

Ministério do Planejamento e Orçamento
Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE

REVISTA BRASILEIRA DE GEOGRAFIA

volume 57 número 2 abril/junho 1995

ISSN 0034-723X

R. bras. Geogr., Rio de Janeiro, v. 57, n. 2, p. 1-126, abr./jun. 1995

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE

Av. Franklin Roosevelt, 166 - Centro - 20021-120 - Rio de Janeiro - RJ - Brasil

© IBGE. 1998

Revista Brasileira de Geografia, ISSN 0034-723X

Publicação trimestral, que se destina a divulgar artigos e comunicações inéditos de natureza teórica ou empírica ligados à Geografia e campos afins do saber científico, privilegiando a dimensão espacial da realidade brasileira, com a contribuição de técnicos do IBGE e de outras instituições nacionais e estrangeiras.

Os originais para publicação devem ser endereçados para:

Revista Brasileira de Geografia/Diretoria de Geociências
Av. Brasil, 15 671 - Prédio 3B - Térreo - Lucas -
21241-051 - Rio de Janeiro, RJ - Brasil
Tel.: (021) 391-1420 - Ramal 223.

A Revista não se responsabiliza pelos conceitos emitidos em artigos assinados.

Editor-Responsável

Cesar Ajara

Co-Editor

Roberto Schmidt de Almeida

Conselho Editorial

Rosa Massena - Estatística
Solange Tietzmann Silva - Geógrafa
José Eduardo Mathias Brazão - Engenheiro Florestal
Jaime Franklin Vidal Araújo - Geólogo
Francisco Nunes Ferreira - Engenheiro Cartógrafo
Sylvio Pinho Ferreira - Engenheiro Cartógrafo
Speridião Faissol - Geógrafo
Miguel Alves de Lima - Geógrafo

Equipe Editorial

Divisão de Editoração-DIEDI/Departamento de Editoração e Gráfica-DEDIT/CDDI

Estruturação Editorial

Alzira Magalhães Casemiro

Copidesque e Revisão

Anna Maria dos Santos
Cristina Ramos Carlos de Carvalho
Kátia Domingos Vieira
Maria da Penha Uchôa da Rocha
Maria de Lourdes Amorim

Diagramação

Sebastião Monsores

Normalização das Citações e Referências

Cléa Nogueira Addor - Divisão de Documentação-DIDOC/CDDI

Impressão

Centro de Documentação e Disseminação de Informações-CDDI/IBGE, em meio digital, em 1998.

Capa

Renato J. Aguiar - Divisão de Criação - DIVIC/CDDI

Foto da Capa

Serra Geral, Orleans - SC.
Isaac Tegnalt Carrer

Revista brasileira de geografia/IBGE. - vol. 1, n.1 (jan./mar.1939)- . - Rio de Janeiro: IBGE, 1939

Trimestral.

Inserto : Atlas de relações internacionais, no período de jan./mar. 1967 - out./dez. 1976.

Sumários e índices acumulados de autor e assunto publicados no v. 47 (1939-1983) e v. 50 (1984-1988).

Número especial v. 50 (1988): t. 1. Clássicos da geografia, t. 2. Reflexões sobre geografia.

ISSN 0034-723X = Revista brasileira de geografia.

1. Geografia - Periódicos. I. IBGE.

IBGE. CDDI. Div. de Biblioteca e Acervos Especiais
RJ-IBGE/88-23(rev. 98)

CDU 91 (05)
PERIÓDICO

Impresso no Brasil/Printed in Brazil

SUMÁRIO

Artigos

**A Segregação Residencial Carioca sob a
Égide do Capital Incorporador** 5

Carlos Alberto Franco da Silva

**Competitividade Internacional, Localização
Industrial em Meio Ambiente: uma análise da
indústria de alumínio** 29

Gisela A. Pires do Rio

**Amazônia: a dimensão do urbano e a
qualidade ambiental** 41

Miguel Ângelo Campos Ribeiro

**Sociedade Global, Cidade Global, um Mundo Só:
uma discussão da globalização** 67

Speridião Faisol,
Claudia Cerqueira Lopes,
Evanelza Mesquita Sabino,
Sônia da Silva Vidal e
Luciana Siva Correia

**O Mercado de Terras de Porto Alegre: atuação das
companhias de loteamento (1890-1945)** 101

Tânia Marques Strohaecker

Instruções Básicas para Preparo dos Originais 125

A SEGREGAÇÃO RESIDENCIAL CARIOCA SOB A ÉGIDE DO CAPITAL INCORPORADOR

*Carlos Alberto Franco da Silva**

Introdução

É sabido que a cidade constitui o suporte social e material por excelência da dinâmica capitalista. Desempenha um papel fundamental no devir das transformações da produção material e simbólica e das relações de produção que envolvem a sociedade capitalista. Nela, conjugam-se várias modalidades de produção sejam elas imediatas, sejam mediatas.

Tolapov (1979), em seu estudo *La Urbanización Capitalista*, afirma que, no movimento do capital, o espaço urbano, sobre o qual o homem exerce suas atividades, apresenta-se sob dois aspectos: como marco de lucro e como objeto de lucro. Isso porque a cidade tem como valor de uso para o capital o fato de que é uma força produtiva, já que sobre ela concentram-se as condições gerais de produção capitalista, isto é, constitui-se no suporte físico do processo de produção e circulação do capital.

A lógica desse processo tem como uma de suas bases os objetos imobiliários que são produzidos por determinados agentes produtores do espaço urbano e se apresentam enquanto objetos de lucro, ou seja, como mercadorias geradoras de lucro. Nesse sentido, pode-se concordar com Corrêa (1989, p.2) que considera o espaço urbano como um produto social produzido e consumido por determinados agentes nos lugares específicos de atuação de cada um. Sem embargo, é a partir desse processo de produção e consumo de espaço urbano que manifesta uma segregação urbana organizada com alto grau de homogeneidade social interna, mas apresentando grande disparidade entre uma área e outra desse espaço (Castells, 1983, p.169).

Destarte, isso sugere que a análise da segregação social do espaço urbano deve passar por uma avaliação dos agentes modeladores do solo urbano responsáveis pela produção da habitação enquanto mercadoria. É nesse ponto que se coloca

o escopo específico desse trabalho: analisar a produção imobiliária a partir da atuação do capital incorporador na matriz de estruturação interna da cidade. O corte epistemológico privilegiará a perspectiva marxista de segregação residencial.

A importância do trabalho reside no fato de que, a despeito de a ciência geográfica ter avançado na análise de diversos fenômenos socioespaciais, a produção imobiliária constitui-se num campo de estudo com amplas lacunas a serem preenchidas. Destarte, torna-se imprescindível desvelar qual a dinâmica recente do capital incorporador no processo de desconstrução e reconstituição de setores selecionados do espaço urbano carioca?

A partir da problemática proposta, colocam-se algumas questões a que nos propomos discutir:

- 1) O que significa capital incorporador?
- 2) Qual é a dinâmica do capital incorporador no seu movimento de valorização?

*Professor-Assistente do Departamento de Geografia da Universidade Federal Fluminense - UFF - e Doutorando em Geografia pela Universidade Federal do Rio de Janeiro - UFRJ.

3) Quais são as áreas do Município do Rio de Janeiro privilegiadas pela atuação dos grandes incorporadores no período de 1984 a setembro de 1994?

Para o alcance do objetivo proposto e das questões formuladas, este trabalho divide-se em três partes. A primeira parte contém a formulação teórica sobre o conceito de capital incorporador e sua dinâmica espacial de valorização. Na segunda parte procuraremos desvelar o papel dos incorporadores na ratificação e criação de setores residenciais seletivos no Município do Rio de Janeiro. Por fim, na terceira parte serão realizadas as últimas considerações referentes ao trabalho.

O Marco Conceitual do Capital Incorporador

É sabido que a terra não é um meio de produção como qualquer outro, pois não se transforma e não é reproduzível. Desse modo, o monopólio da propriedade privada da terra gera uma renda absoluta a partir do poder do proprietário de controlar sua demanda. Por outro lado, o preço da terra só se realiza em função da disposição do comprador de pagar pelo seu valor de uso e de troca.

Entretanto, no mercado fundiário o preço da terra adquire outras especificidades. O preço de um lote de terra, na maioria das vezes, é determinado a partir da existência de renda diferencial I e II nos outros terrenos em torno dele. Destarte, cada utilização da terra altera seu preço e de todos os outros no seu entorno, ou seja, é o uso do solo que determina os preços fundiários. A produção do espaço urbano a partir dos elementos fixos constituídos pelo resultado do trabalho e pelas forças produtivas, juntamente com a rede de fluxos que garantem as in-

terações entre os fixos, gera sinergias urbanas que alteram as características e o valor da terra na cidade (Smolka, 1983).

Isso sugere que há uma renda extra da terra adquirida pelo proprietário, mas que não está sob seu controle. Entrementes, o preço da terra para ser negociado envolve outros dois componentes: valor potencial e expectativa de valorização futura (Smolka, 1983, p.188-9).

O valor potencial baseia-se na capacidade de os proprietários fundiários, que detêm os preços de monopólios sobre qualquer terreno negociado, influenciarem o uso que se dá à terra, de modo a reproduzir a dependência do capital produtivo por este meio de produção a partir do controle de sua disponibilidade e forma de utilização. Quanto à expectativa de valorização futura, Smolka (op.cit.) considera que o preço da terra variará ao longo do tempo em função das modificações no ambiente constituído, que alterarão os atributos do terreno, proporcionando-lhe vantagens locacionais na forma de renda fundiária.

Diante desse cenário emerge o capital privado. Sendo ele um dos principais responsáveis pelas modificações no uso do solo urbano, é fácil crer no seu interesse em particular do processo de valorização fundiária, recapturando parte da renda e das vantagens locacionais apropriadas pelos proprietários fundiários.

É nesse momento que aparece o capital incorporador a fim de controlar o processo de valorização fundiária e dar início ao seu papel no processo de segregação social do espaço urbano (Smolka, 1983). Por outro lado, a produção da habitação, enquanto mercadoria, depende da superação da monopolização da mercadoria-terra por parte de seu proprietário. Tal cenário sugere a emergência de um agente do circuito imobiliário que viabilize a

renovação do estoque de imóvel e o acesso ao suporte físico de seu processo produtivo.

Almeida (1982) define o capital incorporador como aquele responsável pela realização e gestão do capital-dinheiro em mercadoria, isto é, imóvel. Responde pela localização, qualidade do bem imóvel a ser construído, assim como as decisões de quem vai construir, pela propaganda e venda dos imóveis. É, portanto, o responsável pelo início, meio e fim do processo de produção da habitação.

Sob a mesma ótica, Smolka (1983, p.191) conceitua capital incorporador como aquele que desenvolve o espaço geográfico, especialmente a partir daqueles investimentos destinados à produção imobiliária. Para a realização dessas inversões, o capital incorporador se faz presente desde a compra dos terrenos até a contratação de consultoria, planejadores, edificadoras, agentes financeiros, promotores de venda, etc. Em suma, o capital incorporador pode ser definido como resultado da articulação desses diversos serviços a fim de assumir o controle do processo de produção da moradia.

David Harvey (1980), apesar de não explicitar, deixa pistas em seu estudo sobre Baltimore de que o capital incorporador envolve diversos agentes, dentre os quais destacam-se: os proprietários individuais de residência, os agentes imobiliários, os proprietários de terra e de imóveis, a indústria de construção civil e as instituições financeira e governamental.

Ribeiro (1991, p.69) destaca que o capital incorporador é o gestor do processo de transformação do capital-dinheiro em terreno e edificação. É a chave de todo o processo de circulação e produção de moradia. Ao contrário de outros setores produtivos, a decisão de produzir não cabe integralmente ao capital produtivo, e sim ao capital de incor-

poração. Sua dinâmica implica funções proteiformes de acordo com a inserção dos incorporadores no sistema de financiamento da moradia.

Corroborando com Smolka, Ribeiro (1991, p.66) conclui que o capital incorporador é aquele que participa da compra do terreno e detém o financiamento para a construção da moradia e, posteriormente, a sua comercialização. Decide ainda sobre o processo de produção, atuando nas decisões de ordem arquitetônica, econômico-financeira e locacional.

Smolka (1983, p.192) ressalta que pode-se também conceber o capital incorporador como aquele que adquire terreno com a finalidade de valorizá-lo a partir da alteração de seu uso, ou seja, é um capital que investe em renda fundiária. Percebe-se, portanto, a partir das considerações desses autores que a especificidade do capital incorporador insere-se na sua prática de mudança do uso do solo em função de um processo de produção de imóveis.

Todas essas considerações conceituais são consensuais às formulações teóricas de Topalov (1974) a respeito da promoção imobiliária. Para o autor, o capital incorporador constitui-se no gestor de um capital imobiliário de circulação em sua fase de produção da mercadoria-habitação.

Da circulação do capital imobiliário decorre o conteúdo da atividade de promoção que insere várias funções. Para o levantamento do capital inicial aparecem pessoas físicas ou jurídicas dispostas a investir na compra de terrenos e na construção de imóveis. A separação do capital comercial e da propriedade privada da terra torna necessário a liberação dos solos e seu provisionamento regular. Essa é uma condição crucial para a promoção imobiliária que, por sua vez, faz surgir a figura ambígua do incorporador, que é o gestor do processo de transformação do capital

de financiamento em mercadoria. A separação do capital comercial e do capital industrial envolvido na construção da habitação implica a administração financeira, jurídica e técnica durante a fase de produção da mercadoria-habitação. No processo de construção da moradia estão envolvidos os engenheiros, mestres-de-obras, pedreiros, etc., vinculados a empresas contratadas pelos incorporadores. Há situações em que o incorporador também é o construtor. Entre a produção e o consumo do imóvel torna-se necessário a transformação do capital-mercadoria em capital-dinheiro. Decorre, daí, o aparecimento dos promotores de venda, profissionais de propaganda, etc.

É nesse sentido que Topalov define a promoção imobiliária como uma atividade de administração da circulação do capital imobiliário durante as fases de seu ciclo de reprodução da mercadoria-habitação que envolve, por sua vez, diversas formas de capital e não prescinde do papel Estado para sua dinâmica. Cabe ressaltar que, dentro do setor imobiliário, as financeiras, incorporadoras, construtoras, promotores de venda, etc., podem estar unidas num único corpo jurídico ou separadas, apresentando uma dinâmica própria.

A espacialidade dessa prática social expressa-se na criação de solo, que é, em última análise, a função da incorporação imobiliária. Nesse sentido, Souza (1994) faz coro com esses autores já considerados e afirma que incorporação é um processo que vai desde a compra do terreno e seu desmembramento em frações ideais até a venda para o consumidor final (p.192).

A Valorização do Capital Incorporador

O movimento do capital incorporador está associado aos três

momentos de valorização imobiliária que são objetos de sua atuação (Smolka, 1987, p.48-61).

No primeiro momento, há alteração no preço do terreno entre aquele referente a sua aquisição original e o novo preço negociado pelo incorporador. No segundo momento, o capital incorporador se valoriza em função de alterações no preço do terreno decorrentes das modificações no ambiente construído ao longo dos anos. Essas mudanças no uso do solo alteram o mapa de acessibilidade. Por outro lado, o grande incorporador procura agir sobre o inconsciente do futuro comprador do imóvel. Desvia sua atenção sobre o valor de uso do imóvel para o valor de troca que o mesmo poderá ter no futuro. Para tanto, as incorporadoras produzem modificações subjetivas na demanda imobiliária criando, por exemplo, um novo estilo de morar através da intensa propaganda. A incorporação imobiliária na Barra da Tijuca, no Município do Rio de Janeiro, é um caso típico desse fenômeno observado por Smolka. Por final, o último momento envolve a valorização do terreno pelo incorporador ao alterar seus atributos e reequipá-la.

Na verdade, o que Smolka procura tornar inteligível é o fato de que o capital incorporador apresenta uma dinâmica que se impõe na matriz de estruturação interna da cidade através de uma contínua diferenciação do espaço urbano, gerando rendas diferenciais II onde antes não havia. Essa atuação se dá de forma extremamente seletiva e localizada, contribuindo, portanto, para a criação de áreas segregadas no interior da cidade.

Vale ressaltar que algumas vezes as grandes incorporações de certas áreas da cidade são realizadas sem a presença de infra-estrutura básica como, por exemplo, água, esgoto, energia e transportes. Dependendo de sua visão de futuro e

especulativa, o incorporador realiza o provisionamento de terrenos em áreas de expansão urbana e se articula com o estado para que este realize as obras de infra-estrutura necessárias para a exploração imobiliária.

Em linhas gerais, a decisão de incorporação imobiliária envolve diversos fatores simultaneamente articulados, dentre os quais destacam-se (Almeida, 1982, p.35-7):

- 1) O valor da terra ligado ao status do bairro;
- 2) A acessibilidade física, eficiência e segurança dos meios de transportes;
- 3) O esgotamento do estoque de terrenos e as condições físicas do estoque de prédios de gerações de construção anteriores; e
- 4) As amenidades em suas múltiplas variações, que obedecem a temporalidades diferentes.

