissão de debêntures com prazo de dez anos e juros mais baixos do que as linhas de curto prazo que haviam financiado a compra das ações dos primeiros parceiros. (CALDEIRA, 2007, p. 29-30).

O impacto positivo da venda de terrenos no Brooklin foi expressivo na economia da empresa em seus primeiros anos, representando cerca de 13% das receitas do Grupo a partir de 1922, sendo a segunda fonte de receita depois da Fábrica de Tecidos Votorantim. Por conta disso, uma série de investimentos foram feitos até o início da década de 1930, com destaque para a Estrada de Ferro Elétrica Votorantim (Efev), que teve o alargamento da bitola e a renovação de seus trilhos integrando-a ao sistema estadual de transporte ferroviário. O investimento na Efev, que foi a primeira estrada de ferro particular do país a ser totalmente eletrificada, facilitava o escoamento da produção de tecidos e o transporte de matérias-primas.⁴

⁴ De acordo com informações presentes no *site* Memória Votorantim. Disponível em:

Um diferencial que explicaria o sucesso dos loteamentos desenvolvidos pela Secção de Terrenos da Votorantim foi o auxílio às construções que se desenvolveriam nos terrenos, com a instalação de olarias e depósito de materiais em áreas no entorno do loteamento.⁵ A Votorantim, como aponta Seabra (1987), participava naquele momento da exploração de areia e pedregulho no leito do rio Pinheiros, e permaneceu exercendo essa atividade mesmo com as fortes disputas com a Cia. Light até os anos 1940.

Outra aproximação do grupo com o imobiliário aparecerá na sua forte presença no mercado de cimento. A participação na indústria de materiais de construção pela empresa ganharia maior destaque a partir de 1933. Mesmo manufaturando cimento desde sua origem industrial, até este período esta atividade tinha caráter secundário em relação à produção têxtil. Nesse momento, de modo a assinalar a mudança de prioridades, o próprio nome da empresa foi alterado, de S.A. Fábrica Votorantim para S.A. Indústrias Votorantim. Com pesados investimentos na importação de novos fornos, a Votorantim passa a produzir cimentos de melhor qualidade. A passagem da produção de bens de consumo para aquela dos produtos de base seria marcada com a criação de uma nova marca, a Votoran, que não constituiu uma decisão fortuita na vida da empresa. Segundo Caldeira (2007), imprimiu-se toda uma mentalidade diversa, mais técnica e voltada para o longo prazo.

No discurso da empresa, a utilização dos cimentos Votoran na construção de um dos marcos urbanísticos da cidade de São Paulo, o novo Viaduto do Chá, consolida a associação da nova marca a uma imagem de qualidade e modernidade, abrindo caminho para a expansão do negócio.

Nos anos 1950, o impulso desenvolvimentista refletido em pesados investimentos na produção do espaço, iniciados com Brasília e intensificados no cenário pós-golpe em 1964, por meio de projetos de infraestrutura, como as grandes hidrelétricas, somaram-se aos incentivos

<https://www.memoriavotorantim.com/blog/historia/o-brooklin-e-a-votorantim/>. Acesso em: 25 mar. 2019.

⁵ De acordo com informações presentes no *site* Memória Votorantim. Disponível em: <https://www.memoriavotorantim.com/blog/historia/o-brooklin-e-a-votorantim/>. Acesso em: 25 mar. 2019.

do Banco Nacional de Habitação (BNH) para a construção civil, mantendo acelerado o ritmo de aquecimento da demanda e o crescimento da produção de cimento pela Votorantim (CALDEIRA, 2007, p. 163). Essa ampliação da produção foi alcançada com expressivo esforço de nacionalização da produção nesse período, com a crescente presença no Nordeste. As características do produto e as débeis condições de circulação de mercadorias reforçavam a necessidade de proximidade das indústrias aos centros de consumo. No início da década de 1970, a fatia do mercado nacional era de 29%, chegando a 37% em 1977 (CALDEIRA, 2007, p. 169).

Nos anos 1980, se por um lado a ruptura com o modelo desenvolvimentista marca uma brusca redução na produção de cimentos e dos demais produtos industriais, por outro lado criará condições, como já explorado no item anterior, para um forte movimento de internacionalização. No caso da indústria de cimento, como mostra Santos (2008, p. 204), os investimentos produtivos do conglomerado no exterior remontam ao início deste século, mediante a centralização de capital para além do território nacional, através da aquisição de empresas nos Estados Unidos, no Canadá, no Peru, na Argentina, entre outros países. Como resultado desse processo, evidencia-se uma forte centralização de capital na *holding* de cimento, como detalha Santos (2008, p. 205):

A centralização de capital promovida em cimento pelo Grupo Votorantim alcançou valores próximos a US\$ 2,5 bilhões, se somadas aquisições, participações acionárias, *joint ventures* e valores aproximados das aquisições cujos valores não foram divulgados. Depois de uma concentração e centralização do ramo de cimento no Brasil, em meados dos anos 1990, nota-se que há, atualmente, após esse processo de consolidação dos principais produtores, uma tendência de multinacionalização.

A forte intensificação da produção imobiliária no contexto nacional a partir de 2006, explicada em parte pela substancial oferta de financiamentos e modernização dos marcos regulatórios do setor, vai impulsionar nos anos 2000 um forte crescimento também no contexto nacional. Entre 2006 e 2013, a indústria cimenteira do Brasil dobrou de tamanho

no Brasil,⁶ puxada pelo *boom* imobiliário, obras de infraestrutura, industriais e comerciais e por oferta de crédito e aumento da renda da população, dando novo impulso à produção da *holding* de cimentos e contrabalanceando os efeitos da crise imobiliária norte-americana. Nesse contexto de expansão, aventou-se pela primeira vez a perspectiva de abertura de capital (IPO) da *holding* de cimentos.⁷ Em 2018, mesmo com o declínio dos resultados, associado ao contexto de crise no Brasil, a Votorantim Cimentos permanece respondendo por mais de 40% da receita do grupo.

A ampliação do mercado imobiliário e a intensificação da valorização, associadas a um progressivo esgotamento do crescimento econômico pautado em *commodities*, podem explicar o direcionamento do Grupo para uma atuação mais direta no mercado imobiliário, tanto por meio de seu banco como por meio de uma célula de negócios subordinada diretamente à *holding* Votorantim Participações. São esses dois movimentos que discutiremos a seguir. Esse direcionamento tem se mantido mesmo no cenário de crise, onde a forte capitalização do grupo pode representar um importante diferencial.

Os investimentos imobiliário-financeiros do Banco Votorantim

Articulado ao importante movimento de convergência do capital financeiro ao setor imobiliário gestado nos anos 1990 e amadurecido ao longo da primeira década do século XXI, pode-se observar, por meio do Banco Votorantim, um crescente envolvimento do grupo em investimentos imobiliário-financeiros. Desde os anos 1990, a regulamentação de um conjunto de importantes instrumentos, como os Fundos de Investimentos Imobiliários (FIIs), os Créditos Recebíveis Imobiliários (CRIs), entre outros, têm consolidado uma aproximação do capital financeiro ao imobiliário, para além de sua histórica função de capital de empréstimo (RUFINO, 2017). Por meio desses instrumentos financeiros, o negócio imobiliário, seja a produção ou mesmo a propriedade de

⁶ De acordo com reportagem da revista *Valor Econômico*.

⁷ Ver reportagem: Consumo de cimento em alta atrai investidores. *Valor Econômico*, 4 jun. 2013. Disponível em: https://www.aecweb.com.br/cont/n/consumo-de-cimento-em-alta-atrai-investidores_7110.

imóveis, passa a ser representado por títulos mobiliários, que permitiram a diversificação de tipos de investimentos e investidores mediados por novas instituições financeiras (RUFINO, 2012).

O Banco Votorantim⁸ vem desde meados dos anos 2000 intensificando sua interface com os negócios imobiliários por meio de duas de suas empresas: a Votorantim Asset Management (VAM) e o Banco Votorantim Empreendimentos e Participações S.A. (BVEP). As mudanças de estratégia do Banco, com importante direcionamento de investimentos para o setor imobiliário, acontecerão em momento de grande transformação da estrutura societária, derivada de uma forte crise no Banco em 2008 relacionada às substantivas perdas provenientes de operações financeiras com câmbio.⁹ Segundo informações contidas nos relatórios da empresa, a crise obrigou o grupo a se desfazer de metade das ações do Banco Votorantim, adquiridas pelo Banco do Brasil.¹⁰

A gestora de ativos Votorantim Asset Management começou a ser estruturada em 2005,¹¹ tornando-se uma das líderes na gestão e administração de Fundos de Investimentos Imobiliário¹² (FIIs), Fundos de

⁸ Atualmente, a *holding* Votorantim Finanças detém 50% da propriedade do Banco Votorantim, tendo como sócio o Banco do Brasil. O Banco Votorantim tem sob seu controle as empresas: BV Financeira, Votorantim Asset, BV Leasing, BVIA FIP (controlador do BVEP), Votorantim Corretora de Seguros, Promotiva e BVIA, como constam nos organogramas dos Relatórios de Resultados Financeiros do Grupo (2016).

⁹ BARBIERI, Cristiane. Votorantim perde R\$ 2,2 bi com câmbio. *Folha de S.Paulo*, 11 out. 2008. Disponível em: <https://www1.folha.uol.com.br/fsp/dinheiro/fi1110200810.htm>.

¹⁰ Apesar de essa parceria ter se dado no contexto da crise, num cenário onde não havia muitas alternativas ao Grupo Votorantim, essa articulação entre Banco do Brasil e Grupo Votorantim passou a ser destacada como grande diferencial do Banco. Tal “vantagem” é relatada em várias passagens do relatório do Banco, como na que descreve a VAM: “[...] uma empresa controlada pelo Banco Votorantim S.A., que conta com uma base de acionistas robusta, formada por uma parceria estratégica entre a maior instituição financeira do País, o Banco do Brasil, e o Grupo Votorantim – um dos maiores conglomerados privados da América Latina, com forte atuação em vários segmentos”. Recentemente, com a mudança de governo, há uma importante mudança política no Banco do Brasil que tende a alterar inclusive a força da parceria.

¹¹ De acordo com entrevista de Reinaldo Lacerda, diretor da VAM. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=ncGIwWIZFbM>. Acesso em: 10 mar. 2019.

¹² Fundos constituídos na forma de condomínio fechado, para aplicação em empreendimentos imobiliários e/ou valores mobiliários com lastro imobiliário. Não admitem resgate, sendo possível a saída do investidor apenas em mercado secundário. As pessoas físicas aplicadoras em FIIs têm isenção de imposto de renda sobre seus rendimen-

Investimento em Participações¹³ (FIPs) e Fundos de Investimento em Direitos Creditórios¹⁴ (FIDCs), além de relevante estruturadora de soluções de sucessão e planejamento financeiro no Private Bank.

Nos produtos estruturados (FIIs, FIPs e FIDCs), a VAM encerrou 2017 com volume administrado de R\$ 21,7 bilhões, ocupando a 2ª posição no Ranking de Gestores de Fundos Imobiliários, a 9ª posição no Ranking de Gestores de Fundos de Investimento em Direitos Creditórios e a 5ª posição de Fundos de Investimentos em Participações elaborados pela Anbima, com participação de mercado de 10,8%, 1,8% e 6,4%, respectivamente (BANCO VOTORANTIM, 2018).

A empresa ganhou destaque no mercado ao lançar, em 2012, o Fundo de Investimento Imobiliário BB Progressivo (BBPO), decorrente da desmobilização, pelo Banco do Brasil, de suas agências e outros ativos imobiliários (como lojas comerciais e lajes corporativas). O fundo alcançou na época a inédita soma de 1,6 bilhão de reais, tendo praticamente dobrado o número de investidores dos FIIs, sendo considerado um dos mais sólidos e rentáveis investimentos, assegurado pelo contrato de aluguel das agências pelo próprio Banco do Brasil.¹⁵ A Asset Management do Banco do Votorantim ganhou crescente destaque no mercado de capitais, como uma das mais envolvidas no mercado imo-

tos, desde que: i) as cotas sejam negociadas exclusivamente em bolsa ou mercado de balcão; ii) o fundo tenha no mínimo cinquenta cotistas e; iii) o investidor pessoa física não detenha mais de 10% do fundo (FERREIRA, 2017).

¹³ Fundos destinados à aquisição de ações, debêntures, bônus de subscrição ou outros títulos e valores conversíveis ou permutáveis em ações de emissão de companhias, abertas ou fechadas, participando do processo decisório da companhia investida (indicação de membros do Conselho de Administração). Os FIPs são constituídos sob a forma de condomínio fechado, destinados exclusivamente a investidores qualificados, com valor mínimo de subscrição de R\$ 100 mil, cujas cotas devem ter a forma nominativa.

¹⁴ Também conhecidos como fundos de recebíveis, eles aplicam a maior parte de seu patrimônio em direitos creditórios (direitos e títulos representativos de crédito, originários de operações realizadas em diversos segmentos da economia), representando o principal instrumento de securitização do mercado de capitais brasileiro. A Instrução CVM nº 531/2013 proibiu que os principais participantes do mercado de FIDC cedam ou originem direitos creditórios aos fundos nos quais atuem, o que se espera que tenha um impacto positivo sobre a governança dos fundos, mas talvez traga uma redução das aplicações nesses fundos.

¹⁵ De acordo com entrevista de Reinaldo Lacerda, diretor da VAM. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=ncGIwWlZfBm>. Acesso em: 10 mar. 2019.

biliário. Segundo o diretor, tal característica relaciona-se ao próprio “DNA” industrial do Grupo.¹⁶

Os fundos de Investimento Imobiliário, regulamentados em 1993, só passaram a desempenhar um papel mais relevante no mercado imobiliário a partir de 2009, após autorização para a estruturação de fundos com 100% alocados em Créditos de Recebíveis Imobiliários (CRIs). Essa autorização ocorre em momento de importante crescimento do setor, com forte ampliação da securitização de dívidas imobiliárias. De acordo com dados da Anbima,¹⁷ o patrimônio líquido dos Fundos de Investimento Imobiliário em janeiro de 2019 alcançou a marca de 82,6 bilhões de reais. Mais de 50% desses valores estão sob a gestão de cinco grandes empresas. Os FIIs administrados pela VAM, de acordo com informações desse ranking, têm um patrimônio líquido de 8,2 bilhões de reais. Segundo o diretor da empresa, a intenção do Banco é ampliar seus investimentos em FIIs, pensando numa perspectiva de longo prazo com reforço da confiabilidade dos clientes sobre a marca Votorantim.

Através das FIPs, o Banco abriu ainda outra importante frente de investimentos imobiliários para os seus clientes. Regulamentados como canal para inserção dos Fundos de *Private Equity*, os FIPS são especialmente direcionados para investidores institucionais, responsáveis por valores superiores a um milhão de reais. Os FIPs da Asset Management abrangem um conjunto de investimentos em diversas áreas empresariais (indústria, infraestrutura, imobiliário), mas chama a atenção sua importante apropriação pelo banco na estruturação do desenvolvimento imobiliário de grandes empreendimentos de habitação, corporativos e de logística. Um dos empreendimentos com importante participação da VAM é o complexo Reserva Raposo, desenvolvido em parceria com a Rezek, incorporadora que surge de um grupo centrado no agronegócio. Lançado em 2018, o empreendimento projeta valores de vendas superiores a 5 bilhões de reais. Em um terreno 450 mil m², situado nas margens de importante rodovia regional, foram planejadas aproximadamente 18 mil unidades residenciais e cerca de 58 mil m² de áreas

¹⁶ De acordo com entrevista de Reinaldo Lacerda, diretor da VAM. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=ncGIwWlzfBm>. Acesso em: 10 mar. 2019.

¹⁷ Ranking de Administração de Fundos de Investimento, janeiro de 2019.

comerciais.¹⁸ Quando finalizada a construção do empreendimento, planejado para acontecer em diversas fases, morarão na região mais de 60 mil pessoas.

Figura 1. Empreendimento Reserva Raposo (maquete eletrônica)



Fonte: <http://meuapminhacasa.com.br/empreendimentos/reserva-raposo-2-dormitorios-1-banheiro/>

O Banco também detém a propriedade da BV Empreendimentos e Participações S.A. (BVEP), que desde 2007 atua como investidora e desenvolvedora em cerca de 40 projetos residenciais e comerciais, além de realizar a gestão patrimonial de mais de 90 imóveis comerciais. Ao contrário da Asset, a BVEP como empresa de investimentos é responsável pelos investimentos do capital do próprio Banco Votorantim, além de desenvolver serviços de originação e estruturação de novos negócios para demais investidores.

Atualmente, a empresa desenvolve empreendimentos residenciais nas cidades de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Distrito Federal e Rio Grande do Norte, além de empreendimentos comerciais em São Paulo e no Rio de Janeiro. Uma análise preliminar mostra uma

¹⁸ Seguindo o novo Plano Diretor de São Paulo, o projeto prevê a instalação de áreas comerciais no térreo dos prédios, segundo informações divulgadas no prospecto para seus investidores.

importante concentração de empreendimentos residenciais e comerciais em São Paulo. Um levantamento realizado em dezembro de 2018 a partir das informações presentes no *site* da BVEP revela a participação da empresa na construção de mais de seis mil unidades residenciais em diversos empreendimentos de padrão mais elevado. Um aspecto interessante observado, cuja análise merece aprofundamento, é a presença de grandes incorporadoras,¹⁹ muitas de capital aberto, como principais responsáveis dos empreendimentos. Essa parceria parece revelar o importante papel do Banco como fonte de capitalização, alternativa às sucessivas rodadas de *IPOs*. Ilumina-se assim um outro caminho, mais tortuoso e de profunda articulação aos grupos hegemônicos nacionais, de penetração do capital financeiro no imobiliário, cujas especificidades e consequências econômicas e políticas precisam ser melhor exploradas.

Projeto de Intervenção Urbana como nova estratégia coordenada: terra, capital financeiro e gestão da produção do espaço na aposta de uma acumulação patrimonial

Paralelamente aos investimentos imobiliários coordenados pelo Banco, o Grupo Votorantim passou a investir em um amplo trabalho de mapeamento, análise e regularização de seu patrimônio (VOTORANTIM, 2016). Essa avaliação visou a estruturação de um plano de negócio detalhado, de modo a proteger, rentabilizar e valorizar o patrimônio por meio da implementação de um conjunto de estratégias no setor (VOTORANTIM, 2015). Em 2014, subordinado à *holding*, é criado o Centro de Soluções Imobiliárias (CSI), com o objetivo de gerir o patrimônio imobiliário da Votorantim. Esse centro se consolidou como esfera de apoio para a gestão do patrimônio imobiliário da Votorantim, sendo responsável pelo atendimento centralizado de processos jurídicos, técnicos e contratuais das empresas investidas. Em 2016, esse trabalho ganhou força com a implementação do plano de negócio da área imobiliária, que estabeleceu as prioridades e considerou as diversas oportunidades de atuação da Votorantim S.A. no setor

¹⁹ Tegra, Even, Trisul, Ezetec, entre outras.

(VOTORANTIM, 2016). O trabalho considerou as diversas oportunidades de atuação no segmento imobiliário e analisou a viabilidade de projetos no longo prazo, que podem ser desenvolvidos nas próximas décadas (VOTORANTIM, 2015). Em 2017, o mesmo centro passou a integrar o Centro de Excelência (CoE), que organiza as atividades de Tecnologia e informação do grupo (TI) e os esforços de promoção de inovação (VOTORANTIM, 2017).

Por meio da *holding* proprietária das empresas investidas, a Votorantim detém um patrimônio imobiliário de 380 mil hectares em todo o Brasil, acumulado ao longo de décadas para garantir as atividades operacionais e estratégicas das fábricas, minas, florestas e centros de distribuição das empresas (VOTORANTIM, 2015).

A partir dessa iniciativa, no primeiro semestre de 2016 o grupo lançou, em articulação com a BVEP e a SDI, o empreendimento Atlas Office Park. As quatro torres comerciais que compõem o conjunto estão localizadas em uma das novas fronteiras de desenvolvimento da cidade de São Paulo, próximas ao Parque Villa-Lobos e à Ceagesp. É em área vizinha a esse empreendimento que a própria Votorantim vem discutindo com a Prefeitura Municipal de São Paulo a elaboração de um projeto urbano de longo prazo, idealizado para uma extensa área do bairro Vila Leopoldina, impulsionando a atuação direta do grupo no imobiliário para um novo patamar.

A proposta segue as diretrizes de um novo instrumento previsto no Plano Diretor do município, chamado Projeto de Intervenção Urbana (PIU), concebido para áreas subutilizadas e com potencial de transformação na cidade. O novo marco regulatório permite a viabilização de propostas urbanísticas formuladas a partir da definição conjunta de estratégias entre a iniciativa privada e o poder público (VOTORANTIM, 2016). Uma novidade significativa no PIU Vila Leopoldina, colocada pelo decreto que regulamenta os PIUs, é a possibilidade de iniciar a elaboração de um PIU a partir de uma Manifestação de Interesse Privado (MIP). Neste caso, apesar da coordenação do processo ser de responsabilidade do poder público, o programa de intervenções e as contrapartidas de interesse público são apresentados por agentes privados, interessados na concessão da flexibilização de parâmetros de uso e ocupação do solo ou na concessão de obra e serviço urbano (D'ALMEIDA, 2018, p. 75).

Os proponentes do projeto – Votorantim S.A., BVEP (empresa de empreendimentos e participações do Banco Votorantim), SDI (empresa de gestão e desenvolvimento imobiliário) e Instituto de Urbanismo e de Estudos para a Metrópole (Urbem) – seguiram os ritos previstos em lei e, após protocolo contendo diagnóstico da região e programa de interesse público entregues em dezembro de 2016, foram formalmente autorizados pela Prefeitura a elaborar o projeto, de acordo com diretrizes predefinidas

O perímetro, de aproximadamente 300 mil m², é majoritariamente composto por terrenos pertencentes à Votorantim, antes ocupados pela Metalúrgica Atlas e pela Engemix (unidade Jaguaré). Nele estão também inseridas as comunidades do Conjunto Habitacional Cingapura Madeirit (1990 - Programa PROVER) e as favelas do Nove e da Linha, estabelecidas na região há mais de 40 anos. Na área em questão está também situado o Instituto Votorantim,²⁰ que tem tido importante atuação na discussão do Projeto com a comunidade, principalmente junto às comunidades precárias, historicamente beneficiadas pelas ações do Instituto (YOSHIMURA; CORREA E SÁ; BRUNO, 2019).

O projeto prevê a reordenação do espaço urbano a partir da abertura de vias, estruturadas em torno de um *boulevard* e das conexões com o entorno, da construção de habitação de interesse popular (HIS) e da implantação de equipamentos sociais e espaços institucionais, alinhados às proposições apresentadas no Plano Diretor Estratégico e à viabilização de importante produção imobiliária corporativa e residencial. Pela proposta atual da Minuta do Projeto de Lei serão disponibilizados mais de 640.000 m² em potencial construtivo, permitindo um forte adensamento e transformação estrutural da área.

²⁰ Criado em 2002, o Instituto Votorantim é o núcleo de inteligência social das empresas investidas da Votorantim e trabalha com a geração de valor compartilhado. Isso significa promover benefícios sociais cada vez mais significativos e duradouros nas localidades de atuação da Votorantim, gerando um ambiente propício para a operação sustentável dos negócios. Fonte: <http://www.institutovotorantim.org.br/instituto/quem-somos/>. Acesso em: 15 abr. 2018.

Figura 2. Projeto de Intervenção Urbana – Plano Urbanístico etapa 4 (maquete eletrônica)



Fonte: Caderno 4: Proposta de Ordenamento Urbanístico. Disponível em: <https://participe.ges-taourbana.prefeitura.sp.gov.br/#/vila-leopoldina-projeto-de-lei>

Pela proposta, o acesso ao leilão dos potenciais construtivos está condicionado à propriedade da terra e à consolidação de um único consórcio, responsável pela execução integral da intervenção, inclusive dos espaços públicos. Embora a lei não tenha sido aprovada e se encontre em fase de discussão, a proposta, que viabiliza uma espécie de concessão imobiliária, abre perspectiva para um novo grau de centralização do capital na produção do espaço, que tem como pressuposto a ampliação da privatização de sua produção.

O espaço da produção industrial do grande grupo retoma a sua forma original de propriedade da terra que, articulada à enorme concentração de capital e aos sofisticados instrumentos financeiros acessados e controlados pelo grupo, faz dos negócios imobiliários uma importante estratégia de reinvestimento dos ganhos do grupo.

Os anúncios recentes feitos pelo grupo a importantes periódicos indicam o fortalecimento dos investimentos na área imobiliária arti-

culados à área de infraestruturas. Segundo o *Valor Econômico*,²¹ com a saída de dois importantes negócios do país, fabricação de celulose e de aços longos, o grupo lançou as fichas para se posicionar como importante investidor nessas áreas, consideradas menos expostas à volatilidade econômica global e dos mercados. Pela venda de seus ativos de celulose, o grupo recebeu 7 bilhões.

No imobiliário, o planejamento da expansão baseia-se, de um lado, no desenvolvimento de projetos imobiliários; de outro, na aquisição de edifícios comerciais prontos para locação, objetivando renda garantida de longo prazo. Com relação à primeira estratégia, estão em desenvolvimento dois outros grandes planos urbanísticos, nas cidades de Sorocaba e Paulista (Pernambuco), dando continuidade à ampliação da rentabilidade de seu banco de terra. Para a segunda estratégia, a forte capitalização do grupo toma partido do contexto de crise imobiliária, fazendo aquisições imobiliárias em contexto de maior restrição de crédito e redução de disputas com as grandes incorporadoras.

Nos negócios de infraestrutura, o grupo, que já tem importantes investimentos no setor de energia, colocou a concessão do aeroporto de Congonhas no alto da lista de prioridades,²² marcando seu interesse também para o caso das infraestruturas urbanas.

Considerações finais

O deslocamento de grupos econômicos industriais para o imobiliário não pode ser interpretado como um movimento novo. Topalov (1974), ao estudar os promotores imobiliários franceses na década de 1970, destacava a importante articulação de grupos industriais com empresas imobiliárias. Essas fortes articulações podem ser explicadas em grande

²¹ RIBEIRO, Ivo. Votorantim elege energia e imóveis para o novo ciclo. *Valor Econômico*, São Paulo, 20 dez. 2018. Disponível em: <https://www.valor.com.br/empresas/6033279/votorantim-elege-energia-e-imoveis-para-o-novo-ciclo>.

²² CUNHA, Joana. Concessão de Congonhas entra na lista de prioridades da Votorantim. *Folha de S.Paulo*, 4 abr. 2018. Disponível em: <https://www1.folha.uol.com.br/colunas/painelsa/2019/04/concessao-de-congonhas-entra-na-lista-de-prioridades-da-votorantim.shtml>.

medida pelo caráter não fabril da produção imobiliária, que repercute na permanência de relações flexíveis de produção. Essa flexibilização permite transferências descontínuas no tempo e no espaço.

O que seria novo na atual etapa é a transformação do caráter do próprio Grupo e a intensidade e velocidade dessas transferências para a produção do espaço por estratégias mais diversificadas. Recuperando as palavras de Soulage (1989 apud PORTUGAL JÚNIOR, 1994), o grupo econômico seria por excelência o *locus* de circulação do dinheiro dando maior força e intensidade ao movimento já problemático de circulação do capital entre os circuitos produtivos e do ambiente construído, como anunciava Lefebvre (2008, p. 144):

O imobiliário, como se diz, desempenha o papel de um segundo setor, de um circuito paralelo ao da produção industrial voltada para o mercado dos “bens” não duráveis, ou menos duráveis que os “imóveis”. Esse segundo setor absorve os choques. Em caso de depressão pra eles afluem os capitais. [...] Nesse setor os efeitos multiplicadores são débeis: poucas atividades são induzidas. O capital imobiliza-se no imobiliário. A econômica nacional, logo sofre com isso. [...] O segundo circuito suplanta o principal [industrial]. De contingente, torna-se essencial. Mas essa é uma situação perniciosa, como dizem os economistas. (LEFEBVRE, 2008, p. 144).

Fortalecidos enquanto grupos financeiros, pautados fortemente pela relevância de uma acumulação patrimonial, a incidência desses movimentos coordenados pelos grupos econômicos será relevante tanto na produção imobiliária, no caso da Votorantim alimentando fortemente seu braço industrial (o setor de cimento), como na concentração patrimonial, dando força aos negócios de renda imobiliária.

No caso do Grupo Votorantim, o histórico industrial do grupo é sempre resgatado, inclusive para diferenciar a perspectiva do Banco como gestor de capital financeiro, reforçando uma estratégia que privilegia a associação do capital financeiro com ativos reais. A experiência industrial do grupo é contraditoriamente apropriada para legitimar o reforço de uma lógica financeira no desenvolvimento dos negócios imobiliários. Da mesma forma, tenta-se imprimir uma “lógica industrial” ao desenvolvimento dos investimentos imobiliários. Na obser-

vação dos investimentos já desenvolvidos pelo grupo, destaca-se a recorrente menção a uma necessidade de porte acentuado dos empreendimentos e de um horizonte de longo prazo dos investimentos, numa perspectiva de aproximá-los a grandes negócios de caráter industrial fabril. Na verdade, esses são requisitos do processo acentuado de centralização do capital evidenciado nesses grupos, e não da concentração típica de uma acumulação industrial. Cabe ressaltar que a produção da mais-valia no imobiliário cessará terminadas as obras, restando aos proprietários uma “dávila” prolongada de acumulação patrimonial. A ideia de associar grandes empreendimentos imobiliários a processos de desenvolvimento local vai também sendo reforçada nos instrumentos de planejamento, que dão legitimidade e legalidade a essa nova lógica de produção de cidade.

A experiência do Grupo no PIU-Vila Leopoldina aponta para novos arranjos no âmbito do Planejamento Urbano, que tendem a intensificar a privatização do urbano por meio do aprofundamento da coordenação entre produção imobiliária e produção de infraestruturas, tomando proveito da concentração de terra detida pelo grupo estudado. O relevo da propriedade da terra e de imóveis como aspectos marcantes dos grupos econômicos hegemônicos se reforça com a ampliação dos níveis de concentração das propriedades e de sua crescente articulação com instrumentos financeiros na atual etapa do capitalismo, impulsionando o caráter de capital fictício inerente à propriedade da terra.

A compreensão da participação dos grandes grupos nos negócios de produção e propriedade imobiliária precisa ser aprofundada no sentido de problematizar a discussão de como esses grupos vêm incidindo na definição das estratégias imobiliárias, no desenho e na localização dos produtos, nas políticas públicas e nas disputas intercapitalistas em torno de extração de maiores patamares de renda imobiliária.

Referências

BANCO VOTORANTIM. Relatório Anual. 2017.

BOITO JR., A.; BERRINGER, T. Brasil: classes sociais, neodesenvolvimento e política externa nos governos Lula e Dilma. *Rev. Sociol. Polit.* [on-line], v. 21, n. 47, p. 31-38, 2013. Disponível em: <http://www.>

- scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0104-44782013000300004&lng=en&nrm=iso. Acesso em: 10 abr. 2019.
- BOITO JUNIOR, A. As bases políticas do neodesenvolvimentismo. *In: FÓRUM ECONÔMICO DA FGV*, São Paulo, 2012.
- BOITO JUNIOR, A. Estado e burguesia no capitalismo neoliberal. *Revista Sociologia e Política*, v. 28, p. 57-74, jun. 2007.
- BOTELHO, A. *O urbano em fragmentos: a produção do espaço e da moradia pelas práticas do setor imobiliário*. São Paulo: Annablume, 2007.
- CALDEIRA, J. *Votorantim 90 anos: uma história de trabalho e superação*. São Paulo: Mameluco, 2007.
- CHESNAIS, F. (org.). *Finança mundializada*. São Paulo: Boitempo, 2015.
- D'ALMEIDA, C. H. Projetos de Intervenção Urbana como Dispositivo de Concessão da Produção do Espaço Urbano em São Paulo. *In: SEMINÁRIO INTERNACIONAL FINANCEIRIZAÇÃO E ESTUDOS URBANOS: OLHARES CRUZADOS EUROPA E AMÉRICA LATINA*, 2018, São Carlos. *Anais [...]*. São Carlos, 2018.
- DA SILVA, G. P.; DALLA COSTA, A. J. Formação do Grupo Votorantim: as origens de um grupo econômico brasileiro no setor têxtil de São Paulo (1891-1929). *Economia e Sociedade*, v. 25; 27, n. 1, p. 321-54, maio 2018.
- FERREIRA, A. N. *Fundos de Investimentos de 2003 a 2015: proxy de lucro e análise da composição da carteira por segmento de investidor, classe de fundos e categoria de ativos*. Brasília: Ipea, 2017. (Texto para Discussão, n. 2332).
- LEFEBVRE, H. *Espaço e Política*. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2008.
- MINELLA, A. C. Globalização financeira e as associações de bancos na América Latina. *Civitas-Revista de Ciências Sociais*, v. 3, n. 2, 245-272, 2003.
- MIRANDA, J. C.; TAVARES, M. D. C. *Brasil: estratégias de conglomeramento*. *In: FIORI, J. L. Estados e moedas no desenvolvimento das nações*. Petrópolis: Vozes, 1999. 2.
- OSORIO, J. América Latina: o novo padrão exportador de especialização produtiva—estudo de cinco economias da região. *Padrão de reprodução do capital*. São Paulo: Boitempo, 2012. p. 103-133.
- PORTUGAL JÚNIOR, J. G. (coord.). *Grupos Econômicos: expressão institucional da unidade empresarial contemporânea*. São Paulo: Fundap/IESP, 1994. 62p.

- ROCHA, M. A. *Grupos econômicos e capital financeiro: uma história recente do grande capital brasileiro*. 183 p. Tese (Doutorado) – IE, Unicamp, Campinas, 2013.
- RUFINO, M. B. C. Do zoneamento às operações urbanas consorciadas: planejamento urbano e produção imobiliária na mercantilização do espaço em São Paulo (1970-2017). In: PEREIRA, Paulo Cesar Xavier. *Imediato, global e total na produção do espaço: a financeirização da cidade de São Paulo no século XXI*. São Paulo: FAUUSP, 2018.
- RUFINO, B. Financeirização do Imobiliário e transformações na produção do espaço: especificidades da reprodução do capital e expansão recente na metrópole paulistana. In: FERREIRA, Álvaro; RUA, João; MATTOS, R. C. de (Orgs.). *O Espaço e a Metropolização: cotidiano e ação*. Rio de Janeiro: Consequência, 2017.
- RUFINO, M. B. C. *A incorporação da metrópole: centralização do capital no imobiliário e nova produção do espaço em Fortaleza*. Tese (Doutorado) – FAU, USP, São Paulo, 2012.
- RUFINO, M. B. C.; WEHBA, C.; MAGALHÃES, A. L. C. Quando empreiteiras tornam-se incorporadoras: um olhar sobre as articulações entre produção imobiliária e de infraestruturas na São Paulo do século XXI. *EURE (Santiago): Revista latinoamericana de estudios urbano regionales*, Santiago, no prelo.
- SANFELICI, D. La industria financiera y los fondos inmobiliarios en Brasil: lógicas de inversión y dinámicas territoriales. *Econ. soc. territ*, Toluca, v. 17, n. 54, p. 367-397, ago. 2017. Disponível em: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-84212017000200367&lng=es&nrm=iso. Acesso em: 22 abr. 2019.
- SANTOS, L. B. *Reestruturação, internacionalização e novos territórios de acumulação do Grupo Votorantim*. Dissertação (Mestrado) – Universidade Estadual Paulista, São Paulo, 2008
- SANTOS, L. B. Os novos espaços de acumulação do Grupo Votorantim. *Raega: O Espaço Geográfico em Análise*, v. 19, 2010.
- SEABRA, O. C. de L. Os meandros dos rios nos meandros do poder: Tietê e Pinheiros-Valorização dos rios e das várzeas na cidade de São Paulo. Tese (Doutorado) – Departamento de Geografia, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1987.
- SHIMBO, L. Sobre os capitais que produzem habitação no Brasil. *Novos Estudos Cebrap*, n. 105, p. 119-133, jul. 2016,

- TOPALOV, C. *Les Promoteurs immobiliers: contribution à l'analyse de la production capitaliste du logement en France*. Paris: Editora Mouton, 1974.
- VOTORANTIM. Relatório Anual, 2015, 2016, 2017.
- WERNER, D. *Estado, capitais privados e territórios no processo de reconfiguração do setor elétrico brasileiro pós-1990*. Tese (Doutorado em Planejamento Urbano e Regional) – IPPUR, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2016.
- YOSHIMURA, M.; CORREA E SÁ, V.; BRUNO, D. Projeto de Intervenção urbana Vila Leopoldina - Villa Lobos: resolução de conflitos ou ampliação de contradições urbanas? *In: ENCONTRO NACIONAL DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM PLANEJAMENTO URBANO E REGIONAL*, 18., 2018, Natal. *Anais [...]*. Natal, 2018.

Geografías financiarizadas del extractivismo inmobiliario

Lógicas financiero-inmobiliarias y estatales de la producción de lo urbano y la naturaleza en Chile

Rodrigo Hidalgo Dattwyler

Daniel Santana Rivas

Voltaire Alvarado Peterson

Introducción

¿Se ha tornado el concepto de financiarización, al igual que otras categorías de moda en los noventa y dos mil como la neoliberalización y la globalización, en un “falso amigo”? Es decir, que con eufemismos cada vez más sofisticados – teórica y metodológicamente – se apunta más al estudio epifenomenal y de efectos de una situación general de crisis sistémica del capitalismo que a un análisis comprehensivo y relacional de totalidades, proscrito de por sí en la creciente ortodoxia postmoderna en ciencias sociales y geografía.

Pero ¿es la financiarización un proceso relevante para comprender la producción de lo urbano e incluso de la naturaleza? y por ende ¿es un concepto de interés para la geografía? Según lo planteado por Méndez (2018), una de las preguntas centrales asociadas al proceso de financiarización – igual a la que cualquier policía de televisión haría al ingresar a un recinto de la mafia (cualquier mafia) – es: ¿dónde está el dinero? Podría, además señalarse otra interrogante no menos inquietante ¿dónde se puede ganar más dinero?

No obstante, para eludir la tentación de convertir a la financiarización en una metateoría de dudoso rigor y utilidad conceptual y práctica – al igual que ha venido pasando con el manido concepto de gentrificación – es preciso plantear sus límites teóricos. En primer lugar, es lo que Cox (2016) denomina como una categoría conceptual de “abs-

tracción meso” en la medida en que la financiarización aunque es en parte estructural, es también un movimiento espacial y temporalmente muy variable, de expansión de las lógicas financieras, tanto en la esfera de la producción como en la reproducción social y espacial capitalistas (SANTANA, 2018a).

En segundo lugar, la financiarización es efecto de una circunstancia geohistórica sobre la cual hay gran incertidumbre. Algunos autores plantean que es una huida hacia adelante en plena descomposición del capitalismo – la capacidad para la valorización del capital ha tocado fondo – (JAPPE, 2016). Otros, que es una fase sistémica y cíclica que se experimenta como “expansión financiera” en momentos de crisis de las hegemonías (ARRIGHI, 1994); y, los más numerosos, que se trata de un nuevo pero frágil régimen de acumulación (CHESNAIS, 2003; FRASER; JAGGI, 2019). En ese sentido, la financiarización sería solamente la punta del iceberg de numerosos procesos y conflictos de crisis socio-espaciales.

Por último, el análisis de la financiarización como proceso socio-espacial, a la vez estructural y a la vez contextual, requiere un examen geográfico del cual carecen no solo la economía política marxista más tradicional, que usualmente pasa por alto el origen urbano de las crisis financieras nacionales, continentales y globales, o la economía neoclásica que ha construido –mediante algoritmos y modelos normativos– la matriz ideológica de ese proceso sino, incluso, los enfoques postmodernos que hacen énfasis únicamente en las nuevas subjetividades engendradas de la invasión de las finanzas de la vida cotidiana.

En ese sentido, en el presente manuscrito se parte de la hipótesis que la financiarización, mediante la imposición de lógicas financieras cada vez más extensivas, ha generado nuevos mecanismos, fronteras y formas de producir el espacio urbano y la naturaleza, con el fin último de extraer distintos tipos de rentas que, o son capitalizadas al instante, o son puestas en circulación continua en los canales de la acumulación financiera, dejando a la producción inmobiliaria financiarizada como una vulgar práctica extractiva. El objetivo es, entonces, describir cuál o cuáles serían las evidencias socio-espaciales para recorrer las rutas del dinero y ayudar al policía de la crítica contrahegemónica a localizarlo en el espacio urbano y, más importante aún, de dónde y de quiénes se está extrayendo éste, en un contexto como el de Chile.

Los párrafos anteriores anuncian los componentes teóricos por los que se transitará en esta presentación. Tanto naturaleza como espacio geográfico son la base para esta discusión, asumiendo que el matrimonio teórico-empírico entre ambos puede leerse desde una resistida, pero instalada, conceptualización del extractivismo inmobiliario. Para concretar esta propuesta se trabajará en tres frentes de discusión. Primero, la financiarización del consumo en el marco de la subsidiarización estatal, desarrollando aspectos teóricos respecto al rol del Estado en la producción de entorno residencial, sus impactos en la habilitación del medio para generar alternativas de rentabilidad. La segunda perspectiva se enfoca en el capital financiero como mecanismo clave en la producción inmobiliaria, donde el agente a observar es el promotor privado, agencia suprema y culpable de todos los males urbanos, según la tendencia bibliográfica imperante en la actualidad. En tercer y último lugar, se revisará al extractivismo inmobiliario como categoría de articulación para las anteriores dimensiones, aprovechando su capacidad descriptiva sobre la agencia de los operadores inmobiliarios y la gestión del Estado como estructura central en el aseguramiento del desarrollo económico. En todo ello, estará tensionándose el concepto de naturaleza que termina por aparecer en medio de las pesquisas e investigaciones que nuestro avezado policía ejecuta para encontrar el dinero.

La financiarización del consumo de ambiente construido y la subsidiarización estatal

La máxima estructura política y económica es el Estado. El rol que desempeña en la producción del denominado ambiente construido es central para comprender su relevancia en la gestión del poder territorial (MEEHAN; SHAW; MARSTON, 2013). Decidir sobre quiénes están primero en la cadena de necesidades urbanas, por ejemplo, es un poder-deber que le corresponde por cuanto ejerce como la única institución que puede administrar el “bien común”. La pecaminosa existencia de los agentes inmobiliarios se manifiesta en que no tendrían visión del colectivo actuando, generalmente, desde las alternativas de mayor rentabilidad por un cambio de usos espaciales, lujo que el Estado no puede permitirse. Sin embargo, opera como jugador

clave en la comprensión del esquema de la financiarización (CRUMP *et al.*, 2008).

La propuesta que aquí se desarrolla es que uno de los mecanismos de la financiarización más relevantes en la economía política contemporánea, pasa por la construcción hasta cierto punto artificial, de la capacidad de los sujetos de multiplicar su capacidad de adquirir bienes sin necesidad de tener liquidez en circulante. Esta decisión, ejecutada bajo distintos formatos en los denominados productos financieros (cuentas corrientes y líneas de crédito, tarjetas de crédito, préstamos convencionales e hipotecas), permite que un grupo ampliado de personas puedan celebrar compraventas a las que, en un escenario de capital real, no podrían siquiera acercarse. Esto no constituye un gesto magnánimo del mercado en su necesidad de reproducción, como tiende a caracterizarse la discusión de la cuestión neoliberal, sino que es una posibilidad de fomento al consumo propio de las sociedades que apostaron por una matriz urbana como alternativa de crecimiento económico (SPRINGER, 2013). En esto, el subsidio entra como un estímulo “estatal” a ese endeudamiento: si hay gasto, hay recaudación fiscal; si hay recaudación fiscal, tenemos subsidios.

De esa manera, la política subsidiaria no es un antojo del “neoliberalismo chileno”, como suele etiquetarse (HIDALGO; ALVARADO; SANTANA, 2017). Por el contrario, es el resultado de una evolución de mediano tiempo en que las instituciones que entregaban aportes en dinero a las clases expoliadas o marginadas de lo moderno, pasaron de ser una docena a concentrarse en dos: los servicios técnico-políticos del Estado y las municipalidades, como unidad espacial menor en la administración pública. La transformación a la estructura económica que el régimen militar ejecutó entre 1973 y 1983 está plasmada en el reajuste de las potestades del Estado hacia organismos descentralizados en lo territorial, pero centralizados fuertemente en lo político. De ahí que los municipios tengan para sí la capacidad jurídica de determinar los usos del territorio y que, para las cuestiones de la financiarización, sean unidades espaciales tan relevantes.

Estas facultades les permitieron tomar una decisión clave en economía política espacial, que corresponde a las orientaciones del desarrollo de un territorio en particular. Si podían planificar, también podían decidir qué tipos de inversión estarían dispuestos a recibir y cuán atrac-

tivos eran para los agentes privados. Entonces, el dinero que erogaba el Estado hacia la población demandante de viviendas, por ejemplo, operaba como un aporte fiscal que se complementaba con ahorro y la hipoteca obtenida desde las cajas de previsión, instituciones que administraban bajo el principio del ahorro, el dinero de retiro que la clase trabajadora aportaba mensualmente (HIDALGO, 2005). Estas recuperaban el capital más un margen de interés menor, centrado en que la clase trabajadora operaba bajo una racionalidad de solidaridad orgánica sin comparación en la actualidad. Así se edificó la base moderna de las ciudades chilenas en la formación urbana de una clase media, mientras la población expoliada procedía a integrar forzosamente este proyecto a partir de la toma de terrenos.

Para 1976, el Estado no hace más que tomar la anterior estructura y convertirla en un agresivo paquete de medidas subsidiarias – orientadas primero a los más pobres, el 20% de menores ingresos –, las cuales serían articuladas de manera más extensiva – para clases medias bajas y medias – en 1988 bajo el decreto supremo 44, que reguló la compraventa de viviendas con subsidio habitacional hasta 2004. Desde un principio, 1976, el subsidio estatal fue concebido como un acicate para que la banca privada asumiera el control del mercado hipotecario mediante un instrumento que articulaba a los deudores con el mercado de capitales: la letra hipotecaria, un título crediticio que concedía un banco, pero era transado obligatoriamente en el mercado de capitales y cuyo sobrecoste a favor de los inversores institucionales recaía en los “subsidiados” (ALVARADO, 2019).

El subsidio fue una estrategia para reducir los riesgos de los agentes financieros, abriendo un nuevo “nicho” de mercado, aumentando artificialmente la liquidez (en conjunto con el ahorro programado) lo que en un principio no fue muy efectivo, pues el grueso de las letras hipotecarias fue concedido por el único banco público del país, el Bando Estado, al menos hasta bien entrada la década de los noventa (SANTANA, 2018b).

Para las clases sociales denominadas como vulnerables, se mantuvieron subestructuras de subsidio sin participación bancaria, al menos de hipotecas, pero no es posible identificar el origen de los ahorros con los cuales se accede al beneficio. Aunque con una tasa de bancarización del 70% a nivel nacional, más una importante cantidad de tarjetas de crédito vinculadas a tiendas por departamentos o supermercados, casi

todas operadas bajo licencia de VISA o MasterCard, es difícil explicar que el ahorro responda a una gesta familiar ordenada en función del objetivo final. Así como en otros países de la región, el salario mínimo sigue siendo bajo como para pensar en una alternativa real de ahorro (447 dólares americanos para 2019).

La forma metropolitana del subsidio

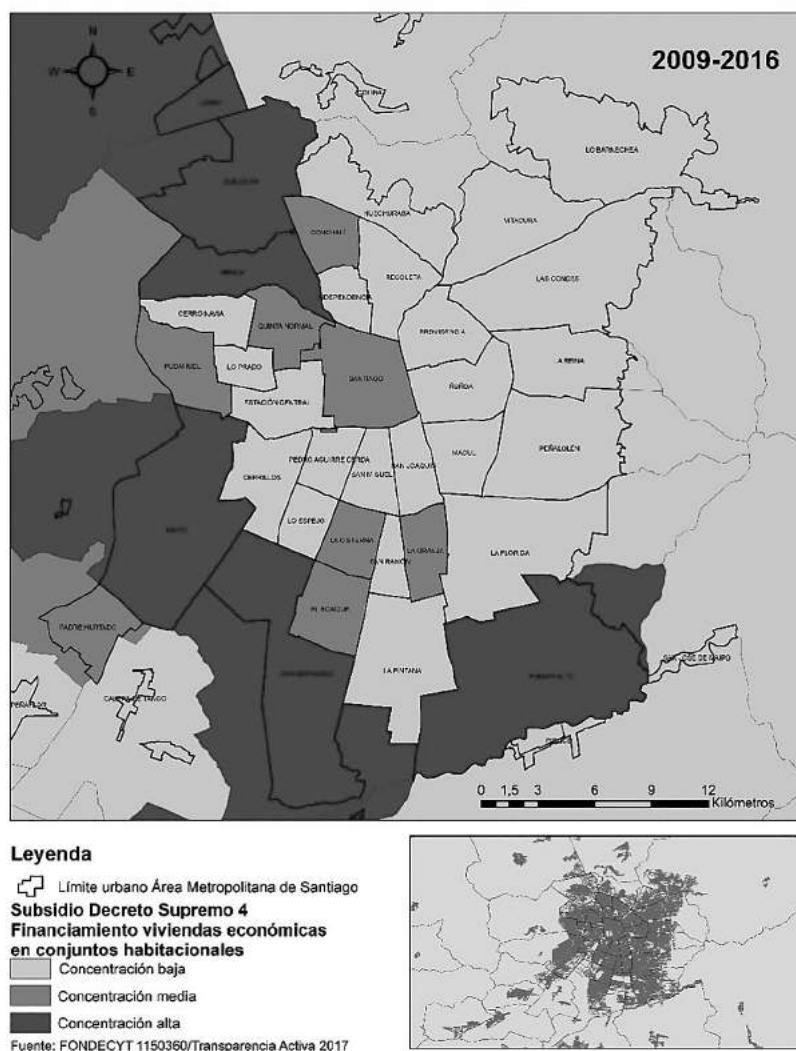
Entre los subsidios creados a partir de 1990, aparte de los ya mencionados, emergen algunos cuya vocación central está en la unión Estado-mercado. Dentro de ellos, aparece el decreto supremo 4 de 2009, titulado “Financiamiento de viviendas económicas en conjuntos sociales”, programa cuya principal función está centrada en la entrega de aportes para la adquisición de viviendas económicas -no sociales- ya construidas en complejos habitacionales. El espíritu de la norma es convocar a quienes lo reciben para que salgan a buscar la *casa propia* dentro de las ofertas que ya están edificadas, en pleno mostrador urbano.

Si bien la ley no lo señala, es probable que su principal función esté dedicada a la liquidación de remanentes para estos tipos residenciales, pues sólo puede aplicarse para la compraventa de viviendas entregadas con anterioridad a 2009 y cuyo valor no supere las 950 UF¹. La distribución comunal del aporte refleja una máxima presencia hacia las comunas del poniente, principalmente Maipú, San Bernardo, Quilicura, Renca y Lampa a las que se agrega la megacomuna del sur metropolitano Puente Alto (1107 unidades) que, junto a Maipú (2037 unidades), se llevan gran parte de los aportes entregados entre 1990 y 2016 (ver Fig. 1), lo que permite contestar a la presunta versatilidad en torno al manejo de la oferta y el retiro de determinadas viviendas del mercado habitacional cuya vigencia podría no ser atractiva para quienes acceden a los beneficios públicos para la adquisición inmobiliaria.

La siguiente figura ilustra estas concentraciones, las que alcanzan un total 11402 unidades para todas las comunas del área metropolitana de Santiago.

¹ Corresponde a 26 millones de pesos chilenos a junio de 2019, unos 38 mil dólares a la fecha.

Figura 1. Concentración comunal subsidio decreto supremo 4, Gran Santiago



Fuente: elaboración propia con base en datos FONDECYT 1150360/Transparencia Activa 2017.

La siguiente tabla señala la cantidad por comuna de estos aportes, que no van sobre conjuntos habitacionales en específico, sino que directamente al beneficiado en búsqueda de las fechas límites que el instrumento le permite (90 días). Como también se permitió la compra de unidades

usadas, se gestó una alta presencia de este instrumento en zonas de menos ingreso, pero con presencia histórica de viviendas subsidiadas. De cierta forma, este programa consiguió hacer que la oferta local se moviera dentro de sus posibilidades. El problema está en que no se sabe cuál es el diámetro de la deuda contraída por fuera de los subsidios, puesto que las viviendas que podrían tener el valor más arriba señalado, son marginales a los flujos de oferta. Si el subsidio otorgado corresponde a un papel que porta su receptor y se entrega al momento de concretar la compra-venta, ¿qué garantías serían probables de que no contrajo obligaciones de alto interés en el mercado financiero? La tentación hacia la titularización de las deudas en Chile podría explicarse, un poco, desde aquí.

Tabla 1. Concentraciones específicas DS 4 AMS

Comuna	Cantidad DS 4	%
Maipú	2.037	20,23
Puente Alto	1.107	11,00
Quilicura	987	9,80
San Bernardo	954	9,48
Renca	942	9,36
Lampa	809	8,04
Pudahuel	664	6,60
La Cisterna	537	5,33
Santiago	462	4,59
Conchalí	412	4,09
Padre Hurtado	228	2,26
Quinta Normal	209	2,08
El Bosque	200	1,99
La Granja	199	1,98
Independencia	144	1,43
Macul	92	0,91
San Miguel	50	0,50
La Florida	32	0,32
Colina	2	0,02
Total	10.065	100,00

Fuente: elaboración propia con base en datos Transparencia Activa 2017.

Lo curioso no está en la evidencia cartográfica, sino en la resistencia a aceptar que el Estado neoliberal existe, tiene un aparato efectivo e impulsa a los agentes privados sin desaparecer. De hecho, los alimenta sin pausas.

Para terminar esta sección, bien vale establecer algunas interrogantes, más considerando que el modelo de subsidios para la vivienda en Chile es ejemplo de conductas responsables.

La primera e inevitable está referida al mercado de seguros y riesgos financieros, muy comunes en las economías sobre endeudadas o destruidas por ello (COQ-HUELVA, 2013). Esta operación significaría avanzar en el combate al fantasma de la titularización sobre los subsidios, que aparece cada vez que el mercado de las hipotecas ingresa en una racha alcista. Si se considera que uno de los roles del Banco Central es impedir la caída del mercado financiero, este debe entregar estrategias que blinden a la deuda de riesgos morales graves, siendo la titularización una estrategia de base. Esto supondría instalar seguros sobre viviendas subsidiadas, donde la deuda hipotecaria es sin duda menor, y generar una rueda de capital ficticio en función de derecho otorgado. Claramente, serviría para capitalizar al Estado que, a partir de la dinámica subsidiaria, irrigaría mayores recursos hacia otras áreas.

Finalmente, podría ser atractivo ingresar en la cuestión comparativa de las geografías del subsidio y de las hipotecas, entendiendo la estructuración de los denominados nichos de renta. Si el Estado desarrolla un mercado que no puede sostener por sí solo, y para el cual convoca a los agentes financieros, el diferencial entre subsidio e hipoteca puede convertirse rápidamente en un dinosaurio pastando en el Pleistoceno. Los subsidios de integración, por ejemplo, han avanzado en des-socializar a la vivienda social, convirtiéndola en un activo de fomento a la actividad económica, como es el caso del decreto supremo 116, que opera para adquirir viviendas usadas con subsidio habitacional. Asimismo, el decreto supremo 19, permite una integración mayor, pues impulsa al subsidio para habitaciones de precio medio, promoviendo un acceso tibio pero constante al matrimonio Estado-mercado.

La financiarización de la producción inmobiliaria del espacio urbano: capital financiero

Si bien la producción inmobiliaria es en sí una actividad que requiere de un nexo fuerte con el capital financiero, dada sus particularidades como rama capitalista – depende de una materia prima (el suelo o la tierra), monopolizada generalmente bajo relaciones de propiedad privada, presente un largo periodo entre la producción y la realización del capital y una fuerte distorsión entre los precios y el valor de la mercancía resultante (HARVEY, 1990; JARAMILLO, 2009; LENCIONI, 2014) – la financiarización ha impuesto nuevas lógicas que han terminado incluso por diluir o difuminar la frontera entre capital inmobiliario y capital financiero.

Estas lógicas, de profundo carácter socio-espacial, son esencialmente las siguientes (SANTANA, 2018a): la homogeneización, jerarquización y fragmentación del espacio geográfico y la naturaleza en activos financieros líquidos transables en mercados de capitales; la imposición de los parámetros espacio-temporales financieros de gobernanza corporativa asociados a la rentabilidad, liquidez y riesgo a las prácticas de producción inmobiliaria; la constitución de estrategias geopolíticas de re-instrumentalización de la producción del espacio urbano y la naturaleza que buscan legitimar dichas lógicas política e ideológicamente – mediante dominación o coerción – tal como ocurre con la “sostenibilidad”, la “resiliencia” o la “innovación”.

En el caso chileno, es de destacar que esa interpenetración entre la producción inmobiliaria y el capital financiero era intensa y ya evidente hacia principios de la década de los setenta como lo demuestra Cheetham (1973), a partir de las complejas redes de parentesco familiar que articulaban ambos sectores de la economía. No obstante, tras la llegada de los “Chicago Boys” al gobierno dictatorial de Pinochet, la producción de ambiente construido comenzó a concebirse como la pieza clave que anclaría los instrumentos de inversión de largo plazo del nuevo mercado de capitales, construido mediante un intenso proceso de desregulación y apertura externo entre 1975 y 1982, tal y como lo demuestra el plan económico propuesto por éstos y denominado “*El Ladrillo*” (SANTANA, 2018b).

En este mercado de capitales circularían no solo las hipotecas titulizadas (las letras hipotecarias) sino fondos de inversión inmobiliaria

que fueron diseñados y aprobados en 1988 para agrupar y centralizar recursos de inversionistas institucionales como aseguradoras, bancos de inversión y, sobre todo fondos privados de pensiones, tanto en la compra de terrenos y la edificación, como en el alquiler de propiedades. Desde luego, este proceso fue posterior a la conversión normativa del espacio en activo financiero: en 1979, la primera Política Nacional de Desarrollo Urbana había eliminado el perímetro urbano – por sus supuestos efectos de distorsión del precio del suelo urbano y rural – y flexibilizado la zonificación urbana (HIDALGO, 2005); y en la de 1984, que finalmente reversó lo primero, se segmentó el espacio urbano en áreas de subsidio estatal decreciente a la producción inmobiliaria en sentido centro-periferia sin imponer restricción alguna salvo áreas de gran interés ambiental o de alto riesgo no mitigable (SANTANA, 2018b).

En la década de los noventa y a comienzos de los dos mil, en sucesivas desregulaciones – ya no a cargo de los Chicago Boys sino de los economistas de La Concertación, los Harvard/Stanford Boys – del mercado de capitales se fueron flexibilizando ciertas regulaciones (como la producción de viviendas por parte de los fondos de inversión inmobiliaria), se añadieron nuevos nichos de negocio como la infraestructura concesionada y la posibilidad de transar títulos securitizados (hipotecas ya no solo convertidas en títulos sino incorporadas en grandes paquetes crediticios). Las promotoras inmobiliarias y constructoras se fueron convirtiendo así o en apéndices de los grandes holdings financieros o siguieron siendo empresas familiares totalmente sujetas a la gobernanza corporativa para acceder a financiamiento sea mediante cotización bolsa, mediante fondos de inversión públicos y más recientemente, privados o una combinación de todas esas estrategias (SANTANA, 2018b).

En términos socio-espaciales, la producción inmobiliaria financiarizada opera de manera intensiva y hasta agotar las posibilidades de inversión en ciertos enclaves urbanos y metropolitanos. En el caso de Chile, los fondos de inversión inmobiliaria juegan según los horizontes temporales de rentabilidad y liquidez que ofrecen ciertos segmentos y localizaciones. Por ejemplo, las operaciones de mayor rentabilidad ubicadas en las periferia norte y nororiental del Área Metropolitana de Santiago (AMS), operan en horizontes temporales más largos que los conjuntos habitacionales construidos mediante la renovación de áreas

pericentrales y centrales, que ofrecen una rentabilidad y mayor liquidez, sea por la rápida venta a hogares de clase media y media baja o por su alquiler (CATTANEO, 2011).

Esa lógica de concentración espacial no solamente opera a escala metropolitana, sino que se replica incluso a nivel de la red urbana. Gran parte de los fondos de inversión inmobiliaria, de promotoras y constructoras que operan en bolsa de comercio se concentraron, hasta la década de los noventa, principalmente en Santiago. Desde comienzos de los dos mil, han surgido nuevos enclaves de inversión inmobiliaria financierizada en capitales regionales con mercados habitacionales fuertemente orientados a la especulación (compra y venta, alquiler, uso turístico, entre otros) como Antofagasta, La Serena o el borde costero de la Región de Valparaíso (DE MATTOS, 2016; REHNER, 2017; NAPADENSKY; VILLOUTA; FARÍAS, 2018; SANTANA, 2018b).

Más recientemente, y a pesar del estancamiento de la construcción – la llegada de tiempos mejores fue el eslogan de la última candidatura de Piñera, quien prometió crecimientos anuales del 5% – no se manifiesta una desaceleración en el negocio de los fondos de inversión inmobiliaria, sino un hinchamiento de los que se dedican a las rentas: alquiler de inmuebles o especulación con terrenos y una leve contracción de los de desarrollo – que van asociados a la construcción – (SANTANA, 2018b). A pesar de ello, gran parte de la construcción está financiándose mediante fondos de inversión privados y empresas de sociedades por acciones (*joint ventures*), que escapan a la regulación de los públicos y cuyas geografías se encuentran prácticamente invisibilizadas. No se sabe dónde está el dinero ni dónde de dónde se está extrayendo.

Se podría concluir, parcialmente, que si bien la financierización del consumo de la vivienda ha tenido una mayor dispersión espacial, operando en conjunto con la subsidiarización, la financierización de la producción de ambiente construido ha ido moldeando unos paisajes que son producto más de la planeación financiera de la extracción de rentas (de monopolio, diferenciales), en función de criterios de rentabilidad y liquidez impuestos por los mercados de capitales que de las lógicas tradicionales del sector inmobiliario que priorizaban – generalmente mediante estrategias de imbricación en la política no muy transparentes – al binomio rentabilidad-riesgo.

Un corolario necesario: ¿es el extractivismo inmobiliario una palabrota fetichista o una categoría contingente?

A pesar del impulso que ha recibido el análisis crítico de la producción capitalista de ambiente construido, primero en la geografía marxista anglosajona durante los setenta y ochenta (HARVEY, 1990; SMITH, 2008; MASSEY; CATALANO, 1978), y luego en las geografías críticas brasileñas (SANTOS, 2009; CARLOS, 2008; LENCIONI, 2014), en simultáneo con la española (CAPEL, 1977; CAPEL, 2013; VILAGRASA, 1997; MAS; RODRÍGUEZ, 2013), la relación entre las lógicas inmobiliarias y la producción del espacio urbano ha sido bastante problemática sino irresuelta.

En la literatura brasileña y española, al menos durante los setenta, primó una visión estructuralista – inspirada en los trabajos seminales de TOPALOV (1979; 1984) en la cual el espacio producto de las lógicas inmobiliarias capitalistas era un reflejo de las relaciones sociales externas e internas de ese sector, en especial de un mecanismo oculto: la renta del suelo. En la anglosajona el espacio era producto y condición para la circulación de capital pero nunca se ahondó a profundidad, salvo en obras como la de SMITH (2012) con relación a un fenómeno particular – la gentrificación –, sobre lo que implican los procesos de conversión del espacio en mercancía.

Esto último fue planteado por LEFEBVRE (1976), quien desplazó su interés por la producción de la renta del suelo, por el análisis de procesos sociales más amplios de conversión del espacio social en un espacio abstracto (en una mercancía). Pero ¿cuáles son esos procesos y de qué manera han sido permeados por los fenómenos de financiarización? Si bien la producción capitalista de lo inmobiliario revisita a la vez un proceso de formación de plusvalía mediante la construcción y de generación de una renta fácilmente capitalizable que deriva de la propiedad privada (LEFEBVRE, 1976), lo que guía y determina las lógicas espaciales de la inversión es lo segundo. Aunque el capital “forma plusvalía” en la producción inmobiliaria, es la *extracción de rentas* existentes lo que la sitúa en el espacio y la segmenta en distintos lugares en función de las rentabilidades (reales o esperadas) y de los riesgos (posibilidad de realizar tanto el valor como el capital ficticio). Ambos parámetros –rentabilidad y riesgo– son espacio-temporales y, por ende, dinámicos.

Es necesario señalar, entonces, que los agentes inmobiliarios no “crean la renta” sino que, solamente, “la extraen”. La creación de ren-

tas deriva de procesos socio-ecológicos y socio-espaciales que suelen escapar a las lógicas del mercado – algunos son ambientales, otros son estatales y muchos son sociales o colectivos (comunes) – pero son potencialmente monopolizables y mercantilizables.

La operación de monopolizarlos y mercantizarlos constituye entonces un conjunto de prácticas de extractivistas, que al igual que ocurre en actividades primarias como la minería o el monocultivo, generan potencialmente el socavamiento de los elementos ambientales o sociales que, originalmente, dieron lugar a rentas potenciales, fenómenos de desposesión y expropiación social en el proceso de conversión, circulación y consumo del espacio social convertido en mercancía y una mayor separación entre propietarios y no propietarios.

Los procesos de extractivismo inmobiliario en un contexto de financiarización han involucrado un nuevo parámetro: la liquidez. La capacidad de convertir a la brevedad la propiedad sobre un “activo financiero” o fragmento del espacio social en dinero, ha entrado a formar parte, junto a las estrategias de rentabilidad, a la relación de las actividades productivas en las que se ubican los circuitos de especulación financiera global.

Fases del extractivismo inmobiliario

En Chile, país pionero en muchas cosas abstractas, la cuestión ha avanzado sobre distintos sitios. Primero, la transformación de los litorales marinos, en que a la sistematización territorial portuaria se ha sumado una urbanización sostenida enfocada en la multidimensional valorización del paisaje, como el frente costero del Gran Valparaíso. Este sitio, cuya maldición descansa en su proximidad con el Santiago metropolitano, contiene avances habitacionales que han escalado laderas de cerros y fracturadas quebradas, incluso después de los incendios producidos entre 2014 y 2017. La zona de Rodelillo, en el sector alto de Valparaíso expresa ese extractivismo inmobiliario, basado en una renta adobada con paisaje litoral y algo de ficción patrimonial, como lo muestran las siguientes imágenes. En ellas se diferencia la edificación regulada por el uso, la toma de terreno, y la urbanización articulada, en los proyectos de vivienda subsidiada, donde ni la segregación puede explicar las integraciones extractivistas que se producen simultáneamente.

Figura 2. Sector Rodelillo, zona alta de Valparaíso



Fuente: Voltaire Alvarado, 2019.

Figura 3. Sector Rodelillo, proyecto de vivienda subsidiada, Valparaíso



Fuente: Voltaire Alvarado, 2019.

De forma similar, estas formas de extracción rentista sobre la naturaleza se replican en frentes lacustres. Hacia el sur de Chile, la conurbación turística de Villarrica-Pucón exhibe situaciones disímiles en cuanto a los usos del territorio. Mientras aparecen desarrollos habitacionales precarios en servicios y accesos, expoliados del frente lacustre; otros salen a capturar los conceptos vinculados a lo natural. En las fotografías siguientes, ambos elementos se desencuentran.

Figura 4. Población Volcanes 1 y 2, Pucón



Figura 4. Condominio Suizo, Pucón



Fuente: Rodrigo Hidalgo, 2011.

Consideraciones finales

El Grial, sagrado objeto buscado por siglos como trofeo, pero también por sus poderes, todos exóticos y desconocidos, es como la financiarización. A esta le podría pasar algo similar, porque de un momento a otro, todo puede explicarse a través de ella. En este escenario es válido preguntarse si aquello es factible o no.

Desde el Estado podría hablarse más de complementariedad en las formas de producción capitalista más que de una financiarización omnimoda. La política de subsidios descrita ha sostenido los vicios del sistema chileno desde el principio del neoliberalismo, sin inventar nada novedoso más que articular el aparato existente para erogar recursos frescos para cuando se necesiten. Bajo esta lupa, no sería válido establecer una suerte de gobernanza financiarizada, en la cual el Estado diluyera las demandas y formas del mercado. Por el contrario, el Estado opera como viga del mercado inmobiliario, dinamizándolo cuando es pertinente. Cabe destacar que el subsidio del decreto supremo 116, más arriba reseñado, nació inmediatamente después de la crisis global de 2008, donde los ladrillos fueron los protagonistas.

Por parte del capital financiero y la formación de una estructura meso de capital ficticio, hay que reconocer las virtudes que tiene por cuanto produce sin producir, incluso viviendas para las clases más expoliadas de los circuitos urbanos. Debe recordarse el rol de una matriz productiva urbana, en que las articulaciones de consumo a través de instrumentos financieros son esenciales para sostener un modelo cultural de accesos sin derechos de por medio, al mismo tiempo que aseguran un entorno que valoriza el valor fijo de renta, basado en la propiedad. Nada nuevo, puesto que este horizonte fue previsto en el pasado y hoy, anunciado con cuernos desde la montaña, a nadie debe sorprender. Salvo una cosa: que la producción de la naturaleza excedió a la racionalidad para instalar inéditos paisajes de diálogo entre el medio natural y el entorno construido, generando renta extraída desde la transformación de la naturaleza y su invención. Aquí es donde emerge el extractivismo inmobiliario.

Claro, porque esta última categoría, resistida como ya se ha dicho, permite describir la constitución de los nichos de renta que el Estado delinea como alternativas de acceso a la inversión, una suerte de pa-

vimiento a la financiarización. Es por ello que el sitio de las ciudades marinas y lacustres es clave para la presente ejercitación. Tanto en Valparaíso como en Pucón y Villarrica, la racionalidad de la extracción y movimiento de capital es multivariada. Ningún espacio es solo abstracción, menos aquellos donde la naturaleza producida edifica el valor.

Se necesita mayor discusión, por supuesto. Al cabo de estas líneas, la única certeza es que el policía de televisión no consiguió resolver ninguna de sus interrogantes.

Referencias

- ALVARADO, Voltaire. *La faceta espacial del Estado Neoliberal chileno: estructura subsidiaria residencial y propiedad en la región urbana central (1990-2016)*. 2019. 322 f. Tesis (Doctorado en Geografía) – Instituto de Geografía, Pontificia Universidad Católica de Chile, 2019.
- ARRIGHI, Giovanni. *El largo siglo XX*. Madrid: Akal, 1994.
- CAPEL, Horacio. *Capitalismo y morfología urbana en España*. Barcelona: Los libros de la Frontera, 1977.
- CAPEL, Horacio. *La morfología de las ciudades*. Tomo III: Agentes y actores. Barcelona: Ediciones del Serbal, 2013.
- CARLOS, Ana Fani. *O espaço urbano*. São Paulo: Labur, 2008.
- CATTANEO, Rodrigo. Los fondos de inversión inmobiliaria y la producción privada de vivienda en Santiago de Chile: ¿Un nuevo paso hacia la financiarización de la ciudad? *EURE*, v. 37, n. 112, p. 5-22, 2011.
- CHEETHAM, Rosemond. El sector privado de la construcción. Patrón de dominación. In: CASTELLS, Manuel (Ed.). *Imperialismo y Urbanización en América Latina*. Barcelona: Gustavo Gili, 1973. p. 359-396.
- CHESNAIS, François. La teoría del régimen de acumulación financierizado: contenido, alcances e interrogantes. *Revista de Economía Crítica*, n. 1, p. 37-72, 2003.
- COQ-HUELVA, D. Urbanisation and Financialisation in the Context of a Rescaling State: The Case of Spain. *Antipode*, v. 45, n. 5, p. 1213-1231, 2013.

- COX, Kevin. Territory, the State, and Urban Politics: Some Reflections. In: JONAS, Andrew; WOOD, Andrew (Eds.). *Territory, the State, and Urban Politics: A Critical Appreciation of the Selected Writings of Kevin R. Cox*. Nueva York: Routledge, 2016. p. 205-224.
- CRUMP, J.; NEWMAN, K.; BELSKY, E. S.; ASHTON, P.; KAPLAN, D. H.; HAMMEL, D. J.; WYLY, E. Cities destroyed (again) for cash: forum on the US foreclosure crisis. *Urban Geography*, v. 29, n. 8, p. 745-784, 2008.
- DE MATTOS, Carlos. Financiarización, valorización inmobiliaria del capital y mercantilización de la metamorfosis urbana. *Sociologías*, v. 42, p. 24-52, 2016.
- FRASER, Nancy; JAGGI, Rahel. *Capitalismo*. Una conversación desde la teoría crítica. Madrid: Morata, 2019.
- HARVEY, David. *Los límites del capitalismo y la teoría marxista*. México: Fondo de Cultura Económica, 1990.
- HIDALGO, Rodrigo; ALVARADO, Voltaire; SANTANA, Daniel. La espacialidad neoliberal de la producción de vivienda social en las áreas metropolitanas de Valparaíso y Santiago (1990-2014): ¿hacia la construcción ideológica de un rostro humano? *Cadernos Metrópole*, v. 19, n. 39, p. 513-535, 2017.
- HIDALGO, Rodrigo. *La vivienda social en Chile y la construcción del espacio urbano en el Santiago del siglo XX*. Santiago de Chile: Pontificia Universidad Católica de Chile, Centro de Investigaciones Diego Barros Arana, 2005.
- JAPPE, Anselm. *Las aventuras de la mercancía*. Madrid: Pepitas de calabaza, 2016.
- JARAMILLO, Samuel. *Hacia una teoría de la renta del suelo urbano*. Bogotá: Universidad de Los Andes, 2009.
- LEFEBVRE, Henri. *Espacio y política*. El derecho a la ciudad II. Barcelona: Península, 1976.
- LENCIONI, Sandra. Reestruturação imobiliária: uma análise dos processos de concentração e centralização do capital no setor imobiliário. *Eure*, v. 40, n. 120, p. 29-47, 2014.
- MAS, R.; RODRÍGUEZ, I. El mercado inmobiliario en España. In: CAPEL, Horacio (Ed.). *Ciudades, arquitectura y espacio urbano*. Almería: Instituto Cajamar, 2003. p. 170-198.
- MASSEY, Doreen; CATALANO, Alejandrina. *Capital and land: Land Ownership by capital in Great Britain*. London: Edward Arnold, 1978.

- MEEHAN, K.; SHAW, I. G. R.; MARSTON, S. A. Political geographies of the object. *Political Geography*, v. 33, p. 1-10, 2013.
- MÉNDEZ, Ricardo. *La telaraña financiera: una geografía de la financiarización y su crisis*. Santiago: RiL, Colección Estudios Urbanos UC, Instituto de Geografía, 2018.
- NAPADENSKY, Aarón; VILLOUTA, D.; FARÍAS, F. City for creatives: what attracts and repeats the greater Concepcion area, Chile. Distances between global and local discourses. *ACE – Architecture City and Environment*, v. 13, n. 37, 2018.
- REHNER, Johannes; RODRIGUEZ-LEIVA, Sebastián. Inversión inmobiliaria en tiempos de auge y crisis: ¿Es la ciudad un producto minero o un derivado financiero? *Rev. Geogr. Norte Gd.*, n. 67, p. 183-210, 2017.
- SANTANA, Daniel. *Geografías de la acumulación por urbanización en Chile (1975-2015): ¿utopías de la vivienda, distopías urbanas?* Tesis (Doctorado en Geografía) – Instituto de Geografía, Pontificia Universidad Católica de Chile, 2018b.
- SANTANA, Daniel. Aproximaciones a la producción financiera del espacio: de las geografías de las finanzas a las de la financiarización. In: MONTOYA, Jhon (Ed.). *Temas y problemas en geografía humana*. Bogotá D. C.: Universidad Nacional de Colombia, 2018a. p. 155-178.
- SANTOS, Milton. *Por uma economia política da cidade*. O caso de São Paulo. São Paulo: Edusp, 2009.
- SMITH, Neil. *La nueva frontera urbana*. Ciudad revanchista y gentrificación. Madrid: Traficantes de sueños, 2012.
- SMITH, Neil. *Uneven Development*. Nature, Capital, and the Production of Space 2. ed. Athens: The University of Georgia Press, 2008.
- SPRINGER, Simon. Accumulation by Dispossession: Transformative Cities in the New Global Order. *Urban Studies*, v. 50, n. 2, p. 445-447, 2013.
- TOPALOV, Christian. *Ganancias y rentas urbanas*. Madrid: Siglo XXI Editores, 1984.
- TOPALOV, Christian. *La urbanización capitalista: algunos elementos para su análisis*. México: Edicol, 1979.
- VILAGRASA, Joan. *Vivienda y promoción inmobiliaria en España*. Lleida: Universitat de Lleida, 1997.

CAPÍTULO 15

Dez anos do Programa Minha Casa, Minha Vida (PMCMV)

Um balanço preliminar¹

Leda Velloso Buonfiglio
César Augusto Ávila Martins

[...] não existe uma lógica do desenvolvimento capitalista que se imponha linearmente na história, nem tampouco um puro efeito dedutível das categorias abstratas da lei do valor. Mais bem, ambos são sempre políticos, condicionados e conformados pela ação de atores sociais em contradição e a sua condensação em um complexo de instituições sociais.
(HIRSCH, 2010, p. 104).

Introdução

O Programa Minha Casa Minha Vida (PMCMV) completa uma década em 2019, permitindo realizar diagnósticos e teorizar sobre os diversos processos econômicos, políticos e sociais engendrados na urbanização brasileira. Este capítulo é um balanço preliminar com o risco de algumas análises e conclusões inconclusas em um panorama de acirrados debates políticos e questões ainda em aberto.²

¹ O texto expressa alguns dos resultados da pesquisa “Dimensões Econômicas da Produção de Moradias do Programa Minha Casa Minha Vida (PMCMV) no Rio Grande do Sul” (Edital Universal CNPq (01/2016/ Faixa B, processo 404639/2016-0), realizada no Núcleo de Análises Urbanas do Instituto de Ciências Humanas e da Informação da Universidade Federal do Rio Grande, Rio Grande/RS.

² Lei nº 11. 977 em 7 de julho de 2009.

Para tanto, na primeira parte está esboçada uma demarcação temporal do PMCMV que procura superar as relações de causa e efeito advindas da crise internacional de 2008/2009, uma vez que, ao longo desses últimos dez anos, apesar de oscilações da conjuntura econômica e política, o programa desenhou uma política estrutural e permanente que produziu mais de quatro milhões de moradias no país. Isto é, muito além de uma expectativa ou plano, foi uma ação superior a uma medida ou resposta anticíclica pontual. A síntese do cenário e ambiente econômico está baseada em alguns autores, em especial economistas (SERRANO; SUMMA, 2018; CARVALHO, 2018; BARBOSA, 2013; ANDREÃO, 2016) que realçam a importância e a evidência do programa econômico na esfera da política social, o que, a nosso ver, supera a dicotomia econômico em detrimento do social. Na opção de análise, apontamos uma divergência teórica entre estudos que filiam o PMCMV na esteira da *financeirização* e análises que o retrataram como face de políticas com matrizes keynesianas. Longe de se esgotar, o debate pontua posições teóricas e resenha algumas análises mais estruturais com base na Teoria Social Crítica (TSC) acerca do papel do Estado capitalista (OFFE, 1984; POULANTZAS, 1985; HIRSCH, 2010). Na parte 2, propõe-se um debate acerca dos agentes sociais da produção do MCMV, comprovando a participação de atores hegemônicos em sua forma de atuação regional, configurando oligopólios, mas também indicando uma participação quantitativa, e não apenas qualitativa, da produção habitacional realizada por atores não hegemônicos, com pequena representatividade na escala nacional. A articulação da pesquisa nos bancos de dados em municípios do Rio Grande do Sul (RS), com os elementos Teoria Social Crítica, permitiu compreender o papel dos agentes sociais e a disputa da política e dos instrumentos do Estado. A metodologia permitiu apresentar um panorama com diferentes graus de análise comparativa da dinâmica nacional e regional sobre o “cultivo” de empreendimentos habitacionais na produção em larga escala de moradias por empresas e entidades nas várias modalidades do PMCMV. Ainda que não se ignore que o PMCMV tenha gerado uma vasta e importante produção bibliográfica em diferentes cursos e níveis, foram evitados estudos de caso pontuais sobre os empreendimentos do Programa, que, muito embora tenham cumprido um relevante papel acadêmico, foram insuficientes por não permitir uma análise mais ge-

ral dos processos engendrados para todo o país ou mesmo uma leitura regional. O maior destaque aqui foi dado para o processo no Rio Grande do Sul, unidade federada da maior parte da coleta de fontes primárias, sistematização e cruzamento de fontes secundárias,³ bancos de dados nacionais, regionais e locais, e das atividades de campo realizadas entre os anos de 2016 e 2019.

Advertências

O Programa MCMV movimentou uma engrenagem que resultou em um amplo mercado nacional de construção de moradias populares (loteamentos de casas ou condomínios de casas e apartamentos), malgrado o descolamento territorial do planejamento urbano com a efetivação de um programa federal como diretriz genérica e a explicitação de inúmeras dificuldades nas administrações locais, seja por falta de preparo técnico ou político das gestões ou da pouca compreensão da centralidade da questão fundiária e habitacional como heranças sacralizadas nas áreas formalmente urbanizadas nos mais de cinco mil municípios brasileiros, cujas terras estão quase sempre em posse de algumas poucas famílias locais tradicionais como uma das bases da reprodução das desigualdades sociais. Muito embora compreendamos que o PMCMV tenha sido concebido com diretrizes nacionais e que haja uma patente diferença política nos limites e diferenças das gestões municipais (FERREIRA, 2019), o capítulo evitará tal debate.⁴ Resta aqui recordar que é necessário compreender a crítica dirigida ao desenho do programa em nível federal,⁵ mas, sobretudo, há que se considerar a encruzilha-

³ Os gráficos, tabelas e mapas deste capítulo foram sistematizados e elaborados a partir do banco de dados da Caixa Econômica Federal com todos os empreendimentos do PMCMV Faixa 1 até 31/03/2018. Disponível em: <http://www.caixa.gov.br/voce/habitacao/minha-casa-minha-ida/urbana/Paginas/default.aspx>.

⁴ Trabalho recentemente defendido e orientado pela autora (MAGALHÃES, 2019), aborda a experiência do empreendimento Junção, na cidade de Rio Grande (RS), em uma área federal central da cidade, onde cinco cooperativas habitacionais e uma empresa estão construindo mais de mil unidades habitacionais de boa qualidade em parceria com a gestão municipal.

⁵ A importância do Planhab e do SNHIS/FNHIS, bem como o processo de desarticulação política do Ministério das Cidades, estão retratados em Bonduki (2014). Um

da dramática da gestão urbana brasileira no território municipal, onde explodem os problemas de ordem política, técnica e fundiária que terminam por efetivar de inúmeras maneiras uma mesma política federal, *enraizando* boas experiências como exceção e *rebatendo* experiências ruins como a regra (BUONFIGLIO, 2015). De toda forma, não se ignora que o resultado do PMCMV foi, regra geral, uma “safra de empreendimentos” via periferação, como uma franja pioneira incorporando novas fronteiras (SMITH, 2012) onde os empreendimentos aterrissavam antes, e, durante sua consolidação, paulatinamente, iam chegando os equipamentos públicos.

O PMCMV remodelou as paisagens urbanas por todo o território nacional. Extrapolando o debate da má inserção dos empreendimentos na malha urbana, bem pontuados por trabalhos de urbanistas (AMORE; SHIMBO; RUFINO, 2015), o MCMV se consolida como lócus da reprodução da vida concreta de inúmeras famílias brasileiras, emergindo uma nova realidade em novos territórios populares. Há um novo universo com perfis complexos de arranjos familiares e papel das mulheres (IPEA, 2010), bem como novos tipos de lideranças populares. Socialmente, esses novos territórios populares ainda em consolidação estão politicamente em disputa por novas forças tanto na esfera da apropriação socioespacial quanto na esfera da consciência política de sujeitos tornados *beneficiários*. Tais advertências servem apenas para sinalizar que essas questões são parte da agenda de pesquisa, mas não serão tratadas no presente capítulo.

O Minha Casa, Minha Vida para além de relações de causa e efeito da crise internacional de 2008/2009

Não parece ter havido consenso sobre as virtuosidades do MCMV e sequer se era possível atribuí-lo – como é reconhecido em anos recentes com alguma segurança – ao crescimento econômico dos anos da “breve era de ouro” (SERRANO; SUMMA, 2018) ou do *Milagre Brasileiro*

bom retrato da política urbana no Governo Lula, incluindo a construção da PNDU, encontra-se em Rodrigues (2011).

(CARVALHO, 2018). De outro lado, não foram poucos que o definiram como correlato da financeirização e uma correspondência imediata do bruto estágio do capitalismo mundial avançado (ROYER, 2009; SHIMBO, 2010; FIX, 2011; ROLNIK, 2015).

Compreende-se o debate porque o cenário em que se desenvolveu tal programa era complexo demais do ponto de vista econômico, político e social. Exigia, de fato, ferramentas analíticas inéditas para dar conta de tamanha conjuntura em nível internacional e nacional. Portanto, para um devido balanço do PMCMV, inicialmente começaremos a examinar o Programa à luz de teorias econômicas que nos dão um arcabouço mais sólido para trilharmos outros temas em seguida.

Antes de tudo, trata-se de uma questão de escalas de comparação de processos históricos. Serrano e Summa (2018) enquadram o plano nacional da economia brasileira, entre 2004 e 2014, como uma “breve era de ouro”, isto é, uma miniatura condensada do longo e intenso processo internacional que ocorreu nos países centrais após a Segunda Guerra Mundial (entre 1945 até o início dos anos 1970), cunhado por Eric Hobsbawm como a “era de ouro”. Para os autores, o fim da breve era de ouro brasileira (a partir de 2015) se dá como efeito do “acirramento do conflito distributivo que acabou levando à adoção de políticas de austeridade”(SERRANO, SUMMA, 2018, p.188), com traços do processo nos países centrais.

Numa outra teoria econômica mais “endógena”, que busca explicações e comparações dentro de outros períodos brasileiros, Carvalho (2018) traz para os anos do governo do PT, o “*Milagrinho Brasileiro*”,⁶ uma versão resumida do que foi o “milagre brasileiro” da economia da década de 1970. Atestando o crescimento econômico do período, o *Milagrinho Brasileiro* é sustentado por três pilares, segundo a autora (2018): distribuição de renda, acesso ao crédito e investimentos públicos.

Ainda que consequência direta do pilar do acesso ao crédito, o Programa MCMV teve como condição à montante o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) com uma bases na expansão dos investimentos públicos, e o motor do aquecimento da indústria nacional lançado dois anos antes da crise e do MCMV. Do montante do bloco de investimentos

⁶ Edmar Bacha, economista que cunhou o termo.

do PAC: 54,5% se destinava para a área de energia; seguido de 33,9% para infraestrutura social e urbana (incluindo saneamento e habitação). Por fim, vinham no cômputo os investimentos em infraestrutura logística, como rodovias, aeroportos, ferrovias, hidrovias e portos, com 11,6% (CARVALHO, 2018). A autora demonstra uma simbiose dos investimentos públicos com investimentos privados, na medida em que os primeiros induzem os segundos porque “recuperam as expectativas das empresas sobre a demanda futura (CARVALHO, 2018, p. 29). Não se ignora o peso da alta do preço das *commodities*, que aumentou incentivos e recursos, gerando “efeitos em cadeia para os setores relacionados [que] elevou a própria arrecadação do governo, ajudando a criar espaço fiscal para a expansão dos investimentos públicos” (CARVALHO, 2018, p. 33-34).

Portanto, antes da crise internacional que ameaçou colapsar a economia brasileira, havia um desempenho econômico considerável no país com o aumento real de salário mínimo, queda da taxa de desemprego (SERRANO; SUMMA, 2018) acrescidos dos pilares do milagre econômico. A combinação de distribuição de renda e de investimentos públicos que acabaram estimulando investimentos privados para atender à demanda resultou na dinamização do mercado interno e no aumento do consumo (CARVALHO, 2018). Contudo, de fato, apenas os dois pilares – distribuição de renda e expansão dos investimentos públicos – não fizeram surgir automaticamente o PMCMV. Muito embora o PAC destinasse em sua primeira fase uma porcentagem de recursos para os planos locais de habitação, num diálogo com a política do Sistema Nacional de Habitação de Interesse Social (SNHIS), morta prematuramente (BUONFIGLIO, 2015), a produção habitacional em larga escala poderia acontecer com reforço do terceiro pilar do milagre brasileiro: o acesso ao crédito.

A partir de 2012, a expansão do crédito que marcou o período do milagre adquiriu novas formas. [...] as operações com recursos direcionados – essencialmente operações de crédito subsidiado feitas por bancos públicos – mantiveram o ritmo acelerado de expansão que prevaleceu após a crise de 2008-2009 e passaram a ocupar uma parcela cada vez maior do crédito total. Essa mudança ocorreu tanto com as operações destinadas a empresas (expansão do crédito do BNDES a juros subsidiados por aportes de recursos do Tesouro), quanto com aque-

las voltadas a pessoas físicas (CARVALHO, 2018, p. 77). [...] Já no caso das famílias, boa parte da expansão do crédito se deveu ao aumento do crédito imobiliário. A simples exclusão do endividamento imobiliário é suficiente para que o indicador de dívida total das famílias em relação ao PIB esteja em queda desde 2012. O programa MCMV responde por parte desse aumento. Os recursos do FGTS foram utilizados pela CEF para subsidiar o crédito imobiliário para determinadas faixas de renda: quanto menor a renda do mutuário, maior o desconto concedido. (CARVALHO, 2018, p. 80-81).

Para Barbosa (2013), foram ao menos cinco grupos de medidas de ações do governo em resposta à crise internacional: 1) o aumento da liquidez e a redução da taxa Selic; 2) a manutenção da rede de proteção social e dos programas de investimentos públicos; 3) desonerações tributárias temporárias e permanentes; 4) aumento da oferta de crédito por parte dos bancos públicos; e 5) aumento do investimento público em habitação. É ainda desse período que foi aberta uma linha de crédito no Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) para a oferta de crédito de curto prazo. Entre setembro de 2008 e julho de 2009, os bancos públicos, como a Caixa Econômica Federal e o Banco do Brasil, também expandiram suas linhas de crédito com juros subsidiados (CARVALHO, 2018).

Rolnik (2015) nos reporta aos bastidores do lançamento do MCMV, apontando que o Programa teria sido produto de *lobby* dos empresários da construção civil e incorporadoras, liderados pela Gafisa e apoiados pela CBIC, que, ameaçados pela quebra da crise hipotecária e financeira dos EUA, apresentaram junto ao Ministério da Fazenda uma demanda para que se viabilizasse a compra de 200 mil unidades que as construtoras capitalizadas estavam preparadas para lançar no mercado, mas, pelo cenário de crise, apenas seria possível com a intervenção estatal. Esse “pacote habitacional”, segundo a autora, fora elaborado em diálogo direto do governo com os empresários e investidores envolvidos. O pacote, cuja demanda era meramente econômica, para atendimento do setor e focada no crédito hipotecário para faixa solvável de quatro a dez salários mínimos, foi apresentado a Lula no final de 2008. Em essência, quem

[...] “politiza” as medidas: em vez das 200 mil casas, propõe construir 1 milhão e aumenta a parcela do programa que deveria ser dirigida aos setores de mais baixa renda – inicialmente eram 20% das unidades, já que o principal foco era o “segmento econômico”. A ideia de acrescentar uma faixa, totalmente subsidiada e por fora do crédito hipotecário, para a baixíssima renda, a chamada faixa 1, para a qual prefeitos e governadores indicariam os beneficiários, já constava de propostas para o pacote trazidas pela Caixa [que há alguns anos] já operava o Programa de Arrendamento Residencial (PAR), porém ainda sem os grandes subsídios. (ROLNIK, 2015, p. 301).

Portanto, o arremate em 2009, no governo de Luiz Inácio Lula da Silva, produziu uma inversão da política meramente econômica a reboque do capital, de socorro das empresas do setor da construção civil e incorporadoras, porque permitiu à Faixa 1,⁷ subsidiada a fundo perdido, ser transformada em um programa em social com subsídios que o MCMV aportou para a baixa renda.⁸ O quadro é inédito na história da produção habitacional do país, com a construção de 1 milhão de moradias, que supera a demagogia de discurso político de campanha, selando um compromisso de atendimento de uma demanda historicamente não solvente que não seria contemplada em financiamento bancários.⁹

⁷ Na concepção do PMCMV, as três faixas foram enquadradas como baixa renda e inicialmente estavam atreladas ao salário mínimo e depois passaram a ter tetos fixados estipulados com base na renda. Inicialmente, na Faixa 1 o teto era de R\$ 1.600,00 de renda familiar e, depois, foi ajustado para R\$ 1.800,00. O subsídio é integral no grupo de menor renda (Faixa 1), com recursos oriundos do Orçamento Geral da União (transferidos para os fundos FAR e FDS).

⁸ A expressão “habitação popular” foi paulatinamente sendo substituída por “habitação para baixa renda”, demonstrando o início de um processo de deslocamento discursivo que substituiu a categoria de “classe social” por faixas de renda no contexto do mundo pós-fordista. As antigas derivações das classes sociais como “classe trabalhadora”, “classe operária” e “classe popular” passaram por reformulações. O grande conjunto de beneficiários a que costumamos generalizar no jargão técnico e político como baixa renda é composto, em realidade, por diversas camadas da pobreza onde subsistem ainda no primeiro quartel do século XXI, estratos da ralé brasileira e mais dramático ainda, a mulher da ralé brasileira (SOUZA, 2009), já que para ela é o critério nacional para a casa e o título de propriedade do PMCMV.

⁹ O programa foi uma evolução do Programa Crédito Solidário, no sentido de que o beneficiário da baixa renda não precisava estar quite com o SPC/SERASA.

A análise política conjuntural que reduz o lançamento do Programa à estratégia eleitoral, atestado, em tom jocoso, reconhecido pela expressão “Minha Casa, Minha Dilma”, sugerido à época por setores descontentes com o momento político, e, anos mais tarde, pela estratégia da reeleição (ROLNIK, 2015), não anula seu conteúdo progressista pelo ineditismo de atendimento histórico da baixa renda:

Assim, pela primeira vez, a população de muito baixa renda recebeu, de fato, dinheiro a fundo perdido, ou seja, dinheiro oneroso que é colocado pelo Estado sem perspectiva de retorno. Foi uma política diretamente direcionada a uma população muito pobre que não tem como acessar a casa pelo viés privatista, isto é, tendo que pagar por ela. [...] apesar das dificuldades, há uma avaliação positiva a ser feita e que corresponde com o que se deveria esperar de governos de esquerda. [...] Acho que todos esses aspectos caracterizam o MCMV como uma política fortemente ancorada numa lógica progressista em relação à questão habitacional. (FERREIRA, 2019, p.56).¹⁰

Contudo, ainda restam divergências no campo teórico sobre o conteúdo progressista do MCMV. Alguns trabalhos acadêmicos, logo em seguida ao lançamento do Programa, demonstravam um conteúdo meramente mercantil-financeiro:

De meta objetiva das políticas do setor, o “combate ao déficit” [...] tem sido utilizado como pretexto para a criação de novos instrumentos de crédito, mais vocacionados à acumulação financeira de capital que à universalização do direito à moradia. Este fenômeno, evidentemente, não é uma exclusividade brasileira. Reflete, na verdade, o movimento de financeirização do crédito imobiliário, dentro do qual a habitação figura, na maior parte das vezes, meramente como pretexto. (ROYER, 2009, p. 21).

O período da crise de 2008-2009, originada no mercado de hipotecas dos EUA, coincidiu com a intensificação dos processos de financeiri-

¹⁰ Entrevista concedida a J. C. C. S. Monteiro e L. Buonfiglio.

rização imobiliária no Brasil (FIX, 2011). Shimbo (2010) foi uma das primeiras que analisou empiricamente um processo de intensificação de abertura de capitais das principais incorporadoras imobiliárias e empresas com atuação no ramo da construção civil, apontando como, entre 2006 e 2008, tais empresas venderam títulos e ações nas bolsas de valores. O processo de financeirização imobiliária no Brasil foi demonstrado pela autora pela entrada de novos agentes financeiros, como investidores que se tornaram acionistas de empresas do ramo, tais como bancos nacionais e estrangeiros, fundos de investimento, figuras jurídicas, além de pessoas físicas (investidores individuais). O argumento da autora é que, com a reorientação da oferta de financiamento para as classes mais solventes dentro do escopo das Faixas 2 e 3 do MCMV, ocorreu a reorganização e a ampliação do mercado de habitações para o denominado “segmento econômico”, com casas no valor de aproximadamente R\$ 200 mil, empreendimentos novos e/ou intervenções pontuais, reestruturando novas linhas de atuação de empresas construtoras antes restritas ao segmento de luxo (SHIMBO, 2010). Shimbo (2010) demonstrou em sua pesquisa um importante e novo agente privado atuante no segmento residencial brasileiro, que

[...] desempenha múltiplos papéis, outrora delegados a agentes diferentes. A incorporadora e a empresa construtora, fundidas numa mesma figura jurídica, agora compra terrenos (e os reserva num *landbank*), executa a construção, comercializa as unidades habitacionais, articula o financiamento habitacional do cliente (fase de pré-aprovação na concessão do crédito) e captura recursos no mercado de capitais, além daqueles do Sistema Financeiro da Habitação (SFH). [...] [Esse novo agente] operacionaliza o vínculo com o Estado e com o capital financeiro, na medida em que obtém recursos públicos ou sob gestão pública advindos tanto dos créditos habitacionais, concedidos diretamente aos seus clientes, como ao financiamento à produção em si; além de captar recursos na bolsa de valores. Por outro, ela reúne todas aquelas atribuições (incorporadora, construtora, vendedora e financiadora), é capaz de produzir mais de 20 mil unidades anuais em diversas cidades do país a partir de uma padronização e de um sistema de controle do processo produtivo e mantém uma alta taxa de solvabilidade. (SHIMBO, 2010, p. 27-28).

Pela dificuldade em classificar a habitação de interesse social produzida pela lógica do mercado, Shimbo (2010) define uma fronteira indistinta no Brasil que não se iniciou com o MCMV, mas teria sido intensificado com o Programa, surgindo um híbrido “*habitação social de mercado*” realizado entre as formas de produção pública e privada, onde os conteúdos do “social” foram apropriados pelo mercado imobiliário em segmentos econômicos e novas frentes lucrativas de atuação (SHIMBO, 2010). De fato, houve uma reestruturação do setor e uma nova lógica de produção mercantil apoiada por algumas empresas que já vinham se financeirizando e que, pegando carona com o PMCMV, enriqueceram:

Não há dúvida de que o setor imobiliário e especialmente as incorporadoras financeirizadas e seus investidores foram altamente beneficiados pelo programa, já que este não só os salvou da derrocada, como impulsionou o valor de suas ações. Realizados seus lucros, essas grandes empresas, que foram as que mais lançaram unidades no programa em sua primeira fase, começam lentamente a deixá-lo na fase 2, voltando-se para seus nichos mais tradicionais de mercado. (ROLNIK, 2015, p. 305).

No ocaso dos governos “pós-neoliberais” (SADER, 2013), parece haver uma disputa política e discursiva sobre o nível de intervenção do Estado na economia nacional, que aqui simplificaremos como um debate entre o *keynesianismo* (ênfase colocada na atuação estatal) e a *financeirização* (ênfase colocada na atuação das empresas da construção civil e incorporadoras ancoradas no capital financeiro).

No trabalho intitulado “Programa Minha Casa Minha Vida: uma análise de suas duas fases à luz da teoria keynesiana”, Andreão (2016, p.45) identifica:

Uma análise keynesiana do período poderia também creditar o sucesso não apenas do MCMV, mas das demais medidas econômicas do governo à época, como oriundas da grande coesão entre as decisões, políticas e sinalizações do Estado. Houve um claro compromisso entre 2008 e parte de 2010 com medidas expansionistas ou pelo menos não contracionistas, ao contrário do que ocorria no país em casos de crise externa.

Ferreira (2019) refuta a política habitacional do MCMV como lógica de financeirização:

Também se fala muito que o MCMV foi uma porta de entrada para a financeirização da produção habitacional no Brasil. Eu considero essa afirmação uma aberração. Se levarmos em conta a produção destinada à Faixa 1, o programa poderia ser considerado até mesmo como parte de uma política de tipo keynesiana, visto a forte intervenção do Estado. Só não seria pois não houve, como sabemos, a estrutura de um estado de bem-estar social por detrás. Mas foram bilhões de reais investidos pelo governo, boa parte através de investimento público oneroso a fundo perdido. Não é possível classificar isso como financeirização. Mesmo no caso das Faixas 2 e 3, é relativo utilizarmos essa etiqueta da financeirização, pois o financiamento se deu via FGTS. É absolutamente normal que o financiamento da política habitacional ocorra por intermédio do sistema bancário, foi e é assim no mundo todo. Na França, até hoje o que sustenta a potente política de locação social deles é a caderneta de poupança. (FERREIRA, 2019, p. 54-55).

Há interpretações que advogam que o MCMV foi um programa componente de um projeto de governo que pretendia colocar o Estado como protagonista na formulação, financiamento e construção de parcerias com empresas, instituições e movimentos sociais com matrizes keynesianas. A montante, a ativação do mercado da construção civil nacional, a alta empregabilidade e a rotatividade da mão de obra barata nos canteiros de empreendimentos disseminados em larga escala por todo o país podem ser caracterizados como medidas independentes da economia internacional, com grande capacidade de recuperação endógena, com atividade de insumos nacionais;

[...] do ponto de vista macroeconômico, a lógica do MCMV foi estimular o crescimento de um setor muito intensivo em trabalho e pouco intensivo em importações como instrumento de geração de emprego e renda. Do ponto de vista social, a lógica do MCMV foi ampliar a rede de proteção e inclusão social construída pelo governo federal com o acesso subsidiado à moradia para a população mais pobre. (BARBOSA, 2013, p. 83).

O novo programa habitacional [MCMV] é parte crucial da estratégia de desenvolvimento adotada pelo governo Lula. Além de possibilitar o acesso de famílias de baixa renda à habitação, é também um instrumento poderoso de estímulo à recuperação econômica, incentivando a produção de um setor intensivo em trabalho e em insumos produzidos no país. (ANDREÃO, 2016, p. 45).

Contudo, parece que 2011 – e não 2009 (ano da crise) – é de fato um momento de inflexão, e que o ensaio de uma política keynesiana encontraria seus limites, como resume Andreão (2016), fazendo referência a demais autores:

Logo, após um raro momento em que políticas econômicas, ao menos em parte, keynesianas pareciam pautar a história recente, o governo acaba por perseguir objetivos praticamente “antikeynesianos”, sobretudo ao se observar a falta de coordenação entre a política monetária e a política fiscal – além de seus equívocos individuais – e a carência de indicadores seguros aos agentes. Políticas coordenadas entre si e a sinalização de um futuro favorável por um espaço de tempo considerável são características fortemente atreladas às ditas políticas keynesianas e ao sucesso destas. (ANDREÃO, 2016, p. 50).

Retomando a periodização de Carvalho (2018) em sua valsa brasileira, de fato parece haver um descompasso em um dado momento: após o passo à frente (2006-2010: Milagrinho), dá-se o passo ao lado (2011-2014: Agenda Fiesp), que culmina no grande passo atrás (desmonte acelerado do frágil Estado de bem-estar social brasileiro: 2015-2016). O ano que interrompe o Milagrinho é, segundo a autora, 2011. São inúmeras as causas listadas, como manobras político-econômicas equivocadas, conflitantes e com baixa coordenação entre si (ANDREÃO, 2016), bem como a redução dos investimentos públicos, ou seja, minando o vigoroso pilar do tripé do período anterior (CARVALHO, 2018). Os cortes nos investimentos aconteceram com o PAC ainda em vigor, e, de fato, “o investimento público foi a variável-chave no ajuste fiscal, o que por si só já é contraditório e assim negativo às expectativas dos agentes, de acordo com uma perspectiva keynesiana” (ANDREÃO, 2016, p. 48). No que toca ao MCMV, chama a atenção que a redução do resultado pri-

mário no governo Dilma, segundo Carvalho (2018), tenha se dado pelo crescimento menor das receitas e justamente um aumento das despesas com subsídios: “Os subsídios foram a rubrica que mais cresceu entre as despesas primárias no período: mais precisamente, 20,7% ao ano entre 2010 e 2014. Aí inclui-se a injeção de recursos no MCMV” (CARVALHO, 2018, p. 89). Encerra-se, portanto, um ciclo promissor que, segundo economistas, finda com a redução dos investimentos públicos, ainda que com a manutenção dos subsídios e da distribuição de renda pró políticas sociais.

Há um forte consenso que o MCMV “garantiu a continuidade de um novo patamar de acumulação na produção imobiliária residencial no Brasil” (MARICATO, 2012, p. 63). A capitalização nas bolsas de valores possibilitou a ampliação e a expansão dos estoques de terra das principais empresas e fundos de investimento, que atuam com a incorporação e construção de unidades habitacionais, aumentando a capacidade desses agentes de pagar pela terra e provocando efeitos de retenção especulativa da propriedade imobiliária nas cidades (BUONFIGLIO; BASTOS, 2011). Houve um poderoso mecanismo de captura do fundo público (por subsídios) e da massa salarial (por financiamentos), na forma de renda fundiária (ROYER, 2009; FIX, 2011; BASTOS, 2012). Contudo, se voltarmos no tempo, em 2007, no pré-lançamento do PAC e dois anos antes do MCMV, encontramos uma bibliografia que sinalizava favoravelmente as prioridades para a ação, e, de fato, poucos autores discordariam que era preciso criar a “infraestrutura física para o combate à pobreza no Brasil” (MARCOVITCH, 2007).¹¹ Esgotado o fim daquele ciclo, numa análise em retrospectiva, compreende-se a importância do que se advertia como “ênfase do reforço da capacidade estatal como decisivo para o fortalecimento democrático e correta distribuição de riqueza” (MARCOVITCH, 2007, p. 15).

¹¹ Em alusão à Parte II do livro organizado por Jacques Marcovitch, onde diversos autores, incluindo Ermínia Maricato, escrevem sobre as prioritárias políticas estruturais para o país. Para além de uma visão estritamente centrada na análise dos governos petistas, é possível recuperar um intervalo maior, de cinquenta anos, no livro *Trajetórias das desigualdade: como o Brasil mudou nos últimos 50 anos*, organizado por Marta Arretche (2015), onde se apresenta um importante panorama de diversas políticas sociais, incluindo uma melhora importante nos dados de acesso a serviços básicos da urbanização brasileira.

Examinando a teoria social crítica para compreensão do papel do Estado no capitalismo, deve-se recordar que a dimensão política não pode ser considerada “simples reflexo das estruturas econômicas” (HIRSCH, 2010, p. 104). Para esse autor, o desenvolvimento histórico não é determinado por uma dinâmica própria ou lógica estrutural do capital, mas de relações sociais de força, de lutas e confrontações que não são arbitrárias. Longe de o Estado ser um “administrador neutro do bem-estar comum” (HIRSCH, 2010, p. 111) ou a “corporificação de uma vontade popular democrática”, a possibilidade de intervenção do Estado se dá por meio da ação social dos formuladores da política, que, contudo, não é livre nem arbitrária, mas submetida (assim como os próprios indivíduos) a condicionamentos e coerções estruturais enraizadas nas condições materiais de produção (HIRSCH, 2010, p. 104). Portanto, positivamente, no interior desse Estado se gestam, com muitas contradições, alguns compromissos sociais, o que nos leva à clássica formulação de Poulantzas de que o Estado é um mediador entre as diversas classes sociais e é atravessado por suas lutas. É justamente a luta entre forças sociais distintas que faz do Estado o lugar de articulação de compromissos sociais (HIRSCH, 2010). A arena de lutas de Poulantzas (1985) é retomada para dar forma à esfera pública como ambiente conflituoso da produção das políticas sociais: quando os interesses privados divergentes da arena de lutas e as linhas de ação particulares convergem em decisões e ações públicas que se institucionalizam, extrapolando os limites de proveitos particularistas, e abertos à participação de outros interesses contraditórios (MELAZZO, 2010), compreendemos de forma mais ampla a esfera da política. A formulação da política estatal é um exercício de racionalidade com capacidade de objetividade e seletividade na definição de interesses, tomando esses termos emprestados de Offe (1984). Tal exercício – cercado de critérios, parâmetros, opções de inclusão e exclusão – não escapa à ação social concreta, que é condicionada por mecanismos individuais e coletivos. A objetividade empregada, ainda que com finalidade pragmática, não é neutra, porque depende do formulador da política. A deliberação da política depende de ponderações que já são filtros orientados por ideologias e visões estabelecidas de mundo. Dessa forma, nos parece mais completa a análise dos rumos tomados no PMCMV a partir de interesses divergentes (materializados em dois campos de força) que se convergem em modalidades distintas.

Por fim, mas não menos importante, houve uma apressada crítica em comparar as faixas de renda assistidas pelo PMCMV (faixa 1 a fundo perdido e mesmo as faixas 2 e 3 com subsídios do FGTS proporcionais à baixa renda) ao endividamento das famílias pobres dos EUA; essas, sim, vítimas da bolha especulativa, endividadas e despejadas sem qualquer política estatal que as assegurasse, a reboque do mercado financeiro voraz. Nesse sentido, Carvalho (2018) é categórica: não houve endividamento das famílias brasileiras tornadas beneficiárias do MCMV, porque:

Embora expressivo, o aumento do endividamento das famílias no Brasil não pode ser comparado ao processo de endividamento insustentável das famílias norte-americanas, que antecedeu a grande crise de 2008, por exemplo. No caso dos Estados Unidos, as famílias mais pobres que obtiveram acesso ao crédito habitacional comprometeram parcela excessiva de sua renda com pagamento de dívidas. Enquanto os preços dos imóveis subiam, as famílias refinanciavam suas dívidas com novas hipotecas. A explosão da bolha imobiliária levou ao colapso do sistema. Nessas experiências, a expansão do crédito funcionou como substituto do crescimento da renda e serviu para sustentar artificialmente a expansão de consumo em meio à estagnação dos salários e ampliação das desigualdades. No caso brasileiro, a expansão do crédito deu-se concomitantemente ao incremento da renda e do emprego. (CARVALHO, 2018, p. 26-27).

A ampliação do mercado para demais faixas de renda foi um dos meios de evitar que a produção para baixa renda fosse apropriada pela classe média, que, dessa forma, deixaria de disputar com os mais pobres os recursos da política pública de habitação, particularmente os subsídios, como ocorreu no caso do BNH (MARICATO, 2001). De fato, concorda-se que a Habitação de Interesse Social (HIS) é uma unidade contraditória de amplas categorias de análise: a habitação como necessidade básica e histórica, enquadrada como demanda, vendida como mercadoria, computada como déficit, reclamada como direito, transformada em política pública social e de mercado a um só tempo, e alterada em sua essência popular, a fim de se expressar como de interesse social, voltada à baixa renda. São conteúdos que se mesclam, se limitam e se confundem (BUONFIGLIO, 2018).

Compreendendo o PMCMV a partir dos agentes da produção habitacional

O Programa Minha Casa, Minha Vida (PMCMV) foi alvo de diversas análises críticas quanto à discrepância dos dados de produção habitacional na comparação das duas principais modalidades, o MCMV Empresarial¹² e o MCMV Entidades.¹³ Contudo, não se abriram os dados do MCMV PNHR,¹⁴ que também revela a força da produção habitacional por agentes minoritários como entidades, associações comunitárias e movimentos sociais do campo (ainda que, nesta modalidade, a produção se territorialize em menor escala e pulverizada). Para além dos valores brutos de contrato, não se analisou sequer o somatório de dados de todas as modalidades como a modalidade PNHR, no meio rural. Portanto, concordamos que a crítica foi estancada no contraste da produção entre duas modalidades, a que produziu seu máximo (empresarial) e a que produziu seu mínimo (entidades), sendo que numa sociedade capitalista a produção habitacional em maior escala apenas poderia se dar na modalidade do mercado:

Num país que tem um déficit de mais de 6 milhões de moradias, querer enfrentar a questão habitacional sem estar associado ao setor da construção civil é a mesma coisa que não fazer nada. Da mesma maneira, é *nonsense* achar que se pode resolver o déficit apenas através da modalidade Entidades. Chico de Oliveira já havia chegado a essa conclusão ao

¹² Modalidade operada com recursos do Fundo de Arrendamento Residencial (FAR), sistema segundo o qual o tomador do recurso e o agente produtor das unidades habitacionais é o setor empresarial.

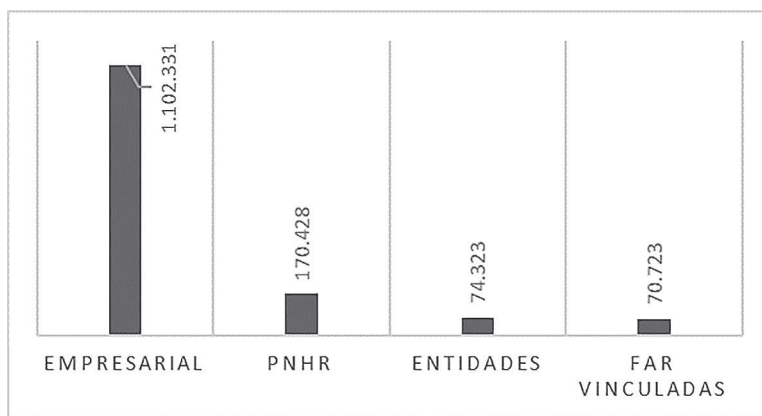
¹³ Modalidade operada com recursos do Fundo de Desenvolvimento Social (FDS). De acordo com esse sistema, o tomador do recurso e o agente produtor das unidades habitacionais *são as entidades sem fins lucrativos*.

¹⁴ Modalidade voltada à população que vive no campo, como agricultores familiares, trabalhadores rurais, assentados do Programa Nacional de Reforma Agrária (PNRA), quilombolas, extrativistas, pescadores artesanais, ribeirinhos, indígenas e demais comunidades tradicionais. Classificados em três grupos de renda (renda mensal bruta anual de até R\$ 15.000,00; de R\$ 15.000,01 a R\$ 30.000,00; e de R\$ 30.000,01 a R\$ 60.000,00). O agente social organizador da demanda tem caráter público (prefeituras, governos estaduais e do distrito federal, e respectivas companhias de habitação) ou caráter privado, como entidades representativas dos grupos associativos (entidades privadas sem fins lucrativos, sindicatos, associações, condomínios e cooperativas).

criticar os mutirões e afirmar que para resolver o déficit habitacional brasileiro é necessária uma produção em massa do setor da construção civil [...]. Qualquer política habitacional, para ser efetiva, precisa equacionar a questão do mercado da construção civil e dar a ele um papel de protagonismo. (FERREIRA, 2019, p. 57).

A política estatal é definida como solução dos problemas estruturais do próprio capitalismo, dado o desinteresse do capital em áreas sociais sensíveis, sem margens de lucro. O fato de o governo se associar às empresas de construção civil para dar escala à política habitacional, favorecendo a baixa renda e inventando a Faixa 1, não nos parece uma perversão, mas, sim, precisamente uma área de atuação que cabe ao Estado intervir e regular justamente ali onde o capital e as empresas não atuariam livre e espontaneamente (OFFE, 1984). Vamos diretamente às fontes de dados.

Gráfico 1. Contratos MCMV Faixa 1, todas as modalidades



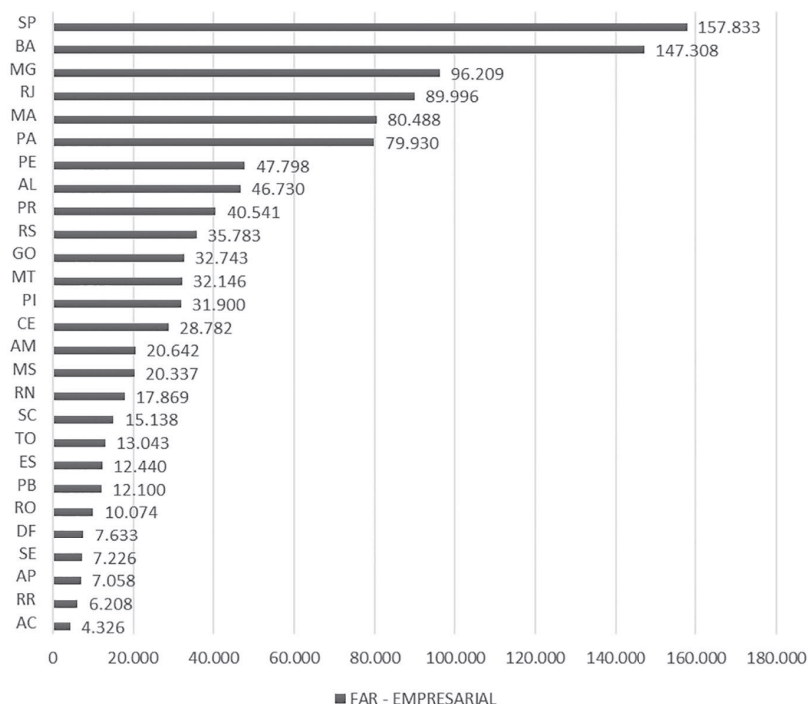
Fonte: Caixa Econômica Federal, dados MCMV empreendimentos Brasil, Faixa 1, 31 mar. 2018. Elaborado e sistematizado pelos autores.

De fato, há uma discrepância entre a modalidade Empresarial, sobretudo se somarmos com a fração da modalidade Far Vinculadas,¹⁵ já

¹⁵ Modalidade que ligou as obras de intervenção do PAC com o MCMV.

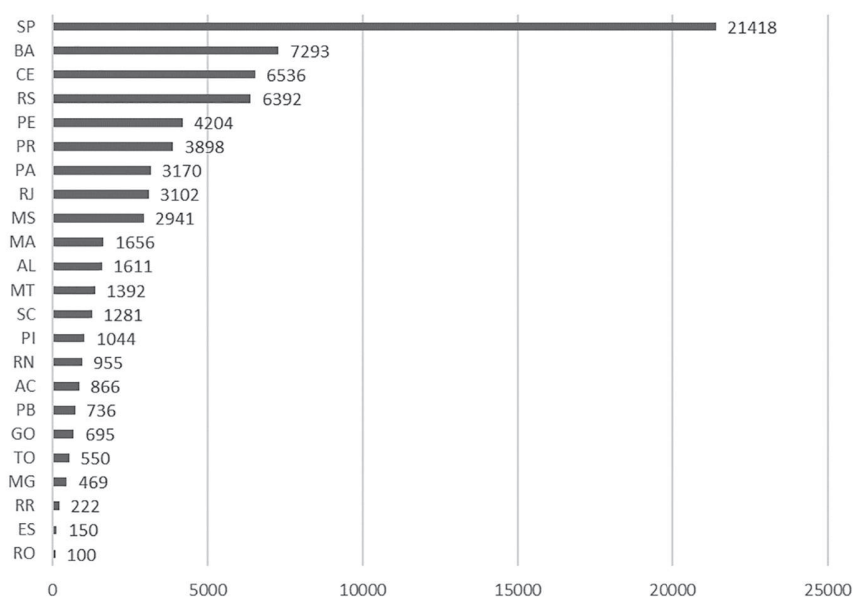
que são os mesmos agentes majoritários e hegemônicos, isto é, grandes empresas que lideraram na atuação em relação às demais modalidades praticadas, como veremos em rankings adiante. Contudo, se somarmos a modalidade PNHR, que conta com contratos de mais de 170 mil unidades habitacionais, com a modalidade Entidades, com pouco mais de 74 mil unidades habitacionais em contratos, chegamos em mais de 244 mil unidades habitacionais produzidas para todo o Brasil por agentes minoritários e não hegemônicos. É importante conseguir perceber que, ainda que com a natural produção maior do mercado, não se anula de modo algum a qualidade nem a quantidade da produção habitacional gerada e gestada em outro campo de força. Para demonstrarmos ambos campos de força a partir de diferenças regionais da política nacional, trazemos gráficos de cada modalidade para todas as unidades de federação.

Gráfico 2. Contratos MCMV Empresarial por unidades da federação



Fonte: Caixa Econômica Federal, dados MCMV empreendimentos Brasil, Faixa 1, 31 mar. 2018.
Elaborado e sistematizado pelos autores.

Gráfico 3. Contratos MCMV FAR vinculados por unidades da federação



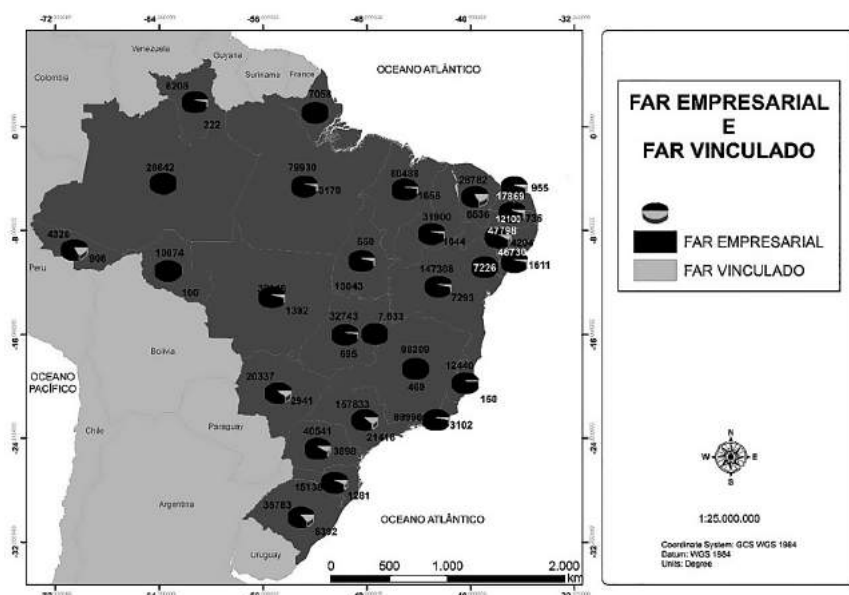
Fonte: Caixa Econômica Federal, dados MCMV empreendimentos Brasil, Faixa 1, 31 mar. 2018. Elaborado e sistematizado pelos autores.

Nas modalidades empresariais, tanto na FAR empresarial (Gráfico 2) quanto na Far Vinculadas (Gráfico 3) nota-se a liderança de contratos em números de unidades habitacionais para São Paulo (157.833 mil uh) e Bahia (147.308mil uh). Se Minas Gerais é o terceiro estado na modalidade empresarial (96.209 mil uh), seguido do Rio de Janeiro (89.996 mil uh), estas duas colocações (terceiro e quarto lugares) são deixadas para Ceará e Rio Grande do Sul respectivamente, na modalidade Far Vinculadas. Na modalidade FAR/Empresarial, excetuando-se a Bahia, nota-se uma ligeira liderança nos contratos (344.038) na região Sudeste (SP, MG, RJ), seguido da região Nordeste (BA, MA, PE, AL), que totaliza 322.324 mil uh. O Pará sozinho, representando a região Norte, contratou 79.930 uh, acima da região Sul (PR, RS), com 76.324 uh, e, por fim, o Centro-Oeste (GO, MT), com 64.889 uh. No Far/Vinculadas há uma discrepância muito grande entre os dados de São Paulo (21.418 uh) com as demais unidades de federação, já que o segundo lugar expressa

três vezes menos: a Bahia, com apenas 7.293, e o Ceará com 6.536.

Para sistematizar os dados nacionais apresentados nas modalidades Empresarial e FAR Vinculadas e para permitir uma análise territorial, criamos o mapa da Figura 1.