Observa-se, portanto, que o capital incorporador tem seus limites. A saturação de terrenos impede a expansão imobiliária em determinados setores da estrutura urbana. Verifica-se hoje, no Município do Rio de Janeiro, o movimento do capital incorporador se dirigindo para áreas consideradas até então como periferias. Essas áreas estão sendo, aos poucos, convertidas em alternativas às áreas já congestionadas. Tal processo de "suburbanização" das classes mais abastadas tem por causa o alto preço da terra na zona sul carioca devido à ausência de áreas de expansão imobiliária, o achatamento salarial dessas classes e o fim do financiamento imobiliário feito pelo extinto BNH. Disso resulta que a dinâmica do capital incorporador, às vezes, se aproveita de um padrão de segregação residencial preexistente e criado, em grande parte, por sua atuação.

A Dinâmica Espacial do Capital Incorporador¹

As possibilidades de os incorporadores terem acesso aos ganhos fundiários dependem de suas estratégias, distribuição da renda da população, financiamento estatal, nível de emprego e assim por diante.

Dentre as várias possibilidades de valorização destaca-se aquela que diz respeito ao conhecimento que o incorporador possui das transformações do espaço urbano e das tendências de estruturação da cidade. Disso resulta um ganho sobre o proprietário de um terreno em área da periferia urbana. Todavia, nas áreas onde os padrões de ocupação residencial já estão estabelecidos, as possibilidades de os incorporadores acumularem e apropriarem-se de renda fundiária diminuem, visto que aumenta a especulação futura do proprietário sobre sua terra.

De um modo geral, o capital incorporador irá se concentrar e atuar nas áreas onde pode alterar os padrões de ocupação residencial, isto é, onde as possibilidades de valorização são maiores. Isso evidencia, portanto, uma diferenciação na espacialidade urbana de suas inversões.

Uma avaliação empírica da paisagem urbana revela que a estrutura da cidade é um mosaico de áreas com estágios diferenciados de investimentos privados e públicos no setor de habitação. O capital incorporador reproduz-se sempre buscando a apropriação dos ganhos fundiários. Para tanto, opera alterações nos padrões de ocupação residencial e, conseqüentemente, determina um tempo e duração de suas inversões em áreas selecionadas. À medida que a incorporação imobiliária atinge um estágio de saturação, os ganhos fundiários tendem a diminuir e impedir a expansão do capital incorporador.

Quanto à expansão geográfica desse processo, pode-se afirmar que os investimentos do capital incorporador envolvem um deslocamento espacial toda vez que deixam uma área da cidade para outra, onde existam condições de os incorporadores investirem na mudança do padrão residencial da nova área. Nessa modalidade, a incorporação muda não só as características da nova área, bem como a relação desta com as demais localidades da cidade. Disso resulta uma alteração do mapa de acessibilidade do espaço urbano como um todo.

O movimento das inversões em uma área ao longo do tempo (crescimento-auge-queda), seu deslocamento espacial para outra área e a conseqüente retomada dos investimentos definem o processo de estruturação interna da cidade pelo capital incorporador. Em suma, a dinâmica espacial do movimento de valorização imobiliária, por parte do grande capital incorporador, é a própria dinâmica de estruturação intra-urbana.

A Promoção Imobiliária Recente no Município do Rio de Janeiro

O vaivém espacial do capital incorporador sugerido por Campos (op. cit.) coaduna com o significado de estrutura urbana proposta por Castells (1983, p.218). Isso porque esse movimento de valorização do capital incorporador é fruto da interação entre determinações econômica, política e ideológica, que impactam na composição do espaço residencial.

A experiência carioca revela que, a partir da década de 40, a proximidade do mar tem sido um dos grandes recursos simbólicos de reestruturação interna do Município do

¹ Esta seção da pesquisa sintetiza reflexões contidas em Campos, Pedro Abramo, *A dinâmica imobiliária*, Dissertação de Mestrado, IPPUR/UFRJ, Rio de Janeiro, 1988.

Rio de Janeiro. Disso resulta que a produção do espaço urbano deriva de um processo social complexo, que não é apenas determinada pela qualidade física, social e econômica de certos espaços da cidade, mas por atributos simbólicos criados e associados à sua localização. Tais atributos variam geográfica e historicamente, obedecendo a temporalidades distintas.

Numa pesquisa sobre incorporação imobiliária no Rio de Janeiro, Ribeiro (1991) destaca que a estrutura residencial da cidade tem sido historicamente determinada não apenas por determinações do sistema econômico e político-institucional, mas também por uma divisão simbólica entre zona sul e subúrbio realizada pelo capital incorporador. Tal repartição do espaço carioca originou uma segregação residencial com baixo grau de substituição das localizações atingidas pelo mercado imobiliário.

Nesse sentido, ratificamos as reflexões de Ribeiro (1991), Castells (1983) e Harvey (1985). Acreditamos que no processo de segregação residencial não existe a livre escolha da área a ser ocupada por alguém, tal como apregoavam os estudos neoclássicos. Harvey afirma que as classes mais favorecidas são induzidas a ocuparem as áreas pelas amenidades produzidas e os pobres ficam com lugares rejeitados pelos primeiros. Conclui que é preciso observar a diferenciação residencial como um processo complexo pelo qual as relações de classe e a diferenciação social são produzidas e sustentadas (p.123). Ribeiro destaca ainda que o mercado imobiliário, sendo um dos organizadores do espaço urbano, envolve uma pluralidade de relações sociais contraditórias, que são ofertadas por epifenômenos globais e por práticas espaciais de caráter

global (p.101). Isso porque a estrutura imobiliária, responsável pela segregação residencial, não funciona como um sistema fechado infenso e imune às determinações econômicas e simbólicas, que fazem parte da totalidade social do processo de reprodução capitalista. A ação do capital incorporador se alimenta e é ofertada por essa complexidade da organização espacial da sociedade capitalista. Essa dinâmica impacta a estrutura residencial, desconstruindo e reconstruindo-a continuamente em sua busca de valorização. Nesse processo surgem novas áreas residenciais de atuação dos incorporadores, ratificam-se outras e excluem-se as demais áreas da cidade.

Tendo como base tais considerações teóricas, o estudo em tela procurará, a seguir, demonstrar empiricamente que o alcance espacial do capital incorporador na cidade do Rio de Janeiro passa por modificações. A dinâmica imobiliária, isto é, a mobilidade da produção da mercadoria-habitação, no tempo e no espaço, tem desenvolvido, a partir do final dos anos 70, um processo de "suburbanização" da classe média carioca em direção às novas áreas de fronteira do capital de incorporação com novos conteúdos social, material e simbólico. Smolka (1983, p.215) já havia considerado tal hipótese ao ressaltar que, no processo de segregação residencial, as preferências e as necessidades dos segmentos sociais podem ser criadas pelo capital incorporador. Destarte, "bairros tidos como indesejáveis podem ser promovidos a segmentos superiores através de diligente modificação e ajuste nos tipos de empreendimentos imobiliários oferecidos". Entretanto, essa dinâmica do capital incorporador, sobre a distribuição espacial da população, restringe-se, de modo mais direto, ao segmento de alta e média rendas e de

apartamentos mais valorizados (Smolka, 1987 e 1990).

Para tanto, essa valorização decorre não apenas da alteração do uso do solo, mas também da alteração das preferências individuais. Isso se dá através de um marketing simbólico que atua sobre a subjetividade do indivíduo em decorrência de um processo de difusão de inovação na mercadoria-habitação. Em consequência, redefinem-se novas necessidades que impactam na estrutura residencial urbana, revalorizando e desvalorizando parcelas selecionadas do sítio social urbano. É essa dinâmica espacial da incorporação imobiliária, no que diz respeito à criação e ratificação de setores residenciais seletivos, que apresentaremos a seguir. O recorte espaço-temporal reporta-se ao caso específico da cidade do Rio de Janeiro durante o período de janeiro de 1984 até setembro de 1994. O propósito básico é verificar onde a incorporação privada tem atuado na cidade.

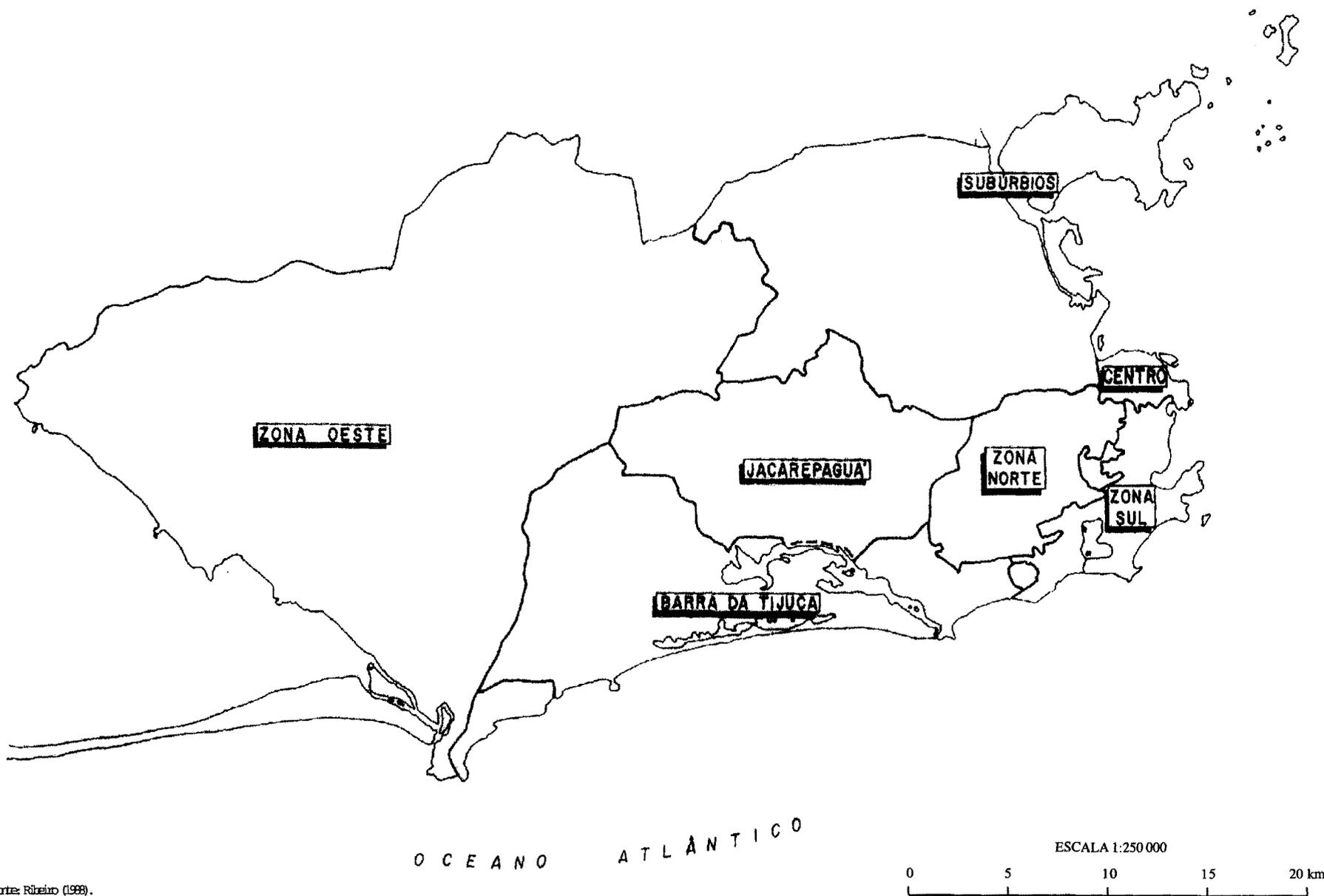
A Dinâmica Espacial do Capital Incorporador na Cidade do Rio de Janeiro

O Município do Rio de Janeiro com uma área de 125 527,9 km² apresenta uma população de 5 473 900 habitantes, segundo o Censo Demográfico de 1991. Nessa superfície irregular e formada por mangues, lagoas, rios, três maciços (Tijuca, Gericinó e Pedra Bonita), 24 serras e 86 morros há uma diferencialidade espacial nas possibilidades de urbanização de determinadas áreas.

Com base na regionalização proposta²(Mapa 1), as zonas sul, norte e suburbana apresentam-se como localidades saturadas no que diz respeito à expansão urbana. Hoje em dia, os espaços disponíveis à incorporação imobiliária situam-se na zona oeste, Barra da Tijuca e Recreio dos Bandeirantes.

²A regionalização de que nos valem aqui tem como base a divisão regional proposta por Ribeiro (1988) que, por sua vez, utilizou o mesmo critério de classificação usado pelos incorporadores para localizar seus empreendimentos no mapa do mercado imobiliário da cidade.

Mapa 1
Divisão Regional do Município do Rio de Janeiro,
Segundo Critério do Mercado Imobiliário



Entretanto, apesar da fraca disponibilidade de terras para a urbanização, a atuação do capital incorporador tem se concentrado nas áreas já densamente povoadas e saturadas do ponto de vista de novas inversões, exceto a zona oeste e a Barra da Tijuca. Isso tem sido possível devido ao forte processo de verticalização por que passaram e passam essas áreas. Disso, conclui-se, paradoxalmente, que as limitações da estrutura urbana preexistentes não constituem um empecilho à promoção imobiliária.

O valor da terra e a distribuição de renda média da população são alguns fatores que definem essas áreas como escala espacial de atuação dos incorporadores. A ação desses agentes varia desde a pressão aos proprietários de casas com amplos terrenos para que os mesmos sejam negociados; passa pela implantação de novos estilos de morar e atinge a produção de imóveis para uma população de renda média em áreas distantes dos setores nobres. No Município do Rio de Janeiro essas duas últimas estratégias vêm ocorrendo desde o final dos anos 70, especialmente nas zonas norte e suburbana.

Para fins de verificação dessa recente dinâmica espacial da incorporação imobiliária, no que diz respeito às opções locacionais dos promotores imobiliários na cidade do Rio de Janeiro, foram compiladas informações referentes a 1354 lançamentos de prédios residenciais durante 10 anos e 9 meses (janeiro de 1984 até setembro de 1994). A principal fonte de dados foi a pesquisa mensal realizada pela Associação dos Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário - ADEMI. Apesar da má conservação dos relatórios oferecidos, acreditamos que aquele total de lançamentos apresenta 95% de probabilidade de estar próximo do número exato.

Uma pesquisa como esta apresenta algumas limitações dada a

própria dinâmica do mercado imobiliário. Daí a necessidade de ampliar o escopo dos estudos para períodos mais longos, sempre que possível. Cabe ainda ressaltar que a não associação dos lançamentos com as unidades habitacionais possui alguns problemas, visto que uma alta proporção de lançamentos numa área da cidade não implica necessariamente crescimento no número de habitações e moradores (Almeida, 1982). Todavia, apesar de todas essas e outras limitações

que a pesquisa possa apresentar, algumas conclusões parciais podem ser formuladas.

A análise do Quadro 1 possibilita constatar tendências já sugeridas por alguns autores que lidam com a temática da promoção imobiliária no Rio de Janeiro. Do total de 1354 lançamentos, 1194 concentram-se em apenas 31 bairros da cidade, que tiveram 10 ou mais lançamentos. Esse número representa 88,18% dos empreendimentos realizados no período.

Quadro 1

**Lançamentos Imobiliários no Município do Rio de Janeiro
Janeiro de 1983 - Setembro de 1994**

(continua)

ORDENAMENTO DOS LANÇAMENTOS	QUANTIDADE ABSOLUTA
TOTAL	1 354
1- Ilha do Governador	137
	126
3 - Jacarepaguá	120
4 - Tijuca	108
5 - Recreio dos Bandeirantes	60
6 - Vila da Penha	51
7 - Penha	50
8 - Botafogo	49
9 - Irajá	38
10 - Leblon/Vila Isabel	36
11 - Grajaú	35
12 - Méier	34
13 - Ipanema	30
14 - Vila Valqueire	27
15 - Campo Grande	26
16 - Lagoa	25
17 - Cachambi/Laranjeiras	22

Quadro 1
Lançamentos Imobiliários no Município do Rio de Janeiro
Janeiro de 1983 - Setembro de 1994

ORDENAMENTO DOS LANÇAMENTOS	QUANTIDADE ABSOLUTA
18 - Olaria	21
19 - Copacabana	18
20 - Bangu	16
21 - Engenho de Dentro	15
22 - Jardim Botânico	14
23 - Vaz Lobo	13
24 - Ramos/Maracanã	12
25 - Andaraí	11
26 - Engenho Novo/Realengo/Lins	10
27 - Madureira/Todos os Santos e Piedade	09
28 - Brás de Pina, Flamengo e Vista Alegre	07
29 - Encantado e Gávea	06
30 - Vila Cosmos, Catete, Cascadura, Humaitá e Pilares	05
31 - Centro, Cordovil, Leme, Oswaldo Cruz, Riachuelo e Rocha Miranda	04
32 - Jardim América, Vicente de Carvalho, Rio Comprido, Estácio, Anchieta e Abolição	03
33 - Higienópolis, Pavuna, Ricardo de Albuquerque, Turiaçu, São Francisco Xavier, Bento Ribeiro, Urca, Freguesia e Quintino	02
34 - Benfica, Guaratiba, M ^a da Graça, Praça da Bandeira, Magalhães Bastos, Sampaio, Colégio, Olinda, Santa Cruz, Glória, Água Santa, Santa Tereza, Guadalupe, São Conrado e Piedade	01

Fonte: ADEMI.