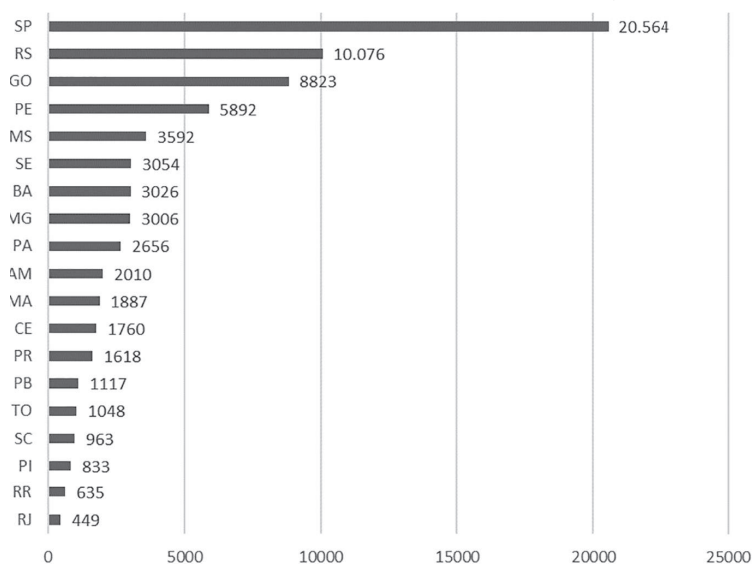
Figura 1. MCMV Modalidades FAR empresarial e FAR Vinculado (Brasil)



Fonte: Caixa Econômica Federal, dados empreendimentos MCMV Brasil, Faixa 1, 31 mar. 2018. Sistematizados pelos autores. Mapa elaborado pelo geógrafo Valério Costa Machado Jr.

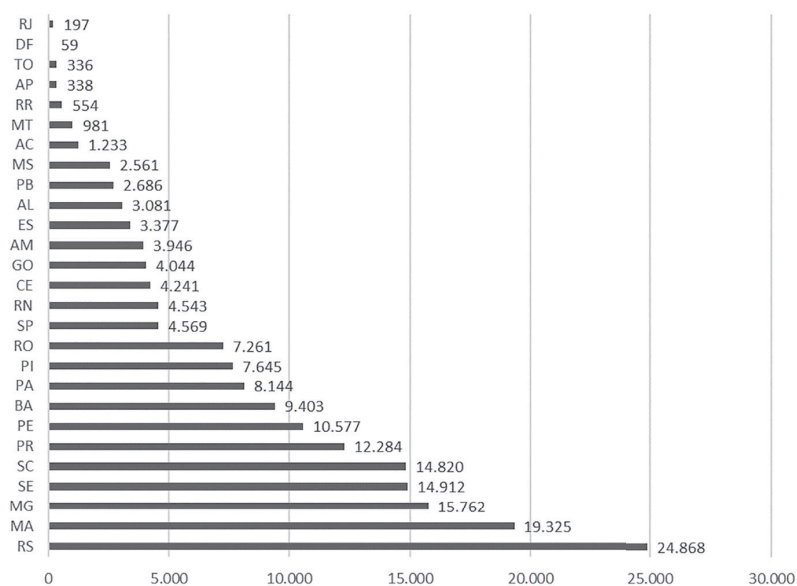
Analisemos agora os dados de contratos de unidades habitacionais pelas modalidades Entidades (Gráfico 4) e PNHR (Gráfico 5).

Gráfico 4. Contratos MCMV Entidades por unidades da federação



Fonte: Caixa Econômica Federal, Empreendimentos Faixa 1 MCMV, 31 mar. 2018. Elaborado e sistematizado pelos autores.

Gráfico 5. Contratos MCMV PNHR por Unidades da Federação



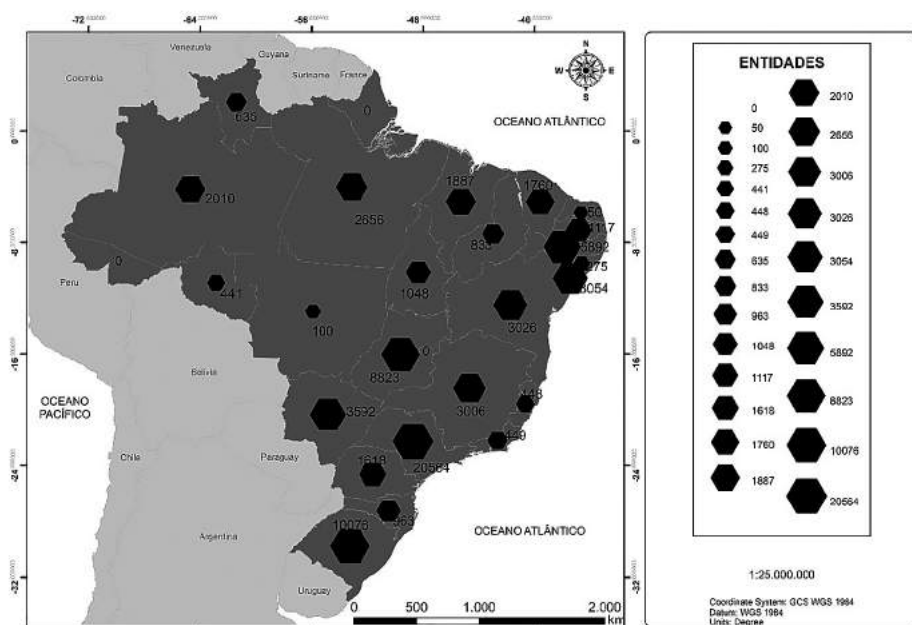
Fonte: Caixa Econômica Federal, dados MCMV empreendimentos Brasil, Faixa 1, 31 mar. 2018. Elaborado e sistematizado pelos autores.

Nas modalidades Entidades e PNHR, isto é, aquelas capitaneadas por agentes não hegemônicos do circuito da produção habitacional, isto é, agentes minoritários, há uma alteração nas posições das unidades de federação com o protagonismo do Rio Grande do Sul. Embora permaneça a liderança de São Paulo para a produção habitacional em números de contratos para o Entidades/FDS (20.564), o estado gaúcho desponta em segundo lugar (10.076), seguido de Goiás (8.823), e lidera em primeiro lugar na modalidade PNHR (24.868), seguido de Maranhão (19.325) e Minas Gerais (15.762). Vale ressaltar algumas diferenças importantes entre essas duas modalidades, que terminam por refletir na força de agentes do meio urbano e do meio rural. A produção habitacional do PNHR é mais que o dobro (170.428 uh) da modalidade Entidades/FDS (74.323 uh), e muito embora seja pulverizada na parte rural do território municipal, fora melhor distribuída no interior dos estados, com grande participação de municípios de pequeno porte. Já a modalidade Entidades, assim como a modalidade empresarial, ocorreu de forma concentrada no território urbano, em forma de loteamentos de casas ou condomínios (casas e em menor escala, apartamentos), uma vez adquirida uma gleba ou terreno pelo FDS. Pode-se mesmo afirmar que a modalidade PNHR foi responsável por interiorizar o programa para municípios de pequeno porte em todas as unidades de federação,¹⁶ enquanto a modalidade Entidades, mesmo tendo se interiorizado, não se capilarizou tanto quanto o PNHR em número de municípios representados. Nos estados de SP, RJ, RS, GO, BA, RR e PB, a produção do Entidades, ainda que não de forma exclusiva, se fez presente maciçamente nas regiões metropolitanas e capitais. Já os estados de AL, MA, MG, MS, MT, PA, PE, PI, PR, RO, SC, SE e TO não possuem contratos de produção habitacional na modalidade em suas capitais. Portanto, estudos futuros deveriam tentar compreender sob quais condições políticas locais e regionais se enraizaram experiências de produção habitacional por entidades no território urbano brasileiro, uma vez que a relação profunda de municípios com histórico de cooperativas habitacionais, gestão progressista e/ou repertório de lutas de movimentos

¹⁶ No Rio Grande do Sul que conta com 497 municípios, o PNHR se capilarizou em 321 municípios. Já no caso da modalidade Entidades, apenas em 21 municípios.

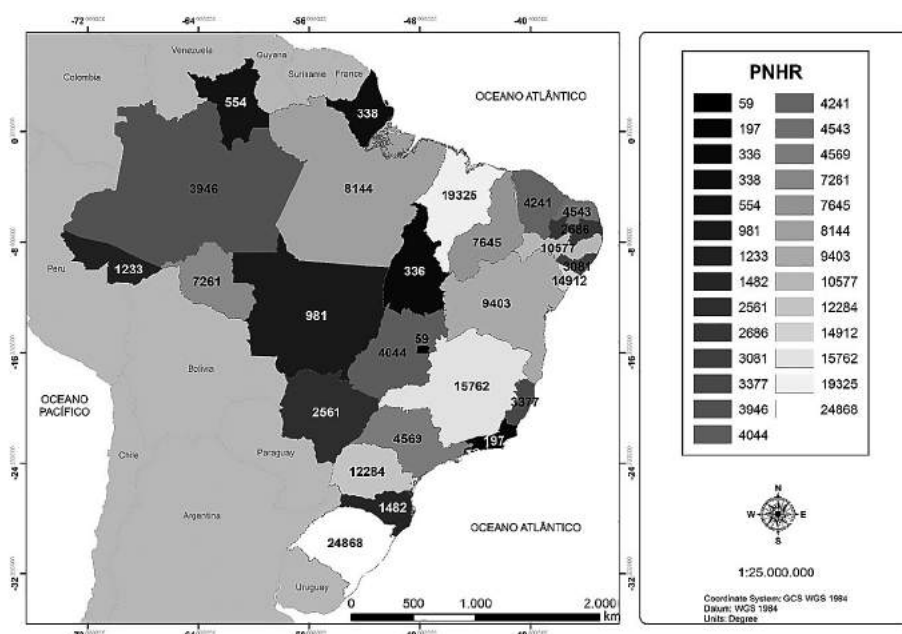
populares de moradia, relações político-partidárias locais, formas de articulação entre as prefeituras, a CEF e as entidades, bem como assessorias técnicas presentes mais intensamente (grupos corporativos de entidades profissionais, como arquitetos e urbanistas, assistentes sociais e advogados) em geral é evidenciada em capitais e regiões metropolitanas. Resta, portanto, uma hipótese interessante acerca de novas frentes de atuação que resultaram na interiorização e incorporação de novos territórios por velhos agentes (?) ou por novos agentes (?). O estado de Goiás, por exemplo, foi o que mais apresentou municípios com Entidades: 29, seguido de 22 no Rio Grande do Sul; 20 no Mato Grosso do Sul; 16 em Santa Catarina; 15 em Minas Gerais; 9 em São Paulo; 7 no Paraná; 5 no Maranhão e 4 no Pará. No mapa da Figura 2, é possível notar que o MCMV Entidades não se fez presente em todo o território nacional, diferentemente do mapa da Figura 3, onde estão presentes contratos de uh do PNHR em todos estados da federação.

Figura 2. MCMV Modalidades Entidades (Brasil)



Fonte: Caixa Econômica Federal, dados empreendimentos todo o Brasil, Faixa 1 MCMV. Sistematizados pelos autores, 31 mar. 2018. Mapa elaborado pelo geógrafo Valério Costa Machado Jr.

Figura 3. MCMV Modalidades PNHR (Brasil)



Fonte: Caixa Econômica Federal, dados empreendimentos todo o Brasil, Faixa 1 MCMV sistematizados pelos autores, 31 mar. 2018. Mapa elaborado pelo geógrafo Valério Costa Machado Jr.

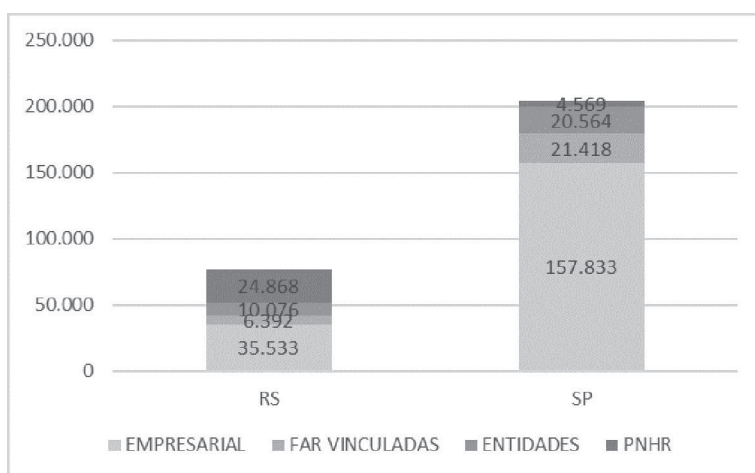
Voltando à questão do início do tópico, não se analisou o Programa MCMV em sua completude de dados e modalidades nem de atores envolvidos, uma vez que a produção no PNHR e do Entidades demonstra uma heterogeneidade importante de agentes da produção, e, no caso do primeiro em especial, revela o atendimento da política habitacional combinada com demais políticas territoriais, isto é, para grupos de beneficiários especiais, como agricultores familiares, assentados da reforma agrária, pescadores, comunidades quilombolas e aldeias indígenas.¹⁷ Também não parece ter havido um esforço de regionalizar¹⁸ os dados

¹⁷ Trabalhos de arquitetos, antropólogos, entre outras áreas do conhecimento afetas à questão habitacional deverão pontuar precisamente a qualidade e o respeito às características regionais, locais e culturais dessa produção habitacional.

¹⁸ Ver dissertação de Eleonora Mascia (2012) sobre o PMCMV no estado da Bahia.

brutos nacionais para tentar compreender de forma mais aproximada o universo de produção habitacional em contrastes de modalidades, revelando diferenças regionais importantes, como a que trazemos no Gráfico 6, a seguir.

Gráfico 6. Modalidades PMCMV – Rio Grande do Sul e São Paulo



Fonte: Caixa Econômica Federal, dados MCMV empreendimentos Brasil, Faixa 1, 31 mar. 2018. Elaborado e sistematizado pelos autores.

Trazendo para a comparação todas as modalidades de produção de unidades habitacionais do PMCMV entre São Paulo e Rio Grande do Sul, o primeiro estado liderando os contratos no Empresarial, Far Vinculadas e Entidades, e o segundo despontando na modalidades PNHR Rural e em segunda colocação no Entidades, é possível realizar uma leitura diferente da comparação que a Academia se acostumou a apresentar, abrindo tão somente os dados gerais totais (total de contratos de UH Brasil) e o contraste apenas entre as modalidades Empresarial e Entidades (máximo e mínimo de produção). De fato, o gráfico revela que São Paulo, com o máximo de contratos de uh nas modalidades Empresarial e FAR Vinculadas, traz um contraste imenso, mesmo

sendo o estado que mais produziu pela modalidade Entidades. Neste caso, a produção do PNHR foi irrisória para atenuar a distância entre as modalidades. Já na produção habitacional do Rio Grande do Sul, a disparidade entre os volumes de contratos das modalidades praticadas pelo mercado (Empresarial e FAR vinculadas) dos volumes de contratos praticados por agentes minoritários é muito pequena. Se apenas contrastarmos os extremos, isto é, o empresarial contra o entidades, são apenas 25 mil uh de diferença. Mas, quando somamos os contratos de 10 mil uh do Entidades com os contratos de 24 mil uh do PNHR, chegamos em 34 mil uh, que praticamente empata com o empresarial, 35 mil uh, que, uma vez acrescido de 6 mil uh (FAR vinculadas), resulta, por fim, numa pequena diferença entre ambos campos de força. Mas afinal, quem são esses agentes por trás da cadeia produtiva da política de produção habitacional em larga escala?

Empresas construtoras e forma de atuação: concentração ou formação de oligopólio?

O ranking de empresas que atuaram no MCMV Faixa 1 para todo o Brasil, até 2018, chegou numa longa lista de 663 empresas *ranqueadas*. Contudo, para o presente capítulo, optamos por organizar o ranking com as 10 empresas que mais atuaram, que pode ser analisado na Tabela 1 a seguir e no Gráfico 7.

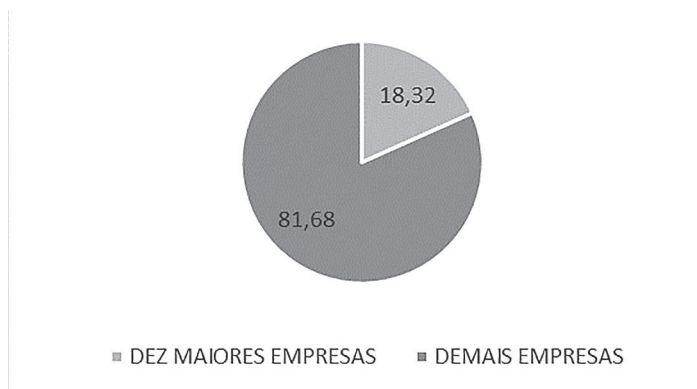
Tabela 1. Ranking das dez empresas atuando no FAR Empresas/MCMV- Faixa 1 (Brasil, até 2018)

Posição	Nome da empresa	Unidades	%
1	SERTENGE SERVIC	33.621	3,05
2	DIRECIONAL ENG.	32.959	2,99
3	EMCCAMP	29.982	2,72
4	CURY CONSTRUTOR	18.992	1,72
5	GRAFICO ENGENHA	18.720	1,70
6	CONST EMCASA	16.200	1,47
7	HF ENGENHARIA	14.603	1,32

Posição	Nome da empresa	Unidades	%
8	REALIZA	13.459	1,22
9	CANOPUS CONST	12.875	1,17
10	BROOKFIELD IA	10.584	0,96
QUATRO MAIORES EMPRESAS		115.554	10,48
DEZ MAIORES EMPRESAS		201.995	18,32
DEMAIS EMPRESAS		900.336	81,68
Total Brasil		1.102.331,00	100,00

Fonte: Caixa Econômica Federal, dados MCMV empreendimentos Brasil, Faixa 1, 31 mar. 2018. Coleta e sistematização pelo geógrafo Matheus Oliveira.

Gráfico 7. Total de empresas por número de unidades habitacionais contratadas MCMV Faixa 1, atuando no Brasil (2009-2018)



Fonte: Caixa Econômica Federal, dados MCMV empreendimentos Brasil, Faixa 1, 31 mar. 2018. Elaborado e sistematizado pelos autores.

Como sabemos, o grau de concentração é importante elemento da estrutura econômica do mercado (SANDRONI, 1999)¹⁹ e varia desde

¹⁹ “A concentração é retratada por uma situação em que um pequeno número de empresas detém parte considerável do capital, investimentos, vendas, força de trabalho, ou qualquer outro elemento que sirva de medida ao desempenho de um setor industrial, econômico ou de serviços” (SANDRONI, 1999, p. 118).

a concorrência considerada normal (pequena concentração), passando pelo oligopólio²⁰ e chegando ao monopólio (grau máximo de concentração). Com o intuito de analisar se houve situação de concentração de mercado ou oligopólio no setor da construção civil para o PMCMV Faixa 1, calculamos o índice de concentração das quatro empresas que mais atuaram, verificando qual percentual detiveram sobre o total (universo total de 663 empresas como 100%). Para Chesnais (1996),

[...] se as 4 maiores companhias, na produção, vendas e faturamento de um setor ou uma categoria de produtos, detinham, em conjunto, menos de 25% do mercado, reinava uma situação de concorrência imperfeita. Se as 4 companhias mais importantes detivessem mais de 25% do mercado, estava-se de acordo em dizer que começava a haver uma situação de oligopólio. (CHESNAIS, 1996, p. 93-94).

A partir do somatório das porcentagens apontadas, notamos que as quatro empresas detiveram 10,48% da produção, enquanto as dez maiores somaram 18,32%. Portanto, numa análise preliminar dos dados gerais para todo o Brasil do MCMV Faixa 1, não houve concentração nem configuração de oligopólio, o que atesta um amplo mercado que permitiu a atuação de 663 empresas. As dez empresas que mais contrataram unidades habitacionais, muito embora não tenham concentrado mercado nem formado oligopólio, são grandes empresas no setor,²¹ que coexistiram com médias e pequenas empresas. Mascia

²⁰ “O oligopólio é uma tendência que reflete a concentração da propriedade em poucas empresas de grande porte, pela fusão entre elas, incorporação ou mesmo eliminação (por compra, *dumping* e outras práticas restritivas) das pequenas empresas. Para os marxistas, o oligopólio é uma característica inerente à etapa imperialista do capitalismo e traz como consequência a limitação do livre jogo de mercado. Se algumas poucas empresas dominam um mercado, elas podem dividir entre si a área de atuação, limitando os custos de concorrência e fixando preços que ampliem muito a margem de lucro” (SANDRONI, 1999, p. 431).

²¹ A 1ª no ranking é a empresa baiana Sertenge, que figura entre as maiores empresas de construção civil do país tendo construído mais de 33 mil unidades pelo PMCMV em três Estados da federação, a maior parte na Bahia, mas também Rio de Janeiro e Pernambuco. Para maiores informações sobre sua atuação principalmente na Bahia, ver Mascia (2012). A 2ª no ranking, a Direcional, empresa mineira, foi considerada a terceira maior construtora do Brasil em área total construída pelo o ranking ITC 2013.

(2012) comprova uma diversificação no estado da Bahia com empreendimentos contratados por empresas médias e pequenas, especialmente de atuação regional. Sua pesquisa é reveladora para a atuação do mercado da construção civil, na medida em que na Bahia justamente estão sediadas duas entre as dez empresas que mais produziram no ranking nacional e que mais produziram no estado baiano, a Sertenge (1ª posição no ranking) e a Gráfico (5ª posição no ranking).²²

Portanto, para a contribuição de uma análise regional da atuação das empresas construtoras no MCMV Faixa 1, trazemos na Tabela 4 e no Gráfico 8 um ranking com as dez empresas que mais atuaram no Rio Grande do Sul. No total, foram 52 empresas que atuaram no território gaúcho, totalizando contratos de produção para 35.783 unidades habitacionais. Entre essas 52 empresas, as quatro primeiras do ranking detiveram 29,26%, onde se notou uma situação de concentração do mercado; e as dez primeiras concentraram 55,6%, configurando já uma situação de oligopólio, pois, segundo Chesnais (1996, p. 94): “Entre 25% e 50% tal oligopólio era caracterizado como fraco e instável, além desse ponto era considerado cristalizado e constituído de forma duradoura”.

Na Tabela 2, é possível notar também a correlação entre os dois rankings, isto é, a participação das 10 empresas no ranking gaúcho e sua posição no ranking nacional, demonstrando uma atuação regional importante no setor da construção civil: ainda que, assim como na Bahia, tenha havido no Rio Grande do Sul diversificação e atuação de empresas médias ou menores, as mesmas detiveram grandes fatias do mercado gaúcho.

Segundo seu *site*, a empresa se consolidou como “um dos *players* mais relevante no segmento da baixa renda do Programa Minha Casa, Minha Vida” em 2012, quando foram contratadas 23.234 unidades na Faixa 1. Ainda segundo o *site*, em 2014 a companhia atingiu 10% de participação no *Market Share* no segmento MCMV Faixa 1. A 3ª líder do ranking é EMCCAMP, que segundo seu *site*, atua no mercado da construção civil há mais de 40 anos, presente nos estados de Minas Gerais, Rio de Janeiro e São Paulo. A modalidade FAR Vinculadas cresceu 70.723 UH no estoque da carteira imobiliária das empresas que atuaram no FAR, com uma ligeira alteração do ranking, fazendo com que a EMCCAMP subisse para a 1ª no ranking (35.530 UH) enquanto a Sertenge caísse para 3ª (34.021 UH). A Direcional permaneceu em 2º (34.817 UH).

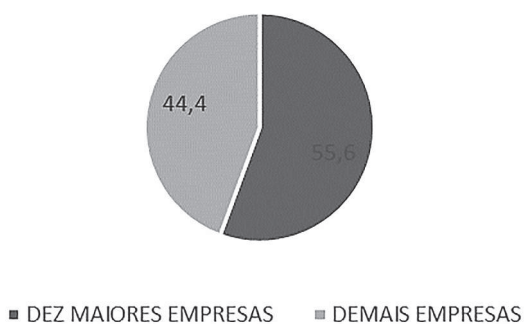
²² “Ao contrário da expectativa inicial de que prevaleceria o interesse das grandes empresas da construção civil, na Bahia tivemos uma diversidade na contratação da Faixa 0 a 3 SMs” (MASCIA, 2012, p. 140).

Tabela 2. Ranking de empresas por unidades FAR Empresas/MCMV atuando no Rio Grande do Sul até o ano 2018

Posição no ranking RS	Nome da empresa	Unidades	%	Posição no ranking BR
1	CONST EMCASA	2.947	8,24	6º
2	KAEFE	2.540	7,10	107º
3	B.K. CONSTR LTD	2.538	7,09	108º
4	BALIZA EMPREEND	2.444	6,83	115º
5	VIEZZER	2.440	6,82	116º
6	ALM ENGENHARI	2.406	6,72	110ª
7	DALMAS	1.260	3,52	216º
8	LBF SERVICOS	1.137	3,18	244º
9	MICHELON ENGENH	1.104	3,09	250º
10	RESID ALVORADA	1.080	3,02	261º
QUATRO MAIORES EMPRESAS		10.469	29,26	
DEZ MAIORES EMPRESAS		19.896	55,6	
DEMAIS EMPRESAS		15.887	44,40	
Total RS		35.783	100%	

Fonte: Caixa Econômica Federal, dados MCMV empreendimentos Brasil, Faixa 1, 31 mar. 2018. Coleta e sistematização pelo geógrafo Matheus Oliveira.

Gráfico 8. Total Empresas por número de unidades habitacionais contratadas Far Empresas/MCMV atuando no RS até o ano 2018



Fonte: Caixa Econômica Federal, dados MCMV empreendimentos Brasil, Faixa 1, 31 mar. 2018. Elaborado e sistematizado pelos autores.

A contribuição neste tópico é preliminar, na medida em que se faz necessário compreender não apenas a forma de atuação de empresas construtoras, mas a qualidade das unidades habitacionais e empreendimentos realizados. Nesse sentido, sinalizamos com futuras publicações que tracem um panorama sobre a quantidade, a qualidade da produção, bem como a configuração de territórios populares abrigados nos últimos dez anos. Do mesmo modo, nos sentimos tentados a retomar o debate proposto por Shimbo (2010) de correspondência de empresas atuantes do PMCMV no Faixa 1 e aquelas com capital aberto desde 2007. Embora seja necessária uma análise mais apurada para pesquisas futuras, nem todas as empresas líderes dos rankings nacional e gaúcho possuem capital aberto na bolsa de valores, o que, em tese, diminui o argumento da financeirização da Faixa 1 do Programa.²³ Mas, mais importante, tal quadro em construção poderia revelar padrões importantes, distinguindo agentes econômicos hegemônicos e não hegemônicos, ainda que dentro do mesmo campo de forças, o empresarial. Após uma intensa participação entre 2009 e 2012, parte das grandes empresas atuantes no MCMV se retirou da Faixa 1 ou passou a participar com menores volumes de contratos,²⁴ seja por diminuição na oferta de terrenos, o que encareceu o custo dos mesmos, diminuindo a atratividade do programa na Faixa I (MASCIA, 2012), seja por mau desempenho do setor na fase 2 do Programa (ANDREÃO, 2016). Curiosamente, no mesmo período de retração das empresas do setor, as entidades das modalidades PNHR e Entidades tiveram seus maiores picos de produção (entre os anos de 2013 e 2014).

Então, é preciso analisar regionalmente a atuação simultânea de todos os agentes envolvidos na produção habitacional da Faixa 1 e tentar compreender se as empresas centraram seus esforços na estratégia do segmento dito “econômico”, sugerido por Shimbo (2010), que represen-

²³ Entre as empresas com capital aberto já apontadas pela autora (SHIMBO, 2010), atuando na incorporação e/ou construção civil, destacam-se a Bairro Novo, que sobe da 15ª posição no Ranking Far Empresarial para o 10º lugar no Ranking Far Vinculadas+Empresarial; a MRV 172º e a Terra Nova 175º.

²⁴ Dados extraídos da planilha da CEF até 31/3/2018 provam que as empresas líderes do ranking nacional – aqui apresentado como Sertenge, Emcamp, Direcional e Cury, e mesmo a MRV e a Bairro Novo – tiveram seus picos de contratos de produção entre 2009 e 2012.

ta a Faixa 2 e a Faixa 3 do Programa,²⁵ ou se foram extrair mais-valia em campos mais lucrativos.

Demarcando posição e aprofundando a arena de lutas

Mas afinal, quem são os demais agentes sociais no bojo da política habitacional engendrada pelo PMCMV disputando recursos e frentes de atuação? Em uma rápida olhada nas 85 páginas da lista de homologação das entidades habilitadas em 2017,²⁶ nota-se um vastíssimo conjunto de entidades com uma heterogeneidade de atores sociais que revela, por trás de cada CNPJ, diversas formas de atuação que nos levariam a uma tese sobre a sociedade civil organizada no Brasil dos últimos dez anos. São entidades sem fins lucrativos, como cooperativas habitacionais, associações de moradores ou comunitárias, sindicatos profissionais ou categorias de trabalho, organizações religiosas²⁷ ou filantrópicas, laicas, militares, ONGs, movimentos populares de moradia, movimentos feministas, associações de extrativistas, pescadores, quilombolas, indígenas, que aqui, de forma a simplificar, categorizamos como campo de forças minoritárias de agentes não hegemônicos. Não

²⁵ A Faixa 2 tem sido atendida diretamente por bancos públicos e imobiliárias e, por isso, é configurada como operação de mercado, muito embora corresponda à baixa renda. A fonte de subsídios é o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), e o subsídio é menor. Inicialmente começou com teto de até R\$ 3.275,00, tendo sido depois ajustado. Parte da demanda do cadastro municipal escapava da Faixa 1, mas também não podia ser atendida na Faixa 2, porque não conseguia arcar com os valores exigidos por imóveis na planta (teto mínimo de 90 mil e teto máximo de 120 mil), sobretudo com taxas de corretagem e entrega de chave. Tanto que na versão 3 do PMCMV se criou a faixa intermediária: Faixa 1,5. A Faixa 3 está entre R\$ 3.275,00 e R\$ 5.000,00. A fonte de subsídios é o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), e não há subsídio, apenas financiamento.

²⁶ Entidades Habilitadas (H) e Requalificadas (R) para atuação em área URBANA. Legislação: Portaria nº 747, de 1º de dezembro de 2014 e alterações promovidas por meio das Portarias nº 778, de 11 de dezembro de 2014 e Portaria nº 500, de 24 de setembro de 2015, todas do Ministério das Cidades. O resultado contempla as homologações realizadas pela Caixa Econômica Federal até 1º de julho de 2017. Data de Publicação no Sítio Eletrônico do Ministério das Cidades: 2/6/2017.

²⁷ No Rio Grande do Sul, em trabalhos de campo realizados entre 2016 e 2019, de fato nos deparamos com tal heterogeneidade, por exemplo frente a organizações de grupos evangélicos disputando o recurso para a produção habitacional, algumas vezes em relação direta com gestores locais.

há dúvidas de que, dado o escopo de enquadramento do PMCMV Entidades, com a necessidade de habilitação das mesmas, de acordo com Portaria nº 618 (de 14/12/2010), que institucionalizou a modalidade, os movimentos populares tiveram que se especializar na burocracia da Caixa Econômica Federal, aprofundar seus conhecimentos de gestão de obras, incluindo a terceirização de diversas etapas do canteiro em empreendimentos pelo país. É preciso compreender, como Ana Clara Torres Ribeiro sinalizava, que entre as características principais dos movimentos sociais figuram justamente a multiplicidade, a instabilidade e a capacidade de mutação, que decorrem, por sua vez, de vínculos não lineares, ao sabor de expectativas geradas pela conjuntura política (RIBEIRO, 1991). Portanto, eles se adaptam. E sempre se adaptaram em horizontes de fartos recursos públicos ou em horizontes de escassos recursos públicos. E achar que não deveriam se adaptar seria ingênuo frente a uma injeção de recursos inédita e, mais importante, com aval político para o protagonismo de agentes que de alguma forma já estavam inseridos na política habitacional, ainda que de forma marginal e residual. Não podemos esquecer que há algumas gerações de lideranças populares num caldo cultural de luta popular do país que se mistura com a bandeira acadêmica e intelectual da Reforma Urbana e com a práxis do direito à moradia concreto. Nunca é demais recordar a tarefa dos movimentos populares na construção de uma sociedade mais democrática: *know how* em autoconstrução, *expertise* em mutirões, um saber popular de organizações de famílias, práticas de autogestão na linha de frente de ocupações organizadas e ordens de despejos também coletivas. São sujeitos formados na resistência, na mediação de conflitos e na injustiça social cotidiana, nos tensionamentos contra poderes legais instituídos em várias jurisdições, mas também muitas vezes eleitos em chapas de seus movimentos ou de partidos políticos para cargos no executivo ou no legislativo. São também militantes que organizam há anos ou mesmo décadas encontros, marchas, manifestações. Acostumados com plenárias, questões de ordem, atas, pactos e acordos, consensos, dissensos, delegação em estruturas mais ou menos verticais, mais ou menos horizontais. Da troca com as assessorias nascidas do conhecimento acadêmico, às vezes tornado extensão universitária, ou de fortuitos episódios históricos e de alinhamentos de condições favoráveis, surgiram inúmeras experiências valiosas que permitiram um

acúmulo de lutas e práxis que atualizam o sentido contemporâneo do direito à cidade no Brasil. Após 13 anos de centralidade do Ministério das Cidades nas políticas urbanas habitacionais, essas lideranças tornaram-se delegados em Conferências das Cidades municipais, estaduais e nacionais, sistematizadores de propostas, inseridos nos ambientes institucionais de formulação, acompanhamento e gestão de programas como GTs, Conselhos e, portanto, da mesma forma já conhecedores de normativas, resoluções, entraves jurídicos, técnicos e políticos, bem como imbróglis de diversas ordens da burocracia estatal como forma de produção da política urbana. Ressalta-se que a participação de cooperativas habitacionais, sobretudo ligadas a movimentos de moradia, não começou no PMCMV. São tomadores pontuais de recursos em duas modalidades do pacote do programa HIS no âmbito do PAC: “FNHIS Entidades”, como antecipação do que seria o MCMV Entidades, e Programa Crédito Solidário.

O espraiamento das grandes cidades, que levou não apenas à implosão e explosão, mas também à fragmentação do tecido urbano, recriou dificuldades para restabelecer espaços de encontro e formação. A complexidade que a metrópole e os espaços metropolitanos assumiram traz acúmulos de problemas geridos de forma local ou setorial que, ao extrapolar tais limites, encontram fértil terreno para se potencializarem exponencialmente. As condições de organização e luta no espaço urbano se alteraram por conta das mudanças no mundo do trabalho. Soma-se a isso o fato de que a periferia geográfica e social dos anos 1980, como pano de fundo da luta, mudou. As condições de percepção do sujeito periférico sobre seu espaço, a favela tornada “comunidade” ou a ex-“quebrada”, se alteraram, como notou o *rapper* Mano Brown.²⁸ Da mesma forma, as redes de vínculos solidárias que existiam antes estão sendo recolocadas em novos termos.²⁹

²⁸ Das mais lúcidas análises recentes feitas sobre a periferia urbana, a entrevista com Mano Brown pelo jornal *Le Monde Diplomatique Brasil* de 2018, abordando aspectos sociológicos e da percepção de mudanças ocorridas no Capão Redondo.

²⁹ Trabalhos de campo no Rio Grande do Sul estão nos levando a descobrir novas camadas de contradição nos novos assentamentos populares, evidenciando a confluência de novas lideranças descoladas da base progressista popular de conformação de lutas da periferia dos anos 1980. Não se pode ignorar algo que a universidade ainda está começando a explorar com muitas limitações, que são as facções do tráfico, a

Retomando a produção do MCMV no Entidades via agentes não hegemônicos, recorremos a alguns trabalhos (CAMARGO, 2016; RODRIGUES, 2013; RIZEK, SANTO AMORE; CAMARGO, 2014). De fato, Rodrigues (2013) aponta um momento contraditório no bojo da modalidade MCMV Entidades, quando “o movimento vai ao mercado”. Sem política fundiária nem apoio institucional para obter terrenos, sobrou para as entidades lançarem-se no mercado imobiliário para aquisição de áreas, tendo que negociar com imobiliárias e proprietários. A autora aponta que, na maior parte dos casos, não houve ocupação prévia do terreno como forma de pressionar ou como resposta de consolidação de terreno já ocupado por famílias. Assim, a demanda por busca de terreno não partiu de uma luta legitimada pelo caldo cultural e histórico do direito brasileiro à cidade. Trata-se de uma inversão inédita quando sujeitos que historicamente mapeavam a terra para ocupá-la com bandeiras e lonas, deslegitimados como invasores em frentes de ocupação organizadas de terrenos públicos privados, passam a buscar terrenos para negociar previamente e legalmente a compra do mesmo por meio de entidades organizadoras habilitadas com CNPJ. Rodrigues (2013) ressalta que o próprio mercado não estava acostumado a lidar com esse ator. Historicamente o papel de proprietários urbanos não era de pactuação ou mediação de conflito, mas de investir abertamente contra famílias representadas por movimentos populares, os invasores, via ordens de despejo. De acordo com a autora, os problemas enfrentados pelas entidades não foram poucos, como prazos dilatados, com risco de perda de interesse pela valorização do terreno pelo proprietário, bem como pouca experiência de diversas entidades em aquisição de terreno. Entre o encontro do terreno, por fim, e a realização das obras pelo MCMV, tratou-se de uma verdadeira *via crucis* (RIZEK, SANTO AMORE; CAMARGO, 2014). É curioso, portanto, notar que há um agente ou mais agentes como mediadores na relação. Por mais que haja organização do movimento popular, há uma outra entidade organizadora que deve se habilitar, e, no caso mais praticado pelo regime de empreitada global,³⁰ há mesmo a contratação de uma construtora para executar a

territorialização de igrejas pentecostais e novos partidos com lideranças jovens mais alinhados à direita.

³⁰ Dentro da modalidade Entidades há o regime de empreitada global, através de uma

obra integralmente. “A execução das obras ocorre com a antecipação de até duas parcelas dos recursos, dando boas condições de negociação nas compras e contratações pelas entidades (RIZEK; SANTO AMORE; CAMARGO, 2014, p. 543). Esses autores apontaram com preocupação um perfil empresarial dos movimentos refêns “*entre a urgência e a gestão*”, num processo de transformação dos agentes (movimentos, entidades e associações) em “*máquinas de produção de casas*”, uma vez que o programa criou uma espécie de “*nicho de mercado, que possibilita uma forte afinidade com os empreendedorismos, inclusive os de natureza social*”. Camargo (2014) apresenta uma crítica quanto à forma de atuação e divergências de métodos de participação no interior dos movimentos de moradia, contrapondo movimentos de massa de estrutura vertical, como o Movimento dos Trabalhadores sem Teto (MTST), que construiu muitas unidades habitacionais em diversos empreendimentos na capital paulistana (Tabela 3), com o regime de mutirão e autogestão de estrutura horizontal. Assim, segundo ela, o MTST era contrário ao regime de mutirão, uma vez que era preciso “*fazer luta política, não carregar tijolos*”. De toda forma, não se ignora a força impulsionada por movimentos de moradia associados com cooperativas e demais entidades organizadoras gerenciando e atestando inédita capacidade de produção, atingindo mesmo pontualmente, em número de unidades habitacionais, o nível equivalente ao de mercado em empreendimentos populares de forma concentrada, conforme aponta Tabela 3.

construtora ou regime de administração direta, em que compras e contratações de materiais e serviços são feitas diretamente pela entidade, com a supervisão de uma assessoria ou de técnicos responsáveis pelas obras.

Tabela 3. Os movimentos populares e entidades organizadoras no MCMV
Entidades

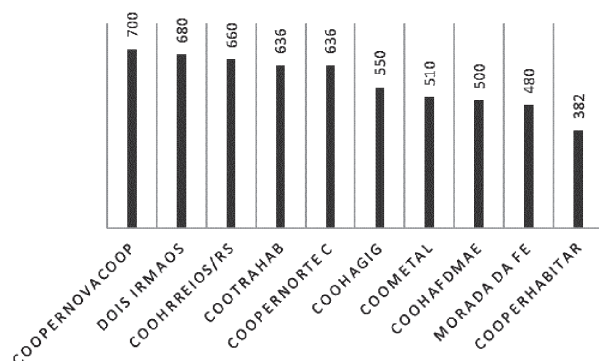
UF	Município	Nome empreendimento	Unidades	Entidade organizadora
SP	Santo André	Santo Dias 2	500	Associação de moradores do acampamento esperança de um novo milênio (AMAENM), associação vinculada ao MTST e ao MST TABOÃO
	São Paulo	Copa do Povo Gleba A	2.002	
	São Paulo	Copa do Povo Gleba B	648	
	Taboão da Serra	Joao Candido A, Res	192	
	Taboão da Serra	Joao Candido B, Res	192	
	Santo André	N Pinheirinho 2	410	
	São Paulo	Residencial São Matheus Condomínio 1 (Dandara)	216	
4.160				
BA	Feira de Santana	Residencial Mangabeiras	300	União de Moradia Popular Núcleo Bahia UMP BA
	Itiúba	Loteamento Vitória da União	70	
	Salvador	Conjunto Residencial Vitoria da União	260	
	Senhor do Bonfim	Conjunto Residencial Monte Alegre	150	
MA	Paço do Lumiar	Residencial Silvia Catanhede I	150	União de Moradia Popular Núcleo Maranhão UMPMA
	São José de Ribamar	R Magno Cruz I	200	
	São José de Ribamar	R Magno Cruz II	200	
PR	Apucarana	Residencial Orlando Bacarin	150	União de Moradia Popular Núcleo Paraná UMP/PR
	Borrazópolis	Conjunto Habitacional Bela Vista	124	
	Marilândia do Sul	Conjunto Residencial Conquista I	162	
	Prado Ferreira	Prado Ferreira 5 uh Pulverizadas	4	
	Prado Ferreira	Residencial Prado Ferreira III	19	
	Rio Bom	Loteamento Patrimônio Santo Antônio do Palmital	23	
	Terra Boa	Residencial Nova Aliança	82	
1894				
CE	Fortaleza	Residencial Comunitário Luiz Gonzaga - Etapa A1	352	Cearah Periferi
		Residencial Comunitário Luiz Gonzaga - Etapa A2	288	
		Residencial Comunitário Luiz Gonzaga - Etapa C1	496	Federação de Entidades de Bairros e Favelas de Fortaleza
		Residencial Comunitário Luiz Gonzaga - Etapa B1	304	Habitat Guarai
		Residencial Comunitário Luiz Gonzaga - Etapa B2	320	
1760				

UF	Município	Nome empreendimento	Unidades	Entidade organizadora
RS	Rio Grande	Emp.Junção		COOPERARROIO
		Cond. Cooparroio	240	
		Cond. Cooperlar	336	COOPERNOVA
		Cond. Coopernova	336	COOTRAHAB
		Cootrahab I	112	UNIPERFIL
		Cotrahab II	44	Movimento Na- cional de Luta pela Moradia, o MNLM
		Cond. Uniperffil	208	
		Cond. Uniperffil	208	
		Castelo Branco Coopernova	32	COOPERNOVA
		Cidadexxx de Águeda Cootrahab	44	COOTRAHAB
		Cootrahab	114	
1466				

Fonte: Caixa Econômica Federal, dados MCMV empreendimentos Brasil, Faixa 1, 31mar. 2018.
Elaborado e sistematizado pelos autores.

Diversos movimentos de moradia produziram unidades habitacionais por todo o Brasil, não apenas restritos a capitais ou regiões metropolitanas. Como apontado anteriormente, nos Gráficos 4 e 5, São Paulo e Rio Grande do Sul lideraram o número de contratos na modalidade Entidades do PMCMV. Para o Rio Grande do Sul, foram ao todo 49 entidades que assinaram 10.076 contratos na modalidade. Podemos visualizar no Gráfico 9 a distribuição desses agentes entre os dez que mais produziram.

Gráfico 9. Dez maiores entidades por número de unidades habitacionais contratadas FDS/MCMV atuando no RS até o ano 2018



Fonte: Caixa Econômica Federal, dados MCMV empreendimentos Brasil, Faixa 1, 31 mar. 2018.
Elaborado e sistematizado pelos autores.

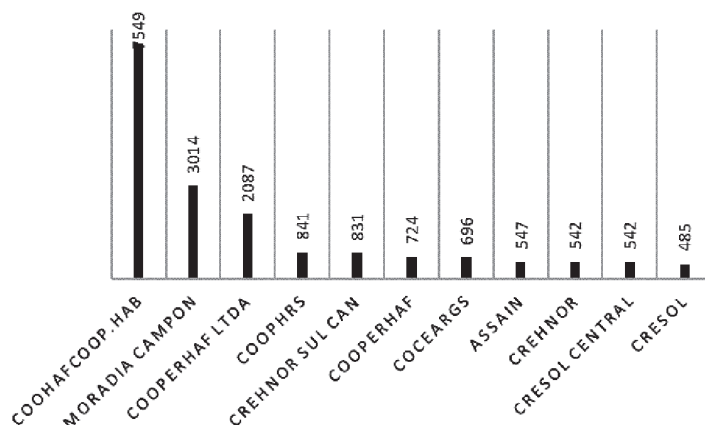
Tais cooperativas surgem na Região Metropolitana de Porto Alegre (RMPA), com histórico de produção habitacional (Sapiranga, São Leopoldo, Novo Hamburgo, Portão), como a Cooperativa de Produção, Trabalho e Habitação Ltda. (COOPERNOVA³¹ de Sapiranga) e a Cooperativa de Trabalho, Habitação e Consumo Construindo Cidadania (COOTRAHAB³² de São Leopoldo), mas com o PMCMV têm atuado em outros municípios fora da RMPA. Ainda na Região Metropolitana, destaca-se a participação da COOHRREIOS, a Cooperativa Habitacional dos Empregados da EBCT/RS (Alvorada, Viamão, São Leopoldo e Nova Hartz), e, em Porto Alegre, alguns empreendimentos foram produzidos pela cooperativa dos trabalhadores do Departamento Municipal de Água e Esgotos (DMAE). O Rio Grande do Sul liderou na modalidade PNHR com 24.873 contratos por meio de 75 entidades. Destaca-se a maior produção pela Cooperativa Habitacional da Agricultura Familiar (COOHAF),³³ e demais agentes com força no campo gaúcho, como a CREHNOR e a COCEARGS, ligados ao Movimento dos Trabalhadores Sem Terra (MST), cuja produção habitacional se faz presente dentro de assentamentos da Reforma Agrária. Além dessas, outras entidades também figuram entre as dez que mais produziram, como vislumbra-se no Gráfico 10.

³¹ A COOPERNOVA foi fundada em 2005 e está habilitada pelo PMCMV/Entidades na construção de moradias nas cidades gaúchas de Charqueadas, Pelotas, Sapiranga e Rio Grande. Neste último município, no Empreendimento Junção, é responsável pela construção de 21 blocos de apartamentos (MAGALHÃES, 2019).

³² A COOTRAHAB foi fundada em 2008 (ano do registro da pessoa jurídica) e está habilitada pelo PMCMV/Entidades para a construção de moradias nas cidades gaúchas de Butiá, Ernestina, Esteio, Imbé, Mata, Novo Hamburgo, Passo Fundo, Santana do Livramento, Santo Augusto, São Gabriel, São Leopoldo, São Vicente do Sul, Vacaria e Rio Grande. Neste último município, no Empreendimento Junção é a cooperativa responsável pela construção das 156 casas (MAGALHÃES, 2019).

³³ Surge em 2002 na oferta de projetos de construção visando a permanência do agricultor familiar no campo. A cooperativa atua nas áreas de abrangência dos Sindicatos dos Trabalhadores Rurais, presentes em 450 municípios do Estado do Rio Grande do Sul filiados à FETAG-RS. <http://www.fetags.org.br/index.php?idp=MTk=>

Gráfico 10. Dez maiores entidades por número de unidades habitacionais contratadas PNHR/MCMV atuando no RS até o ano 2018



Fonte: Caixa Econômica Federal, dados MCMV empreendimentos Brasil, Faixa 1, 31, mar. 2018. Elaborado e sistematizado pelos autores.

Destaca-se, no estado do Rio Grande do Sul, uma importante combinação de histórico de cooperativismo com acúmulo de lutas populares e sindicais, berço de movimentos sociais como o MST e/ou vinculação direta com movimentos que adquiriram peso regional e possuem representação nacional, como Movimento Nacional de Luta pela Moradia (MNLM) e o Movimento dos Atingidos por Barragem (MAB), presentes em demais unidades da Federação. Soma-se a isso experiências de gestão urbana progressistas em cidades da RMPA e a própria gestão de Olívio Dutra na capital do estado, passando a ministro do Ministério das Cidades.³⁴ Com todas as contradições, após dez anos do programa, o resultado no Rio Grande do Sul foi o fortalecimento e a reorganização de velhas entidades que já operavam com programas habitacionais passados, como o PSH, o Crédito Solidário e a Resolução nº 460, bem

³⁴ Não se ignora o repertório político gaúcho, com figuras históricas que ainda hoje influenciam legendas, partidos políticos e que fizeram parte de governos progressistas do século XX, como Leonel Brizola e presidentes da República como Getúlio Vargas e João Goulart.

como a criação de novas entidades com agentes da sociedade civil não restritos a movimentos populares que acessaram os recursos federais, construindo empreendimentos dentro da modalidade com uma elevada capacidade de produção sem lucro, e o que é mais importante, em unidades habitacionais maiores e de melhor qualidade.³⁵ Será necessário estabelecer um quadro sintético sobre a rota dessas entidades no meio urbano e no meio rural a partir do PMCMV, aprofundando mais a análise regional.

Considerações finais

Estabelecido introdutoriamente um quadro sintético da economia brasileira dos anos que precedem e sucedem o lançamento do PMCMV, conclui-se que o Programa resulta de um conjunto de políticas econômicas articuladas em três eixos, ou três pilares – distribuição de renda, expansão dos investimentos públicos e oferta de crédito. Se o MCMV surgiu como medida de socorro às grandes empresas de construção civil e incorporadoras no cenário do pós-crise internacional de 2008, as condições para sua efetivação, contudo, apenas poderiam se dar pelo contexto específico brasileiro dos anos anteriores ao *Milagrinho Brasileiro* (CARVALHO, 2018), *breve era de ouro* (SERRANO; SUMMA, 2018) que resultou num breve ensaio keynesiano (ANDREÃO, 2016). Ainda que medida anticíclica, o MCMV teve um caráter estrutural e permanente, tendo se tornado uma política habitacional com relativa estabilidade ao longo de uma década, ampliando-se em recursos, novas fases, novas modalidades e novas faixas de renda. Não resta dúvidas de que o Programa MCMV serviu aos propósitos de agentes hegemônicos do circuito capitalista urbano (capital imobiliário, capital fundiário e capital produtivo). Ainda que não tenha se originado no bojo da política de habitação que se estava estruturando anos antes, tendo, inclusive, a suplantado, o PMCMV acabou se ajustando aos propósitos de órgãos estatais (ou parte da aparelhagem estatal) em ratificar compromissos

³⁵ O que nos foi comprovado empiricamente em diversos municípios visitados em trabalhos de campo no Rio Grande do Sul desde 2016.

sociais. A ordem dos fatores trouxe elementos críticos à narrativa progressista: foram os empresários da construção civil que bateram à porta do governo em busca de solvabilidade em seus negócios corporativos durante a crise financeira; foram os movimentos populares que exigiram serem ouvidos pelo governo em audiências às vésperas do lançamento do Programa (ROLNIK, 2015), mas, ainda sim, da intencionalidade puramente de mercado, o resultado foi a incorporação prática de um conteúdo progressista e a ratificação de uma política social. Em outras palavras, se do *lobby* dos empresários o governo federal “politiza” a medida e, junto com a Caixa Econômica Federal, cria a Faixa 1, com inéditos subsídios a fundo perdido para a população mais pobre; se da ausência dos movimentos populares num primeiro momento, passando à mesa de negociação num segundo, institucionaliza-se a modalidade Entidades, cremos que há um virtuoso sentido que desvia da rota tradicional hegemônica puramente “a reboque do mercado” e comprova, por meio da teoria social crítica, o importante papel da atuação estatal via ação social de formuladores da política (HIRSCH, 2010). Compreendendo o entrelaçamento conflituoso de agentes sociais com visões de mundo contraditórias, que está pressuposto na arena de lutas da esfera pública, o PMCMV tomou o rumo da produção do espaço deliberadamente como política econômica, tornando-se funcional, contudo, à própria política social, incorporando-se posteriormente a diretrizes anunciadas antes da histórica pauta e agenda da habitação popular.

No pragmatismo da *realpolitik*, os fins acabaram justificando os meios, e os movimentos populares pressionados *entre a gestão e a urgência* (RIZEK; AMORE; CAMARGO, 2014) foram disputar sua cota sob o risco de não verem suas demandas atendidas por empresas em parceria com proprietários de terra e gestores locais. Forjados no cotidiano das lutas populares atravessadas por limites de formação e espaços de encontro na cidade brasileira do século XXI, enfrentando duras condições de sobrevivência no espaço urbano cada vez mais hostil, encarecido o preço da terra, rebaixados salários e precarizadas as relações de trabalho e de vida em assentamentos também precários, era preciso disputar recurso e projeto político. Assim, nos parece mais realista, mais estratégico e mais coerente com a realidade dinâmica dos movimentos sociais o caminho teórico que permite analisar, com todas as contradições, o que foi feito

da dita “migalha”, “esmola” ou “troco”. O programa, ainda que orquestrado por agentes hegemônicos e majoritários, acionou um circuito que incorporou definitivamente agentes minoritários, dando escala a uma produção habitacional que antes era residual e marginal. Ainda que longe das lonas, os movimentos populares foram à luta – é verdade que num caminho errático e contraditório, que o fez ir também ao mercado (RODRIGUES, 2013). Conforme encerramos um ciclo econômico e político no país, fica mais nítida sua dupla determinação, isto é, dois campos de força que disputaram a ênfase do Programa.

Nesse sentido, o intento foi tentar dar conta de uma análise que considera os atores de forma mais completa (FERREIRA, 2019). Compreender o novo papel atribuído às entidades, quais suas práticas e estratégias como agentes da produção do espaço urbano e rural é fundamental porque aprofunda a teoria social crítica, analisando limites e possibilidade da delegação de poder, tema caro à bandeira da reforma urbana. Mais do que quanti ou qualitativamente, as entidades estão conduzindo um processo produtivo espacial. Portanto, a nosso ver, é preciso compreender quais serão os desdobramentos dessa produção habitacional em larga escala, porém não hegemônica, nas cidades brasileiras para os beneficiários da política e para a militância, na práxis do direito à cidade. Com todas as contradições do intervalo de uma década, urge buscar respostas se o PMCV permitiu, afinal, com avanços e retrocessos, novas camadas de direito à moradia e urbanidade no Brasil. Para além dos movimentos populares, os demais agentes sociais do vasto e heterogêneo universo das entidades no Brasil demarcam posições na arena de lutas, intermediando a relação entre o Estado e os beneficiários em potencial da política pública.

Numa análise de balanço de uma década do Programa MCMV, a ideia foi traçar um panorama. Com esse intuito, apresentamos um conjunto de dados sobre a atuação de agentes sociais, como empresas construtoras, incorporadoras, entidades sociais, cooperativas, movimentos sociais e lideranças populares na gestão dos empreendimentos. Tais dados revelam resultados nacionais do PMCMV para a Faixa 1 em gráficos, tabelas e mapas a partir do número de contratos por unidades habitacionais para todas as unidades de federação, confrontando as modalidades, regionalizando alguns dados, sobretudo no Rio Grande do Sul, e nomeando os agentes da produção.

Referências

- AMORE, Caio Santo; SHIMBO, Lúcia Zanin; RUFINO, Maria Beatriz Cruz. *Minha Casa... E a Cidade? Avaliação do Programa Minha Casa Minha Vida em seis estados brasileiros*. Rio de Janeiro: Letra Capital, 2015.
- ANDREÃO, G. O. *Programa Minha Casa, Minha Vida: uma análise de suas duas fases à luz da teoria keynesiana*. Monografia (Graduação em Ciências Econômicas) – IE, UFRJ, Rio de Janeiro, 2016.
- ARRETCHE, Marta (Org.). *Trajetórias das desigualdades: como o Brasil mudou nos últimos cinquenta anos*. 1. ed. São Paulo: Editora UNESP, CEM, 2015. p. 223-247.
- BARBOSA, Nelson. Dez anos de política econômica. In: SADER, Emir (Org.). *10 anos de governos pós-neoliberais no Brasil: Lula e Dilma*. São Paulo: Boitempo; Rio de Janeiro: FLACSO Brasil, 2013.
- BASTOS, Rodrigo Dantas. *Economia Política do Imobiliário: o programa Minha Casa, Minha Vida e o preço da terra urbana no Brasil*. 2012. 106 f. Dissertação (Mestrado em Sociologia) – Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2012.
- BONDUKI, Nabil. Avanços, limitações e desafios da política habitacional do Governo Lula – Direito à Habitação em oposição ao direito à cidade. In: FERNANDES, Edésio; ALFONSIN, Betânia (Coords.). *Direito à moradia adequada: o que é, para quem serve, como defender e efetivar*. Belo Horizonte: Fórum, 2014. p. 293-316.
- BROWN, Mano. Um sobrevivente do inferno. Entrevista concedida a Guilherme Henrique, Henrique Santana e Nadine Nascimento. *Le Monde Diplomatique Brasil*, São Paulo, Edição 126, 8 jan. 2018. Acesso em: <https://diplomatique.org.br/um-sobrevivente-do-inferno/>.
- BUONFIGLIO, Leda Velloso. Habitação de Interesse Social. *Mercator*, Fortaleza, v. 17, 2018.
- BUONFIGLIO, Leda Velloso. *Da política urbana federal à produção do espaço municipal: a gestão habitacional no Rio Grande do Sul*. 2015. 328 f. Tese (Doutorado em Geografia) – Instituto de Geociências, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2015.
- BUONFIGLIO, Leda V.; BASTOS, Rodrigo D. O lugar das políticas de habitação popular nas cidades brasileiras. In: SIMPÓSIO NACIO-

- NAL DE GEOGRAFIA URBANA-SIMPURB, 12, 2011, Belo Horizonte. *Anais* [...]. Belo Horizonte: 16 a 19 de novembro de 2011.
- CAMARGO, Camila Moreno de. *Minha Casa Minha Vida Entidades: entre os direitos, as urgências e os negócios*. 2016. 293 f. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo) – Instituto de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2016.
- CARVALHO, Laura. *Valsa Brasileira*. Do boom ao caos. São Paulo: Todavia, 2018.
- CHESNAIS, Francois. *A mundialização do capital*. São Paulo: Xamã, 1996.
- FERREIRA, J. S W. A política habitacional e a agenda urbana no Brasil: Caminhos para reflexão. Entrevista concedida a João Carlos C. dos S. Monteiro e Leda V. Buonfiglio. *@Metropolis: Revista Eletrônica de Estudos Urbanos e Regionais*, Rio de Janeiro, n. 37, ano 10, jun. 2019.
- FIX, Mariana de Azevedo Barreto. *Financeirização e Transformações Recentes no Circuito Imobiliário no Brasil*. 2011. 288 f. Tese (Doutorado em Economia) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2011.
- HIRSCH, Joachim. *Teoria Materialista do Estado*. Rio de Janeiro: Revan, 2010.
- IPEA. *PNAD 2009*. Primeiras análises: Investigando a chefia feminina de família. Comunicados do Ipea, n. 65. Nov. 2010.
- MAGALHÃES, M. R. *Estado e movimentos sociais na concepção de uma política pública habitacional* – Programa Minha Casa Minha Vida Entidades – Empreendimento Junção, Rio Grande, Rio Grande Do Sul. Dissertação (Mestrado em Geografia) – Instituto de Ciências Humanas e da Informação, Universidade Federal do Rio Grande, Rio Grande, 2019.
- MARCOVITCH, Jacques (Org.). *Crescimento econômico e distribuição de renda: prioridades para ação*. São Paulo: Edusp, Senac, 2007.
- MARICATO, Ermínia. *O impasse da política urbana no Brasil*. 2. ed. Petrópolis: Vozes, 2012.
- MARICATO, E. *Brasil, cidades: alternativas para a crise urbana*. Petrópolis: Vozes, 2001.
- MASCIA, Eleonora Lisboa. *Habitação para além da metrópole*. 2012. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) – Faculdade de Arquitetura, Universidade Federal da Bahia. Salvador, 2012.

- MELAZZO, Everaldo. Problematizando o Conceito de Políticas Públicas: Desafios à Análise e à Prática do Planejamento e da Gestão. *TÓPOS*, v. 4, n. 2, p. 9-32, 2010.
- OFFE, Claus. *Problemas estruturais do Estado capitalista*. Rio de Janeiro: Tempo Brasileiro, 1984. (Versão digital).
- POULANTZAS, Nico. *O Estado, o Poder, o Socialismo*. 2. ed. Rio de Janeiro: Graal, 1985.
- RIZEK, Cibele; AMORE, Caio Santo; CAMARGO, Camila Moreno. Política social, gestão e negócio na produção das cidades: o programa Minha Casa Minha Vida “entidades”. In: *Caderno CRH*, Salvador, v. 27, n. 72, p. 531-546, set./dez. 2014.
- ROLNIK, Raquel. *Guerra dos lugares: a colonização da terra e da moradia na era das finanças*. São Paulo: Boitempo, 2015.
- ROYER, Luciana de Oliveira. *Financeirização da política habitacional: limites e perspectivas*. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo) – Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2009.
- RIBEIRO, A. C. T. Movimentos, Sujeitos Sociais e Política (Elementos para a Prática Pedagógica). In: ENCONTRO NACIONAL DE EQUIPES URBANAS, 1991.
- RODRIGUES, Arlete Moysés. A Política Urbana no Governo Lula. Simpósio de Geografia Urbana, Belo Horizonte, 2011. *Ideias*, Campinas, n. 3, nova série, p. 61-80, 2º sem. 2011.
- RODRIGUES, Evaniza Lopes. A estratégia fundiária dos movimentos populares na produção autogestionária da moradia. Dissertação (Mestrado Arquitetura e Urbanismo) – Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2013.
- SADER, Emir (Org.). 10 anos de governos pós-neoliberais no Brasil: Lula e Dilma. São Paulo: Boitempo, Rio de Janeiro: FLACSO Brasil, 2013.
- SANDRONI, Paulo (Org.). *Novíssimo Dicionário de Economia*. São Paulo: Best Seller, 1999.
- SERRANO, Franklin; SUMMA, Ricardo. Conflito distributivo e o fim da “Breve Era de Ouro” In: DOSSIÊ Balanço Crítico Da Economia Brasileira (2003-2016). *Novos Estudos CEBRAP*, São Paulo v. 37, n. 2, p. 175-189, maio/ago. 2018.
- SHIMBO, Lúcia Zanin. *Habitação social, habitação de mercado: a confluência entre Estado, empresas construtoras e capital financeiro*.

Tese (Doutorado em Engenharia) – Universidade de São Paulo, São Carlos, 2010.

SMITH, Neil. *La Nueva Frontera Urbana*. Ciudad revanchista y gentrificación. Madrid: Traficantes de Sueños, 2012.

SOUZA, Jessé. *A ralé brasileira*. Quem é e como vive. Belo Horizonte: Ed. UFMG, 2009.

Patrimonialismo no capitalismo contemporâneo

Paulo Cesar Xavier Pereira

Introdução

Consideramos que estamos face a um novo regime de acumulação do capital em razão da emergência atual do poder das finanças mundializadas e dos títulos de direitos patrimoniais, que revelam com clareza o poder que a propriedade mobiliária e a propriedade imobiliária têm de gerar renda. Esse rentismo nos dias atuais, como chamou atenção Chesnais ([2004] 2005), representa uma renovação mundial do poder do patrimônio burguês, um regime específico de propriedade do capital. Entre nós, ele vai se encontrar com as raízes estruturais na sociedade brasileira, que mescla formas modernas e globais às formas tradicionais e coloniais. Por assim dizer, historicamente, mescla o moderno e o antigo patrimonialismo.

Esse novo regime de acumulação do capital, que redimensiona o poder do patrimônio capitalista combinando o poder da propriedade do dinheiro e o poder da propriedade de imóveis, estrutura os novos processos de concentração de riqueza. Esse novo regime de acumulação do capital é denominado, por Chesnais ([2004] 2005), de “capitalismo patrimonial”, e, por Aglietta (1988), de “crescimento patrimonial”. Para ambos os autores, a essência do novo regime reside na emergência da propriedade com poder de obter renda capaz de solucionar o decréscimo da taxa de lucro e a crise de produção industrial, que vinha declinando desde os anos 1970. Essa mescla de poderes do patrimônio – antigo e moderno – na constituição do novo regime de acumulação sob dominância financeira se revela como suporte, condição, meio e fundamento da reprodução do capitalismo contemporâneo, particularmente em países como o Brasil.

Neste capítulo, a discussão para caracterizar a emergência de um novo regime de acumulação de capital, o do capitalismo patrimonial, tem como referência a urbanização contemporânea, uma vez que essa permite revelar com maior clareza o poder do rentismo, aliando aos processos espoliativos imobiliários e financeiros que se acentuam no contexto atual de urbanização planetária. E, ainda, porque nela se somam e se mesclam o patrimonialismo tradicional e o contemporâneo dos acionistas das empresas sob “*corporate governance*”. O primeiro, considerado como um “entesouramento estéril”, e, o segundo, como um “moderno entesouramento”, conforme denominação de Chesnais ([2004] 2005).

Nesse novo regime, a propriedade ganha relevo, e nisso difere do regime de acumulação fordista, em que a produção industrial é que era, prioritariamente, o objetivo dos investimentos. Na passagem de um regime para outro, do fordista para o patrimonial, diminui a importância da produção e ganha novo sentido a propriedade das ações das empresas como remuneração dos investidores. Por isso, vale adiantar a “importância do moderno entesouramento”, que, ao pôr em relevo que a remuneração do proprietário-acionista é exterior à produção do valor, mostra a prevalência da valorização fictícia. Diante disso, aqui se discute como a acumulação sob a dominância financeira, em boa parte capital fictício, altera diversos processos capitalistas ao nível global e, também, ao nível da dinâmica imobiliária e da urbanização.

Há quem imagine que a modernização capitalista poderia superar o patrimonialismo. Todavia, há uma resiliência patrimonialista que se verifica não só por sua persistência, mas também por desatino do capital. A sua falta de sentido aparente se mostra cada vez mais necessária para a reprodução e sobrevivência do capital. Até que ponto reconhecer esse despautério tornaria mais compreensível as condições em que o capital se reproduz? Difícil dizer, mas o reconhecimento desse despropósito, desencontros e descaminhos do patrimonialismo na construção da cidade permitiria entender melhor como a cidade tem seu patrimônio continuamente reconstruído e destruído.

Nossa história revela que a apropriação e a produção do espaço apresentavam uma prática política e econômica que confundia o que era público com o que pertencia à vida privada, favorecendo sempre o inte-

resse do particular.¹ Dizendo respeito à construção das cidades, desde a moderna propriedade imobiliária, em meados do XIX, se instituiu a equivalência monetária da propriedade da terra com a obrigação do pagamento de uma renda para satisfazer o direito do proprietário. Foi assim que o patrimônio urbano e imobiliário se manteve como fonte de acumulação do capital, imanando dele as próprias relações de privatização do espaço, que permitem que o que não é capital se apresente como se fosse e represente um valor. Agora, sob o impulso do capital fictício na acumulação com dominância financeira, essa imanência se renova e parece se consolidar.

Essa renovação se soma e se mescla ao antigo patrimonialismo, conduzindo a uma simbiose que favorece a concentração da riqueza entre os proprietários mais ricos, aqueles detentores de maior “patrimônio” mobiliário ou imobiliário. Os mecanismos de apropriação que capturam e acumulam mais-valia social ganham importância fazendo com que o capitalismo patrimonial se diferencie ainda mais da acumulação industrial.

O antigo patrimonialismo

A precariedade e o imprevisto na produção das nossas cidades não é expressão de um “modelo” de urbanismo moderno, que foi distorcido devido à pobreza. Ao contrário, esse é o padrão moderno e industrial gestado na acumulação capitalista mundial. Nesse sentido, as cidades do centro, aquelas das metrópoles coloniais, são constituintes de um mesmo processo, cuja anastrosia modela a posição antípoda no processo global de acumulação.

Constata-se que, quanto mais rica a cidade, maior se mostra a segregação, e, também, o gradiente de preços imobiliários e a desigualdade urbana. O livro *São Paulo 1975: Crescimento e Pobreza* indicou a raiz do problema ao assinalar que a “superioridade econômica de São Paulo baseia-se, em grande medida, na propriedade. Não na propriedade em

¹ Não importa aqui as distinções entre caudilhismo, coronelismo, clientelismo etc. e milicianos, que hoje atuam em metrópoles com largo uso da violência para estabelecer a “ordem”.

geral, mas especificamente na propriedade do capital” (CAMARGO *et al.*, 1976, p. 14). O que seria essa propriedade em específico? Trata-se de “propriedade de não produtores... cuja finalidade é proporcionar lucros aos proprietários e que crescem mediante reaplicação de lucros próprios ou atração do excedente de outras unidades econômicas” (CAMARGO *et al.*, 1976, p. 14). Ou seja, é um capital cujo fim é garantir um processo crescente de ganhos ao seu proprietário, devido à propriedade.

Nessa cidade, a concentração da propriedade e da acumulação do trabalho resultou no crescimento da urbanização, que, apesar do aburguesamento, não rompeu com a herança colonial da cidade. Ao contrário, a modernização da cidade continuou a se apoiar na herança colonial e patrimonialista. Tanto que o assalariado, além de explorado na fábrica para ter sua casa “própria”, só encontrava como solução ele mesmo produzir a sua moradia. A ideia é de que a posse da casa contribui para superar a precariedade, no entanto, “contribui de maneira decisiva para reforçar a concepção do direito de propriedade privada como algo sagrado e inviolável, inclusive por aqueles que não a detém” (TRINDADE, 2012, p. 161).

A experiência urbana tem mostrado que a superação do patrimonialismo e da precariedade não se viabiliza pela posse da moradia, embora essa seja o fetiche. Revela-se caminho marcado por falsos problemas que secularmente têm impossibilitado o trabalhador de se tornar um cidadão. Florestan Fernandes (1976) foi pioneiro na tese de que em São Paulo o trabalhador sempre encontrou empecilhos para exercer a cidadania. O respeito aos direitos nunca esteve presente na vida de qualquer trabalhador, porque a raiz dos problemas está na ambiguidade do Estado na regulação de conflitos tanto do trabalho quanto da urbanização. Essas tensões se agravaram apesar das grandes transformações do capitalismo.

Mesmo nas principais cidades se mantém um urbanismo patrimonialista, apesar de impactadas por projetos globalizados. Nestas, consolida-se uma mescla em que não se rompe com a maneira de construir cidades para o capital nem com o patrimonialismo da urbanização em função da propriedade. À vista disso, precisa-se entender por que, apesar da extensão e da profundidade dos conflitos sociais e urbanos, não se tem apresentado a possibilidade de superar a precariedade e nem a de negar a ideia de que esta seria consequência do “atraso”.

A precariedade persistente não precisa ser institucionalizada como um modo de morar moderno pelo qual uma parte da sociedade estaria pagando um preço pelo “progresso”. E nem o endividamento imobiliário precisa ser estimulado como parte da mercantilização financeirizada, uma perversa integração pelo consumo, porque é, sobretudo, soma da espoliação com a exploração para reproduzir o capital. Por isso, não vemos como solução “passizar” as massas e nem buscar soluções massivas à moda neoliberal, mas percebemos a necessidade de prosseguir na crítica a essas persistências e buscar caminhos contra a (nova) máquina patrimonial do novo regime de acumulação.

A nova máquina patrimonial

Esse título refere-se a um patrimonialismo contemporâneo e nele temos em mente a metáfora do moinho satânico utilizada por Polanyi ([1947] 2000) em seu livro *A Grande Transformação*. Ressaltamos que esse autor, em meados do século XX, utilizou a metáfora do moinho para afirmar que “um mercado auto regulável teria destruído fisicamente o homem e transformado seu ambiente num deserto” (POLANYI, [1947] 2000, p. 18). A renovação da metáfora na ideia de uma “nova máquina” quer indicar que, com a mescla dos patrimonialismos no capitalismo contemporâneo, o risco de aniquilamento da vida social se exacerbou.²

Desde a década de 1980, identifica-se uma retração da solução habitacional tradicional em que o morador construía a própria casa; mas não estava claro que o esgotamento desta solução vinha na esteira de uma generalizada elevação dos preços dos imóveis no mercado imobiliário. E, também, não estava claro que a ação pública regularizadora dos loteamentos urbanos, apesar de penalizar os loteadores clandestinos, funcionava em defesa de interesses patrimoniais mais fortes. Essas

² Lembrar Karl Polanyi (1886-1964) é evocar um intelectual que, com suas teorias sobre as relações entre cultura, sociedade e economia, procurou estabelecer uma crítica às estruturas da mercantilização da vida social. Ele indaga se é possível à sociedade democrática manter uma livre convivência com o mundo da mercadoria, e suas reflexões permitem ir além da denúncia do caráter perverso das relações mercantis, abrindo-se para um futuro humanista da economia, da política e do Estado.

(in)soluções prevaleceram até quando o Estado assumiu a implementação de políticas com propostas habitacionais de interesse social via mercado, como se verificou em críticas ao Programa Minha Casa Minha Vida.

De alguma maneira, as políticas assumidas pelo Estado, fomentando subsídios e crédito imobiliário, evidenciam que pela via da mercantilização financeira da habitação já não está vigente o chamado padrão de periférico crescimento urbano. Anteriormente, a alternativa do trabalhador era morar na periferia, que, mesmo sendo uma *urbanização sem urbanismo*, mitigava a impossibilidade de permanecer na cidade. Agora, a mercantilização financeirizada da habitação com um padrão de *urbanismo sem urbanização* vem integrar o morador ao mercado, mas o faz perversamente porque o deixa endividado e compromete o seu futuro.

Desde o final dos anos 1970, e principalmente após os anos 2000, esse urbanismo sem urbanização vem propondo a estratégia imobiliária e financeira dos grandes projetos urbanos (PEREIRA, 1997, 2014). Por meio do empresariamento neoliberal, os megaprojetos de renovação urbana mostram que “a questão não é introduzir um nexos capitalista, mas, muito mais, criar as condições necessárias ao funcionamento do capital especulativo” (SANTOS, 1977, p. 37). Tanto que as políticas de renovação de diferentes áreas urbanas vão estar associadas a megaeventos internacionais, que com este (e por meio deste) se tornam instrumentos articulados globalmente para criarem, a nível local, as condições necessárias para continuidade da reprodução do capital (PEREIRA, 2014).

Como se fosse um repetido Cavalo de Troia, conforme metáfora de Santos (1977), se criam reincidentes articulações globais-locais para instrumentalizar especulativamente o fetichismo imobiliário. Por meio de diferentes eventos internacionais, são injetados volumosos investimentos que multiplicam a renda da terra e, também, geram rendas financeiras. A terra e as finanças envolvidas nesses negócios imobiliários revelam a força da propriedade patrimonial no novo regime e a possibilidade de capturas diferenciais de rentabilidade em diferentes tempos e escala. Trata-se de algo aparentemente simples, diz Harvey (2004) lembrando que ambos envolvem o duplo sentido do que ele chamou de “ordenação espaço-temporal”.

Essa “ordenação espaço-temporal”, por um lado, é o resultado de investimentos fixos imobilizado na terra, de uma maneira física e imóvel, funcionando como qualquer infraestrutura, um capital fixo social. Por isso, sua aparência simples se constitui em algo imprescindível à reprodução do capital, mas, metaforicamente, essa ordenação apresenta, também, um sentido de criação de capital fictício. Este sentido revela-se em diferentes operações, por exemplo, quando, por meio de “instituições estatais e financeiras detém o poder-chave de gerar e oferecer crédito”, “gastos estatais produtivos que se pagam a si mesmos” ou “um tipo particular de solução de crises capitalistas por meio do adiantamento do tempo e da expansão geográfica” (HARVEY, 2004, p. 113).

Essas múltiplas possibilidades de criação de capital fictício por meio da ordenação espaço-temporal representam uma possibilidade nova de instrumentalização do imobiliário e da mobilização da propriedade mobiliária, ambas como propriedades patrimoniais. Na medida em que se constituem como riquezas patrimoniais, se mostram sob a aliança do Estado e das instituições financeiras cruciais e imprescindíveis para acumulação. De um lado, em função do funcionamento (real/material) da acumulação e, em outro, em consonância à criatividade interminável de poder e mística que faz sustentar e reproduzir o capital (HARVEY, 2004, p.113). Foi a essa acumulação por “outros meios” que o consagrado autor, na perspectiva de uma “geografia histórica do capitalismo”, se referiu como “acumulação via espoliação”.³

Na apresentação do livro por ele organizado, Chesnais ([2004] 2005, p. 21) considera relevante que as “formas reativadas ou novas que David Harvey reagrupa sobre o nome de acumulação por expropriação (*accumulation by dispossession*)” tenham sido mencionadas como exemplo de reconfiguração de oligopólios em diversos cantos do mundo e dando suporte às organizações que concentram o capital a nível mundial. Essa

³ Suas palavras são as seguintes: por considerar estranho qualificar de ‘primitivo’ ou ‘original’ um processo em andamento, substituirei a seguir pelo conceito de ‘acumulação por espoliação’” (Harvey, 2004, 121). Ele desenvolveu a distinção entre acumulação primitiva e acumulação por espoliação dizendo que “a acumulação primitiva que abre caminho à reprodução expandida é bem diferente da acumulação por espoliação, que faz ruir e destrói um caminho já aberto.” (ibidem, 135).

concentração, para o economista francês, a nível local, “acentuou a evolução dos sistemas políticos rumo à dominação das oligarquias obcecadas pelo enriquecimento e voltadas completamente para a reprodução da sua dominação” (CHESNAIS, [2004] 2005, p.21).

Pode-se dizer que, para os referidos autores, o atual regime de acumulação resulta tanto da consolidação de uma forma específica e nova de acumulação de capital mundial como das políticas de liberalização, desregulamentação e privatização locais. A abertura para o capital de novos campos, legítimos ou ilegítimos, de investimentos lucrativos, resolve as dificuldades com os excedentes de capital à medida que passa a dispor de ativos públicos e privados que possam ser instrumentalizados para a acumulação, legal ou ilegalmente. A continuidade da reprodução do capital, em grande parte, passa ser suportada pela criação de grandes patrimônios e a sua movimentação na forma de diferentes capitais fictícios.⁴

Identifica-se nas economias centrais e em países como o Brasil que movimentos de capital controlam as dificuldades da reprodução capitalista mundial, passando a provocar grandes saltos favoráveis à concentração e à centralização do capital. Trechos de um longo parágrafo de Chesnais ([2004] 2005, p. 22, grifo nosso) poderá melhor esclarecer esse contexto.

Em todos os países em que as oligarquias agrárias e financeiras nunca foram desenraizadas, como na América do Sul, o regime institucional da mundialização reforçou seus direitos de propriedade e os mecanismos de apropriação fundada sobre a exploração do trabalho ou dos ganhos rentistas...

Nos setores específicos do “Sul” – na agroindústria, nas minas e nos metais de base, mas também em menor medida nos bancos e nos serviços financeiros – constata-se uma ênfase análoga àquela do Norte, na centralização e concentração do capital. [...]

Em certos setores elas [*as oligarquias*] dão origem a oligopólios “rejuvenescidos” e “renovados”. Eles [*os setores*] combinam um controle

⁴ Entendemos ser promissora a utilização da categoria capital fictício para compreender o capitalismo contemporâneo, mas, como outras categorias emergentes no século XIX, ainda se encontra pouco elaborada.

importante da *corporate governance*, um gerenciamento moderno e um uso possível das tecnologias de ponta com as formas de exploração mais retrógradas da força de trabalho e do meio ambiente. A extração, a transformação e a exportação de metais de base e da agroindústria são exemplos típicos que o Brasil conhece.

Cabe reiterar que nesse texto se indica o caráter atrasado dessas oligarquias, que, apesar de buscarem “um gerenciamento moderno”, mostram que não querem promover nenhum avanço social. Quando se combina o uso das “tecnologias de ponta com as formas de exploração mais retrógradas da força de trabalho”, não se redime a economia de suas mazelas. Embora essa seja a história da indústria e da urbanização latino-americana, a persistência do uso extremo dos trabalhadores para obter a máxima exploração do trabalho radicaliza a ideia de uma dívida social provocada pela industrialização que o progresso social deveria sanar. Menciona ainda o uso do meio ambiente, a extração, a transformação e a exportação de metais de base e da agroindústria.

Chesnais (2005, p. 23) avalia que os conflitos no surgimento desses oligopólios seriam resultados “menos de verdadeiras tensões entre o ‘Norte’ e o ‘Sul’ do que de rivalidades entre frações diferentes de um mesmo capital concentrado e internacionalizado”. Até porque os títulos de propriedade desses oligopólios poderiam ser patrimônio dos mesmos fundos, quase sempre os mais poderosos.

Relevante essas indicações, embora o autor mencione o atrasado pelo que aparece “rejuvenescido” ou “renovado nas” relações oligárquicas, ele destaca um tipo de “patrimônio”, o moderno. Aquele cujo título de propriedade representa um capital (ilusório) constituído por direitos sobre capital fictício de caráter financeiro. Por isso, cabe lembrar que, no caso das oligarquias relativas a países, como o Brasil, deve pesar bastante a propriedade da terra.⁵

Harvey (2004), apoiado em clássicos do início do século XX, como Lenin, Hilferding e Rosa Luxemburgo, ressalta a tradicional presença

⁵ Na América Latina, “as elites nacionais (proprietários de terra e capitalistas) continuam sendo quem mais invertem na terra e na agricultura e quem tem participado dos negócios recentes vinculados ao novo contexto global” (SOTO *et al.*, 2014, p. 41).

de fraude, predação e roubo na movimentação de créditos e do sistema financeiro, e não deixa de reconhecer que estas características são centrais no capitalismo contemporâneo. Certamente, por sua preocupação histórico-geográfica com os movimentos do capital, dá relevo às questões espaciais (habitações sociais, privatização de espaços e serviços urbanos) e aos aspectos que mostram o uso da natureza (água, floresta, petróleo) por mecanismos da acumulação por espoliação em diferentes partes do mundo. Em vários pontos de seu livro, indica que, a partir de 1973, a financeirização e a orquestração dos interesses privados com o Estado dão o tom geral da emergência das políticas de privatização e das neoliberais. E não deixa dúvida de que, desde então, o “que acumulação por espoliação faz é liberar um conjunto de ativos”, que, se valiosos, são desvalorizados e oferecidos “a custo muito baixo (e, em alguns casos, zero)”, de maneira que fique possível ao capital “apossar-se desses ativos e dar-lhes imediatamente um uso lucrativo” (HARVEY, 2004, p. 124).

Quando isso não é possível, ativos valiosos ficam reservados, como que à espera do momento oportuno para gerar ganhos para algum capital desempregado ou sobreacumulado. Criar esses momentos oportunos orquestrando (des)valorizações oportunistas se torna a principal razão do planejamento das intervenções urbanas orientadas por modelos empresariais e com apoio do Estado. Esse parece ser o caso das diversas e diferentes intervenções públicas associadas a interesses privados na urbanização brasileira e de países latino-americanos. Cabe lembrar que há casos que se tornaram conhecidos, como o de Puerto Madero, em Buenos Aires, ou o Porto Maravilha no Rio de Janeiro, por expressarem a força das ilusões urbanísticas e os caminhos do planejamento no capitalismo contemporâneo.

Considerações finais

O quadro a seguir procura reunir os elementos gerais que se encaixam nessa discussão da transformação dos regimes de acumulação nessa última passagem de século.

Quadro 1. Transformação dos regimes de acumulação

Níveis e dimensões	Até os anos 1970 Regime Fordista	Desde os anos 1970 Regime Patrimonial
Nível mundial	Imperialismo	Globalização
Motor da acumulação	Exploração do trabalho	Espoliação imobiliária e financeira
Fundamento da acumulação	Produção fabril (criação de coisas)	Produção imobiliária (criação de espaço)
Condição da inovação	Mecanização e automação	Design e organização informacional
Produção para mercado	Produção em massa e padronizada	Produção para nichos e flexível
Nível local	Urbanismo provedor	Urbanismo neoliberal

Fonte: Organizado por Paulo Cesar Xavier Pereira

O quadro seguinte apresenta elementos de cada um dos patrimonialismos que foram discutidos de maneira polarizada e cuja mescla estrutura, em uma *nova máquina*, as faces do patrimonialismo contemporâneo.

Quadro 2. Características do patrimonialismo oligárquico e moderno

Característica	PATRIMONIALISMO	
	Oligárquico	Moderno
Elemento e agente	Entesouramento estéril e oligarquia	Moderno entesouramento e gerência corporativa
Controle do Estado	Por oligarcas	Por corporações
Efeito político	Peleguismo	Passivização
Efeito urbano	Vazios: retenção ociosa e especulativa	Condomínio financeirizado: endividamento, subsídios e incentivos
Efeito na economia	Reserva de valor	Capital fictício

Fonte: Organizado por Paulo Cesar Xavier Pereira

Reiteramos que, na discussão dos autores apresentados, Harvey e Chesnais sobretudo, buscou-se ressaltar a noção econômica de “patri-

mônio” como fonte relevante dos rendimentos do capital. Embora possam apresentar divergências, em ambos fica claro que o que se torna objetivo é assegurar por meio da propriedade de títulos a captura e a concentração da riqueza entre os mais ricos, seja em um país ou em um grupo social. Nesse sentido, procuramos relevar que os processos “patrimoniais” são rentistas e concentradores de capitais e de fluxos globais. Mas esses processos se manifestam, também, a nível local, de maneira vigorosa na dinâmica imobiliária, em especial nas cidades onde a urbanização segue a tradição do patrimonialismo oligárquico.

Na atualidade, o poder do patrimônio reforça-se na finança mundializada realçada pelo rendimento dos títulos mobiliários e títulos imobiliários, que Chesnais ([2004] 2005) sintetizou como sendo rendas da propriedade patrimonial, uma específica propriedade capitalista, embora direitos de propriedade sobre um “moderno entesouramento” ou sobre um “entesouramento estéril”, como procuramos discutir, remetam a aplicações em títulos e representem retorno ao poder do patrimônio rentista, pois a propriedade de um “patrimônio designa uma propriedade mobiliária e imobiliária que foi acumulada e dirigida para o ‘rendimento’” (CHESNAIS, [2004] 2005, p. 48-49).

Ressaltamos que os ganhos com a terra se avolumam secularmente, e esse foi um dos traços da apropriação do território pela colonização ibérica, que a empreendeu como grande empresa de produção agrícola para exportação, “uma espécie de ‘mina de ouro’” (FERNANDES, 1976, p. 23). Esse parece ser o sentido que se repete em atuais megaprojetos modernos de renovação urbana, como, por exemplo, os megacomplexos imobiliários-hoteleiros, que, em nome do turismo, combinam negócios imobiliários-financeiros.

Nesse momento, a globalização e a finança trazem uma nova compreensão da acumulação pelos efeitos ofuscantes em sua grande influência na rentabilidade do capital (AGLIETTA, 1999; CHESNAIS, 2005). A preponderância dessa influência no rendimento da propriedade do capital se opõe à tradição da indústria, destrói conquistas históricas dos trabalhadores e, principalmente, a resistência deles ao capital. Faz das rendas patrimoniais um meio bastante eficaz para a extração do mais valor e restabelecimento do domínio de classe.

A acumulação de capital sob dominância financeira mostra eficácia, e, por sua exterioridade em relação ao processo de produção, tende a

solucionar os problemas da relação do capital com o trabalho por fora do assalariamento. Porém, o mais importante é que as rendas patrimoniais obscurecem a origem da riqueza.

Assim, o capitalismo patrimonial representa um novo contexto, onde o avanço da acumulação passa a significar a associação de sofisticados processos de espoliação imobiliária e financeira combinada com as mais diversas formas de exploração do trabalho, com emprego ou sem. A novidade para a produção do espaço, nesse novo regime, é que a espoliação ganha uma aparente autonomia na captura de mais valor, de forma que os rendimentos da propriedade da terra e da propriedade do dinheiro passam a representar poderosas forças de ilusão urbanística e de falseamento do “progresso”.

Referências

- AGLIETTA, Michel. *Le capitalisme de demain*. Paris: Fondation Saint-Simon, 1998.
- AGLIETTA, Michel. Les transformations du capitalismo contemporâneo. In: CHAVANCE, Bernard; MAGNIN, Éric; MOTAMED-NEJAD, Ramine; SAPIR, Jacques (Dir.). *Capitalisme et socialismo en perspective*. Evolution et transformation des systemes economiques. Paris: Lá Decouverte, 1999.
- CAMARGO, Candido *et al.* *São Paulo 1975*. Crescimento e Pobreza. São Paulo: Loyola, 1976.
- CHESNAIS, François *et al.* *Uma nova fase do capitalismo?* São Paulo: Xamã, [2001] 2003.
- CHESNAIS, François. O capital portador de juros: acumulação, internacionalização, efeitos econômicos e políticos. In: CHESNAIS, François (Org.). *A finança mundializada: raízes sociais e políticas, configurações, consequências*. São Paulo: Boitempo, [2004] 2005. p. 35-68.
- FERNANDES, Florestan. *A integração do negro na sociedade de classes*. V. 1. São Paulo: Brasiliense, 1976.
- HARVEY, David. *O novo imperialismo*. São Paulo: Loyola, [2003] 2004.
- PEREIRA, Paulo Cesar Xavier Pereira. Metrópole e exclusão: a dinâmica dos processos sócio-espaciais em São Paulo. In: ENCONTRO NACIONAL DA ANPUR, 7., 1997, Recife. *Anais* [...]. Recife, 1997.

- PEREIRA, Paulo Cesar Xavier Pereira. Megaprojeto e produção do espaço urbano. Uma perspectiva crítica. In: OLIVEIRA, Floriano *et al.* (Orgs.). *Geografia urbana*. Ciência e ação política. Rio de Janeiro: Consequência, 2014. p. 199-218.
- POLANYI, Karl. *A grande Transformação*. As origens de nossa época. Rio de Janeiro: Campus, [1947] 2000.
- SANTOS, Milton. A totalidade do Diabo: como as formas geográficas difundem o capital e mudam as estruturas sociais. *Contexto*, São Paulo, n. 4, p. 31-43, nov. 1977.
- BAQUERO, Fernando Soto; GÓMEZ, Sergio (Eds.). *Reflexiones sobre la concentración y extranjerización de la tierra en America Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: FAO, 2014.
- TRINDADE, Thiago Aparecido. Direitos e Cidadania: reflexões sobre o direito à cidade. *Lua Nova*, São Paulo, CEDEC, n. 87, p. 139-165, 2012.

Elementos preliminares sobre a “desindustrialização”, a financeirização e a geografia política da crise no Brasil

Cláudio Luiz Zanotelli

Introdução

Neste capítulo pretendemos abordar, inicialmente, e resumidamente, a compreensão das noções de capital fixo, capital circulante e circulação a partir de Marx (*O Capital*, Livro 1 e 2 e o *Grundrisse*) e Harvey (2013 [2006]), bem como os conceitos de circuitos espaciais de produção a partir de Milton Santos (1986), e também em referência aos debates mais recentes de Pessanha e Oliveira (2018) e muitos outros autores que têm trabalhado com esta categoria. Esta revisão inicial nos permitiu adentrar o debate sobre os capitais fixos “autônomos” que representam os investimentos em infraestruturas externas às empresas, bem como os capitais “fixos” que se referem aos investimentos em equipamentos e máquinas, os capitais constantes, dentro das empresas industriais (HARVEY, 2013 e WERNER E BRANDÃO, 2019).

Esta rápida discussão tem o propósito de indicar a importância que ainda tem o setor industrial nas economias contemporâneas, e como ele revela, juntamente com os setores que lhe são associados nos serviços, um ponto central das crises do capitalismo. Há um debate que apenas afloro aqui – sem pretensão de aprofundá-lo – que remete a uma discussão sobre a queda inexorável da taxa de lucro em função justamente do aumento enorme dos capitais fixos e constantes que tendem a crescer proporcionalmente mais que o capital variável, e que estão, de certa forma, no coração das crises cíclicas do capitalismo (ROBERTS, 2019 [2016]); isto porque o valor só é criado pela força de trabalho, e o capital deve acumular mais valor, mas somente pode fazer isto, em regra, aumentando a composição orgânica do capital, aumentando, as-

sim, desproporcionalmente, a relação entre o volume dos meios de produção e o valor criado pela força de trabalho (ROBERTS, 2019, p.38-42).

Mas, como escreve David Harvey tanto em *Os limites do capital* (2013) como em textos mais recentes (2019 [2016]), o capitalismo encontra sempre contratendências para superar, mesmo que momentaneamente, as barreiras que ele mesmo constrói, acelerando a circulação e a financeirização, transformando a produção e investindo em todos os campos sociais e econômicos que lhe escaparam relativamente de uma maneira ou de outra (as “fábricas de saúde, ensino, segurança”, os investimentos em logística, o enorme setor sempre crescente de contadores, consultores, cientistas etc. que trabalham para os ganhos de produtividade e aceleram a acumulação). Mas, apesar destas tendências à produção do valor de outro tipo envolvendo cada vez mais “o trabalhador coletivo”, a integração da ciência, a tecnologia e a produção de conhecimento no conceito de atividades de valor (HARVEY, 2019, p.31), a produção industrial – incorporando os setores externalizados de serviços, a terceirização e todas as formas de cooperação mais amplas com a produção –, continua sendo importante no processo de acumulação e na difusão da dominação imperial que assistimos hoje. O debate entre Roberts e Harvey – que não pretendemos aprofundar e nem procurar resolver aqui – presente nos artigos citados de 2019 nos interroga e deixa em aberto a problemática de saber se a crise financeira de 2008 foi consequência da queda da taxa de lucro, em particular na indústria, ou se a própria crise financeira é resultado de uma autonomização do setor financeiro que, como contratendência, tende a acelerar a circulação e criar capitais fictícios e adiar a crise do capitalismo, mas, por isto mesmo, acelerando, concomitantemente, e acentuando os períodos de crises.

Essas rápidas pinceladas sobre este complexo e relevante debate pode nos ajudar a compreender o que se passou no Brasil em termos de crise econômica nos últimos anos, em particular a partir das crises de acumulação produtiva no setor industrial. Uma hipótese, apoiada em Salama (2018, 2019) e em Cassini e Zanotti (2018), é que há processos em curso desde os anos 1990 de redução do papel central das indústrias e de internacionalização e financeirização do setor industrial no Brasil que culminaram com a crise de 2012-2019 e com efeitos territoriais e espaciais bem concretos, que tiveram, de certa maneira, um freio no

período de 2004 a 2011 em função dos investimentos em infraestrutura (Copa do Mundo, Olimpíadas, grandes barragens, transposição do Rio São Francisco, grandes investimentos em infraestrutura energética e na cadeia do petróleo, portos etc.) com a absorção dos excedentes e, também, por uma política de relançar a economia fundada na demanda e na valorização dos salários.

A problemática central do artigo é aquela de interrogar a financeirização juntamente com o volume decrescente em investimentos em capitais fixos e constantes em relação ao endividamento das maiores empresas brasileiras, em particular as industriais cotadas nas bolsas de valores, o que teria representado um dos fatores da crise econômica que se iniciou em 2012, se acentuou em 2014 e se alastrou até o ano de 2019.

As mudanças produtivas dos últimos trinta anos levaram a uma “reconfiguração territorial no Brasil” (BRANDÃO, 2019). Deste modo, nos perguntamos, sem necessariamente trazer respostas, quais são os prováveis efeitos da “desindustrialização” sobre o espaço econômico brasileiro – na falta de outra palavra, utilizamos “desindustrialização”, o que não quer dizer que as indústrias estão acabando ou que não são importantes. É o contrário que é defendido aqui, mas elas têm assumido em vários setores um papel subordinado à financeirização – e da reprimarização da economia com uma crescente privatização da infraestrutura. Quais saídas em termos de políticas de desenvolvimento territorial e espacial e como sair dos desenvolvimentos desiguais e extremamente poluentes e demandadores de terras e fundados predominantemente nas mercadorias minerais e agrícolas e na extração de rendas? Quais políticas espaciais diante destes fatos e quais margens de manobras existem no tempo presente diante das diferentes frações de capitais que estão no comando da atual coalizão de poder no Brasil?

Breve revisão dos conceitos de capitais fixos, capitais circulantes, circulação e circuitos espaciais de produção

A (re)produção, a circulação (que inclui a troca e a realização nos circuitos comerciais) e o consumo são imanentes, cada um individualmente se encontra no próprio desenrolar da produção, são o espírito e a matéria do capitalismo, acrescente-se, de maneira também estrutural, a distribuição

que se inscreve na partilha do valor e a reprodução associada ao processo que pode se traduzir em diferentes espécies de capital econômico, social e cultural (no sentido de relações de dominação que lhe dá Bourdieu). O capital é um fluxo – que subsume o trabalho e faz parecer ser dele aquilo que é riqueza produzida pelo trabalho e criação coletiva – que se materializa parcialmente como forma de permitir a continuidade da extração do valor. Como nos demonstra Marx nos *Grundrisse* (MARX, 2011, p.519), a “circulação é *curriculum vitae* do capital”. Fazendo a distinção, complexa e muitas vezes de difícil entendimento, entre “circulação do que é “fixo” e “fixação do que é circulante” a partir dos economistas do século XIX – que penso importante para o que iremos discutir sobre “circuitos espaciais de produção”, que envia justamente à noção de circulante, circulação ou dos “circuitos econômicos” numa economia nacional ou regional ou local –, assim Marx escreveu:

O capital como o sujeito que atravessa todas as fases, como unidade movente, unidade processual de circulação e produção, é capital *circulante*; o capital, como capital confinado em cada uma dessas fases, como capital posto em suas *diferenças*, é capital *fixado*, capital *engajado*. Como capital circulante, ele próprio se fixa, e como capital fixo, circula. Por isto, a distinção entre *capital circulante* e *capital fixo* aparece de início como determinação formal do capital, conforme ele apareça como unidade do processo ou como momento determinado do mesmo. (MARX, 2013, p.519).

Segundo Marx, o capital “circulante” é diferente do de “circulação”. Assim, a circulação neste primeiro sentido dado por ele é aquela do que é produzido, dos bens e equipamentos e objetos em circulação, à diferença do que está engajado na fase de produção. Quanto ao sentido de “circulante”, ele é aquele da fase onde o capital se encontra em uma “fase líquida”, uma fase em processo que conduz a outra fase; deste modo, “[...]enquanto tal, o capital não fica enredado em nenhuma fase particular e, portanto, não é detido em seu processo global” (MARX, 2013, p.520). Ele diz ainda que a parte do capital que está em processo na produção é, neste caso, a circulante; a que está em circulação é a parte fixada. Este é um aspecto do “circulante” e da “circulação” em Marx em relação ao que é “fixo” ou “fixado”. O fixado sempre terá alguma coi-

sa da ordem de “desvalorização”, de parcialmente e momentaneamente relativamente improdutivo (mais adiante voltaremos às diferenças do capital fixo e circulante em Marx e Harvey e, em particular, os capitais fixos ligados à infraestrutura). Donde a necessidade permanente de estar em estado de circulante, de estar em um processo contínuo, de reduzir os estoques e de reduzir as imobilizações ao estrito necessário. Para Marx, a circulação do capital é a transformação pela qual passa o valor em diferentes fases. Assim, há elementos para se questionar certa leitura da economia espacial clássica, como a de Von Thunen ou de Alfred Weber (BENKO, 1999), sobre a relação entre distância e custo de produção; não que ele negue os custos implicados no transporte e na circulação, mas indica, talvez aqui demonstrando, como disse Harvey, uma certa negligência com o espaço, mas observando algo importante teoricamente, isto é, que “Os custos de circulação enquanto tais não põem valores, mas são custos da realização dos valores – dedução deles” (MARX, 2013, p.523).

Marx escreve que “levar ao mercado faz parte do próprio processo de produção. O produto só é mercadoria, só é mercadoria em circulação, quando se encontra no mercado” (MARX, 2013, p.531). No *Grundrisse*, Marx resumiu textos de economistas do século XIX sobre o tema de “capital circulante” para o capital e “circulação” para seu movimento, assim, copiou e resumiu largas passagens de Heinrich Storch (*Cours d'Économie Politique*, Paris, 1823) que nos permitem ver a apropriação que fez do conceito: “[...] O movimento constante, ininterruptamente repetido, que o *capital circulante* realiza para partir do empresário e retornar a ele sob a primeira forma, é comparável a um círculo que ele descreve; daí o nome circulante para o capital e circulação para seu movimento”. E continua citando o mesmo autor: “Em sentido lato, a circulação compreende o movimento de toda mercadoria que se troca” (MARX, 2013, p.531).

No Livro 2, Capítulo 8 de *O Capital*, são retomados vários destes aspectos que foram publicados no *Grundrisse*, e Marx precisa ali seu entendimento sobre as diferenças entre capital fixo e capital circulante. Assim, ele escreve:

Portanto, é apenas o capital produtivo que se pode cindir em fixo e circulante [...]. Por mais que o capital monetário e o capital-mercadoria

funcionem como capital e por mais que circulem, eles só poderão se transformar em capital circulante, opostos ao capital fixo, quando se transformarem em elementos líquidos do capital produtivo.

Estas duas esferas são de fato “capital em circulação em oposição ao capital produtivo, mas não capital circulante em oposição ao capital fixo” (MARX, Livro II, 2014, p.249).

O processo que Marx indica é o processo global e imanente da produção do valor e de sua transformação nos quadros do capitalismo, pois, para ele, “A circulação do capital é a transformação de forma pela qual passa o valor em diferentes fases” (MARX, 2013, p.523), indicando que o “tempo que dura ou custa para esse processo ser posto em operação pertence aos custos de produção da circulação, à divisão do trabalho, à produção fundada na troca” (p.523). Quanto mais rápida a rotação do capital no processo de produção, ou seja, quanto mais rápido a mercadoria se colocar num *devenir* dinheiro – que ele mesmo deve ser ao máximo circulante – melhor é para o capital (MARX, 2013, p.523-524). Assim, quanto mais rápida a rotação do capital (com o tempo de produção), mais se modifica o coeficiente do mais-valor. O tempo é aqui a variável-chave no processo produtivo, mas também no processo de circulação da mercadoria, pois, pelas trocas, a rapidez do capital circulante determina sua maior ou menor valorização.

É desta compreensão da relação do tempo com a produção e do tempo com o espaço que se encontra a fonte dos achados de Harvey sobre a economia política espacial e/ou geográfica, em particular em *Os limites do capital* e no debate que faz sobre capital fixo e capital circulante (HARVEY, 2013).

Da mesma forma, nos parece que essa noção de circulante, de circulação e de “circuito” é apropriada por Sonia Barrios e será mais tarde trabalhada por Milton Santos (1986) a partir do sistema de “circuitos de produção e acumulação” regional e nacional como um sistema espacial com três classes de fenômenos constitutivos: a configuração espacial, a organização social e os fluxos de pessoas, bens, dinheiro e informação. Os circuitos vão se desdobrar em subcircuitos nos setores, ramos etc., mas devem levar em conta não somente a produção (indústria de transformação, manufaturas etc.), mas também os processos de acumulação, que é onde “se realiza a fase estratégica da reprodução ampliada dentro

do sistema capitalista” (SANTOS, 1986, p.125). A preocupação de Milton Santos se centra, assim, para além das divisões em setores económicos e regionais, do poder dos agentes que ocupam posições diferentes dentro da estrutura económica (SANTOS, 1986, p.125-126).

Milton Santos, no capítulo do livro referido, muito resumido, é consciente dos aspectos económicos, sociais e espaciais e das divisões técnicas e sociais do trabalho, bem como se refere de maneira muito breve ao capital fixo e ao capital circulante, atendo-se nos circuitos e subcircuitos, no poder das firmas e no uso do espaço, tendo orientado vários trabalhos neste sentido, indicando circuitos de ramos, circuitos de firmas e circuitos territoriais que sintetizam os anteriores (SANTOS, 1986, p.128-129). Mas, para dar cabo da tarefa de análise “total” do espaço, e aqui Milton indica o limite dos sistemas dos circuitos, é necessário, de certa maneira, organizar um sistema funcional dos sistemas que leve em conta todas as “instâncias” (económicas, cultural e política), ou o espaço como um todo, como “produto social com todas as instâncias sociais” (SANTOS, 1986, p.129). Assim, para ele, cada “uma das instâncias contém as demais. Por isto mesmo cada instância é representativa do todo” (SANTOS, 1986, p.129), mas não é o todo; deste modo, os “circuitos espaciais”, “regionais” e “territoriais” estão para Milton longe de “poder oferecer-nos a compreensão do espaço tal como ele é socialmente construído e dinamizado pela sociedade em movimento” (SANTOS, 1986, p.129), indicando aqui uma perspectiva estruturalista, mas que nos parece, apesar da indicação do “movimento”, ser bastante fechada, como se as partes não pudessem ter algo que o todo não tem.

Os circuitos de ramos dariam, assim, relações técnicas e sociais, e a especificidades dos lugares, os circuitos de firmas nos permitiriam conhecer as relações económicas em vários níveis e diferentes escalas e as relações sociais, diretas e indiretas que provocam ou que controlam. Quanto aos circuitos espaciais, “eles nos dão a situação relativa dos lugares, isto é, a definição, num dado momento, da respectiva fração de espaço em função da divisão do trabalho sobre o espaço total de um país” (SANTOS, 1986, p.130). Assim, os diferentes ramos industriais podem conformar e tipificar a relação de produção social (concentração ou desconcentração de indústrias de ramos diversos, diversidade de produção e/ou produção monofuncional, tipo de trabalho etc.). Assim, se pode estudar as firmas e suas relações sociais de produção e em con-

junto os circuitos dariam uma configuração a um espaço dado dentro de uma região ou país, espaço subalterno, submetido ao comando territorial e ao desenvolvimento desigual etc.

Estas abordagens e outras sobre a economia política do território se encontram em produções mais recentes de Milton Santos e de Maria Laura Silveira, em particular em *O Brasil* (2001), ou ainda com as noções de dois circuitos da economia urbana em trabalho mais antigo (SANTOS [1979], 2008), onde Milton Santos buscou uma teorização do espaço e da urbanização para o Terceiro Mundo, procurando, desta feita, integrar a ideia de circuitos de maneira totalizante no espaço, entrelaçada por dois subsistemas (o circuito inferior e o circuito superior). Os circuitos aqui são multidimensionais e integrados e tratam de toda a economia urbana. Também há uma variedade de trabalhos que utilizam dos conceitos de circuitos espaciais de produção que apresentam aspectos importantes dos fenômenos espaciais e econômicos (PESSANHA; OLIVEIRA, 2018; PESSANHA, 2017; SILVA, 2017, dentre outros, mas que aplicam o conceito ao setor do petróleo).

Podemos pensar, assim, que esta ideia dos circuitos em Milton Santos se estabelece sobre a relação da divisão do trabalho capitalista e a constituição desta relação na circulação, distribuição e consumo que se traduz num sistema espacial e territorial.

Este sistema se reparte entre uma “divisão geral do trabalho” (indústria, agricultura, serviços que são cada vez mais integrados), uma divisão do trabalho particular (entre setores econômicos: indústria de transformação, manufaturas, extração mineral etc.) e entre ramos e nestes entre firmas (divisão específica do trabalho) que vão promover uma rede espacial e territorial de circulação de mercadorias, do trabalho e de todo tipo de matéria e objetos. A divisão espacial e territorial do trabalho deriva, assim, da divisão social do trabalho (SMITH, 1988, p.158-164).

Mas Milton Santos, apesar de ter se referido, não trabalhou de maneira mais aprofundada sobre as diferenciações de capital circulante, de circulação e de capital fixo intraprodução ou interprodução ou sobre as infraestruturas e as consequências que se pode tirar para a geografia econômica e espacial a partir da economia política. Ainda que ele e sua equipe tenham trabalhado sobre o meio técnico-científico-informacional, e em particular sobre as infraestruturas, não o fizeram na

perspectiva dos capitais fixos no sentido dado por David Harvey (2013 [2006]) (SANTOS; SILVEIRA, 2001, p.55-104).

O que nos interessa aqui é, a partir dessas noções de capital fixo e de capital circulante, suas distinções a partir de Marx (2013) e de Harvey (2013 [2006]), e inspirados em Werner e Brandão (2019), procurar pensar os desdobramentos para a economia política do espaço da acumulação do capital, e, em particular, do capital fixo e constante como forma de provocar crises de realização do capital, e, portanto, de anunciar formas diferenciais de procurar ultrapassar estas barreiras, seja externamente aos territórios dominantes do capitalismo, seja internamente ao próprio espaço central do capital e como isto se desdobrou, no caso do Brasil, no setor industrial, aparentemente revelando que, antes mesmo de uma superacumulação no setor industrial, se assiste a uma superacumulação relativa nas finanças e nas infraestruturas. Duas formas de acentuar os giros de capitais e extrair ganhos por parte dos capitais em detrimento da força de trabalho e dos interesses comuns.

Começaremos a seguir a debater esta noção de capital fixo nas infraestruturas, portanto externas aos capitais fixos produtivos das empresas propriamente ditas e um dos marcos de diminuição dos custos empresariais quando exploradas em consórcio ou assumidas pelo Estado como forma de reduzir os atritos na circulação. Esta primeira abordagem não será seguida de exemplos empíricos detalhados, ao contrário do setor industrial, mas é realizada para elucidar, parcialmente, os conflitos engajados neste tipo de capital.

Capital fixo na infraestrutura

A partir de Marx e Harvey (2013 [2006]), Deborah Werner e Carlos Brandão (2019, texto para discussão) analisaram o que chamaram de “Anotações para uma economia geográfica das infraestruturas” e estudaram os capitais fixos, circulantes e a circulação, mais particularmente os “capitais autônomos” (infraestruturas) como forma espacial de capital fixo (WERNER; BRANDÃO, 2019) e os seus desdobramentos numa política de desenvolvimento espacial. Os autores, seguindo Harvey, localizam estes capitais dentro das condições gerais de produção, em particular no consumo produtivo relativo aos meios de cir-

culação material e imaterial diretamente ligados ao processo produtivo (portos, estradas, dutos, infraestruturas elétricas, de comunicação, bancos, serviços etc.). Sobre o resgate do conceito de condições gerais de produção a partir de Castells (1972 [2009]) e Marx, ver Lencioni (2007). Este conceito também foi utilizado para tratar do complexo logístico industrial porto do Açu no norte do Rio de Janeiro por Pesanha, Quinto Junior e Gomes Filho (texto não datado) e, a partir destes autores, foi utilizado por Zanotelli (2015) num debate inicial sobre a cadeia do petróleo no Espírito Santo. Como vimos, o capital necessita se mover, circular e estar o máximo possível em estado circulante, a velocidade sendo importante na definição das taxas de mais-valia e, deste modo, nas proporções dos lucros (WERNER; BRANDÃO, 2019). Harvey escreve (2013, p.285) que o movimento do “[...] capital mediante a produção também encontra algumas barreiras que podem ocasionalmente perturbar a circulação geral do capital. A dicotomia fixo-circulante é destinada a nos ajudar a entender esses problemas”. Diz-nos, ainda, que, se todas as partes “constituintes do capital forem meramente distinguidas por seu modo de circulação”, não se elucida a exploração capitalista, pois a distinção entre capital constante e capital variável é importante para definir esta relação (HARVEY, 2013, p.285). Assim, aqui é introduzida a questão tanto da contradição que o próprio capital constrói para si mesmo, necessitado que é de aumentar os investimentos em capital fixo constante para aumentar a produtividade e modificar a composição orgânica do capital, como, por outro lado, constrói constrangimentos pelo fato de imobilizar o capital, mesmo que de maneira temporária, pois passa o valor “pouco a pouco” para o produto final. O capital constante tendencialmente supera em valor o capital variável e, assim, tende a reduzir proporcionalmente a taxa de lucro que é dada pela equação: taxa de mais-valia/capital constante +capital variável. Isto contribui para o debate das teses sobre a baixa tendencial da taxa de lucro com os constantes aumentos do capital constante, que se assiste, no capitalismo, o que leva às crises econômicas cíclicas. Porém, há várias formas de escapar desta tendência à crise, e elas são elencadas por Harvey (2016 [2019]) e se encontram no cerne da busca de ajustes do capital: queda de salários abaixo do valor da força de trabalho, aumento do exército de reserva, busca de juros do capital fixo – em geral por meio da construção de

casas, para compensar a queda da taxa de lucro –, mutualização dos capitais fixos do tipo infraestrutura etc.

Os espaços construídos das indústrias, por exemplo, com seus equipamentos e máquinas, são espaços fixos que se inscrevem em “arranjos locais e espaciais como atributos específicos do modo de produção capitalista” (HARVEY, 2013, p.318). O volume cada vez maior do capital constante e do capital constante fixado promove uma objetivação do valor e captura o trabalho morto cristalizado nas máquinas e instalações, promovendo o aumento da mais valia relativa, mas, ao mesmo tempo, torna-se valor “preso” a um valor de uso determinado associado às formas específicas de produção de mercadoria, podendo se revelar no futuro um contravalor e uma barreira à acumulação do capital, donde a necessidade de ultrapassá-lo. Por isto, a necessidade de “ajustes” espaciais, de “destruição criativa” etc. que semeiam os caminhos da produção capitalista, mas estes processos têm seus limites no interior de um país, ou ainda no interior do próprio planeta com os limites ambientais. Porém o capital, quando já não encontra espaços externos em extensão, busca espaços internos que ainda não estão sob seu completo domínio, tentando submeter a própria vida ao capital: o biocapital que penetra nos meandros da reprodução social e coloniza a vida, coloniza as subjetividades e tenta retirar mais-valor de todas as criações coletivas e individuais por meio de espoliação ou de uma hiperexploração (DARDOT; LAVAL, 2014; HARVEY, 2005. Sobre este debate, ver o texto que publiquei recentemente: ZANOTELLI, 2018).

A promoção do capital fixo como infraestrutura colocada em comum pode reduzir os custos dos capitalistas individuais, das empresas industriais, por exemplo, quando uma infraestrutura é usada como forma de externalização dos custos, seja alugando o capital fixo infraestrutural, seja utilizando-o com subvenções do Estado. Isto libera mais-valor e, proporcionalmente, diminui os custos com capitais fixos (HARVEY, 2013, p.309; WERNER; BRANDÃO, 2019, p.9-11).

Assim,

Quando da necessidade de promover o ajuste espacial, e os capitalistas podem utilizar o valor de uso do capital incorporado na paisagem pagando uma taxa de serviço, eles podem facilmente mudar suas localizações sem incorrer em altas penalidades de desvalorização. Por-

tanto, é vantajoso para os capitalistas quando o capital incorporado na paisagem é de propriedade de qualquer outro agente. (WERNER; BRANDÃO, 2019, p.11).

Desta maneira, os capitais e o trabalho podem se tornar mais “geograficamente móveis ao preço do congelamento de uma porção do capital social total no espaço” (HARVEY, 2006 *apud* WERNER; BRANDÃO, 2019, p.11). Assim, o capital na “forma de infraestrutura se cristaliza em determinado espaço para permitir a fluidez do capital circulante e sua valorização” (WERNER; BRANDÃO, 2019, p.11).

Haveria, segundo Brandão (2007), um nivelamento para as condições gerais de reprodução do capital, onde se “[...]procura garantir um espaço unificado para a circulação e para a ação do valor, em sua busca por mais valorização” (WERNER; BRANDÃO, 2019, p.12), o que conduzirá a um processo de integração e engendrará uma “divisão social do trabalho entre as partes”, revelando um processo “desigual e combinado do desenvolvimento capitalista”. Assim, as infraestruturas seriam “condição e resultado da criação de espaços unificados coercitivos e dotados de irreversibilidade” (WERNER; BRANDÃO, 2019, p.12.). Por outro lado, Werner e Brandão apontam, a partir de Harvey, que os investimentos em infraestruturas podem contribuir para minorar as crises localizadas de superacumulação para absorver os excedentes de diferentes setores econômicos. (WERNER; BRANDÃO, 2019, p.13).

Portanto, em função destes processos, “há limites espaciais tecnologicamente definidos, dados pela união de capital e força de trabalho em determinado espaço para ocorrer a produção” (WERNER; BRANDÃO, 2019, p.15). Os autores se referem ao que Harvey chama de “coerência estruturada”, onde cabe ao Estado promover uma coerência em determinado espaço no processo de acumulação do capital por meio da regulação econômica e social, o que “confere ao espaço coerência territorial e define os espaços regionais” (WERNER; BRANDÃO, 2019, p.15). Os autores se referem aqui às teorias do desenvolvimento que realizaram o debate sobre as “articulações entre infraestrutura e o papel do financiamento e do Estado” (WERNER; BRANDÃO, 2019, p.16), indicando que as infraestruturas foram insuficientemente tratadas pelas teorias, mesmo as não conservadoras, e sugerindo uma série de possibilidades para se estudar a relação das infraestruturas e o território na perspectiva

das teorias sobre o urbano, o regional e os meios de consumo coletivo (WERNER; BRANDÃO, 2019, p.20-21).

Depois de ter feito este giro pelas concepções de capital fixo, circulante e de circulação, e a importância dos capitais investidos em infraestruturas, procuraremos a seguir analisar de modo sintético, e, a partir de estudos já efetuados, como os investimentos em capital fixo e constante em grandes empresas brasileiras industriais têm sido suplantados desde os anos 1990 pela busca de uma circulação acelerada que, via capital circulante, ingressa no fenômeno da financeirização¹ (revelando um problema da fuga dos capitais do processo produtivo no território brasileiro), e como isto provocou uma relativa “desindustrialização” e, em consequência, pode ter sido um dos elementos para instaurar uma restauração conservadora, o que levou à crise econômica e política que vivemos, produto de uma aliança explícita com setores do patronato e dos estamentos militares e jurídicos. Isto está intrinsecamente associado com os processos que se dão ao nível global de geopolítica imperial dos Estados Unidos escudados na fomentação da “racionalidade” empresarial como modelo para os governos nacionais numa aliança com o neoliberalismo, ainda que, no caso americano atual, haja uma espécie de retorno ao “mercantilismo” e à defesa aparente da economia nacional.

Esta situação de “crise” ocorreu apesar da política do período de 2003-2014, dos governos Lula e Dilma, de desenvolvimento econômico e de re-regulação, e “Enfrentando os modos de governança anteriores e criando refúgios de defesa que mesclavam conformação aos mercados com proteção de alguns direitos sociais” (BRANDÃO, 2019, p. 26). Período em que se buscou reconstruir as instituições públicas, criar postos de trabalho, aumentar o poder de compra e o nível salarial e empoderar parcela dos movimentos sociais, bem como se avançou na agenda das “minorias” e na melhoria da condição de vida de milhões de brasileiros. Este período, como indica Brandão, foi quando inversões públicas e privadas se orientaram majoritariamente para o padrão ter-

¹A financeirização é entendida como um tipo particular de regime de acumulação. Na abordagem mais microeconômica das empresas, se entende a financeirização como uma “governança” particular guiada por lógicas financeiras, onde predomina a busca de valor para os acionistas (CASSINI; ZANOTTI, 2018, p.81).

ritorial de distribuição de investimentos, inercial-litorâneo, em particular na região Sul-Sudeste, de desenvolvimento territorial e, por outro lado, investimentos de “natureza pontual de enclaves para exportação e produção de commodities” em regiões não centrais, bem como uma acentuação dos investimentos em infraestrutura e em gastos sociais (BRANDÃO, 2019, p.261).

A indústria confrontada à financeirização e à geografia política da crise no Brasil

Em prólogo do livro sobre a *Financeirização do capital. Estratégias de acumulação das grandes empresas na Argentina, Brasil, França e Estados Unidos*, organizado por Martín Schorr e Adrés Wainer (2018)², o economista Pierre Salama escreve que a implantação do setor financeiro não é “por natureza” parasitária, indicando que a complexidade da produção hoje em dia “[...] conduz ao desenvolvimento de produtos financeiros igualmente complexos” (SALAMA, 2018, p.13). O autor afirma que, de certa maneira, a complexificação do mercado financeiro é consequência da complexificação da produção. Mas, com a liberalização financeira, a complexificação dos produtos que ela propõe e com a desregulação e a financeirização, o trabalho improdutivo prevalece sobre o trabalho indiretamente produtivo do setor. Salama (2018, p.13) escreve:

Em termos marxistas, o trabalho no setor é “indiretamente produtivo” (*O Capital*, Livro 3), como podem sê-lo as atividades comerciais analisadas por Marx. O trabalho que se implanta neste caso não é produtivo, mas tampouco improdutivo. Pago sobre a base da mais-valia, permite incrementá-la graças, entre outros aspectos, a uma rotação mais importante do capital. Porém, o desenvolvimento financeiro não serve somente para melhorar as condições de valorização do capital, ele é, igualmente, causa e consequência da especulação. Sua dimensão

² Agradeço a Luis Pinedo Quinto Junior a indicação desta obra para leitura. Todas as citações da obra referenciada foram por nós traduzidas.

predatória sobre a mais-valia se acentua e, em certa medida, o trabalho indiretamente produtivo deve improdutivo, quer dizer que não é suscetível a criação de valor, incluindo indiretamente. Co-habitam assim neste tipo de trabalho duas dimensões: indiretamente produtivo e improdutivo. Com a financeirização, o segundo prevalece sobre o primeiro.

Esta dupla face do capital financeiro é investigada por Harvey (2013). Em *Os limites do capital*, ele escreve que “A definição implícita de capital financeiro é a de um tipo particular de processo de circulação do capital que se concentra no sistema de crédito” (HARVEY, 2013, p.373). Assim, Harvey dirá, a partir de Marx, que o “[...] sistema de crédito pode ser encarado como uma espécie de sistema nervoso central por meio do qual a circulação total do capital é coordenada” (HARVEY, 2013, p.374), promovendo a articulação entre diversas atividades, uma divisão do trabalho e uma redução nos tempos de rotação. Facilita a “equalização da taxa de lucro e arbitra entre as forças que contribuem para a centralização e descentralização do capital. Ajuda a coordenar as relações entre fluxos de capital fixo e capital circulante” (HARVEY, 2013, p.374). Isto porque o dinheiro “representa um poder social geral” (HARVEY, 2013, p.374), donde deriva a questão da importância do capital financeiro como bloco de poder: quem controla quem? O capital financeiro controla as corporações ou as corporações controlam os capitais financeiros? Ou será que há uma aliança objetiva, no caso do Brasil, como veremos, do capital das maiores empresas e, em particular o industrial, com o capital financeiro pela própria forma como estão em parte financeirizadas e articuladas com um Estado neoliberalizado?

Harvey indica, assim, o mesmo processo que Salama havia citado anteriormente: “[...]o capitalismo não poderia sobreviver muito tempo na ausência de um sistema de crédito, que diariamente se torna mais sofisticado nas coordenações que permite” (HARVEY, 2013, p.376). Mas o capital financeiro traz tanto a possibilidade de impedir, retardar, transformar e coordenar as crises, como de acentuá-las com a financeirização rampante que assistimos desde os idos dos anos 1970 no mundo e dos anos 1980-1990 no Brasil.