Oito bairros por ordem de incorporação ocupam as primeiras colocações, perfazendo 51,73% do total de 1 354 lançamentos. A Ilha do Governador e a Barra da Tijuca assumem os primeiros lugares com 263 lançamentos, equivalentes a 19,41% do total de incorporações.

Jacarepaguá e Tijuca aparecem em seguida com 228 lançamentos, que correspondem a 16,82%. Juntos esses quatro bairros foram responsáveis por 491 lançamentos, participando, portanto, com 36,23% das incorporações imobiliárias. Seguem-se quatro outros bairros

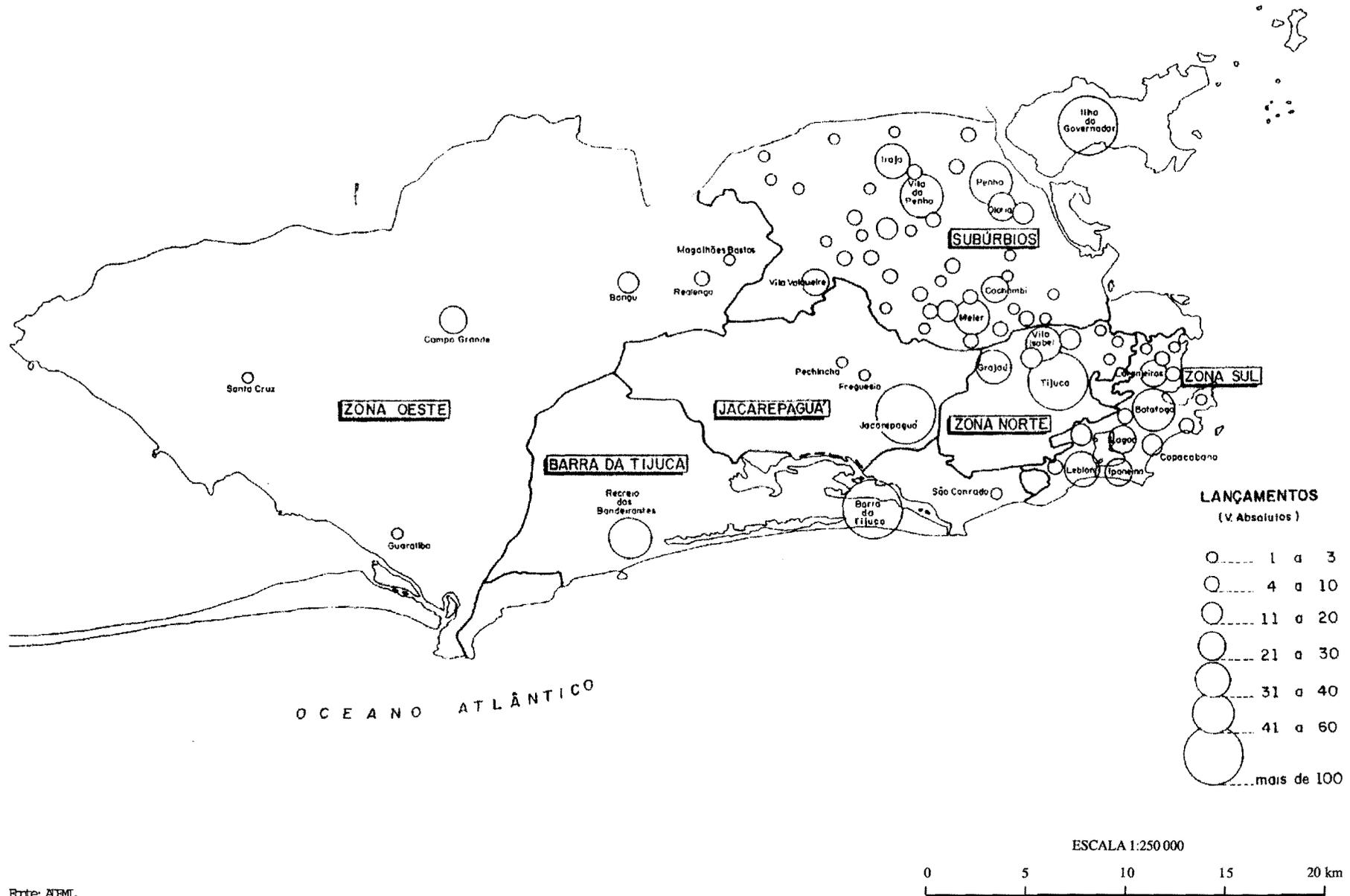
com participação significativa. Pela ordem têm-se: Recreio dos Bandeirantes, Vila da Penha, Penha e Botafogo. Juntos esses bairros responderam por 210 lançamentos, isto é, 15,50% do total.

A simples espacialização dos lançamentos imobiliários dos 80 bairros (Mapa 2), copilados no Quadro 1, permite observar que a escala espacial de atuação do capital incorporador desloca-se da zona sul para outras áreas da cidade do Rio de Janeiro. Há um nítido transbordamento em direção aos subúrbios, zona norte, Barra da Tijuca e Jacarepaguá.

A zona suburbana assume a primeira posição com 548 lançamentos imobiliários no período, equivalentes a 40,47% do total de incorporações. Com 225 lançamentos a zona sul coloca-se em segundo lugar, participando com 16,61% do total. A zona norte aparece em terceiro lugar com 211 lançamentos, o que equivale a 15,58% do total. Em quarto lugar tem-se a Barra da Tijuca com 187 lançamentos, o que representa 13,81% das incorporações. Segue-se Jacarepaguá com 123 lançamentos, o que representa 9,08% do total. Por final, aparecem a zona oeste com apenas 56 lançamentos, isto é, 4,13% do total, e o centro com insignificantes 0,29%, ou seja, quatro lançamentos no período.

Em resumo, essa análise preliminar dos dados revela que o capital incorporador tem se deslocado da zona sul para os bairros de sua periferia imediata, tais como: a Barra da Tijuca, Ilha do Governador, Tijuca, Jacarepaguá, Recreio dos Bandeirantes, Vila da Penha, Penha, Irajá, etc. A concentração dos lançamentos nessas áreas deixou de fora vários bairros pobres e distintos dos setores considerados nobres da cidade. O Mapa 2 é ilustrativo desse fenômeno. Observe a rarefação dos lançamentos imo-

Mapa 2
Prédios Residenciais Lançados entre Janeiro de 1984 e Setembro de 1994
 Município do Rio de Janeiro



Fonte: ADEMI.

biliários na zona oeste e em diversas áreas do município. Para se ter uma visão mais abrangente desse processo de desconcentração concentradora das inversões imobiliárias, a seguir destacaremos as mudanças que vêm ocorrendo no padrão locacional das incorporações.

A Mobilidade Espaço-Temporal do Capital Incorporador na Cidade do Rio de Janeiro

Se se buscar, grosso modo, no período pós 1930, os principais eixos de incorporação imobiliária no Município do Rio de Janeiro, verifica-se, inicialmente, uma expansão e transformação do sítio social da Metrópole, sobretudo na zona sul carioca.

No período 1930-1950 essa área da cidade deixou predominantemente de evitar a corrosão do dinheiro em face do cenário inflacionário e a lei da usura foi um estilo à construção civil. Acrescenta-se aí, a introdução do concreto armado que diminuía o custo de habitação, permitindo que a especulação imobiliária ocorresse sem a incorporação de novas áreas distantes dos setores nobres da cidade.

De acordo com Abreu (1987), esses fatores conjugados resultaram num intenso processo de verticalização nas áreas próximas ao mar. A mudança na forma e conteúdo realizava-se pela substituição de casas por edifícios de vários pavimentos. A decisão da Prefeitura Municipal de liberar em 1946 o gabarito dos prédios de Copacabana foi crucial. Em consequência, a maior parte do capital imobiliário concentrou-se na zona sul carioca, sobretudo em Copacabana e Ipanema. As demais zonas residenciais da cidade foram pouco afetadas por esse fenômeno.

Todavia, à medida que Copacabana e Ipanema eram atingidos pela proliferação de prédios com apartamentos conjugados ao alcance de camadas sociais mais modestas, a incorporação imobiliária dirigia-se às áreas mais recuadas e deficientes em transportes coletivos a fim de abrigar as classes sociais mais abastadas, que fugiam da heterogeneidade social (Bernardes, 1961, p.510). Essas áreas foram, inicialmente, a Lagoa e o extremo oeste do Leblon, sobretudo nas encostas das montanhas.

A partir da década de 60 a especulação imobiliária dirigiu-se para os espaços mais afastados das áreas já um pouco saturadas da zona sul carioca. Com efeito, o capital incorporador atinge São Conrado e a Barra da Tijuca, principalmente devido à atuação do estado na construção da primeira etapa da auto-estrada Lagoa-Barra. Concomitantemente, bairros tradicionais como Botafogo, a exemplo de Copacabana, iniciam um *boom* imobiliário através da substituição da habitação unifamiliar pela multifamiliar, caracterizando um quadro de verticalização que se prolonga até os nossos dias.

O início dos anos 70 vai ser marcado por uma fase de *boom* imobiliário na zona sul, especialmente entre o período de 1972-1976. As alterações nos mecanismos de financiamento à casa própria sugeridos pelo Sistema Financeiro de Habitação - SFH - provocaram intenso ciclo de produção por incorporação para camadas sociais de alta renda no setor nobre da cidade. A escolha dessa área vincula-se às possibilidades de lucros de incorporações (Ribeiro, 1991).

O fim desse ciclo de expansão deu-se pelo contínuo aumento nos preços dos apartamentos, pelas

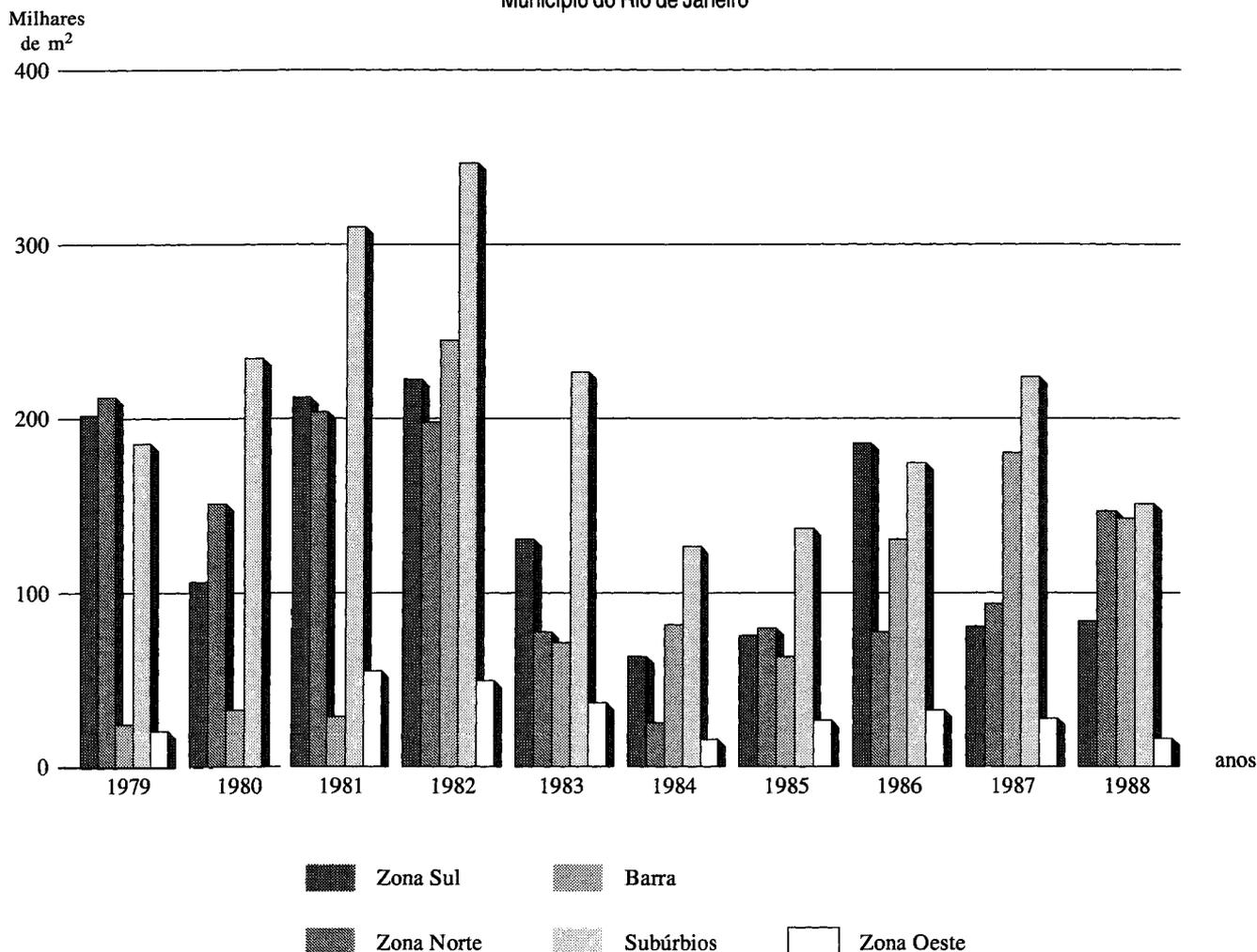
condições de financiamento para o futuro proprietário à casa própria e pelo aumento real dos preços dos terrenos, sobretudo na zona sul. Iniciou-se, então, abertura de novos espaços e novas frentes de expansão para o capital incorporador, bem como mudanças no crédito que viabilizassem a expansão imobiliária.

Em consequência, a partir da segunda metade da década de 70, surgem novas mudanças nas condições de financiamento (ver Ribeiro, 1991, p.291). Já em 1978 as alterações propostas pela SFH favoreceram a reativação do mercado imobiliário. Todavia, tal retomada foi acompanhada por uma transformação no padrão locacional das incorporações.

Para que houvesse a inserção de novas áreas na dinâmica do capital incorporador foi necessário criar as bases materiais e simbólicas a partir da difusão de inovações na mercadoria-habitação. Propunha-se um novo estilo de morar. Ademais, impunha-se uma diferenciação social do espaço urbano em função da acessibilidade física e eficiência dos transportes e da criação de amenidades em bairros periféricos à área nobre da cidade através de propaganda que melhorasse o status de certos bairros junto à classe média. Com efeito, surgiram quatro novas fronteiras para o capital incorporador: zona suburbana, zona norte, Barra da Tijuca e Jacarepaguá.

Tomando como base de análise o Gráfico 1 e o Quadro 2, constata-se, pelas informações apresentadas, que a distribuição espacial dos empreendimentos imobiliários expressa uma nítida suburbanização do mercado de imóveis para a classe média. No interior dessas zonas residenciais é possível destacar os principais bairros com forte presença dos incorporadores (Mapa 3). Vejamos alguns deles:

Gráfico 1
Distribuição da Área Lançada pelas Zonas da Cidade
 Município do Rio de Janeiro



Fonte: IDEG/ADEMI, apud Ribeiro (1991, p.293).

Quadro 2
Distribuição Espaço-Temporal dos Lançamentos Imobiliários nos Principais Bairros de cada Zona de Atuação do Capital Incorporador no Município do Rio de Janeiro

(continua)

ZONA	BAIRRO	TOTAL	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
			SUL	Botafogo	49	1	5	9	8	4	2	8	2
	Leblon	36	5	11	5	-	4	2	2	-	-	5	2
	Ipanema	30	3	3	5	2	4	4	-	1	3	5	-
	Lagoa	25	1	2	5	1	4	2	2	2	2	4	-
	Laranjeiras	22	1	1	6	-	3	2	6	-	2	1	-
	Copacabana	18	2	4	2	1	1	2	-	-	2	2	2
	Jardim Botânico	14	-	4	5	-	-	3	-	-	-	-	2

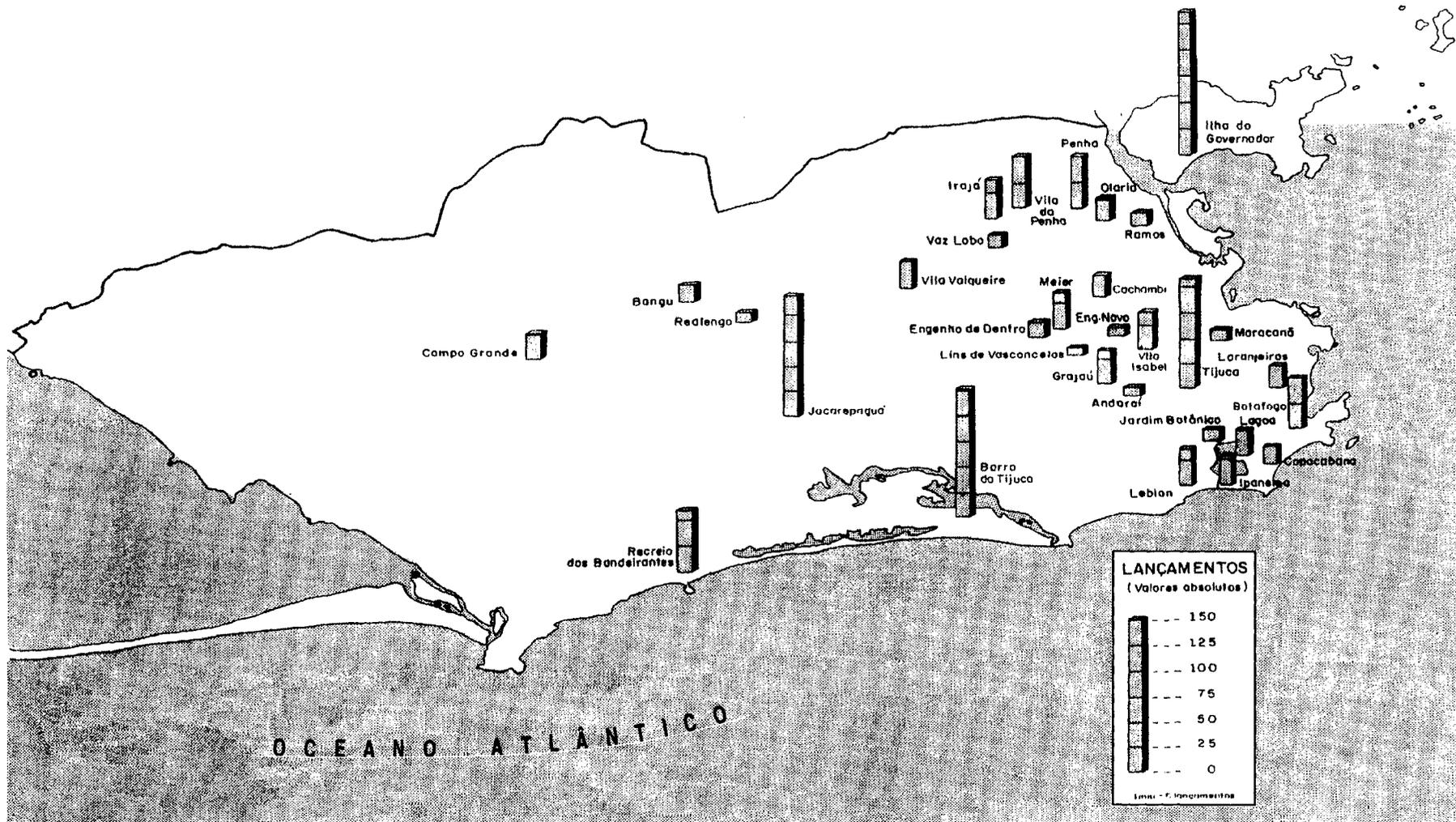
Quadro 2

Distribuição Espaço-Temporal dos Lançamentos Imobiliários nos Principais Bairros de cada Zona de Atuação do Capital Incorporador no Município do Rio de Janeiro

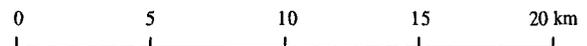
													(conclusão)
	BAIRRO	TOTAL	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
ZONA NORTE	Tijuca	108	6	7	14	11	17	8	12	6	8	15	4
	Vila Isabel	36	2	4	3	9	8	5	1	1	3	-	-
	Grajaú	35	1	3	5	8	3	6	3	1	2	2	1
	Maracanã	12	-	-	2	-	8	2	-	-	-	-	-
	Andaraí	11	1	2	2	4	1	1	-	-	-	-	-
ZONA OESTE	Campo Grande	26	3	4	4	5	4	3	-	-	2	-	1
	Bangu	16	2	-	2	-	4	2	-	1	3	1	1
	Realengo	10	3	1	1	3	-	1	-	-	1	-	-
BARRA DA TIJUCA	Barra da Tijuca	126	9	7	14	21	21	7	6	7	6	22	6
	Recreio dos Bandeirantes	60	-	1	4	11	8	3	5	3	7	10	8
JACARE-PAGUÁ	Jacarepaguá	120	9	12		18	11	14	11	5	13	9	6
	Freguesia	2	-	-		-	-	-	-	-	-	1	1
SUBÚRBIO	Ilha do Governador	137	36				18	7	7	4	4	2	2
	Vila da Penha/Penha	101	23	17	14	14	11	8	6	5	1	1	1
	Irajá	38	11	8	2	9	5	-	1	-	2	-	-
	Vila Valqueire	34	3	4	3	4	5	3	3	-	1	-	1
	Cachambi	27	2	-	3	5	1	2	3	-	3	2	1
	Olaria	22	4	6	5	3	1	-	1	-	1	-	-
	Engenho de Dentro	21	3	3	2	4	1	1	-	-	1	-	-
	Vaz Lobo	15	3	2	-	2	-	2	1	2	1	-	-
	Ramos	13	4	4	-	-	2	1	1	-	-	-	-
	Engenho Novo	12	-	2	2	1	1	1	-	3	-	-	-
	Lins	10	2	1	1	-	1	2	2	-	1	1	-
	Méier	10	6	2	9	3	1	5	3	-	2	2	2

Mapa 3

Principais Áreas de Lançamentos Imobiliários no Município do Rio de Janeiro
no Período de Janeiro de 1984 a Setembro de 1994



ESCALA 1:250 000



1) Na região conhecida como zona norte, destacam-se; Andaraí, Grajaú, Vila Isabel, Tijuca e Maracanã. Esses bairros apresentaram uma fase de expansão imobiliária ao longo da década de 80. No período considerado no Quadro 2, essa área totalizou 202 lançamentos, equivalentes a 14,9% das incorporações levantadas.

As condições de acessibilidade em transporte e a construção do metrô em 1984, que articulam essa área ao centro, Barra da Tijuca e zona sul da cidade, favoreceram as disputas entre os incorporadores por terrenos que fossem edificáveis. A disponibilidade de terrenos ociosos e de casas antigas em amplos lotes atenderam às exigências de incorporação. As novas unidades habitacionais construídas têm apresentado tamanho e qualidades distintos das preexistentes. Há prédios sofisticados que rivalizam com os bairros mais nobres da cidade. Por apresentar maior acessibilidade, o bairro da Tijuca destaca-se com 108 lançamentos imobiliários no período. É o bairro mais bem localizado geograficamente. Dá acesso a qualquer parte da cidade. Os setores privilegiados situam-se próximos aos eixos de transporte em torno da Praça Saens Peña, onde se localiza a estação final do metrô. Devido à proximidade de favelas, as ilhas de prosperidade do bairro localizam-se nas Ruas Andrade Neves, Homem de Melo, e finais de Ruas Uruguai e Dona Delfina.

2) A zona sul, apesar de uma expressiva queda na alocação das inversões imobiliárias, continuou sendo uma área de interesse de capital incorporador. Botafogo, Leblon, Ipanema, Lagoa, Laranjeiras, Copacabana e Jardim Botânico são bairros que se destacaram. Totalizaram 194 lançamentos, participando com 14,32% do total de incorporação considerado no período.

A ausência de terrenos disponíveis para a edificação e o alto preço dos mesmos em função das transformações no uso do solo deixaram essa área num plano secundário no mercado imobiliário. Botafogo é o bairro que mais se destacou devido a maior possibilidade de aprovisionar terrenos em casas antigas para futura edificação. Ipanema e Leblon ainda se destacaram em face dos resquícios da simbologia em torno de Ipanema, após a “invenção de Copacabana” nos anos 40/50. Entre os dois bairros, o Leblon é o mais bem localizado.

Antes da expansão urbana em direção à Barra da Tijuca ele era um pouco isolado. Hoje ocupa posição de destaque na zona sul. O perfil do seu mercado imobiliário é de alto luxo. A Lagoa acomoda a camada social de alta renda que foi enfeitada de áreas anteriormente consideradas nobres na cidade. Constitui-se em verdadeira ilha de valorização imobiliária e de realocação espacial dos ricos (Smolka, 1992, p.151). Laranjeiras, Copacabana e Jardim Botânico, apesar de apresentarem alguma disponibilidade de terrenos edificáveis, já vivem uma fase de saturação expressiva que pouco tem atraído os incorporadores. Copacabana, por exemplo, está sendo arrastada por um intenso processo de desvalorização e degradação física. Isso tem se refletido na depreciação do seu estoque de edifícios e na fuga de famílias de alta renda para outros setores residenciais da cidade.

3) Na área popularmente conhecida como zona suburbana, destacam-se os bairros da zona da Leopoldina (Ramos, Olaria e Penha), bem como a Vila da Penha, Méier, Vila Valqueire e Irajá, com 229 lançamentos imobiliários, o que equivale a 16,91% do total de incorporações no período. Esses bairros são considerados de baixo

valor da terra e com possibilidades de estoque de terrenos para edificação. Todavia, apesar desses bairros possuírem baixo status, essa área apresenta uma camada social de classe média significativa. Destaque para a Vila da Penha com 14,5% de sua população com rendimento médio mensal entre 15 a 20 salários mínimos, conforme o Censo Demográfico de 1991.

Ao longo do período considerado, esses bairros passaram por um intenso processo de renovação de sua tipologia habitacional. A incorporação imobiliária realizou-se por um “enobrecimento artificial” de bairros como, por exemplo, a Vila da Penha que passou por intensa verticalização dos prédios.

O bairro de Vila Valqueire, com 27 lançamentos, é um dos destaques da zona suburbana. A proximidade da Barra da Tijuca e a segurança que a presença do quartel da Aeronáutica impõe ao local são alguns dos fatores de investimentos imobiliários em prédios de status médios ou alto em terrenos de preços relativamente baixos. O resultado da criação desse setor residencial reflete-se na participação de 15,8% de domicílio com renda mensal entre 15 a 20 salários mínimos, conforme o Censo Demográfico de 1991.

O Méier, considerado popularmente como “princezinha do subúrbio”, apresentou, ao longo dos anos 80, expressiva participação nos investimentos imobiliários. O bairro foi profundamente beneficiado pelas alterações nas normas de construção e pela relativa proximidade ao centro³. Isso se refletiu na atração de investimentos. Hoje em dia, a oferta de imóveis no bairro é maior do que a procura, o que reduz o preço dos imóveis. Há, entretanto, uma tendência de revalorização imobiliária do local em face da presença de 19,9% dos domicílios com renda mensal entre 15 e 20 salários-mínimos, conforme o Censo Demográfico de 1991.

³ O Decreto nº1.321 de 1977 reduziu as exigências à edificação na zona suburbana. Sobre os detalhes dessa mudança consultar Ribeiro et al. (1988). v.1, p. 382.

Em Irajá predominam os edifícios com 3 a 4 e 5 a 15 andares. A construção do pré-metrô serviu como um pólo de atração de incorporadores para Irajá. No entanto, a acessibilidade dessa área em termos de transportes continua sendo problemática.

De modo geral, todos esses bairros foram preponderantemente trabalhados pela pequena promoção imobiliária, apesar de alguns como Penha, Vila da Penha, Méier e Vila Valqueire apresentarem significativa participação do grande incorporador. Hoje em dia, esses bairros vivem um processo de saturação dos investimentos imobiliários, conforme evidenciam os dados do Quadro 2.

4) Uma outra área em importância foi a do bairro de Jacarepaguá com 120 lançamentos, que corresponderam a 8,86% do total de incorporação imobiliária. Constitui um setor residencial de status social médio e com relativa densidade de prédios.

As melhorias de acessibilidade dessa área, no que diz respeito à eficiência de vias de transportes em direção ao centro, zona sul e Barra da Tijuca, bem como a existência de amplos terrenos com valor médio da terra e propícios à edificação são alguns dos fatores que contribuíram para a decisão do incorporador a investir.

No período de janeiro de 1987 a setembro de 1994, Jacarepaguá teve 87 lançamentos. Desse total, participaram 76 agentes imobiliários que exercem o papel de incorporador e construtor simultaneamente. Desse 76 incorporadores, 47 eram de empresas com razão social diferentes e 9 eram pessoas físicas. Observando o Quadro 2, verifica-se que a produção de Jacarepaguá via incorporação imobiliária perde um pouco o fôlego a partir dos anos 90. Entretanto, continua sendo a segunda área trabalhada pelos incorporadores com 44 lançamentos, equiva-

lentes a 11,8% do total do período, perdendo somente para a Barra da Tijuca que teve 47 lançamentos até o momento dessa pesquisa.

5) Na zona oeste, destacaram-se os bairros de Campo Grande, Bangu e Realengo. Essa área também se beneficiou da edição do Decreto nº 1.321 de 1977. O barateamento no custo da produção de imóveis permitiu investimentos em bairro de baixo poder aquisitivo.

A zona oeste é conhecida como uma das áreas residenciais mais pobres da cidade. A falta de infraestrutura é um dos principais problemas que tem inibido a presença de inversões imobiliárias no local. Por outro lado, a própria legislação que rege a construção habitacional é perversa e elitista com relação às áreas populares. Nesses bairros, as construtoras são obrigadas a incluir dependências de empregada, vagas de garagem e tubulações de gás nos prédios. Considerando-se o baixo poder aquisitivo dos moradores, grande distância do centro e zona sul e a falta de previsão para o abastecimento de gás encanado, a zona oeste deverá continuar à margem do mercado imobiliário carioca. O bairro de Campo Grande é o que mais se destacou em termos de lançamentos imobiliários. Devido às melhorias na oferta de serviços na área central do bairro, esses empreendimentos localizaram-se, preferencialmente, no entorno do centro comercial.

6) A Ilha do Governador (bairro da zona suburbana) ocupa o primeiro lugar como área trabalhada pelos incorporadores. Totalizou 137 lançamentos imobiliários no período, equivalentes a 10,11% do total. O boom imobiliário ocorreu entre 1984 e 1988 com três lançamentos, representando 12,45% das incorporações.

Essa área apresenta diferenças em relação às demais zonas residenciais. Há uma legislação restritiva à

construção de prédios com números de pavimentos superior a três andares. A principal razão disso é a localização do Aeroporto Internacional no Galeão. Com efeito, a renovação da tipologia habitacional tem mantido um aspecto de horizontalidade desse setor residencial. A estratégia para atrair futuros usuários vinculou-se a criação de bases materiais e simbólicas, a partir da propaganda em torno da idéia de "morar bem". No bairro de Jardim América, por exemplo, é visível a suntuosidade de alguns prédios e a agradabilidade de suas ruas.

A distribuição de lançamentos por bairros (Mapa 4) destaca o Jardim Guanabara como setor residencial de maior produção imobiliária no período. A realocação espacial da classe média para esse bairro reflete-se na presença de 16,6% de domicílios com renda média mensal superior a 20 salários mínimos (Mapa 5). Entretanto, não há uma nítida correspondência entre distribuição de renda e número de lançamentos. Isso sugere que o impacto da ação do capital incorporador restringe-se às classes sociais de média e altas rendas que são realocadas para o interior desses bairros. Destarte, a distribuição da renda no espaço urbano nem sempre é um bom parâmetro para a análise da segregação residencial.

Por final, na Ilha do Governador, 124 lançamentos foram realizados por grupos que exerceram simultaneamente as funções de incorporação e construção. Dezesesseis empreendimentos estiveram sobre o controle de pessoas físicas. Apesar da presença de 48 empresas diferentes, o mercado imobiliário apresenta um certo grau de oligopolização, visto que apenas nove empresas detiveram 27% da produção de imóveis. Destaque para a incorporadora Ótima Empreendimentos Imobiliários Ltda., com oito lançamentos nessa área.

Antes de prosseguirmos na avaliação da Barra da Tijuca enquanto fronteira por excelência da incorporação imobiliária no Município do Rio de Janeiro, cabe uma pausa para indicar alguns fenômenos que envolvem a seleção dessas áreas já analisadas no processo de criação e ratificação de setores residenciais privilegiados na cidade.

Quando tomamos os dados do Quadro 2, que expressam as transações de compra e venda de imóveis residenciais, verifica-se uma profunda desigualdade de sua distribuição sobre o território da cidade. Isso porque o processo de fabricar solo, mediante especulação imobiliária, circula em setores selecionados do tecido urbano

Dada a necessidade contínua de crédito, terrenos edificáveis e infraestrutura de transportes, a produção imobiliária desloca-se de uma área para a outra na busca de evitar a tendência de baixa nas taxas de lucros de incorporação. Todavia, torna-se também necessário que o capital incorporador se alie a todas as escalas geográficas de poder e crie contínuas representações simbólicas para o seu produto.