Em livro mais recente (HARVEY, 2011 [2010]), *O Enigma do Capital*, Harvey vai dissecar a crise dos *subprimes* e do setor financeiro

de 2007-2008 nos trazendo alguns *insights* para procurar entender a relação particular das finanças com o Estado, o que chamou de “nexo Estado-finanças”. A articulação Estado-finanças busca contornar barreiras potenciais à acumulação na gestão de fluxos monetários e investimentos em infraestrutura, por exemplo, como forma de associação de capitais, projetos que se tornam cada vez mais necessários na medida em que o “capitalismo cresce em escala por meio do crescimento da capitalização (HARVEY, 2011, p.49), bem como da necessidade de constituição de redes geográficas para facilitar os fluxos do capital material e financeiro, deste modo “conectando as zonas de excedente de capital com as zonas de escassez de capital” (HARVEY, 2011, p.49), operando “ajustes espaciais” em cascata para absorção do capital excedente. Desse modo, há uma associação internacional do nexo Estado-finanças com os organismos internacionais (FMI, Banco Mundial, OMC) que impõem políticas baseadas nos receituários ultraneoliberais. Isto resultou no crescimento das rentabilidades dos bancos e dos setores associados das finanças globais. Assim, o poder dos financistas em relação aos produtores, aos comerciantes e aos assalariados tende a aumentar de maneira exponencial. Por outro lado, a centralização do capital e a centralização do Estado tendem a construir incessantemente monopólios. Estados que hoje são muito mais “Estado-empresa monopolista-financeirizado” e que usam de sua legitimidade e “fé” construídas coletivamente por meio da forma de pensamento-Estado (BOURDIEU, 2012) e da consequente forma pensamento-mercadoria (KURTZ, 1997, p.27).

Este sistema pode levar ao estado de “especulação”, uma situação em que o excesso de capital é aplicado em atividades nas quais os retornos “são potencialmente negativos, mas que a euforia do mercado permite disfarçar (HARVEY, 2011, p.51). Mas Harvey nos lembra também, para muito além desta definição, que toda circulação do capital é especulativa, desde que se engaje na realização do valor e do excedente, pois que as expectativas excessivas e os financiamentos escassos, sem um investimento material concreto, levam a crises, desvelando uma antítese entre as mercadorias e sua forma de valor, o dinheiro. Assim, a acumulação do capital cria uma pressão sobre o “nexo Estado-finanças” com o propósito de “[...]encontrar formas novas e inovadoras de reunir e distribuir quantidades de capital-dinheiro” (HARVEY, 2011, p.52) para explorar oportunidades lucrativas e, deste modo, por meio

de inovação de produtos financeiros complexos, como os derivativos e outros papéis, superar as barreiras e os limites regulatórios preexistentes, isto podendo levar a crises e falências com efeitos no próprio capital constante e capital fixo e variável, intimamente conectados aos modos diferenciais de financiamento.

Harvey chama a atenção para o fato de o capital financeiro se comportar, na atual conjuntura mundial, como uma ditadura de banqueiros centrais, isto é, como verdadeiros detentores de “segredos do templo” em suas políticas econômico-financeiras. Assim,

O nexó Estado-finanças tem todas as características de uma instituição feudal, repleta de intrigas e passagens secretas exercendo um poder estranho e totalmente antidemocrático, não apenas sobre como o capital circula e se acumula, mas sobre quase todos os aspectos da vida social. (HARVEY, 2011, p.52).

A crença nestas instituições produzidas socialmente por meio dos *habitus* dos agentes sociais permite que o debate sobre o papel do capital financeiro, as finanças e suas crises recorrentes e as soluções para elas sejam somente de responsabilidade dos “iniciados nos caminhos secretos” da linguagem e da forma de entendimento dos famosos “mercados”. Eles, assim, se constituem em capelas onde a religião das religiões, a crença nos mercados financeiros, livrará os segredos dos modelos. Harvey indica a necessária crítica ao “nexo do Estado-finanças”, mas reconhece, melancólica e ironicamente, que, quando ele fracassa e quando se engendram crises,:

Todo mundo reconhece que há uma ameaça para a sobrevivência do capitalismo e ninguém mede esforços e todo tipo de compromisso é estabelecido para ressuscitá-lo. Não podemos, ao que parece, viver sem o capitalismo apesar de reclamarmos dele. (HARVEY, 2011, p.54).

Segundo Pierre Salama (2018), estas finanças têm uma dupla cara, necessária para a reprodução ampliada do capital e, ao mesmo tempo, tendo a função de “coveiro” do capitalismo, é como Jano, apresentando uma cara aparentemente “virtuosa” por um lado e por outro uma face “viciada” que adquiriu com a globalização financeira. Salama escreve

que a financeirização é o limiar a partir do qual o “setor financeiro, mais lucrativo que o industrial, se desenvolve às expensas deste último” (SALAMA, 2018, p.14). O setor financeiro, assim, parece autonomizar-se do setor produtivo. As relações do dinheiro com as finanças são fetichizadas porque

[...] as finanças e o trabalho parecem operar uma e outro em domínios distintos: o dinheiro parece autonomizar-se, e, como o milagre dos pães, produzir dinheiro a partir de si mesmo sem que isto tenha relação com o trabalho e as condições de trabalho. (SALAMA, 2018, p.14).

Segundo o autor, há relações complexas entre o desenvolvimento das finanças e as condições de trabalho (nível salarial, emprego e tipos de emprego) que se desenvolvem de maneira subterrânea e que aparecem mais claramente durante as crises (SALAMA, 2018, p.14).

Salama vai indicar não somente a importância do trabalho e da indústria, mas como as finanças interferem no próprio trabalho. Ele descreve os efeitos da financeirização em geral: a tendência a estagnar o salário médio, a levar à desigualdade salarial crescente, à precarização das jornadas de trabalho e ao tempo de trabalho parcial e provocar, também, desigualdade crescente dos ganhos do capital de forma desmesurada. O autor destaca que, apesar de a financeirização ter entrado com força no Brasil desde o início dos anos 1990, durante os governos do Partido dos Trabalhadores houve uma singularidade, pois, neste período, ao passo que simultaneamente as rendas das finanças aumentaram, o crédito se expandiu, aumentaram as reservas internacionais, porém, também se diminuiu a pobreza, caíram ligeiramente as diferenças de renda à exclusão dos 5% mais ricos, os salários aumentaram, aumentou a formalização do emprego e diminuiu o desemprego (SALAMA, 2018, p. 15). Paradoxo que durou uma dezena de anos, mas que, segundo ele, essa “financeirização, *tigre de papel*, mas com ‘dentes atômicos’, produziu a pior crise experimentada pelo Brasil desde a década de 1930, com graves consequências sobre o nível de emprego, de salários e da pobreza, revelando a grande fragilidade das instituições políticas do país” (SALAMA, 2018, p.15-16).

Salama sinaliza – e outros autores do livro (CASSINI; ZANOTTI, 2018, p.79-118) o demonstrarão baseados em dados das maiores em-

presas brasileiras e, em particular, as industriais – que a crise no Brasil começa por volta de 2012, indicando que ela teve muito mais a ver com uma certa “desindustrialização” precoce e a queda da rentabilidade da indústria do que com a queda dos preços das matérias-primas no mercado internacional. Ele escreve que a crise se deveu, sobretudo, ao custo salarial expresso em dólares – *vis à vis* das remunerações chinesas, por exemplo –, por causa da forte apreciação da moeda nacional e por causa da débil progressão da produtividade do trabalho devido à insuficiência dos investimentos na indústria e a um escasso esforço em pesquisa e desenvolvimento (SALAMA, 2018, p.16). Ele adianta que as finanças têm efeitos deletérios para a maioria dos trabalhadores, mas é muito rentável para uma franja reduzida das classes dominantes rentistas.

Isto afetou os investimentos, favorecendo o curto prazo, impactando os salários e levando a uma sociedade mais excludente. Ou seja, houve um retorno de uma política financeirizada de longo prazo. Ela se revelou quando da queda dos preços das *commodities*, que provocou um desequilíbrio na balança comercial. Assim, a crise já era anunciada bem antes de 2014 e 2015, pela fragilidade principalmente do setor industrial, e depois foi potencializada pelas insatisfações em 2013 de setores sociais das chamadas “classes médias”. Tanto os “batalhadores”, as camadas sociais comumente classificadas como de renda nos estratos “C” e “D” dos institutos de sondagem (SOUZA, 2017) das regiões metropolitanas, quanto as camadas “médias” destas “classes médias” – estas últimas perderam relativamente poder de compra e poder simbólico em função do acesso de classes sociais dominadas, incluindo parte dos “batalhadores” urbanos, a um mercado material e simbólico do qual estavam antes excluídas, pois eram lócus de produção de distinção social entre classes sociais.

Assim, havia, igualmente, uma insatisfação das “classes subalternas”, como analisa Ruy Braga (2013). Deste modo, o número de paralisações no trabalho no ano de 2012, anterior às manifestações de 2013, foi o maior desde o ano de 1990 (DIEESE *apud* BRAGA, 2013, p.81; SECCO, 2013, p.71-78). Braga escreve que a questão central no período era que as “[...]classes subalternas brasileiras colocaram-se em movimento” (BRAGA, 2016, p.56). O autor vai indicar que o novo padrão de consumo destas categorias sociais não se fundou em “ganhos de produtividade” na indústria, que foram declinantes desde os anos 1990,

mas, antes, sobre “[...] as economias de escala garantidas por setores econômicos estratégicos que empregaram [de maneira predominante] força de trabalho não qualificada: a mineração, o petróleo [devemos aqui relativizar o que o autor diz sobre o setor do petróleo, cujas atividades predominantes são qualificadas, mesmo se houve uma terceirização importante no setor e que trabalhos subalternos aí também sejam importantes, tais que hotelaria e manutenções diversas], a agroindústria e a construção civil” (BRAGA, 2016, p.58). Eles se inseriram no mercado de consumo, mas em condições de trabalho precárias, com o aumento do endividamento das famílias e uma inserção urbana nas grandes cidades com custos elevados para sua reprodução, apesar dos investimentos em habitação e infraestrutura urbana dos governos Lula e Dilma (MARICATO, 2011).

Braga, assim, escreve, que o

[...] precariado industrial e dos serviços desde 2011-2012 protagonizou conflitos laborais (BRAGA, 2016, p.59), porém, apesar da forte desaceleração econômica vivida pela economia neste mesmo período, o mercado de trabalho no país manteve-se relativamente estável e a tendência à desconcentração de renda na base da pirâmide salarial não foi revertida [...]. [e foi conjuntural] além de alimentar uma sensação de que a crise econômica não era grave obliterou uma antiga lição da sociologia latino-americana: em países outrora colonizados e depois subdesenvolvidos, as modernas relações de produção capitalistas são dominadas pelo atraso, tendendo a reproduzir as bases materiais da produção massificada do trabalho barato e superexplorado. (BRAGA, 2016, p.60).

Efetivamente, isto converge com o que indicam Cassini e Zanotti (2018), que escrevem que a economia teve uma subordinação do setor produtivo ao setor financeiro desde os anos 1990, quando se criou uma “elite ligada à captura das rendas financeiras” (CASSINI; ZANOTTI, 2018, p.80), tanto o Estado como as empresas operaram novas formas de organização e de “regulação financeirizada” com o fim de garantir estas capturas e priorizar os acionários e a distribuição de dividendos (CASSINI; ZANOTTI, 2018, p.80). Muitas empresas sofreram uma profunda redução da importância da indústria, incluindo também estratégias de acumulação, fuga de capitais, centralização e aquisição de ativos

líquidos e aumento dos empréstimos. Os autores dizem, igualmente, que os governos Lula e Dilma questionaram alguns aspectos do neoliberalismo, mas não questionaram o fundo do regime de acumulação financeirizado (CASSINI; ZANOTTI, 2018, p.86). Deve-se reconhecer que a presidente Dilma Rousseff tentou num, momento de seu governo, confrontar o setor financeiro e procurou baixar as taxas de juros, mas a reação das classes rentistas a fizeram recuar, mas, também, como indicado, não se buscou mudar radicalmente determinadas condições de trabalho da massa dos trabalhadores formais, malgrado o aumento da formalização e do acesso de amplas categorias da população aos “mercados”.

Cassini e Zanotti dizem que o segundo governo de Lula pôde, a partir de 2006, articular políticas expansionistas como fruto dos excedentes econômicos gerados pelo aumento dos preços das commodities, mas, uma vez esgotados os excedentes comerciais, tiveram que os substituir por financiamento externo. Ao mesmo tempo, houve uma reprimarização da economia, pois a subida dos preços das *commodities* alimentou a inversão no setor de hidrocarburos *offshore* com o pré-sal, nos minérios e para a produção agrícola e agroindustrial destinadas à exportação. O Estado também estimulou a produção por meio de créditos baratos para apoiar a produção dos setores extrativos para exportação. Houve igualmente um estímulo e apoio via BNDES na centralização de capitais multinacionais brasileiros para aquisições de empresas nos países vizinhos (Idem, p.88-89).

Assim, a crise sistêmica do capitalismo global de 2008 abriu caminhos na América Latina para políticas contracíclicas para se opor à contração do crédito, como indicou Salama. Também se estimulou o investimento, no caso do Brasil, em infraestruturas, em capital fixo, para absorver os excedentes de capitais, e se adotou políticas sociais de inclusão e revalorização dos salários, em particular o salário mínimo, no entanto, se mantiveram intactos os rendimentos financeiros do capital. Para um levantamento destes investimentos de 2003 até 2014, ver Brandão (2019) e Maricato (2011).

Mas, em paralelo a estes processos de “desenvolvimentismo”, ocorreu a “desindustrialização” fruto “do esquema de abertura comercial em conjunto da apreciação do câmbio e uma falta de competitividade em relação às economias asiáticas” (CASSINI; ZANOTTI, 2018, p.89).

As altas taxas de juros no Brasil estimularam tomadas de empréstimos de capitais internacionais nos Estados Unidos e na Europa com baixos juros para comprar ativos financeiros no Brasil, que tinham remunerações elevadas por altas taxas de juros, aumentando a entrada de IED e das fusões e aquisições por parte de capitais internacionais, sobretudo a partir de 2012, com a queda dos preços das matérias-primas que afetaram o PIB. Em 2015, ao invés de se adotar uma política contracíclica, o governo aprofundou o ciclo contrativo com Jaques Lévy no Ministério da Fazenda para instaurar uma “agenda de austeridade com o fim de obter superávit fiscal”. Durante estes anos se implantaram aumentos de tarifas dos serviços públicos, que desencadearam incremento de inflação, diante do aumento da inflação, se decidiu subir as taxas de juros e restringir o crédito (CASSITI; ZANOTTI, 2018, p.90), aumentando-se, assim, a relação dívida pública/PIB.

Salama (2018) e Cassini e Zanotti (2018) vão enumerar várias das medidas tomadas pelos governos Temer (2016-2018) após o golpe dado no governo de Dilma Rousseff, quando as classes hegemônicas retornaram ao poder e aprofundaram as políticas neoliberais por meio das “reformas” trabalhistas, tributárias e previdenciárias, com a redução de gastos públicos e as altas taxas de juros reais, aumentando a dívida pública, reduzindo os gastos sociais, aumentando o endividamento das famílias e o concomitante aumento da rentabilidade dos bancos e do setor financeiro.

Em função da política financeirizada, também nas empresas se observa o aumento do poder dos acionários, tanto no Brasil como no resto do mundo; desta forma, distribui-se mais dividendos em prejuízo dos investimentos que seriam a fonte de riquezas futuras. Buscando-se ganhos de curto e médio prazo, as grandes empresas brasileiras acabaram recorrendo ao endividamento para repartir dividendos e para o autofinanciamento, destinando parte dos benefícios para a compra de produtos financeiros, isto é, as letras do tesouro, que são mais lucrativas que os ativos produtivos. No caso da América Latina, Salama (2018) escreve que os dividendos crescentes, os empréstimos e as compras de produtos financeiros caracterizam o estágio atual da reprodução do capital na América Latina – em especial no Brasil – e no resto do mundo. Na América Latina, este movimento se apoia em bônus do tesouro altamente lucrativos.

Para demonstrar a situação dos grandes grupos brasileiros no tocante à financeirização e ao estágio de “desindustrialização” atual, Cassini e Zanotti (2018) analisaram os duzentos maiores grupos brasileiros em função do faturamento no período de 1995 a 2016, à exclusão do setor financeiro – portanto, não abarcando o processo de privatização de empresas nacionais acentuado do início dos anos 1990, com os governos Collor e Itamar –, agrupando-as em empresas estatais, privadas nacionais e estrangeiras ou em associações com as empresas estrangeiras (CASSINI; ZANOTTI, 2018, p.91). Os autores procuraram demonstrar a ascensão, a queda destes grupos e as lutas entre as diferentes frações de capitais, notando o processo de privatização, de desnacionalização e/ou de nacionalização destes grupos empresariais.

Assim, os autores demonstram (CASSINI; ZANOTTI, 2018, p.91-103) um aumento da desnacionalização das empresas privadas nacionais em prol das empresas multinacionais entre 1995 e 2005 e, depois, um relativo descenso destas empresas. Mas o período foi marcado, sobretudo, por uma concentração e centralização de capitais assistindo-se a fusões de grandes grupos multinacionais e nacionais no fim dos anos 1990 e princípio dos anos 2000. Muitos investimentos dos grandes grupos foram na compra de empresas numa lógica puramente financeira para aumentar as remunerações dos acionistas. Estas fusões e aquisições foram incrementadas entre 2002 e 2014, saltando de 227 casos para 818 casos em 2014 (CASSINI; ZANOTTI, 2018, p.94). Mas parte do capital nacional durante este período reverteu seu papel subordinado e “conseguiu constituir-se em um ator mais dinâmico” (CASSINI; ZANOTTI, 2018, p.95), contando com o apoio do BNDES, que financiou processos de fusões e aquisições do capital nacional e concedeu fundos para que estes grupos se internacionalizassem, mas estas aquisições e fusões se concentraram tanto em empresas com maior presença na extração de recursos naturais e de baixo processamento, em particular as companhias de elaboração de alimentos, como JBS, Sadia e Perdigão; quanto nos setores de minérios, fertilizantes, siderúrgico e petroleiro. Porém, outras empresas, com certa diversificação produtiva, também fizeram parte destes apoios e fusões, como a Embraer (que foi vendida para Boeing), empresas de construção e de petroquímica, como a Odebrecht (que teve sua importância muito reduzida em função da operação do judiciário, comandada desde Curitiba, dita Lava Jato), Itaútec, Aracruz

Celulose, Natura etc. (CASSINI; ZANOTTI, 2018, p.96). Quanto ao capital internacional, ele, inicialmente, nos anos 1990, se concentrou nos serviços públicos em geral e de comunicação, mas, durante os governos do PT, foram os capitais internacionais dos ramos de bebidas, informação e tecnologia e serviços empresariais que ganharam protagonismo.

Cassini e Zanotti (2018) demonstram algo muito importante no período estudado, que foi a redução do número das indústrias manufatureiras. Assim, em 1995, 53% das maiores firmas do Brasil e 45% de suas vendas eram de manufaturas. Este percentual representou respectivamente 36% e 32% em 2016, indicando uma perda do peso da indústria e também do capital nacional neste aspecto, reflexo da abertura da economia, bem como da apreciação cambial, porém, as empresas ligadas ao setor industrial de extração mineral e prospecção e produção de petróleo ganharam um peso em quantidade e em faturamento.

Esta situação se refletirá na composição da força de trabalho e na dinâmica da criação de emprego; assim, até meados dos anos 1990, a “Dinâmica nacional de criação de empregos concentrava-se na faixa de três a cinco salários mínimos, com a indústria respondendo por 40% das novas vagas, [porém] entre 1994 e 2008 a dinâmica do emprego deslocou-se para os serviços – 70% das vagas foram abertas neste setor” (BRAGA, 2016, p. 61). O autor nos diz que a massa de desempregados dos anos 1990 será reabsorvida em ocupações “serviçais sub-remuneradas (1,5 salários mínimos)” (BRAGA, 2016, p.61). Entretanto, mesmo com uma política de aumento real do salário mínimo, as taxas de rotatividade do trabalho e as terceirizações aumentaram.

Retornando a Cassini e Zanotti (2018), eles, para aprofundar a análise dos balanços dos grandes grupos econômicos, escolheram dentre os 200 maiores localizados no Brasil os 24 grupos que estavam presentes na bolsa de valores. A maioria deles era do setor industrial, dentre eles Embraer, Fibria, Grandene, Petrobras, Vale, Usiminas etc. (CASSINI; ZANOTTI, 2018, p.104). Constataram, assim, que os “ativos fixos”, ou bens de uso, caíram enormemente entre 1994 e 2016, passando de 42% a 27% dos ativos, representando claramente uma redução dos investimentos em capital constante e capital fixo e uma redução da acumulação pela produção. Aqui se encontrou uma forma de reduzir os capitais constantes e buscar lucros nos capitais financeiros, o que é representado pela evolução dos ativos “correntes”, que representam os ativos

que se podem transformar em liquidez em menos de 12 meses. Estes ativos “correntes” passaram de 27% em 1994 a 40% em 2004 para, em seguida, recuar a 29% em 2016. A Fibria, a Embraer e a Oi aumentaram enormemente sua liquidez e tiveram uma redução nos investimentos em bens de capital. As firmas também aumentaram a sua participação acionária em outras empresas e grupos empresariais no período. Em consequência, muitas diminuíram os postos de trabalho não por causa de investimentos em capital fixo, mas pelos excedentes colocados no setor financeiro.

A distribuição dos excedentes destas grandes empresas, na maioria industriais, entre dividendos e inversões sobre os resultados das empresas, é reveladora. Assim, os dividendos, mesmo que sejam relativamente menores que os investimentos produtivos, os acompanharam de maneira quase equivalente de 2008 a 2016 e tiveram uma grande relevância. O trabalho dos economistas também indica que os resultados operacionais sobre os patrimônios líquidos das empresas caíram fortemente em 2008, com a crise das hipotecas *subprimes* (revelando uma presença de capitais especulativos nos balanços destas empresas), e depois em 2012, com a queda dos preços das *commodities*, indicando desde 2008, com maior ênfase a partir de 2012 e em anos mais recentes, uma “eventual crise de acumulação” destes maiores grupos brasileiros presentes nas bolsas. Verifica-se também, para estas grandes empresas, a partir da véspera da crise do *subprime*, um endividamento crescente daquelas que aproveitaram as baixas taxas de juros nos países centrais e procuraram realizar financiamentos intrafirmas do IED (Investimento Estrangeiro Direto); assim, o financiamento por endividamento substituiu o autofinanciamento, que era favorecido pelo nível elevado de excedente até 2006.

O estoque das dívidas destas empresas sobre o faturamento nunca foi tão elevado, chegando a 99% em 2015, quando a situação econômica piorou, mas já tendo crescido de maneira acentuada a partir de 2012, no momento da queda dos preços das *commodities* (CASSINI; ZANOTTI, 2018, p.109). Esta dívida foi tomada em dólares, e o real sofreu uma desvalorização de 47% em relação ao dólar em 2015; assim, a dívida em reais deu um “grande salto” (CASSINI; ZANOTTI, 2018, p.110). As empresas não financeiras do Brasil têm o menor ratio dos lucros operacionais em relação aos gastos financeiros entre os países emergentes

e teriam um risco de *default* (CASSINI; ZANOTTI, 2018, p.110). Há, assim, uma elevada alavancagem financeira em relação ao patrimônio das empresas, e uma concentração enorme das dívidas das empresas de capital aberto em poucas empresas: mais de $\frac{1}{4}$, 27%, em 2016, se concentravam na Petrobras (21,5%) e Vale (5,5%). Entre 2010 e 2016, a Petrobras passou de uma dívida financeira de 45% sobre o volume das vendas para 145% (CASSINI; ZANOTTI, 2018, p.111).

Estas dívidas foram utilizadas para incrementar a capacidade produtiva destas empresas, sobretudo da Petrobras (mas hoje, com a evolução do preço do petróleo e o aumento dos lucros, esta relação reduziu. Além disso, o amplo patrimônio da empresa e a larga cadeia produtiva que ela alavanca, mas que está sendo desmontada, dão uma outra relevância à Petrobras, que não se restringe simplesmente a ser uma empresa “extrativa”).

Em síntese, em relação a estes 24 maiores grupos, a maioria com empresas industriais instaladas no Brasil (nacionais e multinacionais) e presentes nas bolsas, os autores fizeram uma correlação entre os investimentos brutos acumulados, os resultados operacionais e os empréstimos das empresas (CASSINI; ZANOTTI, 2018, p.111-114). Nesta correlação eles constataram que a quase totalidade delas, com a notável exceção da Petrobras, tomou empréstimos acima dos investimentos brutos, assim, parte considerável destas empresas estava sobre-endividada. A partir desta correlação, os autores fizeram uma classificação do grupo de empresas que nos parece interessante para tirar ensinamentos sobre os segmentos de classes dominantes e seus interesses econômicos e as formas como procederam nos processos de acumulação:

- Empresas “fugadoras seriais” (fugitivas seriais): são aquelas que priorizaram a acumulação dos acionistas por meio de distribuição prioritária de dividendos em relação a uma parcela pequena dos recursos destinada aos investimentos. Elas fugiram dos investimentos de maneira acentuada. Neste grupo estão particularmente Ambev, Whirlpool e Marcopolo.
- Empresas “fugadoras” (fugitivas): Empresas que proporcionalmente destinaram maiores fundos para inversão que para os dividendos, se baseando num endividamento elevado. Porém, em certa medida deram uma importância equivalente à distribuição de dividendos para os acionistas. Neste grupo estão Embraer, Vale, Marfrig e Usiminas.

- Empresas “inversoras” (investidoras): Priorizaram o crescimento da capacidade produtiva, mas todas com um endividamento elevado. Dentre elas estão Petrobras, Oi, Itaútec. Muitas destas empresas aproveitaram os preços elevados das *commodities*, em particular o preço do petróleo elevado até 2014, e a valorização de suas ações para se endividar para investir em capacidade produtiva, em capital constante e fixo.
- Ao final, os autores tiram conclusões (CASSINI; ZANOTTI, 2018, p.114-115) sobre o período analisado (1994 a 2016):
- Estamos diante de um Estado que garantiu a reprodução do regime de acumulação procurando a “estabilidade” por meio da âncora cambial, de taxas de juros reais positivas, do ajuste fiscal e monetário e baixa inflação;
- Uma “elite” – classe dominante – empresarial nacional e internacional que pretende separar a evolução da economia real e os movimentos financeiros por meio da redistribuição da remuneração do capital via instrumentos financeiros;
- Estratégias empresariais que priorizam a captura das rendas financeiras para atender à ganância do capital financeiro e dos acionistas em curto prazo, o que resultou no crescimento dos “ativos líquidos”, fuga de capitais, endividamento, simplificação produtiva e uma relativa “desindustrialização”.

Mesmo que a “desindustrialização” tenha sido um processo transversal no período analisado, ele foi dividido pelos autores em dois momentos: o primeiro se refere aos anos 1990, quando houve uma centralização do capital via privatizações, o que resultou na ascensão do capital estrangeiro. O segundo ocorreu nos anos 2000, quando o capital nacional retomou sua dinâmica de acumulação por meio da centralização de capitais nos setores favorecidos pelo alto preço das *commodities*. A acumulação da cúpula empresarial no Brasil entrou em uma nova fase com a crise internacional de 2008. O endividamento foi um denominador comum destas grandes empresas, a ponto de o sobre-endividamento estar no limite da explosão. Esta “dívida alimentou a renda financeira com a remuneração dos acionistas e a centralização e internacionalização de suas atividades, e, também, alimentou a bolha das *commodities* por meio do financiamento às indústrias de extração mineral” (CASSINI; ZANOTTI, 2018, p. 115).

Esta situação de relativa perda de importância da indústria dentre a “cúpula empresarial brasileira” e seus efeitos territoriais pode ser notada no Brasil em 2017 pelo PIB real por habitante da indústria de transformação – que inclui a transformação de matéria-prima, alimento, indústria de manufaturados (bens intermediários e bens de consumo) e que é distinta da indústria de extração e da construção civil – que foi inferior ao nível de 1980, quando estava no mesmo nível que os Estados Unidos; mas, quando se analisa a evolução desta relação no Estados Unidos nota-se que ali no período de 1980 a 2017 houve um aumento de 60% do PIB per capita na indústria (SALAMA, 2019, p.8). Por outro lado, a diferença de taxa de juros de base entre o Brasil e os Estados Unidos foi sempre elevada, apesar de certa queda em período recente. Estas taxas elevadas favoreceram a tomada de empréstimos nos Estados Unidos para investir ou especular no Brasil por parte das empresas brasileiras e multinacionais, mas, ao mesmo tempo, revelam que o país-centro da financeirização mundial que engendrou a crise de 2008 teve um índice de desenvolvimento da indústria de transformação em relação ao PIB de 1980 a 2017 de mais do que o dobro da indústria de transformação brasileira, mesmo que sua parte relativa na economia americana como um todo tenha perdido importância.

Isto revela a queda do peso relativo no PIB da indústria de transformação no Brasil, que passou de 24% em 1980 a 10% em 2017. As exportações desta indústria se centraram, sobretudo, na média e baixa tecnologia, e as despesas com pesquisa e desenvolvimento em proporção ao PIB são menores do que aquelas de outros países também exportadores de matérias-primas, mas membros subordinados do bloco de países dominantes, como a Noruega, a Austrália e a Nova Zelândia (SALAMA, 2019, p.9-10). Essa perda de importância da indústria se revela nos lucros da indústria de transformação, sem a Petrobras, em percentual do PIB, que se reduziram de quase metade entre 2005 e 2014 (SALAMA, 2019, p.11).

Financeirização, rentismo e território

A busca rentista desenfreada e a importância da indústria nas crises que vivemos no Brasil revelam a forma subalterna do desenvolvimento do

capitalismo brasileiro, que, como indicou Maria da Conceição Tavares (1999, p.449-489), tem seus determinantes principais fora do país. Tavares escreve que as crises econômicas mundiais na história do Brasil e suas rupturas na acumulação do capital não alteraram substantivamente as relações essenciais de dominação interna, nem o caráter rentista e patrimonialista da burguesia nacional. O Brasil constituiu uma economia periférica e dependente sempre numa “fuga para frente” do dinheiro com o reiterado processo de concentração de renda e exploração da mão de obra.

A autora chama a atenção sobre estas elites do negócio que recorrem a golpes e a “salvacionismos” no passado – o texto foi publicado em 1999, mas parece que foi escrito hoje. Maria da Conceição Tavares indica a “traição” do empresariado nacional – se é que se pode contar com aqueles que somente pensam na extração de lucro e acumulação a todo preço – já nos anos 1970, quando do projeto de industrialização de Geisel de substituição de importação que permitiu o desabrochar de uma indústria relativamente importante. Teria havido, assim, quando da crise da dívida dos anos 1980, uma ingratidão do empresariado financiado pelo BNDE. O que, podemos sugerir, seria similar à “ingratidão” de hoje, com o apoio ao golpe contra Dilma Rousseff, da burguesia nacional que obteve muitos financiamentos e lucros exorbitantes durante os governos do PT.

Esta situação no passado ocorreu por causa de uma combinação contraditória do projeto estatal de desenvolvimento com políticas macroeconômicas liberais que conduziram ao endividamento externo. A autora vai indicar que havia, por parte do governo Geisel, apesar de seu autoritarismo e de se inscrever num regime ditatorial, uma busca de uma geopolítica própria para se desviar do império, mas isto se inseriu numa luta internacional onde os capitais multinacionais buscavam, na verdade, uma plataforma de expansão do capital industrial e financeiro internacional e que encontraram seus aliados internos na alta burguesia patronal, em particular a bancária.

Assim, Maria da Conceição (1999, p.471-474) indica que estas alianças retornam periodicamente à história do Brasil, pois há sempre “alianças espúrias e predatórias do capital bancário nacional” com o capital internacional, e ele é submisso à ordem liberal – e, hoje poderíamos dizer, ultraneoliberal. A autora lembra que o projeto de Geisel era ofensivo e tentava enfrentar a potência hegemônica que era os Estados

Unidos se inserindo num “mundo multipolar” com alianças com os capitais alemães e japoneses, tomando decisões de peso na geopolítica mundial, rompendo com o pacto militar do Brasil com os Estados Unidos, construindo uma diplomacia africana, reatando relações com a China, uma mudança na relação diplomática com Cuba e procurando expandir relações com o Terceiro Mundo, além dos pesados investimentos na indústria de transformação siderúrgica, na indústria do petróleo, na construção de núcleo tecnológico com reserva de mercado da indústria da informática. Da mesma forma, procurou apoiar exportações dos setores de manufatura – metal-mecânica e eletrônica – e da agroindústria, bem como mudar o mix das importações de petróleo para o norte da África, procurando controlar o complexo exportador internacionalizado, promovendo grandes projetos para competir com os Estados Unidos na disputa de mercados na Ásia: a Companhia Vale do Rio Doce com Carajás e os investimentos com apoio do Japão no Cerrado para produção e exportação de soja.

Estes aspectos de maior autonomia e busca de outra inserção internacional, também foram cultivados durante os governos Lula. Os governos do PT procuraram uma via mais autônoma no jogo geopolítico mundial, como por exemplo, quando o Brasil barra as negociações em curso no início dos anos 2000 com os Estados Unidos para a entrada na Alca, ou ainda quando estes governos buscaram ampliar e fortalecer o Mercosul e as transações com a América do Sul. O Brasil naquela época se tornou um ator atuante no cenário internacional, em particular na África, mas também quando realizou articulações políticas com a Turquia e o Irã ou estreitou parcerias estratégicas com a China, bem como foi um dos articuladores do BRICS. Por outro lado, desenvolveu-se durante aqueles governos financiamentos importantes de empresas nacionais pelo BNDES, bem como apoiou-se políticas de desenvolvimento infraestrutural, se voltando mais para financiamentos de empresas de engenharia nacionais e de infraestrutura e o setor exportador de *commodities*. Porém, como no período do governo Geisel, este projeto requeria “um capitalismo financeiro nacional que nunca existiu”, e, à diferença da época de Geisel, a indústria de transformação foi negligenciada, mas, ao desencargo dos governos do PT, reconheça-se que as principais empresas nacionais industriais já tinham sido privatizadas e tinham sofrido com a crise da dívida dos anos 1980.

Segundo Maria da Conceição Tavares (1999, p.473-474), o equívoco maior de Geisel, além das mudanças imprevistas na geopolítica mundial – com a ascensão da direita e do projeto neoliberal, uma financeirização rampante e os problemas com as usinas nucleares com a Alemanha e em outros projetos com o Japão de financiamentos para vender a tecnologia para o Brasil –, foi que o projeto, de um lado, se mostrou megalomaniaco, pois almejava uma inserção internacional que dependia do capital financeiro externo e da expansão de mercados e de associações tecnológicas complexas. Atacando muitas frentes, o II PND (Plano Nacional de Desenvolvimento) se colocou tarefas demais e buscou integrar o território nacional, o que não foi sem crises e impactos fenomenais na Amazônia, no Cerrado e violências sociais, étnicas e ambientais múltiplas. Mas Tavares de maneira extremamente pertinente indica que a burguesia nacional deu pouco apoio a Geisel e ao seu governo, e parte dela, de maneira oportunista, passou a compor a “frente ampla democrática”. Maria da Conceição Tavares escreve que o fracasso se deu menos pelo território e mais pelo dinheiro e, sobretudo, pelo império. Assim, o governo Geisel:

Enfrentou em simultâneo as contradições internas de seu sistema militar, da sua aliança com a “burguesia nacional” e de sua tentativa de desfiliação do sistema imperial americano. (TAVARES, 1999, p.474).

Maria da Conceição comenta a crise dos anos 1980, da dívida e da hiperinflação, e, como o governo Figueiredo, com Delfim Netto como ministro da Fazenda, salva os bancos estatizando as dívidas externas, explica a extorsão do setor bancário internacional com a dívida externa e demonstra como a falta de financiamentos internos leva à moratória das dívidas, provocando a crise do setor público, o arrocho salarial e, mais tarde, nos anos 1990, explicita como os juros altos para controlar a inflação e a emissão de dívida pública dolarizada e indexada ao câmbio levarão à crise cambial do fim dos anos 1990, anos que, como vimos, foram aqueles do “desastre das privatizações” que favoreceram os capitais financeiros nacionais e internacionais, bem como as multinacionais levando a um “desastre público”.

Tanto sobre os anos 1980 como os anos 1990, Tavares indica que, sem um verdadeiro capitalismo financeiro endógeno, os bancos brasileiros

foram se convertendo em parasitas do Estado e beneficiários da inflação e dos juros altos. Há e houve “a falta de instituições públicas e privadas capazes de garantir endogenamente a intermediação financeira adequada ao nosso potencial de poupança” para impedir a especulação patrimonial e financeira. Ela crava uma sentença: a burguesia nacional sempre foi dependente das finanças públicas e das benesses do Estado e usa “como lhe apraz através das ‘nossas’ autoridades monetárias a inconversibilidade efetiva da moeda brasileira” (TAVARES, 1999, p.476). Assim, não era suficiente, para explicar a crise, nem uma “revolução democrático-burguesa tardia, nem um Estado autoritário, nem um problema cultural” (p. 476), mas, sim, um parasitismo e subvenção da eterna burguesia nacional.

Com a neoliberalização, os anos 1990 viraram o “paraíso dos especuladores”, indicando que o Brasil, no fim da década, estava sob a égide do capital financeiro internacional conduzido por bancos norte-americanos, fundando uma espécie de neoliberalismo hipertardio. Em seguida, a autora comenta sobre o dólar como novo “hegemon” e que a estabilização das moedas dos países periféricos depende de taxas de juros elevadas para permitir o jogo da “arbitragem” global, o que leva a desvalorizações brutais. Assim, segundo Tavares, e neste sentido quase profético, com o padrão dólar como moeda financeira “globalizada”, não dá para se implantar uma política keynesiana, pois as crises do centro do sistema provocam saídas de capitais e dependências diversas que, como vimos, levaram a uma financeirização acentuada das empresas industriais, nos colocando diante de um impasse. Como poder imperial, a Pax Americana desfez o “sonho de equilíbrio multipolar”, reforçando o domínio político e ideológico na América Latina, o que foi enfrentado com contradições entre 2003 e 2015 pelos governos do PT. Mas as desregulações do capital financeiro obedecem às injunções de leis americanas, vide os recentes processos de acionistas americanos da Petrobras que a levaram a pagar multas multibilionárias aos especuladores das bolsas.

Mais uma vez antecipando sobre os fatos atuais, Maria da Conceição anunciava:

A continuar as tendências de desnacionalização e a submissão ao capital especulativo, o Estado Nacional brasileiro será totalmente desmantelado e correremos o risco a médio prazo de acabar como “domínio” dos USA. (TAVARES, 1999, p.486).

Nada diferente indicará David Harvey em 2003 em seu livro *O novo imperialismo*, escrevendo sobre o imperialismo ianque como “acumulação por espoliação”, com suas lógicas de poder territorial e coerção consentida por meio da imposição de desenvolvimentos desiguais com a aplicação do receituário neoliberal (HARVEY, 2003 [2005], p.150-170).

Mas, como vimos, há uma particularidade e meios diferenciais de acumulação, de realização, de distribuição e, portanto, de exploração, de conflitos e enfrentamentos que podem ser promovidos na esfera nacional, que, ainda que internacionalizada, é um espaço dominante de exercício do poder político e de reconhecimento do poder de Estado, que é cada vez mais Estado-empresa. Mesmo que todas as contradições e imposições do capital financeiro internacionalizado identificado ao imperialismo americano permitam o exercício de sua hegemonia, esta não é eterna e nem eterno é o capitalismo!

Este debate nos leva a retomar a questão de Brandão (2007) desde o início dos anos 2000: Como enfrentar as forças do atraso estrutural que paralisam o país? E como repensar a escala nacional e pensar nas heterogeneidades estruturais do país? O autor indica as insuficiências teóricas das análises dos processos econômicos, pois em sua maioria pensam o espaço como recipiente e as regiões como se fossem as firmas, desta maneira seria possível haver uma busca de “equilíbrio” espacial possível, como na economia espacial clássica. Portanto, abundando no sentido de Maria da Conceição Tavares, o autor pensou a acumulação de capital e a organização espacial como manifestação e “reflexo” das relações de produção e da luta de classe (BRANDÃO, 2007, p.65), o espaço é “uma produção social” e produto de lutas que o estruturam.

Assim, Brandão vai indicar a divisão social do trabalho como “categoria explicativa básica da investigação da dimensão espacial do desenvolvimento, posto que permeia todos os seus processos, em todas as escalas” (BRANDÃO, 2007, p.69). Ela é uma categoria mediadora para se estudar as heterogeneidades, hierarquias e especializações intra e interescalares (regional, nacional, internacional), pois, no capitalismo, as articulações da divisão do trabalho levam a articulações “diferenciais e a bases diferenciais de níveis de desenvolvimento desigual”, aqui se referindo à Neil Smith, conforme já observamos antes. Há, desta maneira, uma busca do capital para construir hegemonias que procuram a sua reprodução e a unificação do espaço para sua valorização.

O capital rompe barreiras e relações “tradicionais”, mas dá importância à diferenciação dos lugares, levando às integrações, polarizações e disputas de hegemonia (BRANDÃO, 2007, p.69-81). O valor-dinheiro é um processo cuja finalidade é o próprio processo. A “valorização do valor passará a regular o movimento da produção social”, levando à reprodução ampliada do capital e a uma “igualização na exploração do trabalho” (BRANDÃO, 2007, p.74). Isto nos envia às noções de circulação de mercadorias, dos capitais fixos e constantes na sua relação pela busca de valorização. As desvalorizações e valorizações dos capitais estarão na gênese da relação dos estados nacionais e das regiões em sua relação com os capitais internacionais.

Assim, podem se reproduzir a nível nacional desigualdades rebatidas a partir dos níveis internacionais, o capital sendo desigual no espaço e nos territórios. Os polos e os satélites espaciais que derivam dos processos de concentração e centralização do capital e seus desdobramentos no espaço nos levam a novos redesenhos de novas escalas, o que desemboca em regiões dominantes e regiões dominadas.

Desta maneira, no interrogamos: como podemos, a partir do descrito sobre as indústrias e as grandes empresas capitalistas do Brasil, mapear as redes e os fluxos destas empresas, e como os movimentos de sua financeirização interferiram no espaço, indicando as áreas submetidas ao seu controle? Brandão levanta a hipótese, para analisar as questões regionais e urbanas/rurais no Brasil, de se buscar compreender a hegemonia política do bloco de poder, usurário, bancário, imobiliário etc., que seria responsável pelo “atraso político, produtivo e social” (BRANDÃO, 2007, p.83).

Haveria, assim, a busca de um “consentimento ativo” que leva a uma dominação social de frações de classes e de campos sociais por meio da imposição de normas (BOURDIEU, 2012), mas aí nos interrogamos: a partir destas propostas de Brandão, qual poder hegemônico ou bloco de poder sustenta uma “coesão nacional imaginária” e prática por meio da busca de “coesão, submissão e consenso” extorquido ou em uma coerção relativamente aceita?

Os blocos de poder no Brasil são históricos, operam uma aliança de classe de longa duração e favorecem uma reprodução material e simbólica da sociedade. A unificação dos grupos dominantes hoje reproduz as alianças clássicas invocadas por Maria da Conceição Tavares e a sua

subordinação no campo das lutas internacionais lhes encaminha para internalizar a subordinação das classes dominadas. Duas faces da mesma moeda nas disputas dos capitais simbólicos e materiais que legitimam as dominações por meio da difusão do valor do capital como entidade suprema e das bolsas como práticas sociais, espaciais e territoriais.

Neste sentido, coloca-se a tarefa de mapear os agentes dominantes nacionais que se localizam em locais bem determinados no espaço (em São Paulo, por exemplo, estão concentrados os comandos financeiros e as sedes de grandes grupos). A questão que podemos levantar é: como estes centros dominantes e as expansões por ondas circulares das suas decisões sobre o território paulista e nacional se configuram como redes visíveis-invisíveis de poderes que circulam politicamente e aproveitam de coalizões regionais-nacional como forma de reafirmar a dominação rentista *versus* um Estado “desenvolvimentista” e distribuidor? Brandão (2019), por outro lado, aponta, como vimos, uma tipologia que demonstra esta hierarquia territorial e estas desigualdades espaciais que pode nos ajudar a refletir sobre estas inserções territoriais.

A partir destas constatações, seria possível pensar em alianças trans-regionais entre classes dominadas ou alianças intrarregionais (por exemplo atualmente os governadores do Nordeste do Brasil tomam iniciativas neste sentido) centradas numa política distributiva e intervenção do Estado *x* alianças financeirizadas da Região Concentrada? Até que ponto o fato de os setores dominantes e que comandam a cadeia espacial da circulação e dos investimentos se localizarem nesta última região e terem impulsionado uma aliança regional como forma de tomar o poder nacional não revela esta fragmentação territorial e o reflexo do capitalismo financeiro na fragmentação territorial política e econômica entre a Região Concentrada e a região à margem dos centros decisórios, mas no centro de uma política de espoliação importante, o Nordeste-Norte? A exploração é internacional, mas se rebate nacional e regionalmente. Como isto é o reflexo dos capitais fixos, infraestruturais e da circulação sobre o território?

Isso se reflete provavelmente nos investimentos e na dependência econômica da alta burguesia do centro-sul e suas alianças regionais, das infraestruturas de energia, de biomassa e de exportação do Centro-Oeste e da Amazônia, bem como na dependência que têm da força de trabalho hiperexplorada destas regiões centrais e do Nordeste, como

forma de assegurar acumulação do Centro-Sul com comando em São Paulo. Esta burguesia, por sua vez, é subordinada internacionalmente e declara sua adesão aos Estados Unidos.

Bolsonaro – e a aliança que o levou ao poder – é o representante das classes dominantes da Região Concentrada, e Lula, para além do Nordeste, poderia ser o representante de uma certa classe trabalhadora em aliança com o setor do comando do capitalismo, que revelou sua enorme “ingratidão”, como diz a música e como indicou no passado Conceição Tavares?! Mais questões que respostas...

Conclusão

Notamos a importância do capital investido em capitais fixos (dentro das empresas e fora das empresas) e os limites que colocam para a produção do valor e da acumulação. Com a queda tendencial da taxa de lucro, os excedentes de capitais procuram espaços de financeirização e de inversões rentistas que buscam adiar a crise e/ou o colapso do capitalismo ou se reinvestir em novos fronts de acumulação. Mas, no caso do Brasil, a “desindustrialização” precoce revela um rentismo desproporcional ao que se constata em outros países centrais.

No entanto, apesar das tendências estruturais às crises sistêmicas, o capitalismo se reinventa permanentemente com destruições e reconstruções e novas formas de acumulação por meio de capitais fictícios que tendem a acelerar a era pós-capitalista. Porém, estes processos não se dão da mesma maneira em todos os lugares, e nem a fases e estágios da industrialização e dos investimentos são iguais em todos os territórios. Assim, espaços de atuação e de elaboração de políticas contracíclicas sempre existiram no interior do sistema. Em espaços desiguais e dominados como o Brasil, políticas econômicas deste tipo e de constituição de um tecido industrial particular puderam favorecer uma inserção diferencial na divisão internacional do trabalho, sustentada por um estado desenvolvimentista que permitiu a hiperexploração do trabalho e acelerou a destruição da natureza, mas que se inseriu de maneira aparentemente menos subalterna no passado aos movimentos internacionais do capital, porém sempre revelando, nas horas cruciais, o seu limite por causa da financeirização e subserviência ao projeto imperial das classes dominantes.

Hoje, o aspecto industrial continua a guardar importância na economia mundial, porém ele sofre mudanças importantes e revela os limites de uma indústria predadora que é responsável de colapsos ambientais cada vez mais frequentes. Assim, mesmo que o trabalho direto na indústria propriamente tenha diminuído, houve uma transformação da produção e uma externalização e terceirização e terciarização de atividades antes feitas dentro das unidades industriais, o que alterou as relações de trabalho e ampliou os efeitos espaciais da divisão social do trabalho e da importância da terra e do espaço neste processo, bem como multiplicou os empregos precários que buscam prestar “serviços” às frações do capital bem-remuneradas. Um indicador relevante na economia contemporânea é a taxa de investimento na indústria *vis à vis* dos capitais investidos no mercado financeiro por estas próprias indústrias, no caso do Brasil, e em muitos países, se notou uma subordinação de determinadas frações do capital industrial ao setor financeirizado.

Este processo reflete a própria crise em que entrou o capitalismo no mundo e, em particular no Brasil a partir de 2008. Porém aqui estes efeitos em conjunção com a relativa redução da industrialização se revelarão de maneira exponencial a partir de 2012 e antes mesmo com a continuidade da hegemonia do capital financeiro.

A crise econômica e política que oportunizou movimentos reacionários e uma espécie de “revolução conservadora”, talvez seja a resposta aos impasses em termos de repartição da riqueza e de distribuição entre a produção e o rentismo. Até que ponto esta crise com as escolhas dos governos de Lula e Dilma, em particular a partir de 2008, com as políticas contracíclicas de investimento em infraestrutura, em habitação e de fortalecimento de empresas de construção e do setor agrário e de extração mineral e da indústria associada, não revelou sua fraqueza justamente em, por um lado, financiar os capitais rentistas e, por outro lado, facilitar imobilizações enormes de capitais fixos como as infraestruturas? Assumiu-se, desta maneira, os custos da reprodução do capital, sem uma contrapartida em termos de uma política industrial que tivesse a indústria de transformação e a manufatura como pontos centrais do investimento.

Portanto, com a queda dos preços nas *commodities*, a redução da importância da indústria e a balança comercial com riscos de ser deficitária e dependente de produtos de extração, chegou-se a uma crise

cíclica que demonstrou a dependência do capital financeiro, em particular aquele de origem externa, articulado com os capitais financeiros nacionais na busca de rentabilidade rápida e que se coligaram com os setores industriais, que cada vez mais dependem destes capitais.

Assim, a crise revelou a fragilidade estrutural da economia brasileira e reiterou a inserção subordinada na divisão internacional do trabalho e a recusa da burguesia em dividir as suas remunerações e rendas. As classe dominantes recusam-se, predominantemente, a se constituir como polo industrial forte, mesmo se determinados setores, como o da construção, da extração mineral, dos produtos alimentares apoiados pelo estado conseguiram se impor de maneira global, mas ao custo de um endividamento crescente e de uma limitação no gotejamento destes setores para o conjunto da economia.

A reafirmação divisão social do trabalho com a reiteração das desigualdades espaciais se refletiram, mais uma vez, numa economia integrada, mas com fortes fragilidades, dependências e uma coesão territorial problemática.

Em escala nacional, o Brasil representa, como sempre, os signos de *avant-garde* do capitalismo. Os males do capitalismo se revelam aqui de maneira mais acentuada porque se entrou numa forma de redução crescente da importância da indústria. Porém, em um determinado período recente, se favoreceu uma regulação contracíclica que é oriunda de decisões políticas importantes, como, por exemplo, acabar com a fome e reduzir a imensa miséria do país. Esta regulação foi fundada, em parte importante, pela relativa euforia tirada dos excedentes produtivos das *commodities*, mas, quando do retorno cíclico dos preços, se revelou que a financeirização é antiga e se acentuou, levando-se a uma privatização e a uma gradual e intensa desnacionalização no período presente, que relativiza os discursos de que o capitalismo é igual em toda parte. Estamos a assistir a uma crise que, evidentemente, contou com uma mão dos setores do capital financeiro e industrial, e com a ação oportunista de agentes do imperialismo americano que intercederam na formação de quadros da extrema-direita por meio de fundações e *think-tanks* que reproduziram formas de inoculação ideológica neoliberal e formas de ações em inúmeras plataformas como a Rede Atlas (<https://www.atlasnetwork.org/>) e que favorecem, juntamente com a ação do Departamento de Estado americano e seus acordos judiciais, ancorados

nas crenças neoliberais repetidas dioturnamente pela imprensa hegemônica, a montagem de um processo de transformação política que pegou carona na crise econômica.

Referências

- BENKO, Georges. *A ciência regional*. Oeiras: Celta, 1999.
- BRAGA, Ruy. Sob a sombra do precariado. In: VAINER, Carlos; HARVEY, David; MARICATO, Ermínia *et al.* *Cidade Rebeldes*. Passe livre e as manifestações que tomaram as ruas do Brasil. São Paulo: Boitempo, 2013. p.77-82.
- BRAGA, Ruy. Terra em transe. O fim do lulismo e o retorno da luta de classes. In: SINGER, A.; LOUREIRO I. (Orgs.). *As contradições do Lulismo*. A que ponto chegamos? São Paulo: Boitempo, 2016.
- BRANDÃO, Carlos. Mudanças produtivas e econômicas e reconfiguração territorial no Brasil no início do século XXI. *Revista Brasileira de Estudos Urbanos Regionais*, São Paulo, v.21, n.2, p.258-279, maio/ago, 2019.
- BRANDÃO, Carlos. *Território & Desenvolvimento*. As múltiplas escalas entre o global e o local. Campinas: Editora da Unicamp, 2007.
- BOURDIEU, Pierre. *Sur l'État*. Cours au collège de France 1998-1999. Paris: Raisons d'agir – Seuil, 2012.
- CASSINI, L.; ZANOTTI, Gustavo G. Financiarización del regime de acumulación em Brasil: La evolución de la cúpula empresaria. In: SCHORR, M.; WAINER, Andrés. *La financiarización Del capital*. Estrategias de acumulación de las grandes empresas em Argentina, Brasil, Francia e Estados Unidos. Buenos Aires: Futuro Anterior, 2018. p.79-118.
- CASTELLS, Manuel. A questão urbana. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2009 [1972]
- DARDOT, Pierre e LAVAL, Christian. *Commun: Essai sur la révolution au XXIe siècle*. Paris: La Découverte, 2014.
- HARVEY, David. O novo imperialismo. São Paulo: Editora Loyola, 2005 [2003].
- HARVEY, David. *O enigma do capital*. São Paulo: Boitempo, 2011.
- HARVEY, David. *Os limites do capital*. São Paulo: Boitempo, 2013.

- HARVEY, David. Teoria da crise e a queda da taxa de lucro. *Geografares*, n.28, p.15-35, jan./jun. 2019 [2016].
- HUDSON, Ray. *Economic Geographies*. Circuits, flows and spaces. London:Sage, 2005.
- KURT, Robert. *Os últimos combates*. Petrópolis: Vozes, 1997.
- LENCIONI, Sandra. Condições gerais de produção: um conceito a ser recuperado para a compreensão das desigualdades de desenvolvimento regional. *Scripta Nova:Revista electrónica de geografía y ciencias sociales*, Barcelona,Universidad de Barcelona, v. XI, n. 245 (07), 1 ago. 2007.Disponível em: <http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-24507.htm>.
- MARICATO, E. *O impasse da política urbana no Brasil*. São Paulo: Vozes, 2011
- MARX, Karl. *Grundrisse*. São Paulo: Boitempo, Rio de Janeiro: Editora da UFRJ, 2011.
- MARX, Karl. *O Capital, Livro II*. São Paulo: Boitempo, 2014.
- MARX, Karl. *O Capital, Livro III*. São Paulo: Boitempo, 2017.
- MARX, Karl. *O Capital. Livro I*. São Paulo: Boitempo, 2013.
- PESSANHA, Roberto Moraes; OLIVEIRA, Floriano José Godinho de. *Os circuitos espaciais de produção do petróleo no RJ e SP: formação e integração da megarregiãoRio-SP*. Congresso Observatório das Metrópoles, 20 anos. Rio de Janeiro: UFRJ, 4 dez. 2018.
- PESSANHA, Roberto Moraes; QUINTO JUNIOR, Luiz Pinedo; GOMES FILHO, Hélio. *Complexo logístico industrial Porto do Açu – o MIDAS perde poder*. Belo Horizonte (Anais) XII Seminário da Red Iberoamericana de Investigadores sobre Globalización y Territorio (RII2012), CEDEPLAR, 2012.
- REDE ATLAS. Disponível em:<https://www.atlasnetwork.org/>. Acesso em: 18 jun. 2019.
- ROBERTS, Michael. Monocausalidade e teoria da crise: uma resposta a David Harvey. *Geografares*, n.28, p.36-54, jan./jun. 2019.
- SALAMA, Pierre. *Le Brésil à reculons?* Texto para debate, 2019.
- SALAMA, Pierre. Prólogo. In: SCHORR, M.; WAINER, Andrés. *La financiarización Del capital*. Estratégias de acumulação de lãs grandes empresas em Argentina, Brasil, Francia e Estados Unidos. Buenos Aires: Futuro Anterior, 2018.p.13-26.
- SANTOS, Milton; SILVEIRA, María Laura. *O Brasil*. Território e sociedade no início do século XXI. Rio de Janeiro, São Paulo: Record, 2001.

- SANTOS, Milton. *O espaço dividido*. São Paulo: Edusp, 2004.
- SANTOS, Milton. Circuitos espaciais de produção: um comentário. In: BARRIOS, Sonia et al. (Orgs.). *A construção do espaço*. São Paulo: Nobel, 1986, p. 121-134.
- SANTOS, Milton. *O Espaço Dividido*. São Paulo: Edusp, [1979] 2008.
- SCHORR, M.; WAINER, Andrés. *La financiarización Del capital*. Estratégias de acumulação de lãs grandes empresas em Argentina, Brasil, Francia e Estados Unidos. Buenos Aires: Futuro Anterior, 2018.
- SECCO, Lincoln. As jornadas de junho. In: VAINER, Carlos; HARVEY, David; MARICATO, Ermínia et al. *Cidade Rebeldes*. Passe livre e as manifestações que tomaram as ruas do Brasil. São Paulo: Boitempo, 2013, p. 71-78.
- SILVA, Silvana Cristina da. O circuito espacial de produção do petróleo: rede urbana e escalas de poder. In: ENANPUR, 17., 2017, São Paulo. *Anais* [...]. São Paulo, 2017.
- SMITH, Neil. *Desenvolvimento Desigual*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1988.
- SOUZA, Jesse. *A elite do atraso*. Da escravidão à Lava Jato. Rio de Janeiro: Leya, 2017.
- STORCH, Heinrich. *Cour d'Économie Politique ou Exposition des Principes qui Déterminent la Prospérité des Nations*. Paris, De L'Imprimerie de Rignoux, 1823.
- <<https://archive.org/details/coursdconomiapo02saygoog/page/n9>>
- TAVARES, Maria da Conceição. *Império, território e dinheiro*. In: FIORI, J.L. (Org.). *Estado e moedas no desenvolvimento das nações*. Petrópolis: Vozes, 2000, p. 449-489.
- WERNER, Deborah; BRANDÃO, Carlos. *Infraestrutura e produção social do espaço*: anotações sobre suas principais mediações teóricas. Texto para debate grupo Espaço e Poder, IPPUR-UFRJ. Primeiro Semestre 2019.
- ZANOTELLI, Cláudio Luiz. O co-mum urbano entre acumulação via espoliação (ou por despossessão) e a acumulação por subordinação ampliada: alguns apontamentos. In: SERPA, Angelo; CARLOS, Ana Fani A. *Geografia urbana*. Desafios teóricos contemporâneos. Salvador: EDUFBA, 2018. p. 159-176.
- ZANOTELLI, Cláudio. A Cadeia do petróleo e impacto na Região metropolitana de Vitória. *Caderno de Debates*, Fase, n.3, p. 59-74, 2015.

Trajetórias de consolidação, movimentos setoriais e internacionalização do grande capital brasileiro

Leandro Bruno Santos

Introdução

Após a Segunda Guerra Mundial, as grandes corporações se tornaram um dos mais importantes agentes na organização e reorganização do espaço mundial, à proporção que tivemos um incremento dos fluxos de capitais produtivos e financeiros, produtos e serviços, tecnologia, remessas de lucros etc. Com o apoio do Estado, elas foram os principais agentes na construção de uma nova divisão internacional do trabalho, a partir de uma especialização sincrônica, do comércio internacional entre suas subsidiárias e do papel cada vez mais importante das cidades mundiais, onde estão as sedes de gestão econômica e territorial (CORRÊA, 2001).

As grandes corporações e a nova divisão internacional do trabalho são o resultado dos conflitos entre capital-trabalho e entre os diferentes capitalistas, de modo que a internacionalização da produção, seja para as áreas onde a força de trabalho e as matérias-primas são mais baixas, seja nos espaços mais desenvolvidos e com mercados mais amplos, torna-se uma solução – passageira – à crise de reprodução do capital e ao imperativo de acumulação em escala ampliada (HARVEY, 2005). A expansão espacial é, portanto, uma condição imanente à dinâmica de acumulação capitalista – cuja tendência à crise de superacumulação é incontestável.

O resultado do imperativo pela acumulação ampliada, alimentado e potencializado pela concorrência intercapitalista e pelo capital bancário, é a constituição de grandes empresas muito complexas, com diferentes estruturas gerenciais centralizadas (divisional, *holding*) para definir suas

estratégias, ampla escala de operações (matérias-primas, bens intermediários, produtos finais e serviços), distintas estratégias de expansão (concentrações horizontal, vertical e conglomeral), segmentação espacial (diferenças no desenvolvimento tecnológico e na divisão do trabalho), múltiplas localizações e poder de pressão econômica e política.

Este texto é uma contribuição ao debate para a mesa redonda intitulada “*O movimento das frações de capitais, circuitos espaciais de produção de crescente financeirização da economia diante de um novo padrão de acumulação*”. Por se tratar de um tema que permite várias portas de entrada, fizemos uma escolha em torno das estratégias de recomposição do grande capital brasileiro, tendo como recorte analítico os 10 importantes grupos econômicos brasileiros com atuação na indústria (Votorantim, Gerdau, Odebrecht, Vicunha, Tigre, Camargo Corrêa, Weg, Marfrig, JBS, Brasil Foods), enfatizando suas origens e trajetórias de consolidação, os movimentos setoriais e a internacionalização produtiva.