Essa lógica de valorização implica, portanto, a diferenciação na espacialidade do investimento do capital incorporador (Campos, 1988) e na transformação no mapa de construtibilidade da cidade em função de práticas espaciais singulares (Ribeiro, 1993). Por outro lado, as acessibilidades artificiais jogam um papel fundamental nesse processo, visto que são arbitrariamente distribuídas no mercado imobiliário. Isso corrobora para a contínua criação e ratificação de uma segregação residencial entre camadas sociais com certo grau de homogeneidade interna e uma expressiva heterogeneidade espacial entre os setores residenciais da cidade. No Quadro 2 pode-se perceber que a dinâmica do capital in-

corporador no Município do Rio de Janeiro ilustra esse processo em tela. A saturação do mercado imobiliário na zona sul carioca foi seguida da expansão de novas frentes de expansão do capital de incorporação para novos setores da cidade. Isso se deu através da criação do produto “novo estilo de morar” na forma de condomínios exclusivos e fechados ou, simplesmente, oferecendo ao futuro consumidor do imóvel vários artifícios, tais como: construção de prédios com piscinas, salão de jogos, sauna, etc. Essa segunda estratégia foi crucial para a produção imobiliária na zona suburbana, área até então considerada indesejável pela classe média. Paralelamente, o capital incorporador mobilizou os órgãos públicos para instalar a infra-estrutura de serviços na área alvo da incorporação. Concomitantemente, inseriu na mercadoria-habitação as amenidades criadas e/ou apropriadas: presença de praia, acessibilidade ao trabalho e ao comércio. Por final, todos esses atributos materiais e simbólicos, associados às condições de financiamento à casa própria oferecidas pelo estado, foram fundamentais para o processo de desconcentração concentradora dos investimentos em direção às zonas suburbanas, norte, Jacarepaguá e à Barra da Tijuca, que é a próxima área a ser analisada.

A Consolidação da Barra da Tijuca como Fronteira do Capital Incorporador

A Barra da Tijuca localiza-se na região da baixada de Jacarepaguá, que compreende ainda os bairros de São Conrado, Jacarepaguá e Recreio dos Bandeirantes. Trata-se de uma área da cidade anteriormente ocupada pelo uso do solo em bases agrícolas rudimentares e por uma comunidade de pescadores. Essa forma de apropriação e

uso do território tornou-se impossível diante do processo de abertura do local ao controle da propriedade capitalista. Já na década de 60, especulava-se sobre a abertura de uma nova frente de expansão urbana. Em consequência, emerge a construção de um novo setor residencial no interior da cidade.

A apropriação capitalista desse pedaço da cidade iniciou-se no final dos anos 60. Quatro empresas passaram a ter o controle das terras da Barra: ESTA, Grupo Desenvolvimento, Carvalho Hosken S.A, e Paquale Mauro. O fato de essas terras estarem localizadas entre os maciços da Pedra Branca e o mar impôs ao local uma má acessibilidade que permitia o provisãoamento de terrenos a preços baixos.

Entretanto, a abertura da Barra da Tijuca como verdadeira fronteira de incorporação imobiliária foi precedida de alterações na sua acessibilidade. Nesse sentido, o papel do estado foi crucial. Já na década de 60 iniciou-se a implantação da estrada Lagoa-Barra. Seguiram-se melhorias na entrada da Grota Funda que liga essa área a Guaratiba, Campo Grande e Santa Cruz; investiu-se na duplicação da estrada Grajaú-Jacarepaguá, pavimentação da Avenida Alvorada (atualmente Avenida Ayrton Senna) e outras obras que permitiram a inserção da Barra no anel rodoviário da cidade. O resultado dessas obras de infra-estrutura foi uma rápida valorização dessas terras apropriadas por aquelas empresas. Paralelamente, incorporadores e construtoras procuravam selecionar as áreas privilegiadas para a produção da mercadoria-habitação, especialmente para as camadas sociais de alta renda.

A partir da segunda metade da década de 70, ocorreu o primeiro *boom* imobiliário. Já em 1976 a Barra concentrava 27% da área licenciada para a construção no conjunto da cidade. Em 1983, esse percentual atin-

giu 43%. No que diz respeito à área lançada pelos incorporadores só nos anos 80 houve uma participação significativa da Barra (Relatórios ADEMI).

Foi nesse momento que a Barra da Tijuca tornou-se território da prática social dos grandes incorporadores. Para tanto novas bases materiais e simbólicas foram superpostas ao sítio social preexistente. A inovação propulsora desse processo coube ao novo estilo de vida e de morar proposto pelos condomínios exclusivos. Na busca de sobrelucros de incorporação em face dos limites à expansão imobiliária, esse novo produto precisou, entretanto, criar uma obsolescência simbólica nas áreas tradicionais de atuação do capital incorporador. Era necessário atrair a classe média e justificar sua nova opção residencial por um setor da cidade com poucos acessos à zona sul e distante do centro, bem como apresentando grandes distâncias intrabairro e com infra-estrutura ainda deficiente e problemática. O novo padrão de organização do espaço residencial imposto pelos incorporadores superou todas essas barreiras físicas, simbólicas e econômicas.

Os condomínios exclusivos constituem um novo padrão de segregação residencial proposto a partir das experiências dos *suburbs* americanos e as *garden cities* inglesas. Significam a superposição de um tipo de relação espaço-tempo sobre a estrutura interna e caótica da cidade. Sua expressão material consiste numa cidadela cercada por muros e seguranças, prédios com a mesma idade, presença de serviços e classe social com certo grau de homogeneidade. Na prática, esses condomínios reforçam as fragmentações do espaço urbano e estabelecem fronteiras entre áreas residenciais distintas.

Numa pesquisa realizada por O'Neill (1986), a autora conclui que as famílias atraídas para um condomínio em Jacarepaguá, normalmente buscam amenidades (praia e floresta) e isolamento das áreas já congestionadas da cidade. As ideologias associadas à propaganda dessas ilhas de tranqüilidade e conforto possibilitaram que esse local fosse escolhido como uma nova área de moradia de grupos sociais de alta renda.

No Quadro 2 verifica-se, a partir de 1986, um *boom* da construção na Barra expresso na quantidade de lançamentos imobiliários realizados até 1988. O clima e a euforia em torno do Plano Cruzado provocou uma demanda maior por moradia em função dos aumentos relativos dos salários. Com efeito, a Barra consolidou-se como área privilegiada para o redirecionamento do capital incorporador. Relatórios da ADEMI ilustram que nesse período a Barra assumiu os seguintes percentuais de investimentos imobiliários para o conjunto da cidade: 28,5% em 1986, 41,6% em 1987, 29,8% em 1988 e 50,3% em 1989.

De acordo com Ribeiro (1991, p.302) a consolidação da Barra da Tijuca como um novo padrão locacional do mercado imobiliário realizou-se numa base oligopólica formada pela presença de grandes empresas imobiliárias, proprietários de terras e o estado. Como já vimos, no final dos anos 60 as terras da Barra já se encontravam apropriadas por quatro empresas na forma de reserva de valor. Paralelamente, no início da década de 70, o estado investiu em obras viárias que possibilitaram a articulação dessa área ao resto da cidade. Em 1976 institucionalizou-se o plano Lúcio Costa, que propunha regras de ocupação do solo da Barra. No final dos anos 70, emergem as figuras que compõem aquele tripé: os grandes in-

corporadores e construtoras, que controlam quase dois terços da produção imobiliária da Barra.

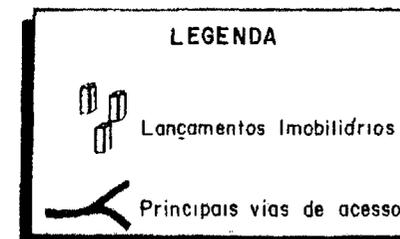
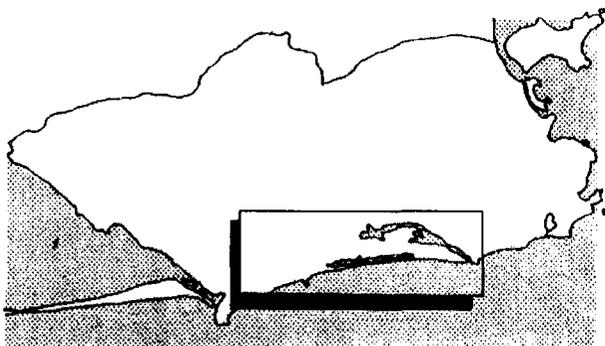
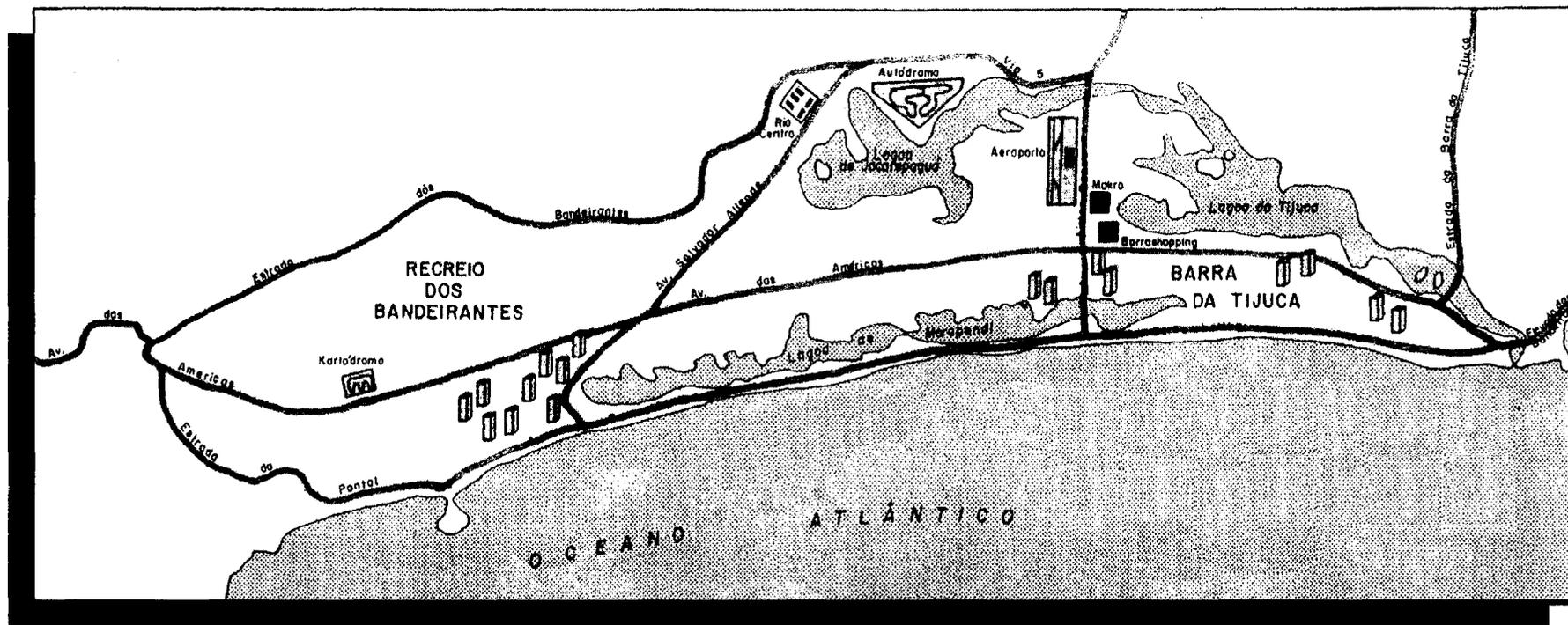
O Quadro 3 ilustra e reitera as considerações de Ribeiro (1991) sobre o controle oligopólico da produção imobiliária da Barra em função do reduzido número de incorporadores que atuam na área e do controle da terra nas mãos apenas de quatro proprietários. Essa oligopolização do mercado imobiliário da Barra expressa-se nas articulações entre as diversas frações de poder que envolvem o tripé. Como pode-se observar no Quadro, há uma nítida presença de empresas que participam majoritariamente em outros ramos da economia. Todas essas associações têm resultado na produção de um novo setor residencial e na apropriação de enormes lucros para o capital incorporador. Em linhas gerais, a Barra da Tijuca é um caso típico de produção de solo urbano, que tem a produção imobiliária como traço marcante. Nesse sentido, o Quadro 1 ainda é ilustrativo. No período considerado, a Barra teve 126 lançamentos de imóveis, o que equivale a 9,30% do total. A distribuição espacial desses empreendimentos obedeceu às exigências de amenidades e acessibilidades requeridas pelo futuro proprietário da habitação. Observando o Mapa 6, verifica-se uma concentração dos lançamentos realizados pela empresa Julio Bogoricin Imóveis Ltda. (promotora de vendas) ao longo dos eixos preferenciais de amenidades (praia e lagoa) e, simultaneamente, de acessibilidade à zona sul e ao centro. A presença de Shoppings, parques, restaurantes, bares, etc., reforçam as concentrações dos investimentos nesse pedaço da Barra. Por outro lado, a localização de uma reserva ecológica entre a Barra e o Recreio dos Bandeirantes também constitui um dos determinantes dessa concentração.

Quadro 3
Produção da Barra da Tijuca pelos Grandes Incorporadores

ANO	INCORPORADOR	ÁREA LANÇADA (%)
1979	Construtora Santa Izabel /A. Kelsons (1)	50,0
	Brascan Empreendimentos Imobiliário	30,0
1980	Brascan/Construtora Promil	63,0
	Construtora Santa Izabel/A. Kelsons	35,0
1981	Brascan/Esta (2) Promil	100,0
1982	Construtora Joao Fortes/A. Boavista (3)	27,0
	Sérgio Dourado	-
	Empreendimentos/Construtora Presidente	24,0
	Brascan/Promil	10,8
	Gomes de Almeida Fernandes	9,0
1983	H.R. Rio	15,3
	Sérgio Dourado	50,0
	Real Engenharia	31,0
1984	KLB	13,0
	Construtora João Fortes/A.Boavista	28,0
	SERJAN	19,0
	C.I.Mauá	16,0
1985	Brascan	69,0
	João Fortes	14,0
	Construtora Santa Izabel	8,0
1986	Brascan	27,0
1987	João Fortes	27,0
	Gomes de Almeida Fernandes	18,6
	Real Engenharia	14,2
	Construtora Presidente	9,8
	Construtora Santa Izabel	25,8
	ENCOL Engenharia	8,2
1988	Brascan	12,5
	Gomes de Almeida Fernandes	8,9
	Construtora Santa Izabel	15,0
	Construtora Argon Comércio e Indústria	2,5
	Construtora Servenco	-

(1) Empresa do ramo industrial. (2) Proprietária de grande parte das terras da Barra. (3) Empresa financeira.
 Fonte: IDEG/ADEMI, apud Ribeiro (1991, p.305).

Distribuição dos Lançamentos Imobiliários Realizados pela
Júlio Bogoricin Imóveis Ltda. no Período de 1987 a 1994
Barra da Tijuca e Recreio dos Bandeirantes



Fo

Por final cabe ressaltar que a partir da Barra encontra-se uma nova frente de expansão imobiliária: o Recreio dos Bandeirantes. No período de 1984 a 1994 foram realizados 60 lançamentos imobiliários, correspondendo a 4,37% do total. Embora haja uma nítida tendência de valorização dessa área, os imóveis ainda são negociados a preços inferiores aos da Barra por causa da precária infra-estrutura local, sobretudo no que diz respeito ao transporte e a sua distância ao centro do Rio.

Em suma, a produção do espaço residencial da Barra da Tijuca reforça os contrastes da realidade urbana e a justaposição da riqueza e da pobreza. Ressalta todo o esplendor e a fealdade da cidade. Essa co-vizinhança de setores nobres, favelas e bairros pobres confere a marca da segregação residencial no Município do Rio de Janeiro. A própria ordem capitalista gera esse quadro caótico do espaço urbano, expondo a nu a essência da sociedade e seu convívio com a desordem urbana.

Considerações Finais

A sugestiva desconcentração concentradora do mercado imobiliário carioca, sobretudo o de edifícios de apartamentos, é um fenômeno restrito às classes média e altas da cidade. O fechamento da fronteira interna das incorporações em mercados como a zona sul e em alguns bairros da zona norte, tal como evidencia o Quadro 2, tem sido acompanhada por uma redistribuição seletiva e espacial dos ricos

para áreas que passam por contínua modificação da mercadoria-habituação. Esse processo é seguido por um enobrecimento artificial de bairros até então indesejáveis pela classe média e pela criação de uma forma de segregação residencial expressa nos condomínios exclusivos da Barra da Tijuca. Destarte, a estrutura segregada do espaço residencial é, simultaneamente, determinada e determinante das alterações do uso do solo provocadas, em grande parte, pelos agentes imobiliários.

Cabe ressaltar, que no caso da Barra da Tijuca, a distribuição espacial da renda não foi o elemento determinante para a sua consolidação enquanto fronteira do capital incorporador e área residencial segregada. Somente a análise do tripé, que responde pela produção oligopolizada da Barra, bem como as práticas simbólicas implícitas no novo estilo de morar, podem tornar inteligível a transferência da classe média carioca para esse pedaço da cidade.

No estudo em tela, pôde-se perceber que na análise do processo de desconstrução e reconstrução de espaços residenciais seletivos, as amenidades são essenciais no devir da produção imobiliária. Normalmente, variam de acordo com a ecologia local, valores culturais e simbólicos que são apropriados e/ou criados pelo capital incorporador.

No caso do Município do Rio de Janeiro, constatou-se que a cidade tem sido suporte para o consumo e produção de solo urbano pelos incorporadores imobiliários.

Nesse processo, a incorporação de novas áreas residenciais e/ou ratificação de outras ao espaço urbano, densificação do solo e deterioração e obsolescência simbólica de certos bairros constituem fenômenos que possuem uma de suas razões a discrecional distribuição e apropriação desigual das amenidades pelo mercado imobiliário. Disso resulta o mosaico de áreas segregadas da cidade. Por outro lado, essa segregação residencial é ainda reforçada pela própria mobilidade intra-urbana. Pesquisa realizada por Smolka (1992), a partir das Guias de Recolhimento do Imposto de Transmissão de Bens Imóveis-ITBI, revelou que, no período de 1985-88/1990, os fluxos intrazonas residenciais responderam por mais de 50% dos fluxos em todas as áreas. Isso sugere uma forte segregação residencial do espaço urbano.

Apesar da importância das empresas de construção/incorporação na produção de setores residenciais seletivos, sua participação representa apenas cerca de 20 a 30% da totalidade das unidades habitacionais construídas (Ribeiro, 1991, p.297). Esse fato revela a existência de diversas outras formas de produção do espaço residencial urbano que não foram consideradas neste trabalho. Na verdade, uma pesquisa como essa, ao mesmo tempo que visa a preencher lacunas sobre a temática da produção imobiliária no Rio de Janeiro, acaba expondo outras. No entanto, se conseguirmos despertar a curiosidade científica sobre tal fenômeno socioespacial, a missão desse *paper* estará cumprida.

Bibliografia

- ABREU, Maurício de A. *A evolução urbana do Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro: Instituto de Planejamento: Zahar, 1987.
- ALMEIDA, Roberto S. de. *Atuação recente da incorporação imobiliária no município do Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro, 1982. Dissertação (Mestrado) - Programa de Pós-Graduação em Geografia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, 1982.
- ANUÁRIO ESTATÍSTICO DA CIDADE DO RIO DE JANEIRO 1993/94. Rio de Janeiro: Centro de Informações de Dados do Rio de Janeiro, v. 11/12, 1994. 623 p.

- BERNARDES, Lysia M. C. Expansão do espaço urbano no Rio de Janeiro. *Revista Brasileira de Geografia*, Rio de Janeiro, v. 23, n. 3, p. 495-525, jul./set. 1961.
- CAMPOS, Pedro Abramo. *A dinâmica imobiliária*. Rio de Janeiro, 1988. Dissertação (Mestrado) - Instituto de Pesquisas e Planejamento Urbano Regional, Universidade Federal do Rio de Janeiro, 1988.
- CASTELLS, Manuel. *A questão urbana*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1983. 506 p.
- CENSO DEMOGRAFICO 1991. Rio de Janeiro: IBGE, 1992. 95 p.
- CORRÊA, R. L. *O espaço urbano*. Rio de Janeiro: Ática, 1989.
- HARVEY, David, Class structure and the theory of residential differentiation. In: _____. *Urbanization of capital*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1985.
- _____. *A justiça social e a cidade*. São Paulo: HUCITEC, 1980. 291 p.
- O NEILL, M. Mônica V. C. Condomínios exclusivos: um estudo de caso. *Revista Brasileira de Geografia*, Rio de Janeiro, v. 48, n. 1, p. 63-81, jan./mar, 1986.
- RIBEIRO, Luiz César de Q. *Da propriedade fundiária ao capital incorporador*: as formas de produção da moradia na cidade do Rio de Janeiro, 1991. Tese (Doutorado) - Organização de Alimentação e Agricultura das Nações Unidas, Universidade de São Paulo, 1991.
- _____. Global e local na análise da estruturação da cidade: reflexões metodológicas. SIMPÓSIO NACIONAL DE GEOGRAFIA URBANA 3., 1993. *Anais...* Rio de Janeiro: [s. n.], 1993.
- _____ et al. Produção imobiliária e uso do solo: as relações entre capital e propriedade na urbanização do Rio de Janeiro. In: RELATÓRIO de Pesquisa, Rio de Janeiro: Universidade Federal do Rio de Janeiro, Instituto de Pesquisas e Planejamento Urbano Regional, 1988.
- SMOLKA, Martin Oscar. O capital incorporador e seus movimentos de valorização. *Cadernos IPPUR/UFRJ*, Rio de Janeiro, jan./abr. 1987.
- _____. *Estruturas intra-urbanas e segregação social no espaço*: elementos para uma discussão da idade na teoria econômica. Rio de Janeiro: Programa Nacional de Pesquisa Econômica, 1983. (Série fac-símile, n. 13).
- _____. Mobilidade dos imóveis e segregação residencial na cidade do Rio de Janeiro. In: RIBEIRO, L. C. Q., LAGO, L. C. *Acumulação urbana e a cidade*. Rio de Janeiro: Universidade Federal do Rio de Janeiro, Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano Regional, 1992.
- _____. _____. ; ou como o mercado expulsa os pobres e redistribui os ricos. In: RELATÓRIO de Pesquisa, Rio de Janeiro: Universidade Federal do Rio de Janeiro, Instituto de Pesquisas e Planejamento Urbano Regional, 1990.
- _____. Mobilidade intra-urbana no Rio de Janeiro: da estratificação social à segregação residencial no espaço. *Revista Brasileira de Estudos de População*, São Paulo, v. 9, n. 2, p. 97-114, jul./dez. 1992.
- SOUZA, Maria Adélia A. de. Incorporação e espoliação: o cerne da verticalização. In: _____. *A identidade da metrópole*. São Paulo: HUCITEC, 1994. p. 187-196.
- TOPALOV, C. *Les promoteurs immobiliers*: contribution à l'analyse de la production capitaliste du logement en France, Mouton. Paris: La Haye, 1974.
- _____. *La urbanizacion capitalista*. México: Edico, 1979.

Resumo

A sugestiva desconcentração concentradora do mercado imobiliário carioca, sobretudo o de edifícios de apartamentos, é um fenômeno restrito às classes médias e altas da cidade. O fechamento da fronteira interna das incorporações em mercados como zona sul e em alguns bairros da zona norte tem sido acompanhado por uma redistribuição seletiva e espacial dos ricos para áreas que passam por contínua modificação da mercadoria-habitação. Esse processo é seguido por um enobrecimento artificial de bairros até então indesejáveis pela classe média e pela criação de uma forma de segregação residencial expressa nos condomínios exclusivos da Barra da Tijuca. Destarte, a estrutura segregada do espaço residencial é, simultaneamente, determinada e determinante das alterações do uso do solo provocadas, em grande parte, pelos agentes imobiliários.

Abstract

The suggestive concentrating desconcentration (on) of the carioca real estate market, mainly the one of apartments buildings is a phenomenon restricted to the middle and high social classes. The closing of inter borders of incorporations on markets such as south zone and other areas of the north zone has been accompanied by a selective redistribution and spacial one of the rich ones in the direction of areas under going a continuous modification of the real estate market. This process is followed by an artificial ennoblement of areas which were considered by middle class as not desirables, and the creation of a new type of segregation as seen in the exclusive condominiums of the Barra da Tijuca. Discard the segregated structure of the residential space and simultaneously determined and determined of the alterations provoked by the use of the soil, mainly due to the real estate agents.

COMPETITIVIDADE INTERNACIONAL, LOCALIZAÇÃO INDUSTRIAL E MEIO AMBIENTE: UMA ANÁLISE DA INDÚSTRIA DE ALUMÍNIO

*Gisela A. Pires do Rio**

Introdução

As questões relacionadas à localização industrial colocam, hoje, novas interrogações que vão além dos fatores tradicionais considerados nos modelos clássicos das teorias de localização industrial. Atualmente, importa menos a determinação da localização ótima de uma planta do que os aspectos relacionados às estratégias de competição entre firmas concorrentes, das quais a distribuição geográfica das unidades de produção constitui um ponto importante. Nos desenvolvimentos teóricos recentes há uma espécie de “redescoberta” da dimensão espacial nas dinâmicas industriais. Na escala internacional, as vantagens competitivas das firmas ou as vantagens comparativas dos diversos países não explicam satisfatoriamente as decisões de implantação de unidades de produção, nem o movimento geral de transferência de unidades produtivas de um lugar para outro. Sinteti-

camente, podemos considerar que as relações espaço-indústria são entremeadas por opções tecnológicas, formas diferentes de organização espacial e por intervenções dos diferentes atores; as relações espaço-indústria contêm, portanto, elementos que caracterizam as diversas construções socioespaciais.

Nos trabalhos relativos à Geografia Industrial é comum a apresentação da evolução e dos desdobramentos de contribuições teóricas de origem distinta (Manzagol, 1980; Chapman e Walker, 1991). Uma das características desses estudos é a separação entre as contribuições de geógrafos e economistas. Evidencia-se, nessas análises, a incorporação da dimensão espacial nos estudos econômicos. Entretanto, Blaug (1986) sugere, por exemplo, que a economia espacial se desenvolveu e se enfraqueceu ao longo do Século XIX completamente à margem das grandes correntes clássicas e neo-

clássicas. Blaug não considera um exagero afirmar que a economia dominante, até os anos 50, se limitava à análise de um mundo econômico sem dimensão espacial. Do mesmo modo, as contribuições dos geógrafos se concentravam, nesse mesmo período, na explicação de localizações industriais como resposta aos condicionantes do meio físico (os fatores naturais), assim como na busca de regularidades espaciais¹.

Hoje, há uma “redescoberta” da dimensão espacial pela economia, conforme foi assinalado anteriormente, especialmente nas análises relativas ao movimento de internacionalização da economia e nas opções e/ou modificações nas condições de localização dos novos investimentos, dele decorrentes. Cabe perguntar, portanto, qual a natureza dessa redescoberta. Gaudemar, Gaffard e Mougeot (1993) expressam essa redescoberta considerando que as questões de localização

* Doutora em Ciências Sociais, geógrafa do Departamento de Geografia da Universidade Federal do Rio de Janeiro - UFRJ. Doutora e Pesquisadora do Conselho Nacional do Desenvolvimento Científico e Tecnológico - CNPq.

¹ Em Geografia, a busca de regularidades espaciais encontra no funcionalismo sua maior expressão.

R. bras., Geogr., Rio de Janeiro, v.57, n.2, p. 29-40, abr./jun. 1995

constituem, na verdade, a maneira pela qual a dimensão espacial obriga-nos a reconsiderar os paradigmas de base anteriormente estabelecidos. Para esses autores, os *fatores de localização*, tais como as redes de infra-estrutura, ou ainda as políticas de localização dos estados ou das instâncias infranacionais, são suscetíveis de modificar as decisões econômicas criando uma situação de interdependência onde, *a priori*, a independência parecia constituir-se o elemento determinante (Gaudemar, Gaffard e Mougeot, 1993: 645).

A indústria de alumínio presta-se, desse ponto de vista, como estudo de caso. Primeiro, porque, como atividade ligada à exploração e transformação de um recurso natural - a bauxita-, esta indústria parece, à primeira vista, condenada a um certo "imobilismo", ditado pela localização fixa de minas de bauxita. Segundo, porque os elevados requerimentos em energia condicionam a implantação de unidades de eletrólise em áreas com grande disponibilidade de energia. Terceiro, porque alguns países que dispõem de condições naturais favoráveis para a implantação de unidades de eletrólise não desenvolveram um parque de produção de alumínio. E, finalmente, porque o acirramento das regulamentações ambientais pode intervir na competitividade da indústria e gerar novas demandas em termos de localização de unidades produtivas.

A análise desses aspectos requer uma abordagem comparativa na medida em que a idéia que sustenta esse trabalho considera que não é suficiente dispor de vantagens naturais para desenvolver uma capacidade de produção de alumínio, e que algumas escolhas de localização podem ser explicadas pela construção de vantagens competitivas espacialmente localizadas. Assim, o estudo comparativo de dois dos principais países produtores e

exportadores de alumínio primário, Brasil e Venezuela, evidencia que a expansão da capacidade de produção nesses países está associada à intervenção do ato público na construção de vantagens competitivas. Para tentar trazer elementos de resposta e melhor delimitar a problemática ora tratada, foi necessário: analisar em detalhe a distribuição geográfica da bauxita, alumina e alumínio, e a direção dos fluxos internacionais desses produtos; examinar a evolução dessa indústria e as transformações na estrutura espacial das diferentes empresas; e identificar os traços comuns e os diferentes modos de organização dessa indústria nos países em questão.

O objetivo deste artigo é discutir três pontos subjacentes à questão da localização e da transferência de unidades de produção para países em desenvolvimento, no contexto da internacionalização da economia. Assim, a questão da localização industrial remete para a discussão: a) do significado da competitividade internacional; b) da existência de uma gestão espacial por parte das empresas multissítios; e c) da captura do meio ambiente como elemento de estratégia das grandes empresas, quer do ponto de vista das estratégias de investimentos, quer do ponto de vista da gestão ambiental no interior dessas empresas.

O presente artigo examina, no capítulo: A Reestruturação da Indústria de Alumínio nos Anos 80, as transformações ocorridas na indústria de alumínio, na escala internacional; esta análise concentra-se na etapa final do processo de transformação da bauxita em alumínio (via eletrólise). Este capítulo chama a atenção para dois aspectos principais: a importância da eletricidade no processo de transformação e as características técnico-econômicas dessa indústria. No capítulo As Tendências Atuais de Localização de Plantas de Eletrólise discute-se as atuais tendências de localização das

plantas de eletrólise. O aumento dos preços de energia, por um lado, e as modificações ocorridas nas condições de base da indústria de alumínio, por outro lado, engendraram uma valorização de alguns recursos naturais disponíveis principalmente em países subdesenvolvidos, especialmente a disponibilidade de fontes de energia não fósseis. No capítulo Competitividade Internacional: Vantagens Comparativas e Vantagens Construídas discute-se o significado e os limites das noções de vantagem comparativa e vantagem competitiva, a primeira estando essencialmente vinculada às economias nacionais e a segunda às características das empresas. Nesse ponto introduz-se a noção de vantagem construída espacialmente localizada para analisar a natureza das escolhas espaciais efetuadas pelas diferentes empresas que compõem a indústria de alumínio. Particular atenção é dada aos investimentos realizados na Venezuela e no Brasil. No caso do Brasil, a implantação de projetos na Amazônia merece um destaque maior. O capítulo Meio ambiente: implicações estratégicas e competitivas procura analisar como as firmas se apropriam do meio ambiente para torná-lo uma função seletiva de competição internacional. Por fim, o último capítulo apresenta algumas considerações finais à guisa de conclusão.

A Reestruturação da Indústria de Alumínio nos Anos 80

Todo processo de reestruturação de uma indústria requer mudanças importantes nas relações entre firmas e países. Nesse sentido, a indústria de alumínio constitui um exemplo muito interessante. No plano internacional, o fechamento de unidades de produção em determinados países e, simultaneamente, a abertura de novas unidades de

produção em outros, em particular em países em desenvolvimento, resultaram numa nova distribuição geográfica da produção de alumínio. Este movimento caracterizou um processo de ajustamento locacional efetuado pelas diferentes firmas produtoras de alumínio. O processo de reestruturação reflete uma adaptação das principais firmas multinacionais de alumínio às novas condições de base desta indústria. Esse processo é parcialmente traduzido pelos sucessivos ajustes empreendidos pelas diferentes firmas nas suas respectivas estruturas espaciais.

O processo de ajustamento locacional foi marcado, entre outras coisas, pela modificação do perfil de provisão energético de grande parte das firmas. Este aspecto assume, sem dúvida, um caráter estratégico para a competitividade de cada firma, sobretudo após os dois choques do petróleo. De um modo geral, a importância da energia para a produção de bens e produtos é expressa em termos do conteúdo energético (kWh/tonelada ou tep/tonelada), indicando, assim, a quantidade de energia por unidade produzida. A título de exemplo, podemos citar os produtos mais intensivos em energia e o conteúdo energético médio respectivo: alumínio (2,9 tep/tonelada), amoníaco (0,9 tep/tonelada), cloro (0,7 tep/tonelada), aço e celulose (0,6 tep/tonelada), e cimento (0,1 tep/tonelada). Esta comparação indica, por um lado, que a amplitude de variação do conteúdo energético desses produtos é bastante ampla. Por outro lado, o alumínio caracteriza-se por ser o principal produto intensivo em energia, explicando, desse modo, a vulnerabilidade desta indústria às condições de provisão em energia elétrica.

Características Técnico-Econômicas da Indústria de Alumínio

A produção de alumínio primário compreende duas etapas sucessivas de transformação. A bauxita (alumínio na forma de minério) é transformada em alumina através de um processo químico de refino. A produção de alumínio é um processo eletrolítico, pelo qual a alumina é dissociada de seus dois componentes: alumínio e oxigênio. A demanda de energia concentra-se, neste último processo, principalmente sob a forma de eletricidade. Considerando-se as duas etapas de transformação, o processo eletrolítico representa, em média, 75% do total da energia utilizada na produção de alumínio. Esta característica exige que a localização de unidades de eletrólise esteja associada a uma malha energética que assegure o fornecimento de energia².

O elevado conteúdo energético explica, em linhas gerais, a diminuição da produção de alumínio observada nos países onde a geração de eletricidade dependia de um parque térmico apoiado na utilização de derivados de petróleo (Japão, Alemanha, França, por exemplo). Entretanto, este fato não pode ser considerado como exclusivo para a redução da capacidade de produção nesses países. Primeiro, porque a energia é um insumo cujo preço apresenta uma grande variação: as tarifas de eletricidade podem variar entre as diferentes empresas geradoras de um mesmo país e, naturalmente, entre os diversos países. Segundo, porque os contratos de provisão em eletricidade são negociados para longo prazo, reduzindo-se assim os efeitos de grandes oscilações no nível de pre-

ços das fontes primárias de energia. Os contratos de provisão de eletricidade para as unidades de eletrólise constituem, desse modo, um ponto importante para a implantação dessas unidades de produção num determinado sítio. As implicações espaciais dessas implantações serão analisadas um pouco mais adiante.