O capítulo, além desta introdução, está estruturado em outras seis partes. Na primeira parte, reunimos elementos para entender as origens e razões de existências das formas organizacionais denominadas de grandes empresas ou grupos. Na segunda parte, delineamos as origens e trajetórias de consolidação dos 10 principais grupos industriais brasileiros. Em seguida, tratamos da internacionalização produtiva desses grupos, abordando a dilatação de seus circuitos espaciais produtivos à luz das estruturas de mercado e padrões de concorrência. Nas quarta e quinta partes, respectivamente, constam as principais considerações e as referências utilizadas. Ao final, na seção apêndice, reunimos as informações sobre investimentos, mercados e formas de inserção dos grupos brasileiros no exterior.

Alguns aspectos dos grupos econômicos

Por que os grupos econômicos existem? Quais fatores motivam essa forma de organização? Por que todas as transações não são realizadas no mercado ou por um só grupo? Como os grupos econômicos são um arranjo organizacional recente, entender a sua existência perpassa, obrigatoriamente, pelo diálogo com a teoria da firma. O estudo da

grande empresa moderna, organizada cada vez mais sob a forma de *holding*, com predomínio da lógica financeira, remete-nos a pensar sobre as origens dessa forma de organização e de alocação dos fatores de produção, sobre as principais interpretações teóricas e definições em torno dos grupos econômicos.

Os estudos quanto à origem da grande empresa moderna – como *locus* de acumulação e poder econômico – apresentam quatro perspectivas: 1) a gênese está nas companhias de navegação no século XV; 2) os precursores da empresa estão nas pequenas oficinas que substituíram as corporações de ofício; 3) as empresas modernas surgiram graças aos avanços nos sistemas de transporte e comunicações em meados do século XIX; 4) elas emergiram como resultado da concentração e centralização de capital no final do século XIX e começo do XX, por conta da luta imperialista, das articulações com o capital financeiro e da crise capitalista (SANTOS, 2013).

Na primeira abordagem, desenvolvida por Arrighi e Silver (2001), a evolução das empresas guarda relação com a reorganização do moderno sistema de Estados soberanos, ou melhor, com as transições hegemônicas que vêm ocorrendo desde as navegações e o predomínio do capital mercantil. Para esses autores, a intensificação da concorrência entre as empresas e o surgimento de novos sistemas de empresas comerciais – decorrentes de intensificação de rivalidades e surgimento de novos *loci* de poder durante fase de expansão do comércio e de produção mundiais – podem ser caracterizados, historicamente, por três transições nas formas organizacionais das empresas: companhias de comércio e navegação – empresas comerciais de propriedade familiar – empresas multidivisionais integradas vertical e horizontalmente – redes informais entre grandes empresas e pequenas firmas subordinadas.

Na abordagem proposta por Hymer (1978), as grandes organizações econômicas não são um fenômeno novo, pois já estavam presentes no período mercantilista, quando o comércio a grandes distâncias era organizado por grandes companhias por ações. No entanto, o autor defende que a força propulsora da Revolução Industrial resultou das ações das pequenas empresas manufatureiras capitalistas, que operavam nos resquícios da estrutura econômica feudal. Para Hymer (1978, p. 39), “os precursores da empresa moderna devem ser encontrados nas pequenas oficinas, organizadas pela nova classe capitalista em ascensão”.

A terceira abordagem, desenvolvida por Chandler, está assentada na ideia de que, em finais do século XIX, surgiu um novo tipo de empresas industriais. “Essas empresas industriais apareceram pela primeira vez com a conclusão das redes de comunicação e transporte modernas, que foram construídas, operadas, ampliadas e coordenadas pelas próprias grandes empresas hierarquizadas (CHANDLER, 1992, p. 80). Subjacente a essa abordagem está implícita a ideia de que, sem os avanços nos meios de transporte e de comunicação, as corporações industriais nas economias avançadas não teriam se desenvolvido nos anos 1880. Segundo Chandler (1982, p. 118), “a nova tecnologia de comunicação e transporte permitiu que uma única grande empresa manejasse um número maior de transações sem precedentes históricos dentro de um período de tempo específico”.

Por fim, a quarta perspectiva sobre as corporações modernas tem como ponto de partida a crise econômica no final do século XIX, a corrida imperialista das principais potências europeias (Inglaterra, Alemanha, França, Itália), a concentração e centralização de capital no segmento bancário e na indústria, o aumento da composição orgânica do capital e as interpenetrações entre indústria, bancos e sociedades anônimas. Todos esses elementos dão conteúdo a uma passagem de um capitalismo concorrencial a uma fase monopolista do capital, com o domínio do capital financeiro: “El monopolio es la última palabra de la fase más reciente del desarrollo del capitalismo” (LENIN, 2008, p. 44, grifo do autor).

Conforme já abordado alhures (SANTOS, 2013), essas quatro abordagens ajudam a entender não apenas os diferentes momentos em que surgiram as empresas modernas, senão ainda os processos que levaram a esse arranjo empresarial, com destaque para as contradições insolúveis do sistema capitalista, o desenvolvimento tecnológico, o imperativo pela acumulação e a tendência inexorável à concentração e centralização de capital etc. Porém, nenhuma dessas abordagens delineadas aponta as razões para o surgimento e a consolidação de grupos econômicos na periferia do sistema capitalista.

Quais as principais interpretações teóricas em torno da firma? Elas permitem entender as grandes organizações contemporâneas? Essas questões são importantes, num momento em que as organizações são cada vez mais financeirizadas, com atuação em rede. Na literatu-

ra acadêmica, existem seis perspectivas teóricas sobre a organização de empresas sob a forma de grupos: 1) escola neoclássica; 2) custos de transação; 3) nova ortodoxia neoclássica (nexo de contratos e custos de agência); 4) mobilização de recursos e aprendizado; 5) poder de mercado; 6) autoridade estatal.

A abordagem neoclássica trata a empresa como um agente que toma decisões de curto (produção) e longo prazos (tamanho) visando à maximização dos lucros, por meio do cálculo dos preços dos insumos e dos produtos para atingir uma quantidade de equilíbrio ideal. Segundo Prochnik, Dantas e Kertsnetzky (2002, p. 26), “a empresa é, assim, o local onde se combinam os fatores de produção de maneira a gerar os produtos, sendo a produção sujeita às leis do rendimento, que são discutidas primordialmente no interior de cada unidade de produção isolada”. Na hipótese de maximização do lucro, as empresas operam “em mercados de produto e capital competitivos exibindo custos de transação zero e equilíbrio competitivo” (TEECE, 1982, p. 40).

Teece (1982) afirma que é praticamente impossível emergir uma teoria da firma multiproduto na perspectiva neoclássica. Para Coriat e Weinstein (2011, p. 21), “no hay en el modelo neoclásico básico una verdadera teoría de la firma con un objeto propio y específico”. A firma é reduzida a uma função de produção que se adapta ao seu entorno, cumprindo as regras do cálculo marginalista, tornando-se uma “caixa-preta”. Coriat e Weinstein (2011) destacam que a empresa se torna um ator cuja função é a maximização dos lucros, reduzindo-se a um ponto no espaço das relações de mercado, sem nenhuma autonomia. Diversos autores, como Baumol, Berle e Means, Simon, Cyert e March, Chandler, abordaram as fragilidades da abordagem neoclássica, mostrando a emergência das funções de gerência e propriedade, a falta de elementos para afirmar uma maximização dos lucros, a existência de uma racionalidade limitada, a firma como uma organização complexa etc.

A preocupação com a firma em si mesma – sua estrutura interna – e sua razão de ser como instituição específica ocorre nos anos 1930, quando Coase se questiona sobre a natureza da firma. Para Coase (1937), fora da firma, os movimentos de preços direcionam a produção a partir das trocas no mercado, e, dentro da firma, toma forma uma estrutura de mercado em que as transações são alocadas pelo empresário-coordenador. Ou seja, “é evidente que estes são *métodos alternativos*

de coordenar a produção” (COASE, 1937, p. 388, grifo nosso), portanto, teríamos uma oposição entre firma e mercado como formas de alocação.

Para Coase (1937), com o aumento do tamanho da firma (e das transações), há a redução da função empresarial, os empresários fracassam em dispor os fatores de produção nos seus usos de valor mais alto ou aumentam os preços de suprimento de alguns fatores de produção. Assim, “uma firma tenderá a expandir-se até que os custos de organizar uma transação extra dentro dela se tornem iguais aos de levar a cabo pelos meios de troca sob o mercado aberto ou de organizar em uma outra firma” (COASE, 1937, p. 395). Williamson (1973) aprofundou a perspectiva dos contratos e mostrou que os problemas de organização são explicados por um conjunto de fatores humanos (racionalidade limitada, oportunismo) e transacionais (incerteza, pequeno número de transações, informação imperfeita).

Para os dois autores supracitados, a firma se define como um sistema de contratos entre agentes econômicos individuais, sendo a firma pensada em torno dos problemas da troca. A teoria dos contratos oferece uma perspectiva de firma insistindo na oposição entre firma e mercado, pondo ênfase nos processos de tomada de decisão ou nas formas de organização das firmas. Essa abordagem retoma a importância da gestão dos conflitos entre os agentes proposta pelos críticos da abordagem neoclássica. Contudo, Coase (1937) e Williamson (1973) entendem esses conflitos de forma diferente, porque o primeiro dá ênfase à hierarquia e à autoridade das relações (por exemplo, capital e trabalho), enquanto o segundo pensa o sistema de contratos entre agentes iguais, aproximando-se da teoria da agência (CORIAT; WEINSTEIN, 2011).

A nova ortodoxia neoclássica utiliza as ideias de direitos de propriedade e de agência para entender a firma moderna, marcada pela separação entre gestores e proprietários. Os estudos das corporações de propriedade e administração separadas foram os propulsores para o desenvolvimento da teoria dos direitos de propriedade e da agência. A teoria dos direitos de propriedade tem como pressuposto que toda troca entre agentes é uma troca de direitos de propriedade sobre os objetos, sendo a firma moderna (sociedade por ações) uma forma de configuração de direitos de propriedade. A firma não seria uma oposição ao mercado, ao contrário, “la sociedad por acciones no sería otra cosa

que la creación de un sistema más sofisticado de derechos de propiedad privada que permite, en ciertas circunstancias que quedan por determinar de manera precisa, la mayor eficiencia” (CORIAT; WEINSTEIN, 2011, p. 89).

Complementar à teoria dos direitos de propriedade, a teoria dos custos de agência analisa os custos de uma organização a partir do nexo de contratos e propõe o conceito de *relações de agência* – contratos formais e informais de indivíduos que delegam uma função a outros indivíduos -. A falta de tomada de decisões ótimas dos agentes resulta em *custos de agência* – contratados que não maximizam o lucro, monitoramento das ações dos contratados e gastos dos contratados para garantir o comprometimento junto ao contratante -. Por trás dessa abordagem está subjacente a defesa das formas de organização econômica e financeiras do capitalismo hodierno e “la superioridad de los sistemas de relaciones contractuales libres que supuestamente conducen de manera espontánea la selección de formas organizacionales más eficientes” (CORIAT; WEINSTEIN, 2011, p. 89). Nessa abordagem, a firma perde importância, a caixa-preta deixa de existir, porque o mais importante são as relações entre indivíduos.

A teoria de acumulação de aprendizado e recursos tem forte influência dos modelos biológicos e evolucionistas. Sob essa perspectiva, os grupos existem graças às capacidades acumuladas na aplicação dos fatores produtivos. Para Penrose (2006, p. 12), a função econômica das firmas é suposta “como sendo a aquisição e organização de recursos humanos e de outra natureza com o fim de fornecer lucrativamente bens e serviços aos mercados”. A experiência administrativa e o conhecimento crescentes, aliados ao potencial de utilização dos recursos, criam incentivos a novas expansões mediante o uso mais lucrativo dos serviços dos recursos.¹ O “crescimento é essencialmente um processo evolucionário e está baseado no incremento cumulativo do saber coletivo, dentro do contexto de uma firma dotada de propósitos” (PENROSE, 2006, p. 16).

Nelson e Winter (2005, p. 19) afirmam que as firmas têm “a qualquer momento dado, certas capacidades e regras de decisão. Essas capacida-

¹ Os recursos podem ser organizacionais, indivisíveis, tácitos e específicos das rotinas da firma, tornando difícil a sua comercialização.

des e regras se modificam ao longo do tempo, como resultado de esforços deliberados para a superação de problemas e eventos aleatórios”. É um processo de “seleção natural econômica” em que “os ambientes de mercado oferecem uma definição de sucesso para as firmas, e essa definição está muito próxima à habilidade delas de sobreviver e crescer” (NELSON; WINTER, 2005, p. 26). A seleção natural se apoiaria na visão de “genética organizacional”, que é um processo pelo qual as características organizacionais são transmitidas ao longo do tempo.

Os padrões comportamentais das firmas são regidos pelas *rotinas*, que se parecem a genes porque são características persistentes do organismo e determinam seu comportamento possível, são hereditárias e selecionáveis. A noção de rotina ocupa lugar central nos ideais evolucionistas e na teoria da firma. A firma só sobrevive ao entorno em constante mudança se ela dispõe de rotinas, que são, na verdade, um conjunto de aprendizagens que acabam se constituindo em conhecimentos tácitos (CORIAT; WEINSTEIN, 2011). Conforme destacam estes autores, os evolucionistas ajudam a entender a firma como organização, enfatizando as competências, as rotinas e os ativos controlados, mas nada dizem sobre a firma como instituição, ignorando a coalizão de indivíduos que se enfrentam e cooperam em relações e segundo regras socialmente determinadas. Quer dizer, pouco ou nada dizem sobre as noções de controle e mando ou sobre as contradições entre capital e trabalho.

Os críticos marxistas estadunidenses propõem refundar a análise das instituições econômicas sob o prisma do *poder* e da *dominação*. A teoria do poder de mercado faz, assim, uma dura crítica à teoria ortodoxa pela ausência do exercício do poder e pelas ideias de alocação dos recursos e determinações impessoais. Para Munkirs (1989, p. 617), a existência continuada e a ampliação “da dicotomia entre mito econômico e realidade econômica é um testemunho monumental do fato que a ideologia econômica é, e tem sido ao longo dos tempos, uma força tão (se não mais) poderosa do que a análise econômica com base em investigações científicas empíricas”. Segundo Peterson (1989, p. 381), as “pessoas dedicam tempo, energia e recursos para [...] escapar da tirania dos mercados”, e “[...] é por meio da organização que [...] buscam dobrar o mercado a seu favor”. Para ele, “a *corporação moderna permanece* como o principal exemplo em nossos dias de apelo à organização

como meio de escapar da *tiranía do mercado*” (PETERSON, 1989, p. 381, grifo nosso).

A crítica radical ataca duramente as teorias dos direitos de propriedade e de agência, por encobrirem o fato de que as firmas e as instituições são formas de gestão de conflitos e oposições de interesses. Nessa perspectiva, as instituições não têm apenas a função de alocação e coordenação, senão ainda disciplinar, que se realiza por meio do poder, em que os agentes cumprem suas obrigações num mercado em desequilíbrio. Outro pressuposto é que a estrutura hierárquica das firmas reflete o exercício do poder dos proprietários dos meios de produção sobre os trabalhadores. Por último, mas não menos importante, os direitos de propriedade não se impõem por uma suposta eficiência, senão pela sua capacidade de impor aos agentes (trabalhadores) a execução dos compromissos (CORIAT; WEINSTEIN, 2011, p. 89).

Por último, a sexta perspectiva teórica, teoria da autoridade estatal e da “busca de renda”, tem como objeto de análise as relações entre Estado e empresa, sobretudo a apropriação de rendas “não produtivas” pelos grupos e a legitimação política do poder estatal. Para Krueger (1974, p. 291), a restrição governamental sobre a atividade econômica “origina rendas de uma variedade de formas e as pessoas geralmente competem pelas rendas” legais e ilegais (corrupção, contrabando e mercado negro). Diversos autores buscaram analisar as conexões políticas das empresas junto aos aparatos do Estado, influenciando nos impostos, nos controles de importação, na oferta de crédito, na oferta de subsídios, no desenho das concessões e privatizações etc.

Fisman (2001) mostra a “busca de renda”, na Indonésia, das firmas controladas pelos grupos com *conexões políticas* junto ao governo de Suharto. Lazarini (2004) descobriu que os “grupos” doadores de campanhas políticas no Brasil, após as eleições, apresentam elevação de suas ações e obtêm acesso vantajoso a recursos financeiros escassos. Nessa perspectiva, as empresas são parasitas ou aparatos de captação de renda por uma minoria em detrimento do restante da população (KHANNA; PAPELU, 2000).

Essas diferentes teorias são inconciliáveis, tendo em vista o individualismo metodológico das abordagens neoclássicas, as abordagens macroeconômicas do poder de mercado e a dimensão política proposta pelo poder estatal. Neste trabalho, entendemos que proposta teórico-

-metodológica defendida em Sposito e Santos (2012) segue adequada para entender as grandes empresas, como resultado de um fenômeno mais amplo que é o modo capitalista de produção. Elas são o resultado de um longo processo de concentração dos meios de produção e de centralização de capital, que ocorre, indubitavelmente, sob apoio do Estado. A busca por novos espaços geográficos ou mercados de produtos (espaços internos) é uma condição indissociável das contradições insolúveis do processo de acumulação, do imperativo pela acumulação ampliada e pelo estabelecimento de posições competitivas no mercado por meio da inovação em sentido amplo. Assim, as falhas de mercado, o avanço das capacidades tecnológicas, as conexões políticas etc., embora importantes, não se constituem na *raison d'être* dos grupos.

Origens e trajetórias dos grupos brasileiros

As principais empresas brasileiras surgiram e se consolidaram em três momentos distintos da história econômica do país. Algumas datam de finais do século XIX e começo do XX; outras emergiram durante o período de Substituição de Importações (SI), entre os anos 1930 e 1970; o último período é mais recente, marcado pelas reformas políticas e econômicas dos anos 1980 e 1990, com origem ou fortalecimento de empresas graças à participação agressiva nas privatizações e aquisições de empresas.

Segundo Garrido e Peres (1998, p. 18), as grandes empresas adotaram estratégia de “crecimiento bajo las particulares condiciones que les imponía el ambiente macroeconómico, la regresiva distribución del ingreso vía orientación predominante de su producción hacia mercados internos de tamaño relativamente reducido y baja exigencia de calidad”. À proporção que o tamanho pequeno do mercado tornou-se um obstáculo, as empresas adotaram estratégias de crescimento baseadas na integração vertical e na conglomeração. Aquela permitiu fazer frente a mercados inexistentes ou incompletos, e esta, especialmente a incorporação de atividades financeiras, possibilitou contornar as falhas de informação e obter melhores condições de acesso aos capitais.

Por meio dessas estratégias, as empresas desenvolveram e utilizaram ativos específicos internamente, reduziram os custos de transação,

diversificaram os riscos da incerteza causada pela instabilidade econômica e asseguraram as garantias necessárias para momentos em que necessitassem de financiamento sob as condições de mercado (GARRIDO; PERES, 1998). Apesar da redução das falhas de mercado, foram as economias de escala e de escopo baseadas em ativos indivisíveis (propriedade gerencial, tecnologia especializada etc.) que sustentaram as vantagens do grande tamanho e da diversificação (PAREDES; SANCHES, 1996).

Garrido e Peres (1998) salientam algumas lógicas por trás da origem das empresas: 1) Expansão a partir de uma forte base empresarial desenvolvida em torno de recursos naturais; 2) Crescimento por diversificação para gerar sinergias desde um núcleo industrial; 3) Impulso à conglomeração proveniente de grupos com atuação nas finanças ou construção civil. Essas lógicas servem como parâmetro, mas elas podem ser enganosas quando o estudo recai sobre grupos específicos, pois muitos deles têm, na verdade, uma origem mercantil e de forte participação imigrante. Na sequência, analisamos as trajetórias dos grupos econômicos selecionados.

De finais do século XIX a meados do século XX: capital mercantil e imigrante

As primeiras atividades industriais no país datam das últimas décadas do século XIX, muito por conta da própria expansão da cultura do café, que ensejou a criação de infraestruturas, bancos, mercado de trabalho livre, mercado interno para consumo de produtos manufaturados, imigração etc. As atividades industriais surgiram nas “franjas da economia exportadora”, cabendo um papel de destaque aos imigrantes europeus (DEAN, 1971; MARTINS, 1973). Alguns grupos econômicos, como Gerdau e Votorantim, surgem nesse contexto, sendo criados por imigrantes.

O alemão Johannes Heinrich Kaspar Gerdau chegou em 1869 ao Brasil, onde começou a atuar na agricultura. Os recursos obtidos foram investidos em casa comercial, atividade imobiliária e produção de cerveja. O grupo Gerdau surgiu no ano de 1901, com a compra da Fábrica de Pregos Ponta de Paris, que atuava na importação de arames para a fabricação de pregos. Vieira (2007, p. 71) mostra que, em pouco tempo, a família Gerdau já atuava na produção de móveis, fósforos, velas, pre-

gos, fogões, aquecedores e camas de ferro, a partir da criação de outras companhias.

Antonio Pereira Inácio, fundador do grupo Votorantim e imigrante português, chegou ao Brasil em 1894, onde trabalhou como sapateiro. Os recursos obtidos foram carreados para atividades de descarçamento de algodão e serrarias. A atuação com o processamento de algodão levou ao investimento na extração de óleo do produto e, em 1917, à compra de fábricas de tecidos, dando origem ao Votorantim (MAMIGONIAN, 1976). Nos anos 1920, Pereira Inácio entrou na atividade de geração de energia com a compra de usina e a construção de barragem (SAES; NOZOE, 2006).

Um traço comum apresentado por Gerdau e Votorantim é a diversificação das atividades após o ingresso na indústria. Aquele adotou uma conglomeração (fósforos, velas) e diversificação vertical (camas de ferro, aquecedores e fogões), enquanto este promoveu a integração vertical (energia). Entre os motivos para a diversificação, temos mercado local incipiente, oportunidades de lucros extraordinários com o aumento da urbanização e as interrupções no fornecimento por causa da guerra, altos custos de transação no mercado ou provedores com baixas especificações técnicas etc.

Votorantim manteve a estratégia de diversificação e expansão nos anos 1930 e 1940, num contexto de estrangulamento externo. Tornou-se um dos principais produtores de cimento, por meio de aquisições e investimentos em plantas produtivas, além de produtor de refratários, siderurgia, química, máquinas e equipamentos e embalagens. Algumas atividades (energia, cimento, refratários, máquinas e equipamentos) apresentavam uma lógica de integração vertical, com oferta de bens relacionados. A Gerdau, em face às dificuldades de importação, recorreu à Siderúrgica Belgo Mineira e aumentou a sua acumulação com os altos preços de produtos à base de ferro, com a impossibilidade de abastecimento do mercado local pelas importações.

Nos anos 1930 e 1940, surgiram empresas criadas por imigrantes no Sul do país. Essa região experimentou um processo de industrialização baseado no artesanato e no processamento de produtos agrícolas e contou com forte participação de imigrantes alemães e italianos (SPÓSITO; SANTOS, 2012a). A Brasil Foods, resultado da incorporação da Sadia pela Perdigão, surgiu em 1934, criada pelas famílias de imigran-

tes italianos Ponzoni e Brandalise, com atuação, respectivamente, na produção agrícola e na compra e venda por atacado. Na década de 1930, além do abate de suínos, passou a produzir couro e banha (DALLA COSTA 2007). Nos anos 1940, entrou na produção de vinho e comprou empresas de couro. A diversificação teve como objetivo reduzir custos, num mercado sob controle de importadores (ESPÍNDOLA, 1999).

A Odebrecht foi criada em 1944 por Emilio Odebrecht, filho de Emil Odebrecht, imigrante alemão que chegou em 1856 ao Brasil, onde se dedicou à demarcação de terras, à instalação de linhas telefônicas e à construção ferroviária. Emilio Odebrecht formou-se em engenharia civil e criou, em parceria com Isaac Gondim, a construtora Gondim & Odebrecht (1919). Com o término da sociedade, Emilio se deslocou a Salvador, onde fundou a Emilio Odebrecht e Cia. Sua principal concorrente, a Camargo Corrêa, surgiu em 1939, criada por Sebastião Camargo e o advogado Sylvio Brand Corrêa. Sebastião Camargo, que dá nome à empresa, transportava terras e pedras para a construção de estradas no interior de São Paulo, nos anos 1920. Ambas as construtoras exibiram rápido crescimento com a SI e o aumento da urbanização.

É nesse mesmo período que surge Tigre (1941), cujo marco de origem é a compra da Albano Koerber & Cia. (produtora de pentes de osso de chifre da marca Tigre) pelo seu ex-contador, João Hansen Júnior. Silva (1999) afirma que João Hansen Júnior, filho de tecelão (João Carlos Bernardo Hansen), parece ser o típico capitalista oriundo de baixo, tendo em vista sua atuação numa perfumaria, na qual desempenhou a função de *officeboy*, guarda-livros e gerente. Segundo Napoleão (2002), o aprendizado como contador e o apoio financeiro de Guilherme Urban, proprietário da perfumaria onde havia trabalhado, permitiram a compra da empresa de pentes.

As diferentes estratégias de crescimento adotadas pelas empresas foram uma resposta às falhas de mercado (dificuldades de importação e inexistência ou baixa qualidade de produto oferecido no mercado local), ao aumento da urbanização (incremento no consumo de cimento, aço e fortalecimento de construtoras), ao tamanho incipiente do mercado local e aos estrangulamentos externos decorrentes da crise econômica e da Segunda Guerra Mundial. Esses fatores levaram à utilização plena da capacidade instalada e à alocação de capitais em ramos relacionados ou não relacionados.

Do pós-guerra aos anos 1970: consolidação, diversificação e conglomeração

Neste período, grande parte dos grupos adotou estratégia de consolidação nos seus ramos mais importantes e produção de bens sob a mesma base tecnológica. Foram diversas estratégias de integração vertical: Votorantim (fluoreto de alumínio, pregos, grampos), Perdígão (couro, ração, serraria, transportes, farelo de soja), Vicunha (acabamento e estamparia), Weg (fundição) e Gerdau (trefilados, grampos e farpados). Tivemos, ainda, casos de conglomeração com Votorantim (açúcar) e Perdígão (hotelaria, supermercados).

Surgiram três empresa à época. A JBS foi criada em 1953, por José Batista Sobrinho, um intermediador entre criadores de gado e frigoríficos que reuniu capitais para criar seu próprio açougue (TEIXEIRA; CARVALHO; FELDMANN, 2010). A Vicunha teve origem em 1966, a partir da associação das empresas Cambo Belo e tecelagem Elisabeth, ambas formadas por imigrantes e descendentes (Sam Rabinovich e os irmãos Mendel e Eliezer Steimbruch).² A produtora de motores elétricos Weg surgiu em 1961, à época como Eletromotores Jaraguá, fundada por descendentes de alemães – Werner Ricardo Voigt e Geraldo Werninghaus – e por Eggon João da Silva.

A Odebrecht assumiu importantes obras de infraestrutura da Petrobras, dilatando seus espaços de atuação para outras regiões do país. Nos anos 1970, ampliou seu portfólio de obras e promoveu uma diversificação das atividades, incluindo petroquímica, sistemas de controle de processos para transportes, telecomunicações e transmissão de dados, perfuração de petróleo e reflorestamento. Sua concorrente, Camargo Corrêa, aumentou a carteira de obras, mas a diversificação foi menor, mediante entrada em engenharia e conservação, têxteis, cimento e equipamentos elétricos (SPOSITO; SANTOS, 2012). É característica comum dos dois grupos o estreitamento com o Estado e a participação em projetos com exigência de maior complexidade tecnológica (portos, aeroportos e hidrelétricas).

A Votorantim promoveu uma forte estratégia de diversificação ao entrar na produção de filmes flexíveis e papel transparente, exploração

² A família Steimbruch veio da Rússia e chegou ao Brasil no início do século XX, onde atuou no comércio de tecidos e cereais.

de gipsita, papel, açúcar, cal, fundição de alumínio e zinco, exploração de fluorita, produtos químicos (ácido sulfúrico, fluoreto de alumínio). Muitos desses investimentos exibiram integração vertical com as atividades de química e de mineração. Na produção de cimento, com investimentos novos e aquisições, tornou-se o principal produtor nacional, e, na siderurgia, diversificou a produção com a fabricação de pregos e grampos.

A Perdigo expandiu sua atuação no processamento de cereais e entrou na atividade de serrarias. Outras estratégias de aquisição e entrada em atividades apresentaram relações mais diretas e vinculadas, especialmente transportes, ração, filiais de comercialização, carne de frango, couro, farelo e óleo de soja. Com as aquisições, foram incorporados ativos pouco relacionados, tais como hotelaria, supermercados e produção agrícola.

Com uma estratégia de diversificação e integração vertical, a Gerda, por meio de aquisições e investimentos novos, aumentou sua capilaridade pelo território brasileiro (distribuição e comercialização) e passou a produzir aços longos e demais produtos, como arames, trefilados, farpados, grampos. Essa estratégia agressiva de expansão e consolidação foi acompanhada da abertura de capital de empresas controladas. Outros investimentos que podem configurar integração vertical envolveram a entrada no reflorestamento. A estratégia de conglomeração ocorreu com a participação acionária em instituições bancárias (VIEIRA, 2007).

A Tigre passou a utilizar o plástico rígido e a oferecer novos produtos, como boquilhas de cachimbos, piteiras para cigarros e charutos, leques, pratos etc. Com investimentos em máquinas de extrusão e granuladores, iniciou a produção de derivados de plástico flexível (mangueiras e tubos de PVC, fitas e sacos de polietileno). Aproveitou a expansão da construção civil para se consolidar no setor e dilatar sua atuação pelo território (NAPOLEÃO, 2002), lançando diversos produtos de plástico (tubos e conexões, tanques etc.), e promoveu uma integração vertical por meio da manufatura de moldes e importação de matérias-primas.

No período, a expansão da JBS foi mais modesta, marcada por um processo de diversificação e consolidação, com a compra de unidades de abate (AOUN; VERDI, 2010). O grupo Weg abriu seu capital na bolsa e estabeleceu uma ampla rede de representantes comerciais e distri-

buidores em mais de 60 países, tendo que elevar a produção e construir planta de fundição para atender às demandas interna e externa. O grupo tornou-se o principal produtor, no Brasil e na América Latina, de motores elétricos (PREBEDON, 2010). Por fim, Vicunha adquiriu várias firmas têxteis em dificuldades financeiras, inaugurou outras plantas produtivas e promoveu a integração vertical com investimentos em tinturaria e acabamento de malhas (BONELLI, 1998).

Os grupos aproveitaram as políticas estatais de promoção à industrialização e promoveram a consolidação de seus negócios principais e a diversificação das atividades, a fim de aumentar as vendas e diminuir os efeitos das crises cíclicas, porque a economia estava submetida recorrentemente (RENDÓN, 1997). Assim, os projetos de infraestrutura, a oferta de insumos básicos subsidiados pelas empresas estatais e os mecanismos de créditos estatais de apoio à construção, ao desenvolvimento de novas atividades e ao consumo se constituíram no suporte para a consolidação desses capitais. É um período marcado pelo alargamento das ações pelo território, para preencher a demanda emergente e aproveitar as políticas estatais de desenvolvimento. Os grupos fizeram uso do (e promoveram o) desenvolvimento desigual das forças produtivas e desencadearam um processo de acumulação em várias escalas geográficas.

Os difíceis anos 1980: estratégias defensivas e rentistas

Por conta da crise econômica, os grupos adotaram estratégias visando à consolidação de suas atividades principais (Votorantim, Perdigão, Vicunha, Odebrecht, JBS), integração vertical das atividades (Perdigão, Gerdau, Weg, Vicunha) e, inclusive, avançaram para ramos não relacionados, configurando uma conglomeração (Votorantim, Camargo Corrêa, Vicunha). Fortaleceram, ainda, a sua atuação internacional, por meio do aumento das exportações, abertura de escritórios comerciais e parcerias com agentes intermediários no exterior.

Na produção de alimentos, a Perdigão adotou estratégia agressiva de centralização de capitais, incorporando empresas de processamento de aves e suínos, enlatados e vegetais, processamento de soja e derivados, matrizes avícolas (ESPÍNDOLA, 1999). A abertura de capital possibilitou essas aquisições, mas logo teve restrições creditícias e alto

endividamento (BONELLI, 1998). A JBS, por sua vez, comprou várias plantas industriais de abate e unidades produtoras de carne *in natura* e industrializada e realizou investimentos visando aumentar a capacidade produtiva existente (VERDI; AOUN, 2010). Em 1986, surgiu o concorrente Marfrig,³ com atuação na distribuição de cortes bovinos, suínos, de aves, peixes e vegetais congelados.

Na construção civil, a Odebrecht buscou consolidar suas atividades principais, enquanto a Camargo Corrêa trilhou os caminhos da conglomeração. A Odebrecht incorporou outras empresas de construção e de atuação na indústria química, bem como adquiriu empresas e iniciou obras de construção no exterior. A Camargo Corrêa adotou uma estratégia de diversificação não relacionada, adquirindo participações acionárias em empresas de calçados, alumínio, mineração, cimento e criando empresa de táxi aéreo (SPOSITO; SANTOS, 2012).

A Votorantim buscou consolidar sua atuação na produção de cimento, exploração de metais, produção química, bens de capital, açúcar e álcool. Com o cenário internacional favorável às *commodities*, entrou na produção de papel e celulose e suco de laranja (SANTOS, 2008). Além disso, criou o Banco Votorantim, inicialmente com atuação na distribuição de valores imobiliários. Enquanto a Votorantim buscava consolidação e diversificação, a Gerdau respondeu ao cenário de crise promovendo uma forte integração vertical – ferro-gusa, mineração, reflorestamento, distribuição e oferta de novos produtos finais – e conglomeração, mediante entrada na atividade de processamento, armazenamento e recuperação de dados (VIEIRA, 2007). Assim como a Votorantim, também fortaleceu sua inserção internacional via exportações.

Tigre reduziu seus custos por meio das integrações horizontais e verticais, consolidando sua produção de tubos e conexões e entrando na produção de resinas de PVC. O investimento em terras para a criação de gado indica uma postura defensiva diante da elevada inflação e da desaceleração econômica (SANTOS, 2016). Outro grupo catarinense, WEG, promoveu uma diversificação em torno de atividades relacionadas e um *upgrade* tecnológico, iniciando a produção de componen-

³ O fundador, Marcos Molina, tem como origem a cidade de Mogi Guaçu, onde trabalhava como o pai no comércio varejista (açougue).

tes eletrônicos, máquinas elétricas de grande porte, tintas industriais e eletroisolantes e robôs industriais. Além disso, criou uma *trading* para fortalecer sua presença internacional.

Por último, a Vicunha realizou uma série de aquisições e parcerias visando à consolidação na produção têxtil (tecidos industriais e esportivos, fios penteados de algodão, viscose). Alguns investimentos, como a aquisição de terras e a irrigação de algodão, mostraram integração vertical, mas outros, como a entrada no segmento financeiro (banco e corretora), sinalizaram uma conglomeração. A entrada no mercado financeiro também tem a ver com as restrições de crédito e o ambiente inflacionário.

Nos anos 1980, predominaram as estratégias de expansão horizontal e vertical, com poucos casos de conglomeração. Os grupos fortaleceram suas áreas de especialização, para aproveitar tecnologias e mercados comuns, e as estratégias de investimentos e aquisições visaram maior poder de mercado em ramos considerados estratégicos (RUIZ, 1997). Tivemos, ainda, estratégias defensivas com o ingresso em atividades ou indústrias dependentes de recursos naturais e no segmento financeiro. É um momento também de concentração setorial nos principais ramos de atividade e de alargamento dos circuitos produtivos dos grupos por todo o território nacional.

É muito difícil enquadrar as ações territoriais dos grupos a partir da dimensão setorial (GARRIDO; PERES, 1998), mas algumas semelhanças e diferenças são relevantes. Em primeiro lugar, tivemos um processo de reestruturação patrimonial das subsidiárias, menor integração vertical, diminuição da conglomeração. Em segundo lugar, as estratégias defensivas incluíram a participação na privatização de setores *non tradables*, a aproximação ao cliente com redes de distribuição, assistência técnica e propaganda, o uso de benefícios fiscais estatais e a entrada no segmento financeiro.

Abertura econômica, reestruturação e internacionalização nos anos 1990

Com exceção de JBS, Marfrig e Perdigão, os demais participaram, geralmente em associação, do processo de privatização e concessão de empresas estatais ligadas às atividades industriais e aos serviços de utilidade pública. Perdigão e Gerdau levaram adiante uma reestrutu-

ração por causa do cenário econômico adverso, com o agravante para o segundo de uma enorme dívida. Quase todos (Perdigão, Camargo Corrêa, Weg, Gerdau, Odebrecht, JBS) consolidaram suas atividades horizontal e verticalmente e houve casos de conglomeração (Votorantim, Vicunha).

Votorantim fortaleceu sua atuação na produção de papel e celulose e em cimento, ao mesmo tempo em que diversificou sua atuação no segmento financeiro, com banco, corretagem e *leasing*. Em menor intensidade, também participou do processo de privatização, entrando no bloco de controle de empresa de distribuição de energia, em parceria com Camargo Corrêa. Este se tornou um importante concorrente do Votorantim ao se consolidar na produção de cimento. Camargo Corrêa, além da distribuição de energia, também participou das privatizações e concessões públicas (siderurgia, rodovias), entrou na incorporação imobiliária e desinvestiu em finanças.

Outros com forte atuação nas privatizações foram Odebrecht e Vicunha. Aquele adquiriu diversas empresas químicas e petroquímicas, consolidando sua atuação nessa atividade, ao mesmo tempo em que realizou obras no mercado interno e no exterior. Nesse momento, a participação da construção civil diminuiu seu peso nas atividades da empresa (SPOSITO; SANTOS, 2012a). Este (Vicunha) adquiriu empresas têxteis, abandonou a produção de algodão e participou intensamente das privatizações e das concessões, por meio da entrada em siderurgia, distribuição de energia, ferrovias, terminal portuário e telecomunicações (BONELLI, 1998).

Gerdau respondeu à crise econômica e à queda nos preços de ferro-gusa com reestruturação dos ativos, vendendo empresas de tecnologia da informação e promovendo integração vertical (eucaliptos e ferro-gusa). A iniciativa mais agressiva foi a aquisição de estatais siderúrgicas, que lhe possibilitou ampliar a gama de produtos para aços especiais e semiacabados. Assim, aumentou sua participação no mercado local e foi levado a incrementar sua internacionalização (VIEIRA, 2007). Também entrou no segmento financeiro, por meio da fundação de banco.

Tigre enfrentou um momento difícil (planos ortodoxos de estabilização a recessão econômica), fechando depósitos, redefinindo linha de produtos, concentrando a produção em três plantas produtivas e vendendo subsidiárias não relacionadas. No final da década de 1990,

passou a oferecer novos produtos derivados de PVC, como pincéis, portas e janelas e acessórios (SANTOS, 2016). A Weg abriu escritórios de importação e assistência técnica no exterior, adotou uma estratégia de consolidação – eletrônica de potência, instalações industriais, automação e controle de processos industriais – e adaptou os motores às exigências externas. O grupo manteve alto grau de integração vertical e terceirizou apenas atividades menores (CARVALHO; BERNARDES, 1998).

Na produção de alimentos, JBS absorveu empresas e aumentou a capacidade de abate de suas unidades. Marfrig instalou seu primeiro centro de distribuição próprio. Perdigão, por sua vez, sofreu com a crise econômica e com pesadas dívidas, levando à tomada de seu controle por fundos de pensão, na reestruturação organizacional e societária e na profissionalização da gestão. Ao longo da década, o grupo inaugurou centros de abastecimento e distribuição, fábrica de ração, unidade fabril, ampliou planta industrial, desativou fábrica, criou o centro de tecnologia e de inseminação artificial e ingressou na produção de massas prontas congeladas.

Nos anos 1990, os grupos exibiram trajetórias distintas. Em alimentos, apenas Perdigão sentiu os efeitos imediatos da crise, por conta de sua alta alavancagem. Tigre também teve que reestruturar suas atividades, focalizando apenas na oferta de produtos de PVC para a construção civil. Os demais atuaram fortemente nas privatizações e concessões, promovendo uma integração vertical e conglomeral. Muitas dessas aquisições exibiram um viés rentista, pois os grupos entraram como sócios menores para posterior venda. Essa postura rentista também esteve presente nos investimentos em bancos e corretoras.

A retomada econômica nos primeiros anos do século XXI

É um período marcado por condicionantes externos e internos favoráveis. No âmbito externo, a retomada do crescimento das economias centrais e a acelerada expansão da China levaram ao aumento da demanda por *commodities* e bens intermediários. No âmbito interno, as forças sociais que sustentaram a chegada de Lula ao poder demandaram políticas industriais e sociais: valorização do salário mínimo, políticas industriais, ampliação dos recursos do BNDES, Programa Minha Casa

Minha Vida etc. Os grupos foram beneficiados por essas conjunturas favoráveis, adotando estratégias de consolidação e internacionalização produtiva.

Na produção siderúrgica, Gerdau promoveu investimentos visando à ampliação de suas plantas industriais e à oferta de novos produtos (trilhos para elevadores). Também manteve a integração vertical, com compra de ativos de produtos semiacabados e investimentos na geração de energia, produção de ferro-gusa e mineração. A Vicunha reestruturou seus ativos têxteis, siderúrgicos e imobiliários, criando *holdings* para agrupar as atividades. Na reestruturação, trocou ações detidas na Vale por maior participação na CSN e promoveu uma diversificação relacionada, entrando na produção de cimento, mineração de ferro e gestão de terminal portuário. A unidade siderúrgica também passou a oferecer outros produtos, como aços longos.

Votorantim vendeu ativos na indústria química e energia, buscando fortalecer sua atuação na produção de papel e celulose, cimento e derivados, metais. Nos dois últimos, intensificou a internacionalização produtiva em outros mercados. Na produção siderúrgica, aumentou os investimentos no mercado interno e em aquisições externas. Em suco de laranja, fundiu seus ativos com concorrente (Citrovita) para criar a maior empresa do mundo. Por fim, o segmento bancário, importante nas suas receitas, teve participação acionária vendida ao Banco do Brasil.

Camargo Corrêa também promoveu reestruturação, desfazendo de ativos em metais e alumínio e aumentando participação na produção de cimento e derivados, calçados e têxteis, internacionalizando essas atividades. Criou empresas para atuar no saneamento básico e aproveitou as políticas territoriais estatais entrando na produção de moradias para classes sociais mais pobres e navios petroleiros para atender o pré-sal. Mas foi a Odebrecht que promoveu uma estratégia agressiva de diversificação e consolidação. Com apoio do Estado e por meio de abertura de capital, promoveu a consolidação da indústria petroquímica no país, criando a maior companhia das Américas, com instalações industriais em vários países. Na mesma intensidade, buscou consolidar o setor de açúcar e álcool, no qual encontrou muitas dificuldades. Também aproveitou as políticas territoriais para entrar no segmento de saneamento básico, geração e comercialização de energia, transportes, defesa, incorporação imobiliária.

Na produção de alimentos, Perdigão incrementou sua presença internacional e nacional, com escritórios e centros de distribuição, e realizou investimentos visando à consolidação na produção de carnes e ração; além disso, entrou na atividade de beneficiamento de leite e na produção de alimentos congelados (congelados e lácteos, pizza etc.). Contudo, sua principal estratégia corporativa foi, em 2009, a incorporação da Sadia e a criação da Brasil Foods S.A.

A Marfrig arrendou diversas unidades de abate, iniciou a exportação, incorporou empresas de abate e comprou fazendas para confinamento de gado. Em seguida, abriu seu capital e promoveu uma série de aquisições, no país e no exterior, de ativos de carnes, rações e alimentos congelados. JBS também abriu seu capital e adotou uma estratégia agressiva de consolidação, mediante compra de abatedouros no país e no exterior, além de ativos de couro, ração, higiene pessoal, alimentos congelados, levando a uma integração horizontal e vertical. O grupo também adotou estratégias de conglomeração, com a criação de banco e de empresa de celulose.

Weg realizou investimentos novos e várias aquisições de empresas visando à diversificação e integração horizontal na produção de motores elétricos e geradores de alta tensão, turbinas hidráulicas, transformadores elétricos, automação industrial, sistemas de fornecimento ininterrupto de energia, redutores de velocidade e motorreduzores. Também entrou em novos ramos – transmissão, distribuição e produção, e aerogeradores – e intensificou sua presença internacional, respondendo às políticas territoriais adotadas na geração de energia limpa e na sua transmissão.

Por fim, Tigre ampliou a diversificação de produtos (acessórios para banheiro, lavanderia etc.) e, por meio de parcerias, deu início à oferta de produtos com maior valor agregado (tubos corrugados) utilizados como substitutos de tubos de concreto. Permaneceu com uma forte atuação em produtos derivados de PVC, porém ingressou na produção de bens com maior incorporação tecnológica e buscou se firmar com uma multinacional regional, a partir da instalação e aquisição de ativos na América do Sul.

Odebrecht aproveitou as políticas estatais para promover elevada integração vertical e conglomeral. Votorantim e Camargo Corrêa reestruturaram suas atividades e elegeram algumas atividades principais. Vicunha diminuiu o ímpeto conglomeral anterior e promoveu

expansão em atividades relacionadas, estratégia similar também adotada por Gerdau, que fortaleceu a integração vertical. Marfrig, JBS e Brasil Foods, por meio de elevada alavancagem financeira, adotaram estratégia agressiva de consolidação na produção de proteína animal e alimentos congelados, nos mercados interno e externo. Weg e, em menor proporção, Tigre promoveram uma diversificação relacionada, com entrada na produção de bens com maior incorporação tecnológica. De todos os grupos, Odebrecht, JBS e Camargo Corrêa foram os que mais estreitaram seus vínculos com o Estado, participando diretamente da elaboração de políticas e projetos.

Nos últimos anos, com a crise econômica e política, reforçada pela operação Lava Jato, alguns grupos brasileiros têm sido levados a celebrar acordos de delação premiada, confessando práticas de “captura de renda” nos contratos e políticas públicas. Odebrecht e Camargo Corrêa têm promovido uma venda de ativos e inclusive, no caso do segundo, houve uma mudança do nome (*holding* Mover) para desvincular sua imagem da ideia de corrupção. Odebrecht vendeu ativos de saneamento e fortaleceu sua atuação nas concessões públicas de transportes, na construção de obras e petroquímica no exterior, enquanto Camargo Corrêa vendeu ativos de calçados e energia.

Votorantim desinvestiu em papel e celulose, fundiu os ativos de siderurgia no mercado interno com a Arcelor Mittal, fortaleceu a atividade de cimento e de zinco (no país e no exterior) e retornou à geração de energia. Gerdau entrou na produção de aços planos e expandiu a produção de chapas grossas de aço. Na produção de alimento, JBS incorporou os ativos da Seara, entrando na produção de alimentos processados, e o Marfrig tem buscado uma integração vertical com atuação no *food service*. Brasil Foods está envolto a uma elevada dívida e reestruturação patrimonial e de ativos. Tigre diversificou sua atuação na produção de metais (torneiras), estratégia também adotada por Weg, que passou a produzir tintas industriais e automotivas e equipamentos para energia eólica.

A internacionalização dos grupos brasileiros

Seguindo a proposta de Possas (1987, p. 164), entendemos que, para captar as especificidades da concorrência e da internacionalização

produtiva, expressadas a partir dos ramos da atividade capitalista que possuem determinada *individualidade* quanto às características do processo competitivo, torna-se necessário percorrer as mediações que permitam passar ao plano das *estruturas de mercado*. Essas estruturas são caracterizadas *pelo padrão* de concorrência, que tem a ver com a inserção das empresas ou de suas unidades de produção na *estrutura produtiva* (requerimentos tecnológicos, uso dos produtos) e as estratégias de concorrência – políticas de expansão das empresas em todos os níveis (tecnológico, financeiro) e de adaptação aos e recriação dos mercados.

Podemos, inicialmente, abordar o ramo de exploração e beneficiamento de recursos minerais que, pela própria natureza da atividade, tem sido realizado por empresas em diferentes escalas. Trata-se de uma atividade que está nas origens do processo de internacionalização, quando as empresas procuraram assegurar o abastecimento doméstico (MICHALET, 1984). A demanda por minérios no início deste século, graças ao crescimento acelerado da China, ensejou o incremento da demanda por ferro, zinco, carvão etc. e fortaleceu a internacionalização das mineradoras BHP Billiton, Vale, Rio Tinto e Anglo American.

A internacionalização de empresas e grupos brasileiros não está só relacionada à demanda da China, mas também às estratégias de integração vertical e de controle do fornecimento de insumos. Votorantim e Gerdau são o indicativo da integração vertical. Votorantim adotou uma forte estratégia de expansão internacional na exploração de zinco, a partir de aquisições e investimentos novos no Peru, nos Estados Unidos e na China. Gerdau adquiriu ativos de exploração de carvão, visando à integração vertical com siderurgia. Esses investimentos visaram à integração vertical das atividades, garantindo o abastecimento de matérias-primas, e ao fornecimento no mercado, por conta da escalada dos preços (SANTOS, 2010).

Gerdau e Votorantim realizaram vários investimentos externos neste século, com a destacada atuação do Votorantim em vários mercados. Gerdau, a partir da Colômbia, atende à demanda de coque siderúrgico de suas unidades industriais no Brasil, Peru, Estados Unidos e Canadá. Além da valorização do zinco, as estratégias da Votorantim valorizaram os principais mercados (Estados Unidos e China), as reservas do minério (China, Estados Unidos e Peru) e a integração vertical com

refinadoras no Brasil, país que depende, ainda, da importação do metal (SANTOS, 2010).

Na produção siderúrgica, os investimentos das empresas buscam acessar mercados, muito por conta das elevadas economias de escala, dos elevados investimentos amortizados nas unidades produtivas e do processo de concentração em escala mundial. Essa indústria oferece dois produtos que variam quanto à tecnologia, à escala de produção, à competição etc. Os aços planos (chapas, bobinas, folhas) são de maior valor agregado e exigem investimentos em escala e na integração dos processos produtivos. Os principais clientes são as indústrias automobilísticas e de transformação em geral, e os fornecedores de insumos (ferro e coque) são as grandes mineradoras. Os aços longos (vergalhões, barras, perfis, arames etc.), de grande uso na construção civil, infraestrutura e agricultura, são caracterizados pela fragmentação dos fornecedores de insumos (sucata), pelos clientes pulverizados, pelo menor valor agregado, pela menor competição externa e mercados próximos, pelos menores investimentos em escala de produção, por exigências tecnológicas menores etc.

Desde o começo dos anos 1990, a indústria siderúrgica tem sido marcada, em escala mundial, por alta capacidade ociosa, maturidade dos mercados, intensa competição global e pressão pela diminuição dos custos de produção. Atualmente, essa indústria passa por um processo de reestruturação, internacionalização, concentração e especialização. Internamente, são poucas as possibilidades de expansão por causa da consolidação do ramo nos anos 1990, quando da abertura econômica e da privatização de empresas estatais. Com a concentração interna, as oportunidades de crescimento resumem-se à expansão do mercado e às possibilidades de internacionalização.

Nos anos 1980 e 1990, a maior parte das inserções internacionais da Gerdau envolveu a incorporação de usinas *mini mills* baseadas em fornos elétricos e laminadoras cujo insumo principal era a sucata. O grande salto no projeto de multinacionalização ocorreu com a incorporação da estadunidense Ameristeel, operação que contou com o financiamento de instituições bancárias estadunidenses e canadenses. Com a compra da canadense Courtice Steel, acessou o mercado americano e contornou as barreiras comerciais que impediam a exportação a partir de usinas brasileiras.

Existem algumas particularidades na atuação dos grupos quanto aos produtos e à integração. Gerdau e Votorantim adotaram a estratégia de implantação e aquisição de *mini mills*, para a produção de aços longos a partir da sucata. CSN possui unidades produtivas (Estados Unidos e Portugal) que realizam a laminação de aços planos exportados da unidade brasileira e ingressou na produção de aços longos (Alemanha). Gerdau apresenta a maior e mais complexa integração territorial e vertical das atividades, porque atua, nas várias escalas, na exploração mineral (carvão e minério de ferro), produção de ferro-gusa, coleta de sucata, produção de aços longos (siderúrgicas semi-integradas), transformação e laminação de aço (agregação de valor mediante oferta de perfis, trefilados, tubos com costura etc.), oferta de aços especiais (siderúrgicas integradas).

No ramo de cimento, o movimento dos capitais tem a ver com o processo de concentração da oferta na escala mundial desde os anos 1970. Concentração e internacionalização são duas características importantes nesse ramo. Trata-se de uma indústria com uso intensivo de capitais, economias de escala elevadas, tempo considerável de amortização, altos custos de armazenamento e transporte, características que reforçam o processo de concentração e centralização (SANTOS, 2011). Entre os para internacionalização do Votorantim, temos: 1) diversificação dos mercados para contrabalancear as crises da construção civil; 2) inserção no processo de concentração em escala mundial; 3) alternativa aos altos custos dos capitais no Brasil; 4) estabilidade das vendas, a partir de receitas e fluxos de caixa em “moedas fortes”.

Sposito e Santos (2012) constataram que o Camargo Corrêa realizou aquisições externas com o objetivo de diversificar os mercados, contornar a estagnação do mercado interno e responder ao acirramento da concorrência nas várias escalas espaciais. Camargo Corrêa promoveu aquisições de ativos com atuação integrada, enquanto o Votorantim não só absorveu ativos integrados, como ainda absorveu empresas de concreto e agregados (Estados Unidos), a fim de oferecer bens de maior valor agregado.

A indústria petroquímica é caracterizada por custos altos ligados ao acesso a capitais e às matérias-primas. Com os sucessivos choques do petróleo, as escalas mínimas dos complexos petroquímicos aumentaram sensivelmente, constituindo-se numa forte barreira à entrada de

concorrentes. Quanto à tecnologia, não há barreira relevante graças à “oferta de pacotes que cobrem desde a engenharia de processo, passando pela engenharia básica e de detalhamento, construção, montagem” (TEIXEIRA; GUERRA; CAVALCANTE, 2009, p. 522). Contudo, o domínio tecnológico na *descommoditização* de produtos é uma importante vantagem.

A cadeia de suprimento petroquímica envolve várias etapas, tendo início com os produtos essenciais (gás ou petróleo), a partir dos quais se obtêm insumos usados pelas empresas petroquímicas, classificadas de primeira, segunda e terceira geração. Os produtores de primeira geração são responsáveis pela decomposição da Nafta e sua transformação em petroquímicos básicos, enquanto as petroquímicas de segunda geração elaboram produtos a partir das oleofinas e dos aromáticos. Os de terceira geração produzem bens industriais e de consumo (HÉAU; CARVALHO; BARCELLOS, 2007). Isso explica a tendência de integração vertical nessa indústria, visando à diminuição dos custos, o acesso privilegiado às matérias-primas e à diversificação dos riscos.

Essa indústria tem passado por movimento de concentração em escala mundial, sob a liderança de competidores da Ásia e do Oriente Médio que contam com insumos baratos, forçando a competição à base de preços em produtos *commoditizados* (SPOSITO; SANTOS, 2012a). Odebrecht, por meio da Braskem, respondeu a esse movimento de consolidação concentrando a produção doméstica e investindo em outros países – aquisições de ativos de polipropileno situados nos Estados Unidos e Alemanha e investimentos em novas unidades no México, no Peru e na Venezuela. Nestes três países, o objetivo principal é obter insumos a preços mais competitivos visando equiparar-se aos principais *players* mundiais, ao passo que, nos Estados Unidos e na Alemanha, a estratégia é a consolidação mundial e o acesso ao mercado.

O ramo de tubos e conexões compõe os produtos de terceira geração da indústria petroquímica, caracterizando-se pelo uso intensivo da resina de PVC e outros insumos, geralmente aditivos (GÓES; FARIAS; SILVA, 2001). As resinas de PVC utilizadas são obtidas a partir do cloro e do etileno, produtos marcados por ampla escala de produção e pelos altos volumes de capitais. Padilha e Bomtempo (2007, p. 149) afirmam que os fabricantes de plásticos tendem a ser o elo fraco da cadeia produtiva na qual se inserem, pois são dependentes dos fornecedores de

materiais (resinas de PVC, produtos plastificantes e estabilizantes) e equipamentos.

As empresas tendem a oferecer um *portfólio* variado de produtos visando atender instalações prediais, construção civil, irrigação, componentes para automóveis etc. A maior parte da produção é destinada ao mercado interno, e as exportações são realizadas por grandes empresas. Os investimentos dos produtores se concentram, sobretudo, na tecnologia de produção, no conteúdo dos produtos, na propaganda e na distribuição. Apesar da possibilidade de entrada de concorrentes, o ramo tem passado por um processo de concentração e centralização de capital. A Tigre iniciou a multinacionalização nos anos 1970, mas foi a partir dos anos 1990 que intensificou sua presença em outros mercados. A empresa priorizou sua atuação apenas em produtos derivados de plásticos flexíveis (tubos e conexões, esquadrias, janelas, portas etc.).

Na indústria de alimentos, a partir dos anos 1990, tomou impulso o processo de conformação de complexos agroindustriais, que integram inúmeras firmas – sementes, agrobiotecnologia, agroquímicas, agroalimentares etc. – capazes de colocar seus produtos em diferentes partes do planeta. Para Flexor (2006), a liberalização comercial e as firmas transnacionais são duas das principais facetas do processo de globalização do sistema agroalimentar. A competição entre as empresas agroindustriais deixa de basear-se exclusivamente no domínio oligopólico em escala nacional e passa a fundamentar-se, também, em outros processos, tais “como los de reducción de costos y el incremento del control corporativo sobre las fuentes de materias primas y de los componentes por medio del abastecimiento global” (CHAUVET; GONZÁLEZ, 2001, p. 1080).

As grandes empresas produtoras de bens de consumo final têm adotado diversas estratégias corporativas, tais como diversificação e aperfeiçoamento de suas linhas de produtos, diversificação geográfica dos mercados etc. Essas corporações apresentam, como vantagens competitivas, a comercialização de marcas conhecidas mundialmente, a significativa economia de escala e de escopo, o uso de sistemas sofisticados de distribuição nas várias escalas, o investimento em P&D etc. (CEPAL, 2006). No caso dos alimentos de proteína animal, os investimentos buscam contornar as barreiras comerciais, diversificar os riscos das barreiras

ras fitossanitárias, acessar importantes mercados estrangeiros e obter capitais a custos menores (CEPAL, 2007).

Verdi e Aoun (2009) mostram a inter-relação das empresas do agro-negócio com o mercado de capitais. “[...] o desenvolvimento de estratégias financeiras foi importante para acelerar a conformação de grupos do agronegócio brasileiro segundo a dinâmica do capitalismo contemporâneo” (AOUN; VERDI, 2009, p. 116). Com a captação dos recursos, a JBS ingressou em mercados que representam quase a metade do consumo mundial de carne bovina. Seu principal concorrente, a Marfrig, já é o terceiro maior do mundo, após as aquisições. Marfrig e JBS adotaram estratégias de internacionalização visando driblar as restrições às exportações (cotas e barreiras sanitárias), adquirindo empresas nos mercados consumidores e nos mercados com cotas de exportação. Brasil Foods é importante exportadora, mas realizou investimentos externos mais tardiamente.

No caso da indústria têxtil, os produtores são dependentes de fornecedores de máquinas e equipamentos e de componentes, ofertados pelas indústrias de bens de capital e química. Os principais insumos – couro, fibras naturais e sintéticas, resinas etc. – não encontram grandes obstáculos no comércio internacional (DICKEN, 1998). As atividades de desenvolvimento dos produtos, propaganda, comercialização, distribuição e fornecimento de insumos localizam-se, majoritariamente, nos países desenvolvidos, onde estão as principais empresas detentoras de marcas globais ou grandes empresas varejistas que dirigem a cadeia de valor (*buyer-driven*). As etapas de produção, montagem, costura e acabamento foram deslocadas para países marcados por baixos custos de mão de obra, onde empresas subcontratadas se encarregam da produção.

Segundo Guidolin, Costa e Rocha (2010, p. 151), “a principal fonte dos lucros não está na escala de produção, mas na capacidade de produzir valor por meio de pesquisa, *design*, vendas, *marketing* e serviços financeiros, bem como da articulação de sua rede global de fornecedores e *traders*”. Dicken (1998, p. 311) destaca que, além das diferenças nos custos da força de trabalho, é necessário considerar as combinações de inovações tecnológicas, as várias estratégias de internacionalização, as relações com os varejistas e os obstáculos comerciais impostos por cotas de importação etc.

As empresas tradicionais licenciadoras de marcas ou produtoras subcontratadas têm desenvolvido suas próprias marcas e mercados, controlando a distribuição e o gerenciamento de canais de *marketing* e de fornecimento de insumos, reduzindo os intermediários na comercialização e promovendo investimentos externos (GUIDOLIN; COSTA; ROCHA, 2010). A entrada internacional da Camargo Corrêa, por meio da Santista Têxtil, ocorreu em 1995, quando absorveu a argentina Grafa S.A. Em 1999, comprou a totalidade das ações da chilena Machasa e ampliou ainda mais a sua atuação em têxteis na América do Sul. A Vicunha adquiriu a equatoriana La Internacional, planta industrial que recebeu investimentos na modernização. Os investimentos dos grupos brasileiros visaram acessar os mercados andinos e aproveitar acordos existentes para exportação aos Estados Unidos e ao México.

Ambos os grupos têm procurado responder à forte concorrência asiática, especialmente nos produtos à base de preços. A Camargo Corrêa, além das aquisições, fundiu a Santista com a espanhola Tavex, criando, assim, uma empresa líder mundial, com fábricas situadas no Brasil, na Argentina, no Chile, no México, no Marrocos e na Espanha. Após a fusão, outras empresas foram incorporadas. A nova empresa detém unidades na África (Marrocos) e na América do Norte (México) que atendem dois dos principais mercados mundiais, nos quais é possível colocar os produtos com vantagens competitivas pela proximidade, mão de obra mais barata e acordos comerciais.