Deve-se lembrar que, até o início dos anos 70, a indústria de alumínio caracterizava-se por uma coordenação de atividades de tipo oligopólica: controle da oferta, determinação dos preços por um número reduzido de produtores³ e estabilidade do crescimento da demanda. Durante a década de 80, entretanto, esta indústria passou por grandes transformações que podem ser caracterizadas como estruturais, pois modificaram a própria natureza do modo de coordenação e as condições de base desta indústria. Sinteticamente, podemos esquematizá-las em três pontos principais: alteração no ritmo de crescimento da demanda, modificação no modo de determinação dos preços e entrada de novos concorrentes.

Após os dois choques do petróleo, a tendência de crescimento regular da demanda foi afetada pela crise econômica, modificando a natureza do crescimento. Em outros termos, o tipo de crescimento no período pós-choques foi marcado pela expansão dos setores de serviços, menos intensivos em metais. Os setores que comandavam o ritmo de crescimento do consumo de alumínio (construção civil, automobilístico, bens de consumo duráveis) reduziram suas atividades. Além disso, a concorrência de novos materiais, fibra ótica e novas ligas metálicas, por exemplo, atingiu o mercado tradicionalmente ocupado pelo

² Vale lembrar que o desenvolvimento da tecnologia de transmissão de eletricidade à longa distância "liberou" as plantas de eletrólise de sua localização nas proximidades das usinas geradoras de energia elétrica.

³ Atualmente, as seis maiores empresas produtoras de alumínio são: Alcoa, Alcan, Pechiney, Kaiser e Norsk Hydro. Esta última resultou da fusão das empresas norueguesas ASV (metais) e da empresa energética Norsk Hydro. Esta fusão foi acompanhada de um esforço considerável de investimentos sobretudo nos países europeus.

alumínio. Outrossim, a reciclagem de metais vem conquistando uma parte importante do mercado.

A modificação no mecanismo de determinação do preço internacional do alumínio acentuou a ruptura no modo de coordenação desta indústria. Na realidade, a entrada do alumínio para o London Metal Exchange (LME), em 1979, caracteriza o fim da fixação do preço internacional com base no preço produtor⁴. Embora o percentual comercializado através do LME seja da ordem de 5 a 10% das trocas internacionais, a cotação do alumínio neste mercado reflete a instabilidade da relação oferta/demanda e a incapacidade dos principais produtores em controlar a formação do preço.

Finalmente, a entrada de novos produtores constitui o terceiro elemento de ruptura do modo de coordenação de tipo oligopólico. Conforme foi anteriormente mencionado, o ajustamento efetuado pelas grandes firmas multinacionais de alumínio conduziu à concentração da produção em um número restrito de países. Entretanto, deve-se ressaltar uma diferença fundamental entre os "velhos" e os "novos" investimentos. Para efeito de simplificação, consideramos como "velhos" os investimentos em unidades de produção de alumínio primário anteriores a 1979, efetuados pelas firmas multinacionais segundo o padrão de investimento externo direto (IED). Em oposição, os "novos" investimentos correspondem àqueles realizados após esta data e segundo o que se denomina novas formas de investimento (Oman, 1989).

Esta diferença é importante. As novas formas de investimento (NFI) incluem a realização de projetos do tipo *joint-ventures* (com participação minoritária das firmas multinacionais), acordos de licença,

contratos de gestão, contrato de divisão da produção (que inclui, em retorno à participação de uma firma, ou de um consórcio, no projeto, uma cota da produção, previamente definida). A realização deste tipo de investimento foi viabilizada pela criação de empresas e/ou pela diversificação de atividades das empresas nacionais já existentes. Com as mudanças nas condições de realização dos novos projetos, as empresas nacionais ampliaram o respectivo poder de barganha com as firmas multinacionais. As NFIs surgiram como elemento de estratégia defensiva para firmas multinacionais, reduzindo, porém, seu controle sobre a produção de alumínio. No Brasil, a implantação do projeto Albrás/Alunorte, em Barcarena, seguiu este modelo (assim como o projeto da Mineração Rio do Norte)⁵. Esta forma de investimento foi igualmente empregada pela empresa venezuelana Alumínio de Venezuela e o consórcio japonês no projeto Venalum (Pires do Rio, 1994).

Esta última característica, a emergência de NFI, é indissociável da dinâmica do conjunto das empresas. Na realidade, ela fornece uma indicação para a compreensão das estratégias de localização de unidades de produção. Em outros termos, fontes de energia abundantes e baratas existem em vários lugares, entretanto, os novos investimentos privilegiaram determinadas localizações. Como será analisado no item a seguir, os novos investimentos em capacidade de produção apresentam algumas características semelhantes: o engajamento de empresas nacionais e a participação do Estado na expansão da capacidade de produção de alumínio primário. Tal fato conduz a uma situação de estrangulamento na estrutura interna dos países receptores desses novos investimentos, na medida

em que as operações tecnicamente e financeiramente mais arriscadas acabam por acentuar os desequilíbrios do mercado (Bomsel, 1990).

As Tendências Atuais de Localização de Plantas de Eletrólise

As mudanças na distribuição geográfica das atividades ligadas à produção de alumínio não se restringem apenas às unidades de eletrólise. Assim como as plantas eletrolíticas foram deslocadas ao longo dos anos 80, os investimentos nas atividades de exploração de minas de bauxita e de produção de alumina passaram por um processo de realocação. Sinteticamente, pode-se identificar esse processo de ajustamento de localização dos investimentos nas diferentes etapas de transformação do alumínio em três movimentos complementares (Pires do Rio, 1994):

1) a descoberta de novas jazidas de bauxita, sobretudo no Brasil, Suriname e na Guiné, foi seguida por uma redução das exportações da Jamaica. Entretanto, esses três países apresentam um modo diferente de inserção nos fluxos internacionais. Enquanto o Brasil e a Guiné se tornaram exportadores líquidos ($X - M > 1$), o Suriname fica um pouco à margem dos fluxos de exportação de bauxita. Este país tornou-se um importante exportador de alumina, sobretudo para o Brasil. Essas mudanças observadas nos fluxos de bauxita não modificaram essencialmente a dinâmica desse mercado na escala internacional;

2) a localização da produção de alumina, ao contrário, modificou-se sensivelmente. A implantação de unidades produtoras de alumina

⁴ Preço produtor corresponde ao preço estabelecido por uma firma, a maior, ou um pequeno número de firmas, com os menores custos de produção, caracterizando, assim, a situação de oligopólio.

⁵ O projeto Alumar, implantado no Estado do Maranhão, corresponde, ao contrário do projeto Albrás, a um dos últimos exemplos de investimento externo direto.

em determinados países sugere a definição de zonas intermediárias que abastecem o mercado internacional. Países como a Espanha e a Irlanda surgem como localizações intermediárias que transformam a bauxita africana, australiana e brasileira em alumina para aprovisionar as plantas de eletrólise localizadas na Europa. Esses países indicam a escolha por uma lógica de segmentação das três etapas de produção de alumínio.

3) finalmente, as mudanças observadas na localização da produção de alumínio coincide com um aumento das exportações do Canadá e da Austrália e com o surgimento de novos países produtores/exportadores como o Brasil e a Venezuela. Enquanto nos dois primeiros há uma expansão considerável da capacidade de produção existente, nos dois últimos, a implantação de uma importante capacidade de produção corresponde a novos investimentos efetuados no final dos anos 70 e início dos anos 80. Brasil e Venezuela apresentam, entretanto, modos diferentes de inserção nos fluxos internacionais. No Brasil, houve uma integração vertical a partir da exploração das minas de bauxita, mas tornando-se um importador de alumina. Na Venezuela, houve uma integração vertical mas em sentido contrário, isto é, houve uma integração a montante da produção de alumínio. Ao contrário do que se observou na Irlanda e na Espanha, a integração vertical no Brasil e na Venezuela é, principalmente, uma integração espacial da produção efetivada na escala regional.

Brasil e Venezuela apresentam uma especificidade importante. As respectivas políticas industriais desses países privilegiaram a associação de empresas públicas com as principais firmas multinacionais de alumínio, via formação de *joint-ventures*, e o desenvolvimento de uma atividade industrial integrada: da exploração das minas de bauxi-

ta à produção de alumínio primário para exportação. No contexto da crise da dívida, essa especificidade coloca uma questão importante sobre a diferença entre excedente comercial e competitividade internacional (Fajnzylber, 1988). Este aspecto será analisado a seguir.

Competitividade Internacional: Vantagens Comparativas e Vantagens Construídas

As dificuldades macroeconômicas associadas às necessidades de reembolso da dívida externa geraram efeitos importantes na estrutura produtiva dos países em desenvolvimento. Em outros termos, o serviço da dívida externa obriga esses países a reforçarem a orientação para exportação de suas economias, tendo em vista o aumento do fluxo de divisas. A questão da dívida externa perdeu seu status de questão preeminente nos países da América Latina. Em seu lugar surge, hoje, a questão da inserção competitiva desses países na economia internacional. A estabilização macroeconômica é condição necessária para essa inserção. Todavia, a noção de competitividade, muito recorrente em economia, é portadora de uma ambigüidade. A noção de competitividade é aplicada indistintamente para designar tanto o desempenho de uma única firma como o desempenho econômico de um país. Associada à noção de escala, podemos identificar uma competitividade microeconômica e uma competitividade macroeconômica.

A competitividade microeconômica refere-se à capacidade de uma firma em conquistar uma posição de líder numa determinada indústria. Nesse sentido, as

decisões de realização de investimentos em produtos ou processos, por exemplo, estão associadas ao ritmo das inovações tecnológicas. Esse ponto é levantado por Dosi (1988), Nelson e Winter (1982) para explicar o condicionamento das indústrias que se encontram na fase de maturidade oligopólica. Para esses autores, as mudanças tecnológicas estão relacionadas ao processo de produção, interferindo basicamente no conteúdo tecnológico do capital fixo. Aplicada à indústria de alumínio, os investimentos em inovações tecnológicas tendem a ser concentrados justamente nas plantas de eletrólise, onde se situa o ponto de estrangulamento, em termos de requerimentos em energia, do processo de transformação.

A noção de competitividade macroeconômica, mais complexa, diz respeito ao jogo intrincado que estabelece uma rede de elos entre os diferentes setores que compõem um espaço nacional. Para Porter (1990) são justamente esses elos entre setores que constituem a chave da vantagem competitiva das diversas economias nacionais. As empresas, firmas ou redes transcorporativas operando nesta escala constituem, portanto, apenas um dos elementos formadores da competitividade. A competitividade macroeconômica envolve, assim, a maneira pela qual a tecnologia é gerada, adquirida e utilizada, a capacidade de regulação do Estado e a configuração sociocultural dos diferentes espaços. Cabe lembrar, por outro lado, que o reatamento desses elementos no espaço pressupõe a ação de instâncias infranacionais que confere uma seletividade espacial para a efetivação dos investimentos.

Implicitamente, a noção de competitividade microeconômica está associada aos mecanismos de concorrência e rivalidade entre firmas, enquanto a competitividade macroeconômica envolve os mecanismos

de concorrência locacional. Neste segundo caso, impõe-se, como elemento principal, a presença de atores territorializados. É, por conseguinte, através das estratégias adotadas por esses atores que Dourrille (1990) indica a mudança de natureza das vantagens comparativas "clássicas", isto é, as vantagens comparativas deixam de ser estáticas para se tornarem essencialmente dinâmicas. Em outros termos, a inserção competitiva passa pela capacidade de cada espaço em projetar e incorporar os elementos que assegurem o que Anderson (1986) denominou de revolução logística. A este respeito, Chesnais (1986) sugere que a tecnologia é hoje um elemento perturbador da estabilidade das vantagens comparativas tradicionais (dotação de fatores).

Assim, a competitividade macroeconômica, e seu rebatimento no espaço, não pode ser apreendida fora do contexto da organização do espaço. Historicamente construído, o espaço torna-se igualmente fonte de competitividade. Os fatores de localização apontados como ubíquos, isto é, aqueles que permitiriam a extrema liberdade de localização das indústrias *footloose*, só podem ser apreendidos como tais em função da escala considerada. Esse aspecto é essencial. Se por um lado, a distribuição geográfica das reservas de bauxita e a disponibilidade de energia para a produção de alumínio podem ser apreendidas em escala mundial, as características específicas do sistema tarifário, por outro lado, só podem ser consideradas como ubíquos em escala nacional ou em escala regional. A possibilidade, pois, de se construir vantagens competitivas espacialmente localizadas (Gaffard e Romani, 1990) permite às empresas transnacionais operar diferencialmente suas opções espaciais.

As políticas setoriais e os mecanismos de intervenção do ator público desempenham, desse ponto de vista, um papel de extrema importância na concorrência locacional para a implantação de unidades industriais. O desenvolvimento da indústria de alumínio no Brasil e na Venezuela ilustra muito bem este último aspecto.

Vantagens Construídas: Brasil e Venezuela

Cabe notar que a indústria de alumínio nesses dois países é geralmente apontada como vetor de desenvolvimento regional a partir do aproveitamento das vantagens comparativas: disponibilidade de recursos minerais (bauxita) e disponibilidade de energia barata. Porém, as análises fundadas na teoria das vantagens comparativas tendem a negligenciar a interação entre território e atores econômicos que servem de contrapeso às incertezas estruturais da economia internacional. Uma rápida análise das bases contratuais para a implantação de unidades de eletrólise, no Brasil e na Venezuela, mostra que as intervenções do Estado procuram desenvolver as vantagens comparativas naturais, criando, ao mesmo tempo, uma série de outras vantagens, denominadas, aqui, vantagens construídas. O exame detalhado deste conceito é apresentado mais adiante.

A atratividade locacional destes países apóia-se em dois tipos de intervenção: construção de infraestrutura de transporte e de energia, e a concessão de subvenções generalizadas. Nesse sentido, a "competitividade" da indústria de alumínio nesses países deve ser relativizada. A implantação de unidades de eletrólise na Venezuela foi acompanhada de contratos

de fornecimento de energia elétrica bastante favoráveis para as empresas produtoras de alumínio. Sinteticamente, essas condições dizem respeito: ao prazo de fornecimento de energia elétrica (30 anos); ao nível das tarifas de energia elétrica inferiores a 10 US\$/MWh; à vinculação das tarifas de eletricidade ao preço internacional do alumínio; e à garantia de expansão do sistema de transmissão com um custo de investimento reduzido (Pires do Rio, 1994).

No Brasil, as cláusulas contratuais no fornecimento de energia elétrica para a indústria de alumínio variam de projeto para projeto⁶. Entretanto, a Portaria nº15, de 6 de fevereiro de 1992, do Ministério da Infra-Estrutura definiu a seguinte fórmula para cálculo da tarifa de energia elétrica:

$$T = C * P * m$$

onde:

$$T = \text{tarifa média}$$

$C = 0,018$ valor sobre a base do conteúdo energético

$P =$ Preço médio de venda do alumínio, LME

$m =$ taxa de câmbio

Esta fórmula se aplica às usinas nas quais o fator de carga é igual ou superior a 90% e a relação entre as despesas com energia elétrica e vendas seja igual ou superior a 15%. Além disso, este documento prevê o consentimento de reduções no valor da tarifa em vigor quando o preço for inferior a US\$ 1.600 por tonelada. Ora, o patamar de US\$ 1.600 por tonelada permaneceu durante vários anos sem ser atingido⁷. Assim, ao estabelecer um patamar elevado como limite para as reduções tarifárias, o cálculo da tarifa visava explicitamente a favorecer os produtores de alumínio. Este as-

⁶ No caso da produção de alumínio, a interconexão com a rede de energia elétrica constitui um elemento essencial da captação de renda. O consumo de energia elétrica da Albrás e da Alumar representa em torno de 47% da energia gerada pela Eletronorte. Em termos de participação na receita auferida pela Eletronorte, as duas plantas de eletrólise correspondem a 50% das vendas dessa concessionária (Pires do Rio, 1994).

⁷ Em setembro de 1994, o preço do alumínio no LME atingiu US\$ 1.500 por tonelada.

pecto revela a importância das intervenções públicas para determinados setores. No caso da indústria de alumínio, a “competitividade” é fundamentalmente assegurada pelo jogo de incitações fiscais e tarifárias operando na escala regional. O papel exportador desta indústria justifica, do ponto de vista do Estado, a concessão de tais benefícios. Esta indústria representa, por um lado, a entrada de divisas, a criação de empregos e exerce, ainda, uma influência na organização da economia na escala regional (Região Amazônica, no Brasil, e na Região de Guayana, na Venezuela). As reduções tarifárias levantam, por outro lado, a questão da transferência de recursos intersetoriais.

Este ponto é essencial quando consideramos o contexto da crise da dívida. Para atender aos compromissos assumidos em relação ao pagamento do serviço da dívida, as políticas de ajustamento preconizadas pelo FMI e pelo Banco Mundial determinam, ao mesmo tempo, o aumento das exportações e o fim do sistema de subvenções associado a uma política de realidade tarifária. Conforme anteriormente observado, há uma diferença entre gerar excedentes comerciais e competitividade. A indústria de alumínio é geradora de um excedente comercial importante. Todavia, sua competitividade deve ser relativizada.