A indústria de bens de capital oferece bens utilizados em contínuos processos produtivos de outras mercadorias e serviços. Esses bens podem ser *seriados* (larga escala, padronização) e *sob encomenda* (produzido conforme as características de determinado processo de produção). Para Alem e Pessoa (2005, p. 76, grifo nosso), “a indústria de bens seriados é *dependente de escala de produção*, enquanto a indústria de bens sob encomenda é *dependente de tecnologia de produto*”. Essa indústria conheceu avanços tecnológicos importantes com a introdução de conteúdo eletrônico e de *softwares*.

São fortes as barreiras à entrada em bens sob encomenda, por causa do custo, da diferenciação do produto e do grau de desenvolvimento tecnológico, ao passo que, na produção de bens de capital em série, as barreiras à entrada não são elevadas (ALEM; PESSOA, 2005). Os principais fatores que caracterizam o setor são a pesquisa tecnológica intensa, a

necessidade de linhas de crédito a juros baixos e de longo prazo, a associação ou aliança entre os produtores, a internacionalização produtiva, a elevada escala de produção (bens em série), a premência pelos serviços de assistência técnica e pós-venda (seriados e sob encomenda), entre outros.

A expansão internacional do grupo Weg, no segmento de motores e condutores elétricos (bens seriados), teve início nos anos 1970 e 1980, com contratos de exportação e parcerias com distribuidores externos. Durante os anos 1990, instalou escritórios próprios, por meio dos quais promoveu a exportação, a importação de insumos, a montagem, os serviços pós-venda etc. O maior comprometimento de capitais com a realização de investimentos diretos ocorreu nos anos 2000, com aquisições e investimentos na América do Sul, Europa e Ásia. Os motivos à expansão internacional foram aproximação junto aos clientes, capacidade ociosa no mercado interno, acesso a capitais, contorno a barreiras comerciais e tarifárias, aumento das receitas em moedas mais estáveis, entrada em mercados com alto crescimento (PREBEDON, 2010).

A dilatação dos circuitos espaciais produtivos dos grupos brasileiros ocorreu a partir dos anos 1970. Contudo, os fluxos de capitais produtivos mais significativos ocorreram nos anos 1990 e nos primeiros anos deste século. Os grupos têm se internacionalizado nas atividades em que são líderes no mercado interno, mas vários deles internacionalizam mais de uma atividade, por causa da estratégia de integração vertical e das restrições à expansão no mercado local. Essa participação no processo de concentração e centralização de capitais em várias escalas é uma particularidade do movimento mais geral do capital e das estruturas e padrões de concorrência em cada indústria, mas a forma de inserção é diferente, porque os grupos utilizam vantagens competitivas singulares construídas no bojo do modo peculiar de desenvolvimento das forças produtivas no país.

Considerações finais

Os capitais particulares e suas frações, muitos deles de origem mercantil e imigrante, no processo de expansão das forças produtivas, atenderam aos reclamos dos imperativos pela acumulação em escala ampliada, assumindo a forma de grupo econômico, com atuação em múltiplas loca-

lizações, concentração econômica, difusão da divisão técnica e social do trabalho, financeirização etc., ou seja, alargaram seus circuitos espaciais de produção. Nesse movimento de expansão numa formação socioeconômica marcada por enormes desigualdades e deficiências institucionais, as estruturas de organização internas passaram por diversas mudanças.

A diversificação dos grupos se alterou conforme as mudanças nos contextos e os diferentes impactos da concorrência e da tecnologia nos ramos industriais. Contribuíram para esse processo os fatores ambientais (mercado pequeno, falhas de mercado etc.) e estruturais (subdesenvolvimento econômico e diferenças nas taxas de lucro) como forças motoras. Não obstante, os grupos econômicos analisados mantêm como característica não só o poder econômico e a multilocalização, senão ainda a diversificação setorial e geográfica. Deste modo, a dimensão econômica e institucional é insuficiente para explicar a permanência da forma organizacional dos grupos econômicos, tendo que ser complementada pelos aspectos sociais e políticos.

Com a dilatação dos circuitos espaciais produtivos, por meio de diferentes estratégias (horizontal, vertical, conglomeral), os grupos econômicos fizeram uso das virtualidades do território (recursos naturais, infraestruturas, situação geográfica) e das diferentes normatizações (programas de desenvolvimento regional, créditos e subsídios fiscais etc.), tornando-se os principais agentes na articulação entre os lugares. Assim, esses capitais, *locus* do poder econômico e político, tornaram-se importantes agentes na estrutura produtiva do país, articulando as diversas escalas geográficas, integrando e marginalizando os territórios.

Desde os anos 1970, esses grupos têm dilatado seus circuitos espaciais produtivos, adquirindo empresas e realizando investimentos em outros territórios. À medida que se internacionalizam, acessam capitais a taxas mais vantajosas em mercados maduros, marcados pelo baixo retorno do investimento, e os coloca em movimento – na produção ou nas finanças – nos mercados onde as taxas de lucro são maiores. Como formas corporificadas do capital, portadores da lógica de universalização das trocas, essas frações de capitais fazem uso e reproduzem as diferenciações espaciais. Essa estratégia financeira reflete as formas de funcionamento do capitalismo contemporâneo e estão consoantes com a alta alavancagem de muitos grupos, com abertura de capital em bolsa e com acionistas formados por fundos de pensão e de investimentos.

Referências

- ALEM, Ana C.; PESSOA, Ronaldo M. O setor de bens de capital e o desenvolvimento econômico: Quais são os desafios? *BNDES Setorial*, Rio de Janeiro, n. 22, p. 71-88, set. 2005.
- ARRIGHI, Giovanni; SILVER, Beverly J. *Caos e governabilidade no moderno sistema mundial*. Rio de Janeiro: Contraponto, Editora UFRJ, 2001.
- BONELLI, Regis. *As estratégias dos grandes grupos industriais brasileiros nos anos 90*. Rio de Janeiro: IPEA, 1998.
- CARVALHO, Ruy de Q.; BERNARDES, Roberto. Cambiando con la economía: La dinámica de empresas líderes en Brasil. In: PERES, Wilson (Org.). *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*. Cidade de México: Siglo XXI, 1998. p. 151-217.
- CEPAL. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Santiago: Cepal, 2006.
- CEPAL. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Santiago: Cepal, 2007.
- CHANDLER, Alfred D. Evolution of the large industrial Corporation: an evolution of the transaction-cost approach. *Business and history economic*, v. 11, p. 116-134, 1982.
- CHAUVET, Michelle; GONZÁLEZ, Rosa L. Globalización y estrategias de grupos empresariales agroalimentarios de México. *Comercio exterior*, v. 51, n. 12, p. 1079-1088, dic. 2001.
- COASE, Richard. The nature of the firm. *Economica*, v. 4, n. 16, p. 386-405, nov. 1937.
- CORIAT, Benjamin; WEINSTEIN, Olivier. *Nuevas teorías de la empresa*. Una revisión crítica. Carapachay: Lenguaje Claro Editora, 2011.
- CORRÊA, Roberto Lobato. Corporação e espaço. Uma nota. *Revista brasileira de Geografia*, Rio de Janeiro, n. 53, p. 137-145, jan./mar. 1991.
- DALLA COSTA, Armando J. Gestão dos herdeiros ou de profissionais nas empresas familiares: o caso da Perdigão. *Revista economia contemporânea*, v. 11, n. 2, p. 197-225, maio/ago. 2007.
- DEAN, Warren. *A industrialização de São Paulo (1790-1945)*. São Paulo: Difel, Edusp, 1971.
- DICKEN, Peter. *Global shift*. Transforming the world economy. New York: The Guilford Press, 1998.

- ESPÍNDOLA, Carlos José. *As agroindústrias no Brasil: o caso Sadia*. Chapecó: Grifos, 1999.
- FISMAN, Raymond. Estimating the value of political connections. *The American economic review*, v. 91, n. 4, p. 1095-1102, set. 2001.
- FLEXOR, Georges. A globalização do sistema agroalimentar e seus desafios para o Brasil. *Economia-Ensaio*, Uberlândia, v. 2, n. 20, p. 63-95, jul./dez. 2006.
- GARRIDO, Celso; PERES, Wilson. Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos. *Revista de La CEPAL*, v. 66, p. 127-147, dic. 1998.
- GÓES, Adriano Camboim; FARIAS, Adriana Salete D. de; SILVA, Francisco Antônio C. da. Indústria brasileira de tubos e conexões em PVC: uma avaliação da estrutura competitiva. In: ENEGEP, 21., 2001, Salvador. *Anais*[...]. Salvador: ABEPRO, 2001.
- GUIDOLIN, Silvia M.; COSTA, Ana C. R.; ROCHA, Érico R. P. Indústria calçadista e estratégias de fortalecimento da competitividade. *BNDES Setorial*, Rio de Janeiro, n. 31, p. 147-184, 2010.
- HARVEY, David. *A produção capitalista do espaço*. São Paulo: Annablume, 2005.
- HÉAU, Dominique; CARVALHO, Luiz Carlos F.; BARCELLOS, Erika Penido. Braskem: Estratégia de crescimento sustentável em um mundo globalizado. *Casos FDC*, Nova Lima, n. 7, 2007.
- HYMER, Stephen Herbert. *Empresas multinacionais: a internacionalização do capital*. Rio de Janeiro: Graal, 1978.
- KHANNA, Tarun; PAPELU, Krishna. The future of business groups emerging markets: long-run evidence from Chile. *The Academy of management journal*, v. 43, n. 3, p. 268-285, jun. 2000.
- KRUEGER, Anne O. The political economy of the rent-seeking society. *The American economy review*, v. 64, n. 3, p. 291-303, jun. 1974.
- LAZZARINI, Sérgio G. *Capitalismo de laços*. Os donos do poder e suas conexões. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.
- LENIN, Vladimir. *El imperialismo, fase superior del capitalismo*. Buenos Aires: Libertador, 2008.
- MAMIGONIAN, Armen. O processo de industrialização em São Paulo. *Boletim paulista de Geografia*, São Paulo, n. 50, p. 83-101, mar. 1976.
- MARTINS, José de Souza. *Conde Matarazzo, o empresário e a empresa: estudo de sociologia do desenvolvimento*. São Paulo: Hucitec, 1973.

- MICHALET, Charles-Albert. *O capitalismo mundial*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1984.
- MUNKIRS, John R. Economic power: A micro-macro nexus. *Journal of economic issues*, v. 23, n. 2, p. 617-623, jun. 1989.
- NAPOLEÃO, Fábio. A indústria de transformação de plásticos em Santa Catarina. In: SILVA, João M. P.; SILVEIRA, Márcio R. (Orgs.). *Geografia econômica do Brasil*. Temas regionais. Presidente Prudente: [s.n.], 2002.p. 157-186.
- NELSON, Richard R.; WINTER, Sidney G. *Uma teoria evolucionária da mudança econômica*. Campinas: Editora da Unicamp, 2005.
- PADILHA, Gabriela M. A.; BOMTEMPO, José V. O crescimento na indústria de plásticos. *Journal of technology management & innovation*, Santiago de Chile, v. 2, n. 2, p. 148-156, jun. 2007.
- PAREDES, Ricardo; SÁNCHEZ, José M. Grupos económicos y desarrollo: el caso de Chile. In: KATZ, Jorge (Org.). *Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial*. Estructura y funcionamiento del sector manufacturero latinoamericano en los años 90. Buenos Aires: CEPAL/IDRC y Alianza Editorial, 1996.
- PENROSE, Edith. *A teoria do crescimento da firma*. Campinas: Editora Unicamp, 2006.
- PETERSON, Wallace C. Market power: the missing element in Keynesian economics. *Journal of economic issues*, v. 23, n. 2, p. 379-391, jun. 1989.
- POSSAS, Mário Luiz. *Estruturas de mercado em oligopólio*. São Paulo: Hucitec, 1987.
- PREDEBON, Eduardo A. *Internacionalização e integração econômica: o caso da WEG S.A.* 2010. 115f. Tese (Doutorado em Administração) – Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2010.
- PROCHNIK, Victor; DANTAS, Alexis; KERTSNETZKY, Jacques. Empresa, indústria e mercados. In: KUPFER, David; HASENCLEVER, Lia (Orgs.). *Economia industrial*. Fundamentos teóricos e práticas no Brasil. Rio de Janeiro: Campus, 2002. p. 23-41.
- RENDÓN, Araceli. Grupos económicos en la década de los ochenta. Estrategias de diversificación o especialización. *Economía: teoría y práctica*, n. 8, p. 53-70, 1997.
- RUIZ, Ricardo. Reestructuración de los grupos industriales brasileños. *Revista de la Cepal*, Santiago, n. 61, p. 167-186, abr. 1997.

- SAES, Flávio; NOZOE, Nelson. A indústria da crise de 1929 ao plano de metas. 2006. Disponível em: <http://www.anpec.org.br/encontro2006/artigos/A06A005.pdf>. Acesso em: 20 mar. 2010.
- SANTOS, Leandro Bruno. A indústria de cimento no Brasil: Origens, consolidação e internacionalização. *Sociedade & Natureza*, Uberlândia, v. 1, n. 23, p. 77-94, abr. 2011.
- SANTOS, Leandro Bruno. *Estado e internacionalização das empresas multilatinas*. São Paulo: Cultura Acadêmica, 2013.
- SANTOS, Leandro Bruno. Origem, consolidação e internacionalização dos grupos Mexichem e Tigre. *Investigaciones Geográficas*, Instituto de Geografía, Universidad Nacional Autónoma de México, v. 1, p. 121-136, 2016.
- SANTOS, Leandro Bruno. Os novos espaços de acumulação do Grupo Votorantim. *RA'EGA*, Curitiba, n. 19, p. 79-95, 2010.
- SANTOS, Leandro Bruno. *Reestruturação, internacionalização e novos territórios de acumulação do Grupo Votorantim*. 2008. 281 f. Dissertação (Mestrado em Geografia) –Faculdade de Ciências e Tecnologia, Universidade Estadual Paulista, Presidente Prudente.
- SILVA, Marcos A. As origens da burguesia industrial e o tipo de evolução capitalista do nordeste catarinense (uma nota crítica). *Geosul*, Florianópolis, v. 14, n. 28, p. 101-111, Jul/dez. 1999.
- SPOSITO, Eliseu Savério; SANTOS, Leandro Bruno. Origem, consolidação e internacionalização do Grupo Camargo Corrêa. *Revista Paranaense de Desenvolvimento*, v. 2, p. 51-80, 2012.
- SPOSITO, Eliseu; SANTOS, Leandro Bruno. *O capitalismo industrial e as multinacionais brasileiras*. São Paulo: Outras Expressões, 2012a.
- TEECE, David J. Towards an economic theory of the multiproduct firm. *Journal of economic behavior and organization*, v. 3, p. 39-63, 1982.
- TEIXEIRA, Carlos H.; CARVALHO, Daniel E. de; FELDMANN, Paulo R. A internacionalização da JBS e uma discussão sobre o diamante de Porter. *Future Studies Research Journal*, São Paulo, v. 2, n. 1, p. 175-194, jan./jun. 2010.
- TEIXEIRA, Francisco; GUERRA, Oswaldo; CAVALCANTE, Luiz R. Decisões de investimento e movimentos de reestruturação. Um modelo de análise da indústria petroquímica. *Revista de Economia Contemporânea*, Rio de Janeiro, v. 13, n. 3, p. 511-537, set./dez. 2009.

- VERDI, Adriana Renata; AOUN, Samira. O agronegócio brasileiro na globalização financeira: estratégias e dinâmicas dos principais grupos. *Revista de Economia Agrícola*, São Paulo, v. 56, n. 1, p. 103-118, jan./jun. 2009.
- AOUN, Samira; VERDI, Adriana Renata. Inserção do agronegócio brasileiro na globalização: Estratégias de expansão do Grupo JBS. In. SOBER, 48., 2010, Campo Grande. *Anais [...]*. Campo Grande: SOBER, 2010.
- VIEIRA, Fabio H. C. *Análise da trajetória de crescimento do Grupo Gerdau*. 2007. 356f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Instituto Coppead de Administração, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2007.
- WILLIAMSON, Oliver E. Markets and hierarchies: some elementary considerations. *The American Economic Review*, v. 63, n. 2, p. 316-325, may 1973.

Apêndice

Aquisições externas realizadas pelos grupos brasileiros (em U\$ milhões)

Ano	Grupo	Empresa adquirida	Ativos	Localização dos ativos	Valor
1980	Gerdau	Laisa	Aço longo	Uruguai	N.D.
1989	Gerdau	Courtice Steel	Aço longo e laminados	Canadá	52
1992	Gerdau	Indac	Laminados	Chile	3
1992	Gerdau	Asa	Laminados	Chile	7
1992	Gerdau	Inlasa	Laminados	Uruguai	6,7
1995	Gerdau	MRM Steel	Aço longo	Canadá	92,5
1995	Santista	Grafa S.A.	Têxtil	Argentina	N.D.
1997	Gerdau	Sipsa	Laminados	Argentina	N.D.
1997	Tigre	Fanaplas	Tubos e conexões	Chile	N.D.
1998	Gerdau	Sipar	Aço longo e laminados	Argentina	33%
1999	Gerdau	Ameristeel	Aço longo	Estados Unidos	262 (75%)
1999	Tigre	Santorelli	Tubos e conexões	Argentina	N.D.
1999	Tigre	Plástica 21	Tubos e conexões	Chile	N.D.
1999	Tigre	Reifox	Tubos e conexões	Chile	N.D.
1999	Tigre	Saladillo	Tubos e conexões	Chile	N.D.
1999	Santista	Machasa	Têxtil	Chile	N.D.
2000	Weg	Morbe	Motores elétricos	Argentina	30
2000	Weg	Intermatic	Motores elétricos	Argentina	N.D.
2001	CSN	Heartland Steel	Laminados	Estados Unidos	50
2001	Gerdau	Ameristeel	Aço longo e laminados	Estados Unidos	10%
2001	Votorantim	Saint Mary's	Cimento e concreto	Canadá	720
2002	Gerdau	Birmingham Southeast	Aço longo e laminados	Estados Unidos	48,8
2002	Gerdau	Co-Steel	Aço longo e laminados	Estados Unidos	N.D.
2002	Weg	Efacec Universal Motors	Motores elétricos	Portugal	N.D.
2002	Weg	ABB	Motores elétricos	México	N.D.
2003	CSN	Lusosider	Aço galvanizado	Portugal	12,7 (50%)
2003	Votorantim	Suwanee	Cimento	Estados Unidos	100
2003	Votorantim	Badger Cement Products	Cimento	Estados Unidos	N.D.
2004	Votorantim	Cajamarquilla	Refino de zinco	Peru	210
2004	Votorantim	S&W Materials Inc.	Concreto	Estados Unidos	N.D.

Ano	Grupo	Empresa adquirida	Ativos	Localização dos ativos	Valor
2004	Weg	Nantong Electric Motor Manufacturing	Motores elétricos	China	12
2005	Votorantim	Milpo	Exploração e refino de zinco, chumbo e cobre	Peru	100 (25%)
2005	Gerdau	Sidenor	Aços especiais e forjaria	Espanha e Brasil	444,8
2005	Votorantim	Ativos da Cemex	Cimento	Estados Unidos	400
2005	Camargo Corrêa	Loma Negra	Cimento, concreto e agregados	Argentina, Uruguai e Bolívia	1.025
2006	Weg	60% da Voltran	Motores elétricos	México	N.D.
2006	Marfrig	La Caballada	Abate	Uruguai	26
2006	Marfrig	ABP	Abate	Argentina	20
2006	Marfrig	Tacuarembó	Abate	Uruguai	35
2006	Marfrig	Elbio Perez Rodriguez	Abate	Uruguai	N.D.
2006	Santista	Tavex Algodonera	Têxtil	Espanha e Marrocos	N.D.
2007	Votorantim	US Zinc	Exploração, refino e reciclagem de zinco	Estados Unidos e China	295
2007	Gerdau	Siderúrgica Tultitlán	Aço longo e laminados	México	259
2007	Gerdau	Sizuca	Aço longo e laminados	Venezuela	92,5
2007	Gerdau	Chaparral Steel	Aço estrutural e barras de aço	Estados Unidos	4.200
2007	Gerdau	Quanex Corporation	Aços especiais e laminados	Estados Unidos	1.458
2007	Votorantim	Prestige	Concreto	Estados Unidos	200
2007	JBS	Col Car S.A.	Abate	Argentina	20
2007	JBS	Inalca	Abate e processados	Itália	327,5 (50%)
2007	JBS	Swift Co.	Abate e processados de carne	Estados Unidos e Austrália	1.400
2007	JBS	Berazategui	Abate	Argentina	N.D.
2007	JBS	Col Car S.A	Abate	Argentina	20,2
2007	JBS	SB Holdings	Distribuição de carne	Estados Unidos	11,9
2007	Marfrig	Quickfood	Abate e processados	Argentina	(70.5%)
2007	Marfrig	Quinto Cuarto S.A.	Abate	Chile	1,7
2007	Brasil Foods	Plusfood	Processados	Holanda	40
2007	Marfrig	Establecimientos Colonia	Abate e processados	Uruguai	85.5

Ano	Grupo	Empresa adquirida	Ativos	Localização dos ativos	Valor
2007	Marfrig	Best Beef e Estancias del Sur	Abate e processados	Argentina	39.3
2007	Marfrig	Frigorífico Patagonia	Abate	Chile	8.5
2007	Vicunha Têxtil	La Internacional	Têxtil	Equador	N.D. (67%)
2007	Tavex	Acotex	Têxtil	México	62
2007	Votorantim	Acerias Paz Del Rio	Aços longos e planos	Colômbia	554,3 (61.9%)
2007	Votorantim	Acerbrag	Aços longos	Argentina	N.D
2008	Gerdau	Cleary Holdings	Carvão mineral e coque metalúrgico	Colômbia	59 (50.9%)
2008	Gerdau	Sidenor	Aço especial e forjaria	Espanha e Brasil	20%
2008	Votorantim	Prairie	Concreto e agregados	Estados Unidos	500
2008	Votorantim	Bío Bío	Cimento, concreto e agregados	Chile e Peru	100
2008	Tigre	Plastica S.A.	Tubos e conexões	Peru	N.D
2008	JBS	Tasman Group	Abate e confinamento	Austrália	150
2008	JBS	National Beef	Abate, processados e distribuição	Estados Unidos	560
2008	JBS	Smithfield Beef	Abate e distribuição	Estados Unidos	565
2008	JBS	Five Rivers Ranch Cattle	Confinamento	Estados Unidos	N.D
2008	Marfrig	Moy Park	Processados	Inglaterra e Brasil	680
2008	Marfrig	Mirabe	Abate e processados	Argentina	36
2009	JBS	Pilgrim's Pride	Processados de carne	Estados Unidos, México e Porto Rico	2.800
2009	JBS	Tatiara Meat Company	Processados de carne	Austrália	27,5
2010	Gerdau	Cleary Holdings	Carvão mineral e coque metalúrgico	Colômbia	57 (49.1%)
2010	Votorantim	Milpo	-	Peru	420 (50%)
2010	Gerdau	Ameristeel	Aços longos e laminados	Estados Unidos	1.600
2010	Gerdau	Tamco	Laminados	Estados Unidos	165
2010	Votorantim	Avellaneda e Artigas	Cimento, cal e concreto	Argentina e Uruguai	38%

Ano	Grupo	Empresa adquirida	Ativos	Localização dos ativos	Valor
2010	Votorantim	Cimpor	Cimento, concreto e agregados	Portugal e mais 12 países da Europa, África, Ásia e América Latina	21.3%
2010	Camargo Corrêa	Cinac	Cimento	Moçambique	N.D
2010	Camargo Corrêa	Cimpor	Cimento, concreto e agregados	-	1.380
2010	Braskem	Sunoco Chemicals Inc.	Polipropileno	Estados Unidos	350
2010	Tigre	Israriego	Tubos e conexões	Equador	N.D.
2010	JBS	Rockdale Beef	Abate, confinamento e ração	Austrália	37,3
2010	Marfrig	Keystone Foods LLC	Processados e distribuição	Estados Unidos	1.260
2010	Marfrig	O’Kane Poultry	Abate, processados e ração	Irlanda do Norte	37
2011	Braskem	4 fábricas da Dow	Polipropileno	Estados Unidos e Alemanha	323
2012	CSN	Alfonso Gallardo	Aços longos	Alemanha	634
2012	JBS	XL Foods	Confinamento e frigorífico	Canadá	100
2013	Weg	Hawker Siddeley Electric Africa	Transformadores e subestações	África do Sul	N.D
2013	Brasil Foods	Federal Foods	Distribuição de alimentos	Abu Dabi	36 (59%)
2014	Weg	Antriebstechnik KATT Hessen GmbH	Motores especiais de alta velocidade	Alemanha	N.D
2014	Weg	FTC Energy Group	Painéis elétricos para automação de processos	Colômbia	N.D
2014	Weg	Württembergische Elektromotoren GmbH	Motores e motoredutores	Alemanha	N.D
2014	Weg	Changzhou Sinya Electromotor Co.	Motores elétricos	China	N.D
2015	Weg	TSS Transformers (Pty) Ltd (“TSS”)	Transformadores de alta tensão e disjuntores	África do Sul	N.D
2015	Weg	Transformadores Suntec	Transformadores	Colômbia	N.D

Ano	Grupo	Empresa adquirida	Ativos	Localização dos ativos	Valor
2015	Weg	Autrial S.L.	Painéis elétricos	Espanha	N.D
2015	JBS	Ativos da Tyson	Abate e processados	México e Brasil	N.D
2015	JBS	MoyPark	Abate e processados	Inglaterra	1.300
2015	JBS	Ativos da Cargill	Abate e processados	Estados Unidos	1.450
2016	Brasil Foods	Golden Foods	Abates e processados	Tailândia e Europa	360
2016	Brasil Foods	Universal Meats	Distribuição de alimentos	Inglaterra	51,2
2016	Weg	Bluffton Motor Works, LCC.	Motores elétricos	Estados Unidos	N.D
2016	JBS	Scott Technology Limited	Automação e robótica para produção de alimentos	Nova Zelândia	42
2017	Weg	CG Power	Transformadores	Estados Unidos	N.D

Fonte: Santos (2013) e homepage das empresas

Investimentos novos realizados no exterior pelos grupos brasileiros (em U\$ milhões)

Ano	Grupo	Investimento	Ramo	País	Valor
1998	Tigre	Planta produtiva	Tubos e conexões	Argentina	N.D.
1999	Gerdau	Gerdau ASA	Aços longos	Chile	N.D.
2007	Votorantim	Cajamarquilla	Refino de zinco	Peru	500
2008	Tigre	Planta produtiva	Tubos e conexões	Colômbia	N.D.
2008	Weg	Comercialização e assistência técnica	Motores elétricos	Rússia	N.D.
2008	Camargo Corrêa	Loma Negra	Cimento	Argentina	250
2009	Tigre	Tub Conex Uruguai	Tubos e conexões	Uruguai	16*
2009	Weg	WEG Industries (India)	Motores elétricos	Índia	50
2009	JBS	Escritório comercial	Distribuição	Rússia	119
2009	Votorantim	Acerbrag	Aços longos	Argentina	200
2010	Gerdau	Corsa	Aços longos	México	400
2010	Vicunha	La Internacional	Têxtil	Equador	25
2011	Gerdau	Expansão Siderperu	Aços longos	Peru	120
2012	Gerdau	Corsa(IN)	Aços longos	México	N.D.
2016	Votorantim	Yacuses	Cimento	Bolívia	N.D.
2017	Votorantim	Sivas	Cimento	Turquia	N.D.
2017	Odebrecht	Braskem Idesa	Petroquímica	México	5.200
2017	Weg	Construção de fábrica	Motores elétricos	China	N.D.
2018	Marfrig	National Beef	Abates	EUA	1.000

Fonte: Santos (2013) e homepage das empresas

Joint ventures realizadas pelos grupos brasileiros no exterior (em U\$ milhões)

Ano	Grupo	Empresa	Ramo	País	Valor
1977	Tigre	Planta produtiva	Tubos e conexões	Paraguai	N.D.
2007	Gerdau	SJK Steel Plant	Aços longos	Índia	71 (45%)
2008	Votorantim	Usina siderúrgica	Aços planos e laminação	Colômbia	1.500
2009	Braskem	Complexo petroquímico	Polietileno	Peru	2.500
2009	Braskem	Complexo petroquímico	Eteno e polietileno	México	2.500
2009	Camargo Corrêa	Ancap	Cimento	Uruguai	130
2010	Votorantim	Cimento Yguazú	Cimento	Paraguai	36,7
2010	Votorantim	Cementos Portland	Cimento	Peru	29.5%
2010	Camargo Corrêa	Cimento Yguazú	Cimento	Paraguai	36,750
2013	Camargo Corrêa	Cimento Palanca	Cimento	Angola	430

Fonte: Santos (2013) e homepage das empresas

Alianças realizadas pelos grupos brasileiros no exterior (em U\$ milhões)

Ano	Grupo	Empresa	Ramo	País	Valor
2007	Gerdau	Multisteel Business Holdings	Laminados	República Dominicana	42 (30.45%)
2007	Gerdau	Corsa	Aços longos e laminação	México	100,5 (49%)
2008	Gerdau	Corporación Centro-americana del Acero	Aço longo e laminados	Guatemala	180 (30%)
2009	Tigre	ADS Tigre	Tubos de polietileno	Chile e Brasil	N.D.

Fonte: Santos (2013) e home page das empresas

Permuta de ativos realizada pelos grupos brasileiros no exterior (em U\$ milhões)

Ano	Grupo	Empresa	Ramo	País	Valor
2012	Marfrig	Quickfood	Abate e processados	Argentina	N.D.
2012	Brasil Foods	Quickfood	Abate e processados	Argentina	N.D.

Fonte: Santos (2013) e home page das empresas

Venda de ativos realizada pelos grupos brasileiros no exterior (em U\$ milhões)

Ano	Grupo	Empresa	Ramo	País	Valor
2011	JBS	Inalca	Abate e processados	Itália	304
2012	Marfrig	Keystone	Distribuição	Estados Unidos	390
2017	JBS	Moy Park	Abate e processados	Inglaterra	1.000
2018	Marfrig	Keystone Foods	Processados	Estados Unidos	2.400
2018	Brasil Foods	QuickFood	Abate e processados	Argentina	N.D.
2018	Gerdau	Gerdau Hungria KFT Y CIA Sociedad Regular Colectiva	Aços especiais e laminados	Índia	120
2018	Gerdau	Venda de ativos para Optimus	Usina de fio-máquina e unidades de processamento	Estados Unidos	92,5
2018	Gerdau	Venda de ativos para Commercial Metals Company (CMC)	Vergalhões	Estados Unidos	600
2019	Brasil Foods	Golden Foods	Abate e processados	Tailândia e Europa	340

Fonte: Santos (2013) e homepage das empresas

A “indústria” dos fundos financeiros

Potência, estratégias e mobilidade no capitalismo contemporâneo – Pós-escrito: aspectos metodológicos para investigações no campo “espaço-economia”

Roberto Moraes Pessanha

Introdução

O texto original com esse título começou a ser escrito como capítulo para compor a coletânea deste livro, que tem o objetivo de refletir os debates ocorridos durante o III Colóquio Espaço e Economia, realizado entre os dias 10 e 12 de junho de 2019, que teve como tema geral “As transformações no capitalismo mundial e a produção social do espaço”.

De forma mais específica, o texto original tinha a intenção de ser, além do artigo para a coletânea, o suporte da apresentação a ser feita na Mesa-redonda nº 4, que teve como tema “Os movimentos das frações do capital, os circuitos espaciais de produção e a crescente financeirização da economia diante de um novo padrão de acumulação”. Na realidade, um assunto que representava um desdobramento de uma das mesas de debates da edição anterior desse mesmo evento.

Porém, o aprofundamento das interpretações e análises sobre a teoria do valor, a ampliação da ideia das frações do capital (originada em Marx), o resgate do conceito dos circuitos espaciais de produção (acumulação) e sua relação com a ampliação da financeirização como hegemonia no capitalismo contemporâneo passaram a exigir um maior espaço para exposição dos dados empíricos, assim como para uma interpretação mais ampla sobre a articulação desses fenômenos, que têm origem nos movimentos do capital em sua busca por realização, valorização e acumulação no capitalismo contemporâneo. Isso acabou por resultar no livro lançado no próprio evento em sua terceira edição em 2019.

Sendo assim, esse pós-escrito, por sugestão – e insistência – dos demais organizadores dessa coletânea, terá a função de registrar novas questões e comentários surgidos a partir dos diversos relatos e debates que, de forma especial, trataram das estratégias e da mobilidade que os fundos financeiros oferecem às diversas frações do capital, sob a égide do capitalismo hegemônico pelas finanças.

Várias apresentações e debates das mesas-redondas do III Colóquio Espaço e Economia realçaram e detalharam as estratégias e as formas de atuação dos fundos financeiros sobre diversos setores da economia, compreendidos como frações do capital vistas sob a leitura dos grupos econômicos (PESSANHA, 2019, p. 62-64), a produção social do espaço dela decorrente e que se traduzem num novo padrão de acumulação.

Os relatos sobre a composição e a atuação dos fundos imobiliários (Beatriz Rufino, Rodrigo Hidalgo e Leda Buonfiglio); a movimentação espacial e transescalar dos grupos econômicos (Leandro Bruno); os movimentos das frações do capital e os circuitos espaciais de acumulação (Carlos Brandão e Cláudio Zanotelli), a relação entre inovações tecnológicas, processos, a economia cognitiva e a financeirização (Maria Terezinha Gomes, Daniel Sanfelici e Regina Tunes); os grandes projetos de investimentos, constituição das redes técnicas, as escalas, a máquina do endividamento e a economia política do espaço (Denis Castilho, Edison Pereira Júnior, Hipólita de Oliveira, Arlete Moyses e Marcio Rufino); o uso financeiro do ambiente, do meio natural e cultural como recursos, e não como meio de vida (Leandro Dias), entre outros, identificaram e confirmaram o papel crescente da participação dos fundos de investimentos (a nível nacional e global) como parte da transformação atual do capitalismo, visto sob a ótica da economia política.

A “indústria” dos fundos financeiros, ao articular de forma extremamente hábil a relação entre o mercado de capitais e o sistema bancário, ganhou potência no controle sobre os ativos financeiros e, assim, talvez tenha se tornado o mais importante fator para explicar o exponencial crescimento da hegemonia do sistema financeiro no interior do capitalismo contemporâneo. Os fundos financeiros também foram extremamente eficientes ao fazerem a simbiose (mescla) entre a produção material e a capitalização (valorização fictícia), além de deixar o capital flutuar sobre as escalas, enlaçando os fundos globais aos nacionais e também os seus circuitos econômicos.

Trata-se de um fenômeno global que se ampliou a partir da crise financeira de 2008, mas a sua atuação no Brasil merece destaque. A evolução dos fundos no Brasil é colossal. O patrimônio líquido total deles alcançou o volume de R\$ 5 trilhões (75% do PIB) ao final do primeiro semestre de 2019, conforme dados atualizados em relação ao quadro publicado (PESSANHA, 2019, p. 108), confirmando a potência deste instrumento do setor financeiro ainda pouco percebido no país e no mundo.¹

Quadro 1. Evolução do patrimônio líquido dos fundos financeiros no Brasil (2008-2019): Valores reais e absolutos (correntes em 31/12) – Em R\$ trilhão

2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019*
1,125	1,403	1,671	1,941	2,270	2,469	2,691	2,994	3,489	4,148	4,618	5,018

*Até 21/06/2019

Fonte: Anbima. Elaboração do autor (PESSANHA, 2019)

Tudo isso reforça a interpretação trazida no livro sobre esse instrumento financeiro que se intitula como “indústria” – como que para mostrar a sua face de atuação na produção material, como capital fixo produzindo socialmente o território – e o seu papel crescente na atualidade. Essa nova fase dos movimentos do capital, em direção ao seu desejo utópico de obtenção de uma mobilidade completa e universal, em certa medida, reforça a interpretação de Swyngedouw (2018, p. 77) de que “o capitalismo sempre foi um projeto claramente geográfico”, seja sob a forma financeira ou sob a sua face material, entrelaçada entre a valorização e a produção social do espaço, num processo de transfor-

¹ Dados da Anbima (Associação Brasileira das Entidades do Mercado Financeiro e de Capitais) e matéria do *site* especializado em notícias do mercado financeiro, *Infomoney*, em 21 de junho de 2019, sobre a evolução dos ativos totais dos fundos financeiros no Brasil. Disponível em: http://www.anbima.com.br/pt_br/noticias/industria-de-fundos-alcanca-r-5-trilhoes-de-patrimonio-liquido.htm; https://www.infomoney.com.br/onde-investir/fundos-de-investimento/noticia/8430743/industria-de-fundos-brasileira-alcanca-r-5-trilhoes-de-patrimonio-liquido?fbclid=IwAR3X_MuNyTDC-ns42DdrKFTkg6LcDQvfC3HF-svL0gC3QdWQRiqD6R3OsAG8.

mação contínua dos horizontes temporais e espaciais de sua operação. Assim, o capital tem produzido e reproduzido o espaço de forma sempre desigual.

O professor Carlos Brandão vem, de forma sintética e conclusiva, insistindo com propriedade que o capitalismo, na fase contemporânea, mais ainda que antes, vem se caracterizando como um sistema com dois grandes objetivos diretamente interligados: apropriar renda e garantir a propriedade. Para perseguir esses objetivos, amplia-se a judicialização da vida, e o universo das leis ganha proeminência e se torna também uma forma de apropriar a renda derivada seja do trabalho (para garantir ainda mais-valia), seja da propriedade para garantir a sua posse.

Há que se registrar que as pesquisas empíricas realizadas por esse autor sobre os volumes de ativos dos fundos financeiros, suas estratégias (a nível transescalar) e sua mobilidade para se enraizar e desenraizar no território, saltando (quando interessa) os setores econômicos e os espaços onde investem, já tinham feito soar o alarme para este pesquisador. Evidenciava-se a potência desse fenômeno, embora ele ainda seja relativamente pouco percebido na maioria das análises sobre o sistema financeiro. O geógrafo espanhol Ricardo Mendéz, em seu recente livro (lançado em setembro de 2018) *La Telaraña Financiera: una geografía de la financiarización y su crisis*, comenta sobre a imposição de uma racionalidade neoliberal e um regime de acumulação financeirizado como fundamento e lógica do capitalismo contemporâneo nessa fase que passei a chamar de capital helicoidal (PESSANHA, 2019, p. 177-192), que vai para além da espiral de acumulação infundável definida por Harvey (2018, p. 172).

Encerrando essa introdução do pós-escrito, insisto que se trata de um equívoco investigar a intensificação da financeirização de forma apartada da produção material nas diversas frações do capital, quando acontece a sua valorização, em novo patamar de acumulação. Essa simbiose e imbricamento entre o capital produtivo e o financeiro, envolvendo a fase do rentismo (*rent seeking*), tem promovido transformações em seu movimento, quando sua dinâmica deixa de ser circular e se torna uma trajetória helicoidal, de forma similar à dos planetas que giram em torno do Sol e que jamais passam pelo mesmo ponto e sob as mesmas condições de antes, o que amplia os riscos em novo e perigoso estágio de esgarçamento do tecido civilizacional.

Em síntese, esse pós-escrito, além dos registros pós-elaboração do texto original, tem dois objetivos principais: a) aprofundar a análise de alguns conceitos utilizados para a interpretação sobre potência, estratégias e mobilidade dos fundos financeiros; b) apresentar de forma ainda inicial e preliminar alguns aspectos metodológicos que podem orientar as pesquisas no campo espaço-economia-poder, onde as cadeias globais de produção e os circuitos econômicos de acumulação definem a produção social do espaço. E nessa linha reforçar o que chamo de relação biunívoca entre a financeirização e produção a material, com a observação de que as finanças vampirizam e sugam cada vez mais rendas oriundas da produção e do trabalho, porque não tem como prescindir do espaço como lócus de sua reprodução. Por isso, se trata de um fenômeno complexo que exige a busca de outros elementos que possam robustecer e amplificar as investigações nesse campo da geografia econômica e economia política ou da financeirização, geografia e desenvolvimento desigual.

Ampliando a análise sobre os conceitos de “frações do capital” e “mobilidade do capital” para maior aprofundamento sobre o fenômeno dos fundos financeiros e sua relação com o espaço

Para além do que já foi recuperado na primeira parte do livro *A “indústria” dos fundos financeiros*, sobre a teoria do valor e os circuitos espaciais da produção, alguns outros conceitos merecem ser mais realçados e comentados. Destaco em especial dois: fração do capital e hipermobilidade do capital. Porém, adiante também trataremos da importância das escalas (e reescalamento) como fatores que ajudam a explicar as estratégias transfronteiriças e de luta desregulatória (ou a favor da autorregulação) por parte das gestoras dos fundos financeiros, contra os governos dos Estados-nações em todo o mundo.

A pergunta-chave é: por que a noção de frações do capital pode ter se tornado um dos potentes motores das investigações no campo da geografia econômica e da economia política? Ampliando a indagação: por que o conceito de frações do capital se apresenta como uma espécie de interruptor para a investigação nesse campo de estudo da geoecono-

mia, das cadeias globais, da mobilidade, da potência dos fundos de investimentos como controladores dos grandes projetos de investimentos (GPI), das corporações e de seus imbricamentos com o setor financeiro, o mercado de capitais e entre os capitais globais e nacionais?

As observações sobre os movimentos do capital em seu processo de realização demandam referências. Não há como observar movimento sem antes identificar em relação a quê. Mesmo no âmbito da física não se estuda os movimentos sem identificar as referências. Os estudos dos movimentos já apontavam que não há movimento entre si se forem observados dois objetos se deslocando na mesma velocidade. Porém, se observados em relação a um objeto fixo como referência (por exemplo, uma árvore no horizonte), sim, a velocidade e o movimento do objeto poderão ser percebidos e até medidos. Assim, se identifica que a(s) referência(s) é(são) mais que necessária(s), indispensável(eis), considerando ainda que se está tratando de pesquisas no campo das ciências sociais em que se situa a temática, que é também relacional: espaço-economia. Referências em meio a um campo interdisciplinar não são algo simples e nem estático. Porém, buscar e escolher referências é indispensável para se identificar as estratégias e a dinâmica do capital. Assim, ao optar por observar os movimentos de uma fração do capital (mesmo com a preocupação do todo) com referências definidas, ampliam as chances para também se ter mais clareza sobre a origem dos movimentos, os destinos, os percursos, as rugosidades etc. Circunstâncias que tenderão a ampliar a potência sobre a observação do fenômeno geral, que, desta forma, entrará numa outra etapa de mediação entre as partes e o todo, que também se discutirá adiante.

Em termos de capital, a interpretação das três dimensões, em que pode observar as frações do capital, acaba servindo como instrumento de visão, como uma espécie de diferentes tipos e graus. Óculos para enxergar perto, longe, para o sol, bifocal, multifocal etc. Neste caso da observação por fração do capital, permite a identificação do fenômeno em pelo menos três dimensões: a) processo histórico do capitalismo: comercial, industrial e financeiro; b) classes: terra (propriedade), trabalho e capital; c) grupos (setores) econômicos. Independentemente dos óculos que você use como instrumento para ver as partes (frações), nunca prescindia da leitura do todo, da estrutura e do contexto em que elas se situam.

Assim, fica evidente que essa leitura não pode prescindir da mediação entre a parte e o todo. O mesmo acontece quando se opta por observar as frações. Ela só é fração porque há o todo. É a dialética que explicará esse movimento e essa necessidade de observar e interpretar as frações do capital em três dimensões. Nesse movimento, é necessário se evitar aquilo que tenho chamado da “síndrome do avestruz”: um animal que costuma enfiar (encostar) a cabeça no solo quando teme algo. Ao investigar uma fração, não se pode enfiar a cabeça na fração do capital e assim perder as observações sobre a totalidade que cerca a fração, sobre as interligações com outras frações, a mediação política e de poder entre elas, os interesses intercapitalistas, a ligação com outros agentes e o desenvolvimento de processos nas dimensões de classe e no tempo e espaço. A economia política do capitalismo é um processo de contínuos movimentos e transformações, tanto temporais e históricos quanto de produção e uso do espaço (SWYNGEDOUW, 2018, p. 80), o que torna necessária a observação do fenômeno real e complexo.

O uso da noção (ou seria um conceito?) de fração do capital tem ainda uma outra vantagem e contribuição na investigação no campo espaço e economia, que é a de poder fazê-la como observação transescalar, além de multidimensional. Ao perseguir a fração, você percorre as escalas sem necessidade de pedir licença. O uso das frações do capital como método auxilia a investigação sobre a “redefinição das escalas”, de suas ações, consequências sobre as relações de poder, articulações entre o poder econômico e político com repercussões sobre o território, aí incluídas as questões e os impactos sociais como: despossessão, espoliação e outros, que se ampliam no capitalismo contemporâneo.

Em síntese, a investigação por fração do capital oferece uma potência interpretativa maior para analisar os fenômenos contemporâneos no campo de pesquisa “espaço-economia” dentro do âmbito da economia política. O conceito de frações do capital usado como método reforça as intenções da geografia econômica de observação sobre a organização espacial do sistema. O caráter sistêmico e integrado da economia, em suas várias escalas, junto da noção sobre a formação dos circuitos, traz à luz a identificação de “fixos e fluxos” sobre os quais agem os agentes.

As investigações através das frações do capital, ao observar fixos e fluxos, permite a averiguação entre outros da multiplicidade dos agentes econômicos e sociais (em especial a empresa privada capitalista);

as competências e estratégias de vantagens competitivas desenvolvidas em circuitos econômicos; fatores de localização; usos do solo e preços; capacidade de enraizamento (arraigamento) e desenraizamento (desarraigamento) (ALTVATER, 2010 *apud* POLANY, 1978) do capital sob a forma de capital fixo, divisão técnica, social e espacial do trabalho ; reestruturação socioterritorial; geração de excedentes, habilidade de acumulação e reprodução ampliada do capital.

Trabalha-se, assim, com conceitos abstratos em investigações sobre fenômenos reais e concretos. Dessa forma, sem o uso das frações do capital, a observação tende a ser fluida e dispersa em meio à dinâmica que envolve cadeias globais de produção e a movimentação financeira desregulada, transfronteiriça e sob os domínios das tecnologias informacionais que caminham para a digitalização total do dinheiro, que o aproximaria do sonho utópico do capital de flutuar sobre o espaço sem rugosidades. (HARVEY, 2018, p. 132).

A financeirização e o rentismo no capitalismo atual também podem (ou devem) ser vistos como mais uma fração do capital e do capitalismo. Sob diferentes formas, a financeirização é uma fração do capital com características e *modus* próprios de atuação, embora sempre vinculada e entrelaçada à produção material e à propriedade sob o controle do dinheiro e seus papéis (derivativos).

As finanças onde se encontram e operam os fundos financeiros, o mercado de capitais e os bancos recolhem os lucros, os excedentes das “rendas vampirizadas” e se tornam riqueza do capital acumulado. Desta forma, geram novas movimentações de valorização e/ou capitalização (valorização fictícia ou antivalor). Através do capital portador de juros e da circulação helicoidal das rendas derivadas (derivativos como presentificação, como no caso do mercado futuro), misturam-se de forma exponencial e ampliada nessa dupla função de produção (e reprodução) material e também de capitalização. Aí situa a classe dos acionistas e dos investidores, os donos dos excedentes, que caracterizam, em si, os capitalistas monetários (HARVEY, 2018, p. 31) da atualidade.

Entre outras formas de ampliação da valorização fictícia, vale destacar a fração financeira do “circuito das dívidas” (PESSANHA, 2019, p. 30 *apud* PAULANI, 2017). Essa potente máquina de endividamento atua de forma ampliada no capitalismo contemporâneo e se coloca

como o “novo” motor do valor em movimento (HARVEY, 2018, p. 32). Dívidas públicas (do Estado) e privadas se tornaram os motores da acumulação financeira.

O caso mais conhecido no mundo é o das dívidas dos americanos com hipotecas dos imóveis, que somavam, em 2018, um total US\$ 8,7 trilhões. Ainda nos EUA, tem-se US\$ 1,5 trilhão de dívida estudantil, que hoje já é maior até do que a dívida com o financiamento de automóveis, que soma US\$ 1,1 trilhão (PESSANHA, 2019, p. 31). Ou seja, juros das dívidas oferecidas para colocar em movimento os excedentes financeiros capturados pelos capitalistas monetários.

Paulatinamente, essas dívidas privadas e as públicas (Tesouro) foram se tornando a força motriz dessa trajetória helicoidal do capital. Assim, o movimento do capital, de certa forma, inverte o sentido. O endividamento puxa a circulação do capital, que recolhe no atacado os excedentes locais através da captura feita através dos juros e outras rendas derivadas que aspiram os excedentes locais nacionais para o andar superior e centralizado das finanças. A montante, os financistas (rentistas) oferecem dinheiro (dívida). Já a jusante, os tomadores dos empréstimos tentam amortizar os juros das dívidas e são obrigados a produzir com maior produtividade para pagar o que devem e tentar ter ainda algum excedente como lucro. Junto desse processo, os fundos financeiros passaram a controlar diretamente as corporações e a produção material, capturando mais rendas, que se somam aos juros, esgarçam o sistema e ameaçam o processo civilizatório.

Assim, o movimento atual do capitalismo deixou de ser do incentivo à produção material que buscava o aumento da produtividade para compensar os juros e os custos do dinheiro intermediado que financiava a produção. O movimento presente, puxado pelos financistas (rentistas), busca compensar os juros mais baixos praticados no mercado global, aumentando dia-a-dia a captura das rendas do trabalho através da exigência de uma maior produtividade sobre a produção material. Dessa forma, ampliaram-se ainda mais as taxas de lucro e a acumulação de riquezas, obtidas por meio de um maior controle sobre a propriedade, sobre os meios de produção e também sobre o dinheiro.

A (hiper)mobilidade como virtude que alimenta a trajetória helicoidal do capital (movimento vertical e horizontal simultâneos e em simbiose²)

O capital só existe em movimento, momento em que adquire valor. É a partir daí que se deve analisar a natureza dos seus movimentos, a sua mobilidade. Porém, a mais intensa e frenética mobilidade se situa num patamar superior, onde se dá a aproximação do sonho utópico do capital de operar em um universo espacial desprovido de atritos.

Entendo que essa é uma das características mais marcantes que a pesquisa empírica sobre os fundos financeiros traz como contribuição sobre o seu papel no capitalismo contemporâneo. A sua atração, em boa parte, se deve à intermediação que faz entre o mercado de capitais, o sistema bancário, os poupadores (donos dos excedentes) e os empreendedores da produção material (que demandam capital fixo), onde todos são também rentistas.

Os fundos financeiros conseguiram se oferecer como importante mecanismo de mobilidade, como uma espécie de “escada rolante” que acelera a subida do dinheiro gerado na valorização da produção material ao andar das altas finanças (ARRIGHI, 1988), ou como “esteira rolante” para circulação ligeira do capital (como a dos aeroportos) entre as ações, os bancos, as frações do capital e as diferentes localizações (espaços) para a sua reprodução ampliada. É provável que seus operadores não percebam analiticamente essa sua mobilidade frenética, mas sentem e medem os resultados com as captações cada vez mais vultuosas de excedentes que buscam maiores capitalizações.

Refiro-me à mobilidade de forma simples, como a capacidade de sair do andar das finanças e descer no elevador ao território sobre a forma de capital fixo, onde obtém valorização e lucros com a produção material e a seguir entrar novamente no elevador e retornar ao pavimento superior com novos excedentes, aí como movimento vertical de valorização e capitalização (capital fictício ou antivalor). Porém, a mobilidade transcende o movimento vertical. A expansão dessa capacidade é aqui-

² Simbiose compreendida como a interação entre duas espécies que vivem juntas ou a associação a longo prazo entre dois organismos de espécies diferentes. No caso, simbiose entre a produção material e a financeira-rentista.

lo que se está, nesse caso, chamando de “hipermobilidade do capital”, com a sua capacidade de se movimentar (de forma horizontal) entre as frações (setores) e espaços, assim como se transmutar entre os excedentes da valorização da produção material e da capitalização feita a partir dos derivativos e fundos dos financistas. Tudo dentro de uma mesma dinâmica e estratégia de acumulação, que é cada vez maior e que acontece de forma conjunta e simultânea da apropriação das rendas originárias da produção humana e do ciclo de reprodução social na base da pirâmide do capital. Os fundos financeiros imbricados no mercado de capitais e no sistema bancário e ainda entrelaçado aos volumes de ativos globais e locais (glocalização, segundo SWYNGEDOUW, 2018) produzem socialmente o espaço com expropriação de mais rendas e acumulação.

Assim, ao falar da hipermobilidade, estamos tratando não apenas de fixos e fluxos, mas também de redes (técnicas, materiais e sociais que são locais, ou informacionais/digitais que também podem ser globais) e escalas, todas com fortes influências territoriais. Hipermobilidade significa, em última instância, a hipótese do capital que circula superando barreiras, escapando das rugosidades e adquirindo fluidez e velocidade. Isso se dá quando a forma capital-dinheiro se movimenta, e o valor e o antivalor (do capital fictício) se encontram em direção à trajetória helicoidal da acumulação ampliada.

Harvey (2013, p. 480) lembra que o movimento geográfico do dinheiro e das mercadorias como capital não é igual ao movimento dos produtos e dos metais preciosos. Porém, esses movimentos se somam nessa fase em que o capitalismo vem atingindo um novo patamar de acumulação. Estabelecem, assim, uma trajetória helicoidal como a do sistema dos planetas, em torno do sol do capitalismo, que é o dinheiro.

Em resumo, a mobilidade (ou hipermobilidade) é consequência da produção de valor e do aumento exponencial do volume de capitais (renda e riqueza). Sugados eles representam novas e crescentes acumulações, que unem a produção material com o rentismo das rendas derivadas (e derivativos), que têm o dinheiro como mercadoria cada vez mais arrastada pela máquina das dívidas públicas e privadas.

Acima de tudo, pode-se afirmar que a mobilidade é uma interpretação basicamente espacial, sobre como o capital busca a sua reprodução e torna as teorias de localização seus fatores estratégicos. Por isso,

adiante, ao sugerir algumas pistas metodológicas para investigações no campo espaço-economia, vamos iniciar pela importância do conceito das escalas espaciais.

Assim como as frações do capital, a sua mobilidade se tornou outro conceito nodal para as investigações não apenas sobre o papel crescente dos fundos financeiros, mas para a maioria das pesquisas a serem desenvolvidas no campo “Espaço-Economia”, nas quais se inserem a geografia econômica e a economia política.

A questão epistemológica e os aspectos metodológicos que oferecem bases e princípios para as investigações no “campo espaço-economia”

Aproveito a oportunidade desse pós-escrito para vincular o tema do livro (fundos de investimentos e financeirização) com questões sobre métodos de pesquisas para esse campo de investigação. Assim, aqui vou apenas iniciar uma espécie de ensaio metodológico sobre os aspectos que venho trabalhando nas investigações empíricas no campo “espaço-economia”.

A questão metodológica é densa, exige um grande esforço e demanda mais tempo, estudos e maturação para fazê-lo com mais propriedade e com o objetivo de ser uma contribuição para outros pesquisadores desse campo. Por isso, a ideia aqui será apenas de apontar algumas pistas metodológicas, aproveitando, assim, a riqueza das apresentações e o calor dos nossos debates durante o III Colóquio Espaço-Economia.

Esses aspectos metodológicos têm estado presentes de forma mais ou menos perceptível (ou subliminar) tanto nas minhas investigações sobre os circuitos econômicos-espaciais ligados às frações do capital petróleo e infraestruturas quanto nas pesquisas empíricas sobre os fundos financeiros em várias escalas e dimensões.

Por conta desse esforço de tentar interpretar os métodos para investigação nesse campo, em especial nos últimos três anos, eu venho sendo muito inquirido por outros amigos pesquisadores sobre a metodologia usada para o desenvolvimento das investigações nesse campo da relação espaço e economia, que para a maioria se refere à parte da geografia econômica desenvolvida em consonância com a economia política.

Alguns dos princípios que norteiam o método utilizado já estão descritos acima, mas merecem ser mais aprofundados. Aproveitando esse espaço do pós-escrito, vou apenas apontar e descrever alguns desses aspectos metodológicos que adiante devem ser mais detalhados e debatidos. De antemão deve ser dito que não se trata de um manual que, evidentemente, seria reducionista e simplificador, mas talvez possa ser considerado como um roteiro de sugestões.

Aproveito aqui para realçar o papel do “investigador” antes e apenas ao do “pesquisador”, que é o termo mais usado na língua portuguesa. Parece-me não se tratar de uma questão semântica ou de polissemia dos termos. Investigadores, como usado na língua espanhola, é um termo mais adequado e potente, especialmente neste campo “espaço-economia”, quando se trata do trabalho de levantamento de fatos, dados, indicadores, agentes, processos etc. dentro da “ordem espacial da economia política do território”. Investigação parece denominar o todo em que a pesquisa é uma parte, assim como a teia de análises e interpretações em suas transescalaridades e multidisciplinaridades. O objetivo é contribuir com a exposição de caminhos que ajudem a destrinchar os movimentos em que o capital se realiza através da capitalização e da valorização, com a apresentação de alguns roteiros ou pistas metodológicas.

Sete aspectos metodológicos para investigações no campo “espaço-economia”: a dialética da água e da galinha como superação dos complexos de avestruz e olhar de sobrevo

O número sete tem fama de mentira e falsidade. Mas não há por que inventar algo falso apenas para fugir da malquerença do número. Assim, trataremos aqui de um conjunto que somou sete aspectos metodológicos como bases para o trabalho de investigação nesse campo de pesquisa (espaço-economia). De certa forma, vou “parodiar” o filósofo francês Edgar Morin (em entrevista à *Folha de S.Paulo*)³ ao recordar

³ Matéria-entrevista à jornalista Úrsula Passos, no jornal *Folha de S.Paulo* no dia 24

os “sete saberes necessários à educação no futuro”, quando reafirmou que “o conhecimento só é possível pela transdisciplinaridade”. De forma um tanto similar, guardados os objetivos, as diferenças e dimensões dos temas, é possível também afirmar que as investigações no campo “espaço-economia” terão muito maior potência e capacidade de interpretação se os fenômenos forem observados sob a ótica interdisciplinar e transescalar.

A escala e transescalaridade

Tem ficado cada vez mais claro para mim que não é possível aprofundar investigações no campo espaço-economia sem embrenhar-se na questão das escalas espaciais. As redes de produção, comércio, serviços e finanças como cadeias de valor são cada vez mais reais e potentes no capitalismo contemporâneo. Desta forma, se torna difícil – e alguns casos até estranho – não considerar a questão da escala não apenas como fenômeno a ser observado, mas, antes ainda, como método de observação.

Florestan Fernandes (1997, p. 47 e p. 55) lembra que a distinção entre ‘ciências de observação’ e ‘ciência experimental’ é difícil de fazer-se, porque todo o conhecimento científico se funda, direta ou indiretamente, na observação. A forma de praticar a observação e de utilizá-la como instrumento de descoberta ou de controle é que varia. Assim, aqui se chama a atenção para a necessidade de se destacar o papel das escalas como a questão mais importante – dentre outras – para as nossas investigações nesse campo de pesquisas no âmbito da geografia econômica e da economia política. A experiência de pesquisas desse autor nos trabalhos de campos e nas investigações empíricas, de certa forma, se traduzem nas ideias de Florestan, que defendia, ao falar do papel do investigador na análise de suas observações em ciências sociais, que: “a realidade não é suscetível de apreensão imediata, e sua

de junho de 2019. “Seguimos como sonâmbulos e estamos indo rumo ao desastre”, diz Edgar Morin. Disponível em: https://www1.folha.uol.com.br/mundo/2019/06/seguimos-como-sonambulos-e-estamos-indo-rumo-ao-desastre-diz-edgar-morin.shtml?fbclid=IwAR0yTxx09I6Qks_kFhxfRYIeTXSZUVOcApAdXq7OvUX_1Vm-koalDrISXHRk

reprodução, para os fins de investigação científica, exige o concurso de atividades intelectuais deveras complexas” (FERNANDES, 1997, p. 47).

A crise do fordismo e a ascensão da acumulação flexível como partes da reestruturação produtiva mundial implicam reescalonamento territorial, quando códigos, normas e instituições reguladoras mudam de uma escala para outras (SWIGEDOWN, 2018, p. 89).

O professor Carlos Brandão com propriedade vem insistindo para a importância da análise da questão escalar nas investigações empíricas, pelo menos desde 2007. No seu livro *Território & Desenvolvimento: as múltiplas escalas entre o local e o global*, ele já tratava das estratégias escalares presentes nas políticas de desenvolvimento. Agora, em 2018, o professor Brandão, em nova publicação, *Escalas, Reescalonamentos e Estatalidades: lições e desafios para a América Latina*, organizada junto com Vítor R. Fernandes e Luiz Cesar de Q. Ribeiro, analisou as “transformações profundas e pervasivas que estão em curso no sistema capitalista”, onde acontecem, em sua expressão, “um colossal reordenamento hierárquico e hegemônico escalar-espacial na escala mundial”.

Diante da realidade mundializada do capitalismo contemporâneo e dessas interpretações, percebe-se o quanto a questão das escalas e da transescalaridade se torna a primeira pista a ser observada nas investigações empíricas no campo “espaço-economia”.

As escalas representam um desafio tanto em termos de método quanto de observações empíricas. Ela não é propriamente vista, mas pode ser percebida e apreendida – a partir de conhecimentos anteriores (vide Florestan) –, porque a escala se trata de um conceito abstrato.

Além da visão transescalar e/ou multiescalar, é necessário também observar o fenômeno real através das diferentes dimensões: econômico-produtivas, sociopolíticas e regionais (intranacional e internacional). Para Swyngedouw (2018, p. 72), as configurações escalares são resultados de processos socioespaciais que regulam e organizam as relações de poder social. Para Brenner (*apud* BRANDÃO; FERNANDEZ; RIBEIRO, 2018, p. 25), observam-se hoje diversas formas de reescalonamento também do Estado que devem ser distinguidas analiticamente também em outras dimensões (territoriais; em nível local; em rede).

As escalas, não sendo fixas, e sim “inexatas e dinâmicas” (BRANDÃO, 2018, p. 328) – como é o capital –, também precisarão de referências para serem observadas e analisadas. Essa mobilidade torna ainda mais

complexa, e, simultaneamente, mais necessária a observação das escalas do(s) fenômeno(s) pesquisado(s).

Brandão (2018) sustenta que no atual momento da globalização (e do capitalismo sob a hegemonia financeira) está em curso uma reconfiguração da escala espacial. Processos de mundialização, deslocalização, glocalização,⁴ competitividade internacional e hibridização cultural que regulam e organizam as relações de poder social. Swyngedouw (2018, p. 96) destaca ainda que “os capitalistas cuidam das escalas de forma estratégica”, e, como tal, as pesquisas que tentam entender e decifrar os movimento do capital e do capitalismo não podem prescindir deste conceito como elemento fundamental de observação. No caso dos fundos financeiros, as suas gestoras compreendem o jogo das escalas (reescalonamento) mesmo sem nunca ter ouvido falar em geografia econômica e nem ter muita noção (ou sem saber exatamente) sobre o que isso significa. Aliás, Swyngedouw (2018 *in* 1996, p. 92) afirma que o processo mais significativo de redefinição das escalas e da glocalização opera exatamente por meio do sistema financeiro. Talvez, por conta também dessa interpretação, o mesmo autor faz ainda uma forte afirmação de que o “capitalismo sempre foi um projeto claramente geográfico” (SWYNGEDOUW, 2018, p. 77).

Todas essas observações, interpretações e nomeações⁵ dos fenômenos em torno do conceito das escalas parecem fazer muito sentido, quando as análises passam pela teoria do valor entre o território,

⁴ Glocalização, para Swyngedouw (2018, p. 89-90), se refere a: 1) a reestruturação disputada do nível institucional de escala nacional, tanto no sentido ascendente, em direção às escalas supranacionais ou globais, quanto em sentido descendente, em direção à escala do corpo individual ou configurações locais, urbanas ou regionais e (2) as estratégias de localização global de formas-chave de capital industrial, de serviços e financeiro.

⁵ Considero o ato de nomear os fenômenos uma forma potente de tentar apreender a realidade com as referências e os significados daquilo que já se conhece. As referências se constituem em formas de se procurar identificar e representar o movimento do capital no espaço e nos seus processos de reprodução financeira, que são muitas vezes abstratos para quem não estuda o assunto. Utilizo assim, a interpretação que Renato Ortiz (2015, p.18) faz em seu livro *Universalismo e Diversidade*, quando ele fala da nomeação quase que como método, numa tentativa de tornar evidente o que antes não era. “Nomear é recortar o real, captá-lo de maneira até então indizível” (Boitempo, 2015. p. 118).

o mundo das finanças, e ainda na relação com os circuitos espaciais de acumulação, a geoeconomia e a geopolítica. O caso dos fundos financeiros é ainda mais emblemático (pela atuação na produção, nas rendas derivadas e capitalização ou valorização fictícia) porque produz o espaço, flutuando sobre as escalas e passeando por entre as frações dos capitais e os espaços.

Observar o movimento das escalas se torna, assim, uma forma de capturar a realidade de forma similar à que se tenta fazer de forma empírica com o capital e sua hipermobilidade. Se o capital e as escalas se movimentam, as investigações precisam ser mais complexas e potentes, de forma a se tentar explicar o fenômeno real onde e quando eles “se realizam”. Desta forma, as investigações no campo espaço-economia precisam entender as escalas e as frações do capital de forma estratégica, assim como os capitalistas fazem, mesmo que de forma intuitiva.

As investigações sobre as escalas trazem enorme potência para a observação sobre a vida social, a organizações social, associativas e institucionais (horizontalidade), as relações de poder político (verticalidades), assim como sobre a produção do espaço, com suas homogeneidades e heterogeneidades (BRANDÃO, 2007).

Os circuitos econômicos contemporâneos são cada vez mais globais e menos locais/regionais, especialmente em algumas potentes frações do capital, onde as cadeias de produção se organizam em diferentes espaços, mas convivem em redes que são simultaneamente locais e globais (SWIGEDOWN, 2018). Assim, aglomerações locais e circuitos econômicos regionais se articulam em redes que são ao mesmo tempo dispersas nas bases operacionais, mas com poder e direção centralizadas e verticalizadas. Por tudo isso, as observações das escalas se tornaram imprescindíveis.

Brandão cita Moore (2018, p. 329 *in* MOORE, 2008) ao definir escala também como “categoria e unidade de análise, recurso epistemológico e heurístico; e escala, enquanto categoria da prática, campo e instrumento das lutas sociais”. Ou seja, escala vista também como hipótese para a mediação entre o diagnóstico, a análise e a formulação de políticas e arena do embate da política. Assim, em resumo, aqui se tenta chamar a atenção para a escala como estratégia essencial de apreensão da realidade (BRANDÃO, 2018, p. 334 *apud* CASTRO, 1995, p. 120) nas investigações empíricas no campo “espaço-economia”, na seguinte concepção:

Escala é registro, ângulo de visão, é “óculos”, é *zoom*, resolução, forma de ver ou considerar, mas também é Objeto Real, e não apenas uma correspondência cartográfica rígida ou estática. São níveis dinâmicos de análise (e de abstração) *na* e *da* divisão social do trabalho. (BRANDÃO, 2018, p. 355).

Escalas ainda como categoria que auxilie na identificação de fixos e fluxos; agentes, articulações político-institucionais, relações de poder e hegemonia; estratégias, redes, cadeias e processos; continuidades e descontinuidades (rupturas) na produção social do espaço; regiões, interurbanidades, supramunicipalidades e inter-regionalidades (BRANDÃO, 2012); homogeneidades e heterogeneidades estruturais; integração e polarização e sua relação com a geoeconomia e a geopolítica, portanto de forma multidimensional, além de transescalar.

A ideia do aprofundamento do estudo das frações do capital, mas sem perda da totalidade: a superação dos dois complexos: de avestruz e do olhar de sobrevo

Esse aspecto, evidentemente, está vinculado ao anterior das escalas, mas merece ser aprofundado porque agora se trata mais de como fazer a mediação das observações obtidas em diferentes escalas ou de forma transescalar.

O aprofundamento do estudo das frações deve servir também para não se perder a noção de unidade e totalidade dos fenômenos. Olhar o específico e o singular deve ter o propósito de aprofundar o conhecimento numa fração (parte), de forma a buscar mais razões para entender o fenômeno como um todo.

Assim, usando novamente a metáfora, deve-se tentar escapar da “síndrome do avestruz”, que, segundo se diz, enfia a cabeça no solo para ver fundo aquilo que não percebe na superfície. De outro lado, há que se escapar de outra síndrome: a do “olhar de sobrevo”, de onde se observa tudo de cima – e no geral –, mas não se consegue ver e entender como os fatos acontecem, quais são os agentes que se articulam, as relações de poder, as redes e como os circuitos se estabelecem. Através desse olhar, até é possível observar a origem e o destino dos fluxos, mas não as razões que os originam. Fugindo dos dois complexos, mas não deixando de usá-los, é possível avançar

no registro do mosaico de informações empíricas, assunto que será tratado adiante.

A noção de totalidade estudada por Lencioni (2017) em Lefebvre foi, segundo a geógrafa, “assentada em tríades” que “permite[m] compor um universo de infinitas totalidades”. Para Lencioni, trata-se de totalidades dialéticas que serão também analisadas como pistas de duas trincas metodológicas adiante: “forma, função e estrutura”; “homogeneização, fragmentação e hierarquização”.

Voltando à observação da totalidade que Lencioni viu em Lefebvre, ela avança nessa direção ao resgatar duas noções: “totalidade fechada” e “totalidade aberta e em movimento”. A representação resumida da totalidade fechada, segundo a autora, seria de vários círculos fechados em si mesmo e independente em relação aos outros. Na representação da totalidade aberta, a que nos filiamos (e avançamos para a trajetória helicoidal) é aberta em movimento e em relação a outras totalidades também abertas e igualmente em movimento. Sendo assim, esta totalidade é vista também como lógica dialética em contraposição à fechada, que seria de uma lógica formal (LENCIONI, 2017, p. 13). Pois então, esse raciocínio auxilia a definir que o método necessita prever a integração dos fenômenos como um todo em movimento.

Assim, a totalidade aberta nos encaminha e sugere, como método, a mediação permanente – e em movimento – entre o todo e as partes. Entre objetos, fatos, fenômenos ou processos, que devem ser vistos e observados não de forma absoluta, mas em movimentos e relações causais para compreendê-los na sua dimensão de condicionantes (LENCIONI, 2017, p. 14).

Desta forma, ao fugir do “complexo de avestruz” (que deve olhar a fração do capital de forma intensa) e do “complexo do olhar de sobrevoos”, que faz a mediação com a totalidade, deve-se seguir em totalidade aberta e sempre em movimento. Raciocínio que permite prosseguir e avançar para outra metáfora. Agora, uma metáfora sugestiva – e não de negação, como a dos dois complexos –, visando investir na lógica e concepção de totalidade aberta e em movimento com a “dialética da águia e da galinha”. Explicando: a mediação entre as partes e o todo estará sempre num movimento entre uma observação do geral e do singular do fenômeno. O geral visto como um todo, em seus aspectos sócio-econômico-espaciais, como aquele pela águia em seu voo do alto.

Junto e em movimento dialético e permanente, com a visão da galinha que cisca o território, onde e quando identifica as oportunidades e o acesso ao alimento, mas também os riscos e as ameaças, os vínculos, as relações sociais, os circuitos, as articulações que podem também ser percebidas do alto como fluxos entre os fixos.

Aqui vale transcrever literalmente Lencioni quando, na prática, ela parece se referir aos métodos de investigação empírica: “a apreensão da totalidade está longe de significar apreensão de todos os elementos ou de todas as partes, mas, sim, a apreensão de uma lógica teórica e histórica” (LENCIONI, 2017, p. 15). Em síntese, a empiria deve buscar mais que agentes, fatos e processos, mas a construção de interpretações que expliquem os fenômenos pesquisados e, de forma mais especial, as estratégias desenvolvidas pelas partes interessadas.

Portanto, existe aí na empiria das pesquisas no campo de investigação “espaço-economia”, entre o todo e as partes, um movimento permanente e dialético, porque nunca haverá partes sem o todo e nem o todo sem as partes. De certa forma, aí está o centro da “Ciência da Observação” como “reconstrução da realidade” na interpretação de Florestan Fernandes (1997). Nestes processos investigativos há muitas observações a serem exercitadas, registradas, analisadas, interpretadas e colocadas sob a forma de síntese para debates, discussões e críticas que, em movimento, levará à formulação dialética da antítese. Avançemos pois para uma outra pista metodológica também de grande importância para aguçar as observações e potencializar as interpretações.

c) As duas tríades lefebvrianas recuperadas por Lencioni: “forma, função e estrutura” e “homogêneo, fragmentado e hierarquizado”

Aqui novamente tentamos aspirar à inspiração de Lencioni quando apontou duas tríades como parte do pensamento “triádico de Lefebvre”, quando o autor buscava superar a visão dualista e binária que tendia, segundo ele, ao maniqueísmo. A ideia das tríades serve como direção para onde e o que observar nas pesquisas no campo da geografia econômica, com o objetivo de superar a simplificação. Observar fatos, agentes e processos, mas não de forma aleatória e/ou binária e com registros fragmentados que podem mais prejudicar do que organizar o mosaico de informações que se vai juntando sobre o objeto da pesquisa. Nem

todos os fatos interessam, assim como nem todos os agentes e processos são relevantes. É necessário direcionar as observações para a organização de tudo que se observa, coleta e registra. É nesse sentido que as noções sobre forma, função e estrutura se tornam elementos para desenvolver a observação em sua totalidade.

Apesar de estes termos serem quase que autodefinidos, convém lembrá-los na dimensão metodológica que aqui se pretende. Segundo o dicionário, forma é uma decorrência da estruturação das suas partes. Função pode ser aquilo que caracteriza um objeto ou até uma profissão. E estrutura é uma forma como alguma coisa é constituída. Como se percebe, a compreensão delas é mais fácil de ser entendida de forma conjunta e não particular. A forma é a base (o jeito) do que se observa. Forma de fazer, digamos assim. A função é o uso da forma que também pode se alterar, como uma área de conservação que poderá ser cedida (com compensações ou mitigações) para a construção de outra forma com outra função. Já estrutura é a junção da forma com a função com a visão do todo. Uma unidade de conservação que se transformou numa rodovia mudou a sua forma, a sua função e, conseqüentemente, a sua estrutura.

Lencioni (2017, p. 33), ao analisar as totalidades e as tríades no pensamento de Lefebvre, utiliza um caso conhecido de uma área que durante um tempo se mantém sob a forma de um porto. Depois as instalações do porto são usadas numa função diferente da logística de transporte, por exemplo, como é comum para lazer e turismo, após intervenções conhecidas como revitalização; mostra também como a variável do tempo, junto dos interesses em jogo, pode modificar, naquele mesmo espaço, toda a estrutura da tríade. Lencioni também adverte sobre a necessidade de não se isolar cada momento do todo no tempo histórico. Porém, mais que isso, Lencioni diz que Lefebvre chamava a atenção que não se deveria separar as interpretações da noção triádica, que é sempre uma: forma, função e estrutura. Juntas elas possuem potência se forem interpretadas de forma integrada, de forma similar à que se deve fazer quando se observa a produção material de bens, o movimento das finanças, junto das relações sociais e da produção social do espaço como totalidade aberta e em movimento, quando também se pode observar no campo de investigações “espaço-economia” que nem toda a estruturação social leva à reestruturação espacial.

Há ainda que se ter o cuidado nas observações com os efeitos que podem ser tomados por causas, embora também existam fatos e situações em que causas e efeitos se conjugam. Na análise sobre os movimentos do capital, seja na produção social do espaço ou na capitalização do uso do dinheiro como mercadoria, os circuitos econômicos vão produzindo transformações conjugadas sobre as formas, funções e estruturas. Assim, se identifica que as estruturas não são fixas, e sim mutantes. Nem todas as formas são capazes de produzir uma estruturação, mesmo que tenham funções no capitalismo concorrencial que conhecemos. Assim, compreender o fluxo de capital, seus caminhos, seus interesses, estratégias e sua lógica é, metodologicamente, um desafio.

O capital só existe em movimento de valorização. O capital e o capitalismo vão bem para além da economia. Eles interferem em muitas dimensões da vida, da cultura, das concepções mentais de mundo, das estruturas do conhecimento, das relações sociais etc., que também estão em constante movimento e transformação.

Nessa busca, outra tríade lefebvriana deve ser lembrada como pista metodológica. E assim, como a tríade anterior (forma, função e estrutura), deve ser vista de forma una, indivisível, dialeticamente em movimento e basicamente relacionada à produção do espaço: homogeneização, fragmentação e hierarquização. Em termos empíricos, interessa saber por ordem: em que se parecem para serem chamadas de homogêneas? O que seriam os determinantes deste movimento universalizante do capital? Formas de organização da produção, processos de urbanização, condições gerais de produção, formas de incorporar massas humanas aos seus processos? Brandão (2009, p. 73) lembra que o capital busca equivalência de suas condições reprodutivas em todo e qualquer lugar como uma das dimensões espaciais do sistema.

A análise da fragmentação espacial tem relação com as funções urbanas segmentadas através de zonas: comerciais, industriais e residenciais, que tornam o espaço dividido. Razão que tende a se vincular aos processos de hierarquização onde se definem espaços de dominação e subordinação, assim como os espaços de valorização ou desvalorização nas áreas urbanas, entre espaços nobres e populares. Lencioni (2017, p. 39) diz que a unidade ou a totalidade do espaço acaba sendo obtida através da constituição de redes (materiais e imateriais) que vão garantir mais ou menos intensamente a continuidade. Para Lencioni (2017,

p. 26), “a hierarquia é como um cimento que amalgama os fragmentos garantindo a unidade pela relação dominação-subordinação”, como expressão também da relação de espacialização do poder. Em síntese, a ideia do homogêneo serve para observar o que é igual e repetitivo; o fragmentado como aquilo que, como a divisão do trabalho, distingue a concepção da produção; e hierarquizado identifica as relações de poder, onde se situam os espaços de dominação e subordinação (poder, economia e política). A análise desse processo deve distinguir, mas não separar as etapas. Registrar as contradições é outra etapa importante, assim como a coexistência de processos e de interpretações diversas entre continuidades e descontinuidades (que serão à frente abordadas).

Brandão (2009, p. 81) sugere ainda uma outra dimensão para investigação da dimensão da produção do espaço para além das duas tríades lefebvrianas, que é a polarização, que, segundo ele, deriva da própria natureza desigual e combinada do desenvolvimento capitalista, mas está intimamente vinculada à ideia de hierarquia, normalmente ligada às decisões de investimentos em capital fixo, construção das condições gerais de produção, externalidades, economias de aglomeração etc. Assim, temos aí vários elementos de observação que podem ampliar tanto as observações quanto as interpretações decorrentes do trabalho empírico de investigação.

A constituição do “Mosaico Metodológico”... entre fixos e fluxos

As observações com as indicações de pistas metodológicas já sugeridas até aqui fazem imergir uma enorme quantidade de informações, dados e indicadores. Elas podem ser obtidas através de leituras de documentos, notícias da mídia e redes sociais, entrevistas e visitas a campo (que comentaremos adiante). Costumo chamar essa etapa de “mosaico”. “Mosaico metodológico”. Como se sabe, mosaico se trata de um embutido de pequenas peças de pedra ou de outros materiais como plástico, areia, papel ou conchas que formam um determinado desenho.

Tem-se aí, portanto, um *design* que é parte da representação do fenômeno real que se investiga e para o qual se formula uma ou mais hipóteses. O trabalho de organização, seleção e hierarquização dos mesmos, conforme os objetivos da pesquisa, é como o do artista que faz o mesmo trabalho ao organizar, selecionar e posicionar as peças no seu mosaico

artístico. O pesquisador faz o mesmo com o seu “mosaico metodológico”. A ideia aqui não é substituir o pesquisador na sua arte de buscar no empírico a compreensão do fenômeno real, assim como o artista faz com sua arte. A contribuição metodológica é para ajudar na forma e na estruturação da pesquisa, para torná-la um pouco menos complexa, através das direções (pistas) de pesquisa empírica aqui sugeridas e que podem ser ainda complementadas, conforme o objeto das investigações.

Ainda como forma de observação do fenômeno real tanto para a pesquisa de campo como para a análise de dados e documentos, é oportuno registrar o que seriam os chamados fixos e o que são os fluxos. Fixos se referem às instalações, infraestruturas, tudo aquilo que está preso ao território e que serve à produção material, ao comércio, aos serviços etc. Aquilo que é conhecido como investimentos em capital fixo no território. Já os fluxos podem ser materiais ou imateriais (investimentos, onde se inclui o dinheiro, como aqueles excedentes e rendas derivadas do mundo das finanças), mas ainda o fluxo de pessoas e cargas entre os fixos.

Toda vez que me perguntam (e isso acontece com frequência) o que eu procuro ver quando vou a campo para investigações em pesquisas que tratam da relação espaço-economia, eu respondo: observe pelos menos os fixos e os fluxos, e, por decorrência, os circuitos que se formam a partir deles. Circuitos econômicos, relações sociais etc.

No livro (PESSANHA, 2019, p. 48), eu detalho um pouco sobre como desenvolver essa observação, considerando a sofisticação da logística que têm operado os “fluxos” a partir dos “fixos”:

Onde se extrai a matéria-prima e se iniciam partes das cadeias de valor e de produção que caracterizam o processo de globalização em que fomos envolvidos. Fixos e fluxos são aqui explicitados como base para a observação espacial dos movimentos do capital. Fixos como infraestruturas e/ou bases industriais, serviços ou comércio em que há investimentos em capital fixo para a produção, que surgirão com o fluxo das trocas materiais e imateriais de dinheiro e informações que serão transformadas em lucro, dinheiro e seus excedentes acumulados sob a forma de capital. Assim, os fixos e fluxos se tornam elementos de compreensão sobre os movimentos no espaço e no tempo em que se desenvolve o circuito de produção do valor. (PESSANHA, 2019, p. 48).

Os geógrafos Milton Santos e Maria Laura Silveira (2014), no livro *O Brasil: Território e sociedade no início do século XXI*, ao fazerem um diagnóstico sobre o Brasil na virada do século XX para o XXI, trataram do meio técnico-científico-informacional, da organização (e reorganização) produtiva do território, dos círculos de cooperação, dos circuitos espaciais de produção e sobre as “diferenciações no território” como uma espécie de “ordem espacial da economia política do território”. Assim, eles nos ofereceram várias pistas para essas investigações no campo espaço-economia em várias e mutantes escalas. Esses autores chegaram a defender e propor o que denominam “por geografia do movimento” (SANTOS; SILVEIRA, 2014, p. 167) quando lembraram que é a circulação que preside a produção, quando analisam os fluxos materiais por modal de circulação (aéreo, ferroviário, rodoviário, aquaviário) e também os fluxos do sistema financeiro (vocações e tipologias dos bancos, praças financeiras, financeirização da sociedade e do território). Descrevem ainda como observar a população (demografia), os processos de urbanização, a metropolização e desmetropolização, as migrações, o emprego, a renda, o consumo, a educação, a saúde, a cultura, o lazer e o turismo.

Porém, em termos de métodos de investigação, Santos e Silveira (2014) foram ainda mais sugestivos nos dois últimos capítulos sobre as “diferenciações do território” e da “ordem espacial: a economia política do território”. Ali descreveram, mesmo que brevemente, vários conceitos que podem servir como direções nas pesquisas empíricas do campo espaço-economia: desigualdades territoriais; zonas de densidade e rarefação; fluidez e viscosidade; espaços luminosos e opacos; espaços que mandam, espaços que obedecem (hierarquização); novas lógicas centro-periferia; verticalidades e horizontalidades; espaço corporativo e de privatização do território; uso competitivo do território; lógica territorial das empresas; especialização do território; guerra global entre os lugares; racionalidade do espaço entre a sociabilidade orgânica à solidariedade organizacional etc.

Com essas pistas se pode ir muito além da observação dos fixos e fluxos, onde a identificação, a articulação e a hierarquização dos agentes mais importantes que operam sobre o território são fundamentais. Porém, após a reunião destes dados e indicadores, será na fase de organização e hierarquização de todo o “mosaico metodológico” que se

avançará para a etapa mais importante, que é a interpretação sobre os “interesses e estratégias” que definem as dinâmicas das corporações e do capital no espaço.

A análise dos movimentos, das articulações com o poder político (Estado), também tem forte influência sobre a produção social do espaço e ajuda a tornar mais claras as estratégias do capital em seu processo de realização. É como se as peças do mosaico permitissem a arrumação do *design* que simbolizará o fenômeno real, objeto central das investigações no campo “espaço-economia”.

Fase pré-campo

Tratando-se de investigações espaciais no campo que inclui a geografia, não é possível imaginar o seu desenvolvimento sem as observações do fenômeno real onde ele se realiza, que é no campo, nas ruas, municípios, indústrias, escolas etc. Aprendi cedo sobre isso. As informações e observações (documentais, notícias, fatos, lista de agentes etc.) sobre o objeto podem ser feitas antes, durante e depois. É oportuno que elas já existam e sirvam de suporte para as observações no campo, mas prosseguirão adiante. Todo esse trabalho de investigação feito antes chamaremos aqui de pré-campo. Ele prepara as informações e o roteiro sobre o que mais interessa a respeito do objeto de pesquisa para potencializar o olhar que será direcionado no campo.

Aqui novamente recorrerei à analogia dos óculos para enxergar melhor o que é necessário investigar. Com lentes multifocais se pode, simultaneamente, ver de perto – com foco próximo –, mas também será possível enxergar mais longe, para ver o contexto na direção do todo. Nesta mesma linha, há que ter junto a referência espacial das tríades (forma, função e estrutura – homogeneização; fragmentação e hierarquização).

A dialética da águia e da galinha. O olhar da galinha que cisca sobre o território e o olhar de sobrevoos (como águia) para olhar o contexto, suas estruturas e articulações. Antes de ciscar no território na atividade de campo, é importante se valer de uma seleção das informações básicas que podem ser obtidas rapidamente em pesquisas na internet, como: população; estatísticas nos três níveis de governo, orçamento

público, receitas tributárias; atividades econômicas principais; número de empregos e de empresas; principais eixos de logística e circulação viária e telecomunicações; equipamentos públicos de saúde, educação e cultura; as relações de poder, o associativismo e as relações comunitárias; o processo histórico mais recente da disputa pelo poder político local/regional e sua vinculação com o nacional e o partidário etc.

Para a observação do geral e do contexto (como o olhar no voo da águia), sugiro uma ferramenta tecnológica que potencializa o velho e poderoso instrumento da geografia: o mapa. Refiro-me ao aplicativo de internet Wikimapia.⁶ Há outros aplicativos de mapas, mas essa opção se dá porque ele usa a base de dados cartográficos do Google Earth, porém é muito mais leve e de fácil navegação. É similar ao conhecido Wikipedia, funciona de forma colaborativa e permite que os usuários possam, eles mesmos, identificar pontos no mapa, como de fábricas, comércio, serviços entre as ruas, rodovias e pontos geográficos já disponibilizados na base do Google Earth. Esse aplicativo pode ser utilizado tanto para navegação no computador quanto em *smartphones*. É ágil demais. Você pode sobrevoar em velocidade e, ao mesmo tempo, buscar focos para ver especificidades que deseja conhecer. É uma ferramenta indispensável nessa fase pré-campo para tornar mais produtiva a atividade de campo, quando a estrutura, o contexto, a análise sobre funções, a fragmentação dos espaços podem já ter uma primeira leitura. Junto dos dados gerais, essas informações permitem preparar um campo muito mais potente. Esse trabalho prévio ajuda a levantar questões e perguntas muito mais objetivas para serem respondidas no campo, quando se pretende entender as estratégias da produção do espaço pelos agentes com seus diferentes interesses.

Na experiência desenvolvida por esse autor nas pesquisas sobre o circuito espacial do petróleo no ERJ, SP e megaregião Rio-SP, esses pré-campos foram muito importantes. Várias vezes percorri de sobre-

⁶ Wikimapia é um aplicativo de internet (uso também em *smartphone*) de mapeamento colaborativo. Foi criado pelos russos Alexandre Koriakine e Evgeniy Saveliev e lançado em 24 de maio de 2006. A quantidade de lançamentos de locais (construções, indústrias, comércios, serviços, equipamentos públicos etc.) é muito expressivo e de grande auxílio para as investigações no campo espaço-economia. Disponível em: <https://wikimapia.org/#lang=pt&lat=-22.900000&lon=-43.233300&z=12&m=w>.

voo (através do Wikimapia) o litoral do ERJ, buscando explicações sobre como o setor de petróleo foi produzindo o espaço com os portos, os estaleiros, as redes técnicas, as bordas das metrópoles, o vínculo entre os municípios etc.

Talvez seja desnecessário falar, mas não custa lembrar que o pré-campo e o campo prescindem de clareza sobre o objeto a ser pesquisado, assim como de suas hipóteses e dos problemas a serem respondidos. Uma ou mais hipóteses (principal e secundárias) a serem conferidas, assim como os objetivos a serem desenvolvidos. O campo vai ajudar na delimitação do objeto em termos espaciais e de marco temporal.

O campo como busca de aproximação com o fenômeno real

Muito do que se falou sobre as atividades do pré-campo valem para observar na própria ida ao campo, que assim será desenvolvido com maior desenvoltura e potencialidade. Há que se ter um planejamento prévio sobre o que é mais importante ou imprescindível para ser visto pessoalmente. Como o campo propriamente dito, trata-se de ciscar no território, assim, o agendamento de conversas com agentes locais é importante. Além de guias e informantes, eles também podem ajudar na apresentação e articulação com outros agentes, que poderão ser encontrados ao longo das atividades.

Muito do que foi descrito antes sobre a dinâmica sócio-econômica-espacial no campo deverá servir como *background* (sempre crítico e dialético, porque é necessário ir e voltar nas observações e interpretações preliminares): ver as pessoas, a sociabilidade, seus deslocamentos e movimentos pendulares (transporte), as infraestruturas e os modais; as condições gerais de produção; a formação econômica, a dinâmica das atividades produtivas (suas inter-ramificações e encadeamentos), os arranjos produtivos, os circuitos espaciais de produção, os “espaços divididos”; as condições em que se desenvolve a educação, se cuida da saúde e estimula o lazer e a cultura; os serviços públicos; as relações com outros municípios e regiões (especificidades e homogeneidades, processos de interação supramunicipal e inter-regionalidade. A articulação entre os agentes econômicos, políticos, sociais e culturais. O papel das redes de serviços e comércio sobre a vida real. As horizontalidades e verticalidades (Milton Santos). O campo e a cidade. A formação ur-

bana. Características gerais e particulares. O que conversa com o todo e a região e o que é específico. Lencioni (2009, p. 127) lembra Hartshorne (1978) quando afirma que as regiões não são autoevidentes. Lencini prossegue e diz que “as regiões se definem a partir de uma construção mental do autor... e não constitui um objeto em si mesma, ela é uma construção intelectual”. E eu afirmo que essa interpretação no campo espaço-economia estará sempre muito vinculada às investigações sobre o fenômeno real.

Enfim, o campo é onde se faz a colheita do que se terá no mosaico que alimentará as investigações, os novos estudos teóricos que irão construindo e dando suporte ao que foi pesquisado e ainda para a tarefa de organização e seleção das observações, e também, e especialmente, para a construção de interpretações que deverão ser vistas sempre na lógica dialética da totalidade aberta. Portanto, sempre em movimento através de novos campos, entrevistas e mais documentos que irão alimentar o desenho do mosaico investigativo que pretende dar conta do objeto pesquisado no campo “espaço-economia”.

O pós-campo. O que integra e o que desintegra? O que é contínuo e descontínuo? A construção paulatina da interpretação do fenômeno real

Uma sugestão é que o pós-campo tenha tanto uma fase imediata, logo após o campo, quanto uma posterior. A imediata tem a função de retratar e registrar, no calor das observações, o máximo de informações e questões levantadas. A posterior exige um distanciamento da visita para ajudar a filtrar e selecionar o essencial, fugindo daquela ideia de tentar ver e pesquisar tudo de especial e de interessante que foi observado.

Como se trata de dialética aberta, tem-se aí um ir e vir permanente entre o fenômeno real, o conhecimento existente e a necessidade de ampliá-lo para uma melhor leitura. A hipótese, a síntese e a antítese, todas sob a lógica da dialética aberta, devem procurar a identificação das estratégias, porque são elas que contêm os movimentos e explicam as suas lógicas, mesmo sabendo que nada ocorre de novo da mesma forma e sob as mesmas condições.

Assim, o pós-campo quase sempre é a antessala de novos campos, ou de aprofundamento das análises e estudos que vão se tornar neces-

sários para explicar os fenômenos investigados. Hipóteses alternativas serão levantadas nesse percurso. Debates e estudos em sequência ajudarão a refutar algumas descrições e interpretações, assim como a elaboração de textos e artigos. Estes também auxiliam na busca de sínteses que levarão a construções e reconstruções da realidade pesquisada, segundo nos ensina Florestan.

O desenvolvimento desse processo necessita de uma fase vagarosa, tempo necessário para se ruminar toda a colheita obtida na investigação empírica, que só tem início e recortes, mas nunca um fim definitivo. Há elementos empíricos que ajudam a integrar a interpretação e outros que fragmentam e reduzem a capacidade de análise. Esse tempo mais devagar serve também para melhor trabalhar a interpretação sobre aquilo que seria contínuo ou descontínuo a respeito do objeto pesquisado, em suas várias dimensões. Trata-se, portanto, de outra observação relevante, em tentar identificar onde aconteceram (ou não) as rupturas que determinaram fatos, processos que podem trazer para o foco outros agentes antes não identificados. De outro lado, há continuidades do processo histórico, com repercussões mais ou menos importantes.

É ainda indispensável sugerir a leitura na íntegra do texto aqui citado de Florestan Fernandes. Ele me foi apresentado pelas professoras Eveline Algebaile e Marise Ramos, numa das disciplinas em meu doutorado cursado no PPFH-UERJ (2013-2017). Esse texto, de certa forma, demarcou a minha pesquisa no campo espaço-economia, que ali se desenvolvia. Na ocasião, eu ainda não tinha a dimensão do que hoje apresento como pistas metodológicas de investigações no campo Espaço-Economia sobre a importância desse texto. Ele originalmente foi publicado em duas partes na década de 1950 e depois em livro, porém, em 1997, ele ganhou uma versão com apenas 10 páginas, publicada na revista *Mediações*, de Londrina: *A Reconstrução da Realidade nas Ciências Sociais*. Ele merece ser sempre revisitado por todos os investigadores que investem no esforço de compreender a realidade para transformá-la.

Para resumir e sintetizar os aspectos metodológicos aqui descritos como sugestão para investigações no campo espaço-economia, apresento um esquema gráfico de um “mosaico metodológico”. Como já foi dito antes, um mosaico constitui um combinado de peças que o pesquisador vai reunindo por meio de documentos, entrevistas e traba-

lhos de campo. Assim, o investigador vai juntando peças, escolhe umas, descarta outras, organiza e busca uma forma. Nesse processo, ele vai formando o seu mosaico metodológico. A arte presente no mosaico é a interpretação que construiu para o seu objeto de pesquisa, onde procurou se aproximar do fenômeno real como esforço de leitura sobre a totalidade.

Figura 1. Mosaico Metodológico para investigações no campo “Espaço-Economia”.



Considerações finais

A análise sobre os movimentos reais do capital é um desafio enorme e difícil de ser desvendado. Assim, a ideia de buscar uma referência sobre como e quando, o capital produz o espaço como seu lócus – e onde busca sua valorização –, parece ser uma pista potente em termos interpretativos. Mais ainda, quando se tenta observar como a produção material se enlaça ao rentismo no mundo das finanças, como o uso imbricado do dinheiro como mercadoria permite que o capital defina o nosso presente através da sua trajetória helicoidal com novo padrão de acumulação.

É nesse processo que se tenta e se esforça para identificar as estratégias do capital. A partir de suas frações, de suas referências e com métodos é possível seguir suas pistas e chegar a interpretações potentes, na tentativa de tornar mais visível o capitalismo. As experiências com as investigações na fração do capital petróleo e infraestruturas portuárias com as novas territorialidades geradas não nasceram dissonantes nem apartadas da pesquisa sobre os fundos de investimentos, como um instrumento do sistema financeiro no capitalismo contemporâneo. São setores intensivos em capital e assim se complementam enquanto frações na busca da interpretação do todo.

Por isso, esse pós-escrito tentou avançar para explicitar os aspectos metodológicos que estiveram presentes nessas pesquisas, dentro da compreensão de que a exposição destas pistas pode contribuir para novas investigações no campo espaço-economia.

O capital e o capitalismo vão para além da economia e interferem em muitas dimensões da vida, da cultura, das concepções mentais sobre o mundo, nas estruturas do conhecimento, nas relações sociais etc. (HARVEY, 2018), que também estão em constante movimento e transformação.

Assim, ao se observar e pesquisar fenômenos complexos, como esses do campo espaço-economia, de forma transescalar e multidimensional, se depara com estas múltiplas (e algumas vezes caóticas) questões. São centenas ou milhares de registros onde se tenta ir dando forma ao mosaico metodológico. A partir da arte desse mosaico é que surgem e se constroem as interpretações sobre os movimentos e suas estratégias. Muitas vezes, a quantidade de informações traz mais riscos do que po-

tência para a leitura dos fenômenos reais quando se está buscando compreender e descrever como conhecimento novo e como síntese. Por isso, aqui se falou tanto sobre a necessidade da constante mediação entre a parte e o todo, onde a metáfora da dialética da águia e da galinha foi citada como simbologia de um princípio metodológico para investigações nesse campo “espaço-economia”.

A Geografia, mais que qualquer outra interpretação ou categorização, é para mim a ciência da observação. Santos e Silveira (2014) se referiram ainda à “geografia do movimento”. O fato é que esse campo de investigação, que tem a Economia e a Geografia andando juntas, oferece assim uma enorme potência para interpretar fenômenos relacionados às transformações que nos trazem ao capitalismo contemporâneo. Não é uma tarefa simples, evidentemente. O esforço de tentar torná-la mais simples é sempre um enorme risco. Mas o fato de ser um processo complexo reforça a necessidade de se estudar, investigar e desenvolver mais a fundo as questões epistemológicas que possam nos auxiliar nesta tarefa.

Nesse sentido, recorro novamente a uma outra comparação, agora sobre o organismo humano e as pesquisas sobre a saúde e as doenças. Quando se tem uma doença rara, com ações complexas agindo sobre o corpo humano e com repercussões mentais, os pesquisadores escolhem, como caminho para o diagnóstico, uma fração do problema para começar a pensar nas causas e nas consequências dela sobre o todo. Muitas vezes há diagnósticos preliminares que levam a pistas equivocadas, e aí se tem que voltar ao início. Outras pistas são seguidas e podem aproximar da resposta. Na prática, seria o diagnóstico terapêutico também uma dialética de totalidade aberta. Assim, o estudo da parte e do todo é simultâneo e dialeticamente necessário. Assim, é possível sustentar que o aprofundamento de uma fração do problema leva a conhecimentos mais profundos, mas é necessário que junto se tenha uma observação mais extensa sobre as hipóteses da cura, que passa pela noção de totalidade do corpo e da vida. Alguns tratamentos podem representar – como a quimioterapia – uma volta atrás, em termos de consequências, quando se busca por destruição uma recuperação mais adiante.

De forma similar, pode-se intuir que esses modelos da ciência da saúde também estariam presentes na ciência natural. Harvey (2018, p. 16) recorreu ao ciclo hidrológico como representação simplificada para

explicar processos complexos. Esse autor também já recorreu à ciência da saúde e do corpo humano quando comparou o ciclo cardíaco (diástole e sístole) com o fenômeno da dispersão e concentração urbana, que fazem parte de um todo, de forma análoga à implosão e à explosão que Lefebvre também nos ofereceu como modelo comparativo.

Essas representações simplificadas traduzem esforços de interpretação sobre o fenômeno real observado sobre o capitalismo. Elas devem servir de inspiração para o aprofundamento da compreensão sobre como o capital flui pelo espaço, flutua sobre as escalas, passeia por entre as frações do capital. Porém, para isso é preciso não perder de vista o fenômeno real que desejamos conhecer mais e interpretar. É por conta dele que saímos do concreto e vamos ao abstrato até chegarmos ao concreto pensado, onde o conhecimento existente (teoria, categorias e conceitos) nos ajuda como corrimão a avançar em busca da resposta sobre a hipótese pesquisada no campo espaço-economia. Não há como pensar o capital sem o espaço. O capital não se movimenta no vácuo, e isso foi amplamente discutido no livro sobre o qual surgiu esse pós-escrito.

Assim, é possível ampliar a convicção de que as hipóteses sobre as interpretações sobre o fenômeno real no campo espaço-economia serão sempre interdisciplinares, multidimensionais e transescalares. Fora disso estaremos correndo o risco de cairmos na síndrome do avestruz com a cabeça enfiada em detalhes e fragmentos, ou do olhar de sobrevoos que vê o todo, observa os movimentos no geral, mas não consegue juntar e integrar as interpretações sobre o todo, porque tende também a ficar em interpretações fragmentadas.

Desta forma, este pós-escrito buscou cumprir, como dissemos na introdução, dois objetivos. Contribuir e ao mesmo tempo estimular as pesquisas neste campo de investigação, com a publicação de novos textos, assim como instigar o debate metodológico e interdisciplinar entre a geografia econômica e a economia política. E desta forma, também contribuir para o avanço da organização da Rede Latino-Americana de Investigadores em Espaço-Economia: Geografia Econômica-Economia Política (RELAEE). A rede, que foi aprovada ao final do III Colóquio, em junho de 2019 na Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ), definiu como princípio investigativo, neste campo, a perspectiva de trabalhar em pesquisas a partir de um olhar da periferia do sistema capitalista mundial.

Por fim, além dos métodos e diagnósticos para se identificar as formas como essas relações econômicas produzem o espaço, tendo o capital como centro em trajetória helicoidal capturando e centralizando as rendas e apropriando as riquezas, é necessário não só conhecer as estratégias do capital, mas pensar como seria tudo isso num mundo pós-capitalista.

Referências

- ALTVATER, Elmar. *O fim do capitalismo como o conhecemos*. 1. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2010.
- ARRIGHI, Giovanni. *A ilusão do desenvolvimento*. 1. ed. Petrópolis: Vozes, 1997.
- BRANDÃO, Carlos. *Território e Desenvolvimento*. Campinas: Editora Unicamp, 2009.
- _____. Prefácio. In: SILVA, Robson Dias. *Indústria e Desenvolvimento Regional no Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2012.
- BRANDÃO, Carlos; FERNÁNDES, V. R.; RIBEIRO, L. C de Q. (Orgs.). *Escalas espaciais, reescalamentos e estatalidades: lições e desafios para a América Latina*. Rio de Janeiro: Observatório das Metrópoles – IPPUR/UFRJ, Letra Capital, 2018.
- BRENNER, Neil. Reestruturação, reescalamento e a questão urbana. *Revista Espaço e tempo*, GEOUSP, São Paulo, n. 33, p. 198-220, 2013. Disponível em: <http://www.revistas.usp.br/geousp/article/view/74311>. Acesso em: 14 out. 2016.
- CHESNAIS, F. A teoria de acumulação financeirizado: conteúdo, alcance e interrogações. *Economia e Sociedade*, v. 11, n. 18, p. 1-44, 2002.
- CHESNAIS, F. O capital portador de juros: acumulação, internacionalização, efeitos econômicos e políticos. In: CHESNAIS, F. (Org.). *A finança mundializada: raízes sociais e políticas, configuração, consequências*. São Paulo: Boitempo, 2005. p. 35-67.
- FERNANDES, Florestan. A reconstrução da realidade nas Ciências Sociais. *Mediações*, Londrina, v. 2, n. 1, p. 47-56, jan./jun. 1997. Disponível em: <http://www.uel.br/revistas/uel/index.php/mediacoes/article/view/9372>. Acesso em: 14 maio 2019.

- HARVEY, David. *O enigma do capital*. Boitempo: São Paulo, 2011.
- HARVEY, David. *Os limites do capital*. Boitempo: São Paulo, 2013.
- HARVEY, David. *A loucura da razão econômica*. Boitempo: São Paulo, 2018.
- LENCIONI, Sandra. *Região e Geografia*. São Paulo: Edusp, 2009.
- LENCIONI, Sandra. Acumulação primitiva: um processo atuante na sociedade contemporânea. *Confin*, n. 14, 19 mars 2012. Disponível em: <http://journals.openedition.org/confin/7424>. Acesso em: 15 mar. 2019.
- LENCIONI, Sandra. *Metrópole, Metropolização e Regionalização*. Rio de Janeiro: Consequência, 2017.
- MENDÉZ, Ricardo. *La Telaraña Financiera: una geografía de la financiarización y su crisis*. Santiago: RIL editores, 2018.
- OLIVEIRA, Francisco de. O surgimento do antivalor: capital, força de trabalho e fundo público. *Novos Estudos CEBRAP*, São Paulo, n. 11, p. 8-28, out. 1988. Disponível em: https://www.ets.ufpb.br/pdf/2013/1%20Estado%20e%20Políticas%20Publicas/EPP%2005_Oliveira_O%20surgimento%20do%20antivalor.pdf. Acesso em: 11 mar. 2019.
- ORTIZ, Renato. *Universalismo e diversidade*. São Paulo: Boitempo, 2015.
- PESSANHA, Roberto Moraes. *A relação transescalar e multidimensional “Petróleo-Porto” como produtora de novas territorialidades*. 2017. 560 f. Tese (Doutorado) – Programa de Políticas Públicas e Formação Humana, Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2017. Disponível no Banco de Teses da UERJ: http://www.bdtd.uerj.br/tde_busca/processaPesquisa.php?pesqExecutada=1&iid=7433&PHPSESSID=5vd3hsifp5hdg3n1icb57l9m6.
- PESSANHA, Roberto Moraes. O movimento das frações do capital e a constituição dos circuitos espaciais do petróleo. In: EGLER, Tamara T. C.; COUTO, Beatriz A. d’A. *Política e espaço em crise*. Rio de Janeiro: Letra Capital, 2018.
- PESSANHA, Roberto Moraes. *A “indústria” dos fundos financeiros: potência, estratégias e mobilidade no capitalismo contemporâneo*. Editora Consequência. Rio de Janeiro, 2019.
- SANTOS, Milton. *O Espaço Dividido*. São Paulo: Edusp, 2008.
- SANTOS, Milton; SILVEIRA, Maria Laura. *O Brasil – Território e sociedade no início do século XXI*. Rio de Janeiro: Record, 2014.

SWYNGEDOUW, Erik. Globalização ou Glocalização: Redes, Territórios e Reescalamento. *In*: BRANDÃO, C. A.; FERNÁNDES, V. R.; RIBEIRO, L.C de Q. (Orgs.). Escalas espaciais, reescalamentos e estatalidades: lições e desafios para a América Latina. Rio de Janeiro: Observatório das Metrópoles, Letra Capital, 2018. p. 71-106.

WIKIMAPIA. Aplicativo de mapeamento colaborativo. Disponível em: <https://wikimapia.org/#lang=pt&lat=-22.900000&lon=-43.233300&z=12&m=w>.

OS AUTORES

André Santos da Rocha

Professor adjunto do Departamento de Geografia do Instituto de Agronomia da Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro (UFRRJ). Doutor em Geografia pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ, 2014); mestre em Geografia pela Universidade Federal Fluminense (UFF, 2009); especialista em Políticas Territoriais pela Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ, 2007). Licenciado em Geografia pela Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras de Duque de Caxias (Feuduc, 2003-2005). Professor permanente do Programa de Pós-Graduação em Geografia da UFRRJ (PPGGEO-UFRRJ). É coordenador da Área Ciências Humanas do Programa da Iniciação Científica (PIBIC) da UFRRJ. Atualmente coordena o Lagep (Laboratório de Geografia Econômica e Política). Atua como editor das revistas: *Continentes*, da UFRRJ; *Pilares da História*, da Câmara Municipal de Duque de Caxias; e *Recôncavo*, da Uniabeu.

Beatriz Rufino

Professora doutora da Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo (FAU/USP). Possui graduação em Arquitetura e Urbanismo pela Universidade Federal do Ceará (UFC, 2001), mestrado em Planejamento e Projecto do Ambiente Urbano pela Faculdade de Arquitetura da Universidade do Porto (2005) e doutorado no Programa de Pós-graduação em Arquitetura e Urbanismo da USP (2012). Atuou como docente na área de Planejamento e Projeto Urbano na UFC (2006-2008). Profissionalmente, desenvolveu diversos trabalhos na área de planejamento urbano e habitação, tendo participado da equipe de coordenação do Plano Diretor de Fortaleza junto à Prefeitura de Fortaleza e, mais recentemente, atuado como pesquisadora do Instituto Polis.

César Augusto Ávila Martins

Professor da Universidade Federal do Rio Grande (FURG). Possui graduação em Geografia (licenciatura) pela Universidade Federal do Rio Grande (1986), mestrado em Geografia Humana pela Faculdade de Filosofia Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo (1997) e doutorado em Geografia pela Universidade Federal de Santa Catarina (2006). Bolsista de produtividade em pesquisa do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico e co-orientador de doutorado na Universidade Federal de Santa Catarina. Docente do Programa de Pós-Graduação em Geografia da FURG.

Claudio Luiz Zanotelli

Professor titular da Universidade Federal do Espírito Santo (UFES). Licenciado em Planejamento Regional pela Universidade de Paris X, Nanterre, França (1987), maîtrise em Planejamento e Urbanismo (1992), Diploma de Estudos Aprofundados (DEA) em Geografia e Prática do Desenvolvimento nos Países do Terceiro Mundo pela Universidade de Paris X, Nanterre (1993) e doutorado em Geografia Humana, Econômica e Regional pela Universidade de Paris X, Nanterre (1998). Realizou pós-doutorado no LATTS - École Nationale des Ponts et Chaussées (2004-2005), Paris, França. Atualmente é e editor da revista *Geografares* e realiza um pós-doutorado no IPPUR-UFRJ. Coordenador do Laboratório de Estudos Urbanos, Regionais, dos Territórios e das Paisagens (LABURP) da UFES. Bolsista de Produtividade do CNPq nível PQ 2.

Clélio Campolina Diniz

Professor Emérito da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG). Possui graduação em Engenharia Mecânica pela Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais (PUC, 1970), graduação em Engenharia de Operação pela PUC (1967), especialização em Especialización Desarrollo y Planificación pelo Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social (1971), mestrado em Ciência Econômica pela Universidade Estadual de Campinas (1978), doutorado em Ciência Econômica pela UNicamp (1987) e pós-doutora-

do pela University Of Rutgers (1991). Visiting Fellow da London School of Economics and Political Science. Ex-diretor da Faculdade de Ciências Econômicas da UFMG, ex-diretor-presidente do BHTEC – Parque Tecnológico de Belo Horizonte, ex-coordenador da área de economia e membro do CTC da Capes e ex-presidente da Câmara de Ciência Sociais Aplicadas da Fapemig. Reitor da Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG) entre 2010 e 2014. Ministro da Ciência, Tecnologia e Inovação (março a dezembro de 2014). Vice-Presidente da Regional Studies Association. Fellow of the Academy of Social Sciences (United Kingdom).

Daniel Sanfelici

Professor do Departamento de Geografia e do Programa de Pós-Graduação em Geografia da Universidade Federal Fluminense. Possui graduação em Geografia pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (2005), mestrado (2009) e doutorado (2013) em Geografia Humana pela Universidade de São Paulo. Realizou estágio de doutorado no Center for Place, Culture and Politics (CUNY/Graduate Center) entre agosto de 2010 e junho de 2011, quando foi bolsista do convênio Capes/Fulbright. Foi pesquisador de pós-doutorado na Universidade Federal Fluminense em 2014 (Capes/PNPD) e no Laboratoire Techniques, Territoires et Sociétés (LATTS), Université Paris-Est em 2015 (Capes). Atualmente coordena o grupo de pesquisa Economia, Território e Urbanização, em que desenvolve projeto de pesquisa sobre a atuação de investidores institucionais no mercado imobiliário comercial brasileiro. É membro da comissão editorial da revista *GEOgraphia* (UFF).

Daniel Santana Rivas

Es doctor en Geografía de la Pontificia Universidad Católica de Chile, magíster en Geografía y geógrafo por la Universidad Nacional de Colombia. Actualmente es docente e investigador del Instituto de Estudios Regionales (INER) de la Universidad de Antioquia. Sus campos de actuación son la geografía social y los estudios urbanos y regionales. Sus actuales líneas de investigación son las economías políticas espaciales de la financiarización, la producción inmobiliaria y de vivienda, así

como las relaciones entre las teorías sociales críticas y el pensamiento urbano y geográfico.

Denis Castilho

Professor adjunto da Universidade Federal de Goiás (UFG). Doutor em Geografia pela Universidade Federal de Goiás, com estágio doutoral na Universidad de Barcelona. Atualmente é professor dos cursos de graduação e pós-graduação do Instituto de Estudos Socioambientais da UFG, coordenador do Grupo de Pesquisa em Teoria e Metodologia da Geografia (GEOtema), do Grupo de Estudos sobre Redes e Produção do Território (GÉTER) e editor-chefe da revista *Ateliê Geográfico*.

Edilson Alves Pereira Junior

Professor adjunto da Universidade Estadual do Ceará (UECE). Doutor em Geografia pela Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho. Realizou estágio sanduíche na Université Paris Dauphine - Paris 9, na cidade de Paris, França. Tem mestrado em Geografia pela Universidade Estadual do Ceará (UECE). Foi professor visitante na Universidad Nacional de Córdoba, Argentina. Orienta pesquisas na graduação e no programa de pós-graduação, além de assumir a coordenação do Laboratório de Estudos do Território e da Urbanização (LETUr).

Eliseu Savério Sposito

Professor titular da Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho. Graduado em Geografia pela Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras de Presidente Prudente (1974), mestrado em Geografia (Geografia Humana) pela Universidade de São Paulo (USP, 1983) e doutorado em Geografia (Geografia Humana) pela USP (1990). Atualmente é credenciado no curso de pós-graduação da Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho, professor titular da Universidade Estadual do Oeste do Paraná, professor visitante da Universidad Nacional de San Juan e professor visitante da Universidade Estadual do Ceará.

Floriano José Godinho de Oliveira

Professor associado do Departamento de Geografia da Faculdade de Formação de Professores da Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ). Possui bacharelado (1986) e licenciatura (1987) em Geografia pela UFF, mestrado em Planejamento Urbano e Regional pela UFRJ (IPPUR, 1993), doutorado em Geografia (Geografia Humana) pela USP (2003) e pós-doutorado na Universidade de Barcelona, Espanha (UB, 2009/2010). Foi investigador visitante na Universidade de Évora, Portugal (2019). Docente do Programa de Pós-Graduação em Políticas Públicas e Formação Humana da UERJ. Bolsista de Produtividade, PQ.2, do CNPq, e bolsista do Programa de Prociência da UERJ. Coordenador do Projeto de Internacionalização do PPG PPFH/UERJ, vinculado ao Programa Capes Print. Coordenador no Núcleo de Pesquisa Espaço e Economia. Coordenador do GT CLACSO Explotación inmobiliaria e critica contrahegemónica, eleito para o triênio 2016-2019. Editor da revista *Espazo e Economía*.

Leandro Bruno dos Santos

Professor adjunto do curso de Geografia, Instituto de Ciências da Sociedade e Desenvolvimento Regional (ESR), Universidade Federal Fluminense (UFF). Possui licenciatura e bacharelado em Geografia pela Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho (UNESP, 2005). É mestre (2008) e doutor (2012) pelo Programa de Pós-Graduação em Geografia da Faculdade de Ciências e Tecnologia (Unesp), com estágio sanduíche na Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP). Docente permanente no Programa de Pós-Graduação em Geografia (PPG) no ESR/UFF. Coordena o Núcleo de Estudos em Economia Política Geográfica (NE-EPG). É bolsista Jovem Cientista do Nosso Estado (JCNE) pela Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado do Rio de Janeiro (Faperj).

Leandro Dias de Oliveira

Professor do Departamento de Geografia (DGG, *campus* Seropédica) e dos quadros permanentes do Programa de Pós-Graduação em Geografia e do Programa de Pós-Graduação Interdisciplinar em Humani-

dades Digitais da Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro (UFRRJ). Graduado em Licenciatura Plena em Geografia (UERJ-FFP, 1998-2001), mestre em Geografia (UERJ, 2004-2006), doutor em Geografia (Unicamp, 2007-2011) e pós-doutor em Políticas Públicas e Formação Humana (PPFH-UERJ, 2018-2019). Atuou como coordenador institucional de Iniciação Científica [PIBIC-CNPq, PIBIC-Af, PIBIC-UFRRJ PIBIC-EM, PIBITI e PICV] (biênio 2017-2018) e coordenador de área do PIBID Geografia 2014-2018. Líder do Grupo de Pesquisa Reestruturação Econômico-Espacial Contemporânea e pesquisador do Núcleo de Pesquisa Espaço e Economia. Coeditor e cofundador dos periódicos acadêmicos *Espaço e Economia: Revista Brasileira de Geografia Econômica* e *Continentes: Revista do Programa de Pós-Graduação em Geografia da UFRRJ*.

Leda Velloso Buonfiglio

Professora colaboradora do Programa de Pós-Graduação em Geografia (PPGEO) na Universidade Federal do Rio Grande (FURB). Doutora em Geografia pela Universidade Estadual de Campinas (2015), mestra em Geografia pela Universidade de Brasília (2007) e bacharela em Geografia pela Universidade de São Paulo (2004). Desde 2015 é pesquisadora pelo Programa Nacional de Pós-Doutorado (Bolsista PNPd/CAPES) em Geografia.

Marcio Rufino Silva

Professor adjunto da Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro (UFRRJ), atua junto ao Departamento de Geografia (DGG), vinculado ao Instituto de Agronomia (IA). Graduado em Geografia (bacharelado e licenciatura) pela Universidade de São Paulo (2005), concluindo mestrado (2008) e doutorado em Geografia Humana (2013) pela mesma universidade. Desde dezembro de 2016, compõe o Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Territorial e Políticas Públicas (PPG-DT), vinculado à UFRRJ, na condição de pesquisador associado. Desde maio de 2017, compõe igualmente o Programa de Pós-Graduação em Geografia (PPGGEO), também da UFRRJ, na condição de pesquisador permanente. Coordena o Grupo Para uma crítica da Economia Política

do Espaço. Participa do Grupo de Pesquisa Geografia Urbana: a vida cotidiana e o urbano.

Maria Terezinha Serafim Gomes

Professora assistente do Departamento de Geografia da Universidade Estadual Paulista (UNESP). Possui bacharelado e licenciatura em Geografia pela Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho (1998), mestrado em Geografia pela Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho (2001) e doutorado em Geografia Humana pela Universidade de São Paulo (2007).

Paulo Cesar Xavier Pereira

Professor da FAU-USP (Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo) no Departamento de História da Arquitetura e Estética do Projeto, desde 1978. Bacharel e licenciado em Ciências Sociais pela Universidade de São Paulo (1974), mestre em Ciências Sociais pela Universidade de São Paulo (1984), doutor em Ciência Política pela Universidade de São Paulo (1990) e estagiou em nível de pós-doutorado na École d'Architecture de Grenoble (1992). Foi assessor da Pró-Reitoria de Cultura e Extensão Universitária da USP, presidente da Comissão de Graduação dos cursos de Arquitetura e Urbanismo e de Design da FAU. Participou da CoCAU (Coordenação do Curso de Arquitetura e Urbanismo) e participou do Conselho do Departamento e da Coordenação do Grupo de Disciplinas de Fundamentos em diferentes momentos.

Regina Helena Tunes

Professora adjunta do Departamento de Geografia Humana do Instituto de Geografia (IGEOG) da Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ). Mestre (2004) e doutora (2015) pelo Programa de Geografia Humana da FFLCH/USP, atuando especialmente na pesquisa voltada para a geografia econômica e geografia regional. Docente do Programa de Pós-Graduação em Geografia (PPGEO) da Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ). Pesquisadora do grupo de pesquisa Meta-

morfoses Urbanas e Regionais, do Laboratório de Estudos Regionais do DG/USP e pesquisadora do Núcleo Rio de Janeiro do INCT Observatório das Metrópoles, desenvolvendo pesquisa relacionada ao processo de metropolização do espaço e a formação da megarregião Rio de Janeiro-São Paulo. Pesquisadora do CNPq e coordenadora do Núcleo de Estudos e Pesquisa em Geografia Econômica (NEPGE) do Departamento de Geografia Humana do IGEOG/UERJ.

Roberto Moraes Pessanha

Professor titular do Instituto Federal Fluminense (IFF). Doutor pelo Programa de Políticas Públicas e Formação Humana da UERJ (PP-FH-ERJ), com estágio doutoral na Universidade de Barcelona (Capes/MEC: 09/2014 - 01/2015). Pesquisador do Núcleo de Estudos em Estratégia e Desenvolvimento (NEED/ IFF). Mestre em Engenharia de Produção (Coppe/UFRJ, 1994). Especialização *lato sensu* em Engenharia de Segurança do Trabalho (PUC-Rio, 1984) e em Gestão de Educação Tecnológica (OSU/EUA, 1987). Experiência em gestão pública: diretor-geral Cefet Campos (1994-2000) e pró-reitor de Extensão e em Desenvolvimento Institucional (2009-2011) do Instituto Federal Fluminense. É responsável pelo blog <http://www.robertomoraes.com.br>, onde apresenta dados e interpretações sobre o desenvolvimento de suas pesquisas e debate questões ligadas à economia política.

Rodrigo Hidalgo Dattwyler

Profesor e investigador de la Pontificia Universidad Católica de Chile y doctor en geografía humana por la Universidad de Barcelona. Ha centrado su labor de investigación en la geografía de los procesos de transformación neoliberal de los espacios urbanos chilenos. En 2014 recibe el Premio Nacional de Geografía otorgado por la Sociedad Chilena de Ciencias Geográficas. Actualmente es jefe de Programa del Doctorado en Geografía (Pontificia Universidad Católica de Chile). Asimismo, es director de la *Revista de Geografía Norte Grande* y editor de la serie Geolibros. Dirige el Laboratorio Urbano y participa de diversos proyectos de investigación en Chile y América Latina.

Sandra Lencioni

Professora titular do Departamento de Geografia da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas (FFLCH) da Universidade de São Paulo (USP). Defendeu tese de livre-docência em 1997, tendo desenvolvido seu pós-doutorado em 1992, na Universidade de Paris I (Pantheon-Sorbonne). Possui bacharelado e licenciatura em Geografia pela USP (1975). Mestrado (1985) e doutorado (1991) em Geografia Humana, ambos pela USP. Professora agregada no Programa de Pós-Graduação em Geografia da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC-Rio). Líder do Grupo de Pesquisas Metamorfoses Metropolitanas e Regionais do Laboratório de Estudos Regionais em Geografia (Lergeo/USP). Pesquisadora do Grupo de Pesquisa Geografias do Contemporâneo (USP). Pesquisadora do Núcleo de Pesquisas e Estudos Regionais (Nuperg/Unesp).

Voltaire Alvarado Peterson

Doctor en Geografía, magíster en Geografía y Geomática por la Pontificia Universidad Católica de Chile y profesor de Historia y Ciencias Sociales (UAHC). Es profesor asistente en la Escuela de Geografía de la Universidad Academia de Humanismo Cristiano, además de investigador en el Grupo de Trabajo CLACSO “Explicación Inmobiliaria y Crítica Contrahegemónica”. Sus intereses de investigación han estado centrados en la expansión territorial de la propiedad, las nuevas formas subsidiarias del Estado y producción de conflictos metropolitanos.

Esta obra foi produzida em agosto de 2019
no Rio de Janeiro pela Consequência Editora.
Na composição foram empregadas as tipo-
logias Minion e Helvetica.