A competitividade é determinada, em linhas gerais, pela incorporação de progresso tecnológico. Ora, o alumínio primário constitui uma *commodity*⁸, logo, a incorporação da inovação tecnológica nesta indústria observa-se, principalmente, no processo de produção, limitando, portanto, as possibilidades de investimentos na diferenciação do produto. Desse ponto de vista, um dos pon-

tos fundamentais das reduções tarifárias consiste no estabelecimento de um valor elevado do conteúdo energético (18 kWh/tonelada) para a base de cálculo da tarifa de energia elétrica⁹. Além disso, ao fixar um patamar para o conteúdo energético acima da média internacional (16 kWh/tonelada), as bases tarifárias não atuam como fator incitativo do aumento da eficiência energética no processo de produção.

Ao considerarmos a noção de vantagem construída espacialmente localizada, observa-se uma mudança no tratamento desta questão. Assim, podemos distinguir três tipos de vantagens construídas: a infraestrutura, a organização jurídico-institucional e os incentivos fiscais e creditícios. Por um lado, a implantação de uma rede de energia constitui um dado fixo cujo funcionamento não se justifica necessariamente na escala regional. Por outro lado, a irreversibilidade gerada pela construção da infraestrutura de energia elétrica pode condicionar a orientação de fluxos gerando uma seletividade de áreas propícias para tais investimentos (ou determinar a “vocação” de tal região). Essa perspectiva é, do ponto de vista das indústrias eletro-intensivas, uma condição necessária, mas não suficiente para a localização de um investimento.

Deve-se ressaltar, ainda, que a antecipação da malha energética à implantação desses projetos traz, implicitamente, a idéia de que a energia poderia “neutralizar” o espaço em função da crescente capacidade de transferência de blocos de energia num sistema interligado (Pires do Rio, 1989). Todavia, à natureza distinta das vantagens comparativas dos espaços nacionais e das vantagens competitivas das firmas se contrapõe uma lógica territorial.

A indústria de alumínio na Amazônia compreende a exploração de bauxita (Trombetas), a produção de alumina e de alumínio (Albrás/Alunorte e Alumar, no Maranhão). Na organização desta indústria, observa-se que a forma predominante de investimento diz respeito à formação de *joint-ventures* com a participação de diferentes firmas. Na composição acionária da MRN participam, além da CVRD (40%), a CBA (10%), a Norsky Hydro e a Reynolds (5% cada uma), a Alcan (12%) e a Alcoa (13,2%). O projeto Alunorte apresenta uma estrutura acionária menos diversificada: basicamente o projeto é dividido entre a CVRD (60,8%) e o NAAC (Nippon Amazonian Aluminium Consortium, 9,2%). No projeto Albrás, a CVRD tem uma participação de 51% enquanto o NAAC participa a 49%¹⁰. A Alumar apresentava, até recentemente, a seguinte estrutura: 60% Alcoa e 40% Billiton (subsidiária do grupo atuando na área de metais). Em julho de 1994, a Shell concluiu a venda da maioria dos ativos da Billiton para a empresa sul-africana Gencor. Deve-se lembrar que a implantação destas unidades de produção de alumínio primário tornou-se possível devido ao desenvolvimento de projetos hidrelétricos na região, em especial, a usina de Tucuruí.

Não se pretende analisar neste artigo os efeitos (positivos e negativos) provocados pela decisão de implantação desses projetos industriais na Amazônia. Contudo, cabe observar que, independentemente da avaliação que se pode fazer, hoje, dessa estratégia, o “mapa” da organização da indústria de alumínio na região sugere a convergência da estratégia de reestruturação das firmas e a criação de vantagens locais pelo Estado. Voltada

⁸ *Commodities* são bens indiferenciados, produzidos em grande quantidade e destinados ao mercado internacional.

⁹ De um modo geral, as inovações tecnológicas na produção de alumínio concentram-se na linha de cubas. Em 1990, o conteúdo energético médio, a nível mundial, estava em torno de 16 000 kWh/tonelada. Atualmente, o desenvolvimento da tecnologia Pechiney, nova geração de cubas de eletrólise percorridas por uma corrente elétrica de 180 000 ampères, reduziu o conteúdo energético na usina de Dunkerque para 13 200 kWh/tonelada.

¹⁰ Deve-se notar que esta participação não corresponde ao direito de voto no conselho administrativo.

para o mercado externo, essa indústria deverá, a curto prazo, recuperar o ritmo de investimentos. A Alunorte, por exemplo, anunciou a entrada em operação de 300 mil toneladas de alumina a partir de maio de 1995. No contexto de globalização, o desenvolvimento dessa indústria parece estar associado a um movimento simultâneo de especialização e integração. Entretanto, esta especialização não poderá se resumir exclusivamente à produção de lingotes.

Estas considerações conduzem à conclusão de que uma abordagem estritamente em termos de diferencial de custos de fatores de produção, a partir de vantagens comparativas, não fornece elementos de resposta satisfatórios para a análise das relações espaço-indústria. O interesse por essas relações exige o exame das vantagens construídas. Conforme foi mencionado, as vantagens construídas são diretamente ligadas às políticas econômicas e territoriais executadas pelas diferentes instâncias nacionais e infranacionais, sendo viabilizadas pelos mecanismos incitativos de localização de atividades econômicas. Em outros termos, as vantagens construídas se distinguem das vantagens comparativas, pois, ao contrário destas, são essencialmente dinâmicas, fruto do jogo complexo de influências de ordem técnica, econômica e política, internas à organização de um território e externas a ele. Todo o problema consiste, então, em transformar esses elementos em elementos dinamizadores do desenvolvimento socioespacial na escala regional/local.

Por fim, cabe lembrar um aspecto fundamental até agora não tratado neste artigo: a questão ambiental. Consideramos que há um leque de

ações possíveis neste campo que constituem objeto de estratégia por parte das empresas transnacionais. A formulação de uma política de gestão territorial e ambiental deve viabilizar a criação de capacitação tecnológica a fim de engendrar uma mudança na trajetória desta indústria. Desse ponto de vista, as inovações tecnológicas têm um papel de extrema importância abrindo perspectivas para aperfeiçoamentos nos processos de produção, para o aproveitamento dos rejeitos, e para o desenvolvimento de novos produtos. A questão colocada, portanto, para as empresas diz respeito às diversas maneiras de transformar o problema ambiental em fonte mitigadora de relações de cooperação de P&D entre os diferentes atores privados.

Meio Ambiente: Implicações Estratégicas e Competitivas

O meio ambiente pode afetar as condições de competitividade internacional? Essa questão vem permeando todo o processo de negociação para a implantação de medidas de controle de impactos ambientais. Na escala internacional, as recentes discussões sobre o efeito estufa concentraram suas baterias sobre a adequação dos instrumentos econômicos mais adequados para o controle de externalidades ambientais¹¹. A implantação de mecanismos incitativos e coercitivos está longe de ser equacionada. As indústrias intensivas em energia, como a produção de alumínio, são alvos privilegiados na adoção de medidas restritivas de controle ambiental, quer do ponto de vista

da pressão que exercem sobre os recursos naturais, quer do ponto de vista da intensidade energética.

Alguns autores estimam que a questão ambiental deverá interferir na evolução dessa indústria no médio prazo (Crowson, 1989; Humphreys, 1990). Esta expectativa apóia-se, por um lado, no fato de que as empresas serão obrigadas a se adaptarem às novas regulamentações ambientais dos diferentes países onde estão implantadas. As empresas serão obrigadas, por outro lado, a elaborar políticas ambientais próprias para conduzir medidas de controle e de recuperação de áreas degradadas pela atividade de mineração ou de controle de emissões e de material de rejeito gerados nas atividades de transformação.

Segundo as publicações *International Primary Aluminum Institut* (IPAI), os impactos ambientais da produção de alumínio podem ser esquematicamente apresentados do seguinte modo:

- a exploração da bauxita, como as demais atividades de mineração, gera resíduos oriundos da lavagem do mineral. Estima-se que na extração de uma tonelada de bauxita 75% seja transformado em alumina. O vazamento do material sólido restante pode acarretar a contaminação das águas de superfície e do lençol freático. A emissão de poeiras associada à atividade de extração, assim como a emissão de gás de mina são fontes de poluição atmosférica. A erosão dos terrenos, o desmatamento (principalmente em áreas de floresta tropical) constituem também impactos importantes no que diz respeito à fertilidade dos solos.

¹¹ O debate sobre a adoção de instrumentos econômicos tendo em vista a redução das emissões de carbono, na escala internacional, privilegia duas vertentes principais: as permissões de emissão negociáveis (PEN) e a fixação de uma taxa. O primeiro instrumento consiste na atribuição de quotas (PEN) a cada país em função de critérios a serem definidos em *forum* internacional; dentre os critérios apontados ressalta-se a população e o consumo de energia. O segundo instrumento diz respeito à adoção de uma taxa internacional incidente sobre as emissões de carbono. Neste caso, uma instituição internacional seria encarregada de captar e redistribuir, segundo critérios previamente estabelecidos, os fundos recolhidos. Para uma comparação entre esses dois instrumentos ver Hourcade e Baron, 1993; Godard, 1993b.

- em segundo lugar, a “lama vermelha” constitui o principal rejeito tóxico gerado pelo processo Bayer (transformação da bauxita em alumina). A descarga desse efluente nos rios e lagos gera a contaminação das águas em função da elevada concentração de óxidos (Fe_2O_3 , TiO_2 , Al_2O_3 , CaO_3 , Na_2O). Para cada tonelada de alumina, produz-se a mesma quantidade de “lama vermelha”. Todo o problema dessa etapa de transformação consiste em assegurar as condições de estocagem e a redução da toxicidade desse material, evitando, assim, a contaminação das águas.

- em terceiro lugar, o processo Hall-Héroult exige uma alimentação contínua de flúor na linha de cubas. Os efluentes gerados pela eletrólise são constituídos basicamente de gás fluorídrico (HF). Além do flúor, o coque dos anodos contém de 2 a 3,5% de anidro sulfuroso (SO_2) que constitui uma fonte de poluição atmosférica importante. Essa emissão é considerada de menor importância se comparada às emissões de enxofre de centrais termelétricas a carvão. Entretanto, alguns países adotaram normas restritivas quanto ao nível de emissão de anidro sulfuroso.

A apresentação sintética dos impactos ambientais, geralmente, identificados pelas empresas produtoras de alumínio permite algumas considerações sobre a natureza do impacto ambiental considerado pelas empresas. A noção de impacto ambiental considerada pelas empresas limita-se à modificação potencial do meio físico, isto é, a unidade de produção é geradora de uma externalidade, que compromete a capacidade de dispersão e/ou absorção do ecossistema no qual esta unidade está localizada. Desse ponto de vista, a gestão do meio ambiente pelas empresas produtoras tende a acentuar os aspectos ope-

racionais a curto prazo, objetivando minimizar os disfuncionamentos no interior de um determinado sítio de produção e, em alguns casos, nas imediações desse sítio. Assim, os parâmetros susceptíveis de serem mensurados (temperatura, velocidade e direção dos ventos, topografia, permeabilidade dos solos, profundidade do lençol freático, vulnerabilidade da flora) são utilizados para determinar a capacidade de absorção, pelos diversos ecossistemas, dos diferentes tipos de efluentes gerados pelo processo de transformação.

Embora a discussão sobre o conteúdo da noção de impacto ambiental seja extremamente interessante, este artigo se restringe à captação do meio ambiente pelas grandes empresas para torná-lo um parâmetro passível de controle. Coloca-se, desse ponto de vista, a questão sobre o significado da excelência no desempenho ambiental de uma empresa em termos de gestão ambiental. Para a empresa, o desempenho ambiental terá implicações estratégicas e competitivas na busca de mercados internacionais. Se as restrições ambientais podem ser consideradas pelas empresas como fonte de diferenciação potencial de competitividade entre os diversos países, a adoção de medidas restritivas de proteção ambiental ou de regulamentações mais rígidas, não constitui *a priori* um elemento determinante para a realização de ajustamentos locais na escala mundial.

Para as empresas multisítios, as decisões de localização de novos investimentos refletem a representação que os industriais fazem da evolução de um mercado a longo prazo (Pires do Rio, 1994). Em um contexto de incertezas, torna-se extremamente difícil a tomada de decisão para a realização de novos investimentos. Mesmo os processos de transferência de plantas industriais que envolvem tanto as decisões relativas ao fechamento

de unidades em operação e a abertura de novas unidades em outro lugar gera custos irrecuperáveis (*sunk costs*) importantes. As empresas transnacionais, por outro lado, operam vários sítios de produção. Esta característica é importante porque permite às firmas efetuarem uma peregrinação entre os diferentes sítios, assegurando, dessa forma, uma rentabilidade média e a possibilidade de gerir os riscos de ruptura de abastecimento.

Para as empresas, o essencial das preocupações ambientais permanece à área circunvizinha às unidades de produção. As pressões externas visando a limitar certas externalidades negativas, fora da sua “área de influência”, são consideradas sem legitimidade. Entretanto, as pressões “externas” para a proteção do meio ambiente podem conduzir as empresas a adotarem novas estratégias. Nesse contexto, duas linhas estratégicas surgem como respostas das empresas para as restrições ambientais: as inovações tecnológicas e a antecipação de um quadro normativo dentro do qual elas pretendem operar.

Os investimentos em tecnologia se inscrevem numa dinâmica de busca de uma vantagem concorrencial (Porter, 1990) num mercado limitado no que diz respeito à diferenciação de produtos. Entretanto, a redução do conteúdo energético e os investimentos no desenvolvimento de tecnologias de controle e tratamento de efluentes representam a possibilidade de criar uma renda pela exploração do *brevets*. A título de exemplo podemos citar o processo A398, desenvolvido pela firma americana Alcoa. Essa tecnologia, mesmo sendo considerada uma inovação menor, no sentido atribuído por Dosi (1990), consiste na colocação de anodos pré-cozidos na linha de cubas. Este processo é considerado pela agência ambiental americana como sendo a melhor tecnologia disponível para a recuperação da fluorina.

A segunda linha estratégica diz respeito à antecipação de normas ambientais incidentes sobre os processos e produtos. Na realidade, esse comportamento estratégico constitui uma defesa *vis-à-vis* possíveis medidas restritivas a serem adotadas pelas diferentes economias nacionais. As empresas procuram antecipar o *timing* da ação dos atores externos à indústria. No plano internacional, uma concertação entre produtores em torno de uma normatização única constitui um ponto fundamental para a redução das assimetrias de informação num mercado altamente concorrencial. Nesse sentido, vale ressaltar as atuais negociações no âmbito da International Standard Organization (ISO) para a implantação de normas de gestão ambiental (ISO 14 000)¹².

Essa segunda linha merece ser um pouco mais detalhada. A série ISO 14 000 compreende um conjunto de formulações gerais que dizem respeito a três aspectos principais: diretrizes e guias para sistemas de gestão ambiental, avaliação e certificação de qualidade ambiental, e critérios para avaliação da qualidade e eficácia das relações empresa-indústria. Tais formulações são de natureza diversa. Enquanto as formulações relativas às normas constituem documentos de caráter mandatório, as formulações relativas aos guias têm um caráter de orientação para adoção de procedimentos de controle e gestão. Em linhas gerais, ao privilegiar aspectos técnicos e ao adotar uma perspectiva do ponto de vista da produção, a concepção de um sistema para gestão ambiental se restringe à idéia de competitividade microeconômica.

É interessante notar que nos documentos de divulgação da ISO 14 000 os princípios de gestão ambiental devem ser compatíveis com

o desenvolvimento sustentável. Embora a discussão sobre o conteúdo implícito do conceito de desenvolvimento sustentável fuja aos objetivos desse trabalho, parece pertinente indagar-nos sobre a razão desse conceito ser chamado a exercer um papel auto-explicativo ou imposto como expressão concreta de uma estratégia de gestão eminentemente privada. A rigor, a concertação entre empresas para o estabelecimento de critérios normativos quer a nível de especificações de produtos, quer a nível de processos industriais, não necessita apoiar-se em estratégias de desenvolvimento que pressupõem uma reformulação na gestão dos recursos naturais em uma determinada sociedade, tal como pressupõe o desenvolvimento sustentável.

A partir dessas considerações, podemos analisar algumas implicações subjacentes à adoção de uma estratégia normativa que tenta antecipar o *timing* da ação pública. Não se pretende aqui esgotar este assunto, mas apenas levantar algumas questões que nos parecem relevantes. As diretrizes gerais para sistemas de gestão ambiental e para certificação ambiental insistem sobre o engajamento voluntário por parte das empresas. Tal fato pressupõe dois aspectos importantes: por um lado, o reconhecimento da legitimidade do órgão coordenador; por outro, um processo de negociação prévio para o estabelecimento de diretrizes e normas, aceitáveis, pelas partes contratantes, tanto no que diz respeito ao mérito, quanto ao horizonte temporal para implementação de tais normas.

Esses dois aspectos indicam, assim, que a antecipação pelas empresas deste *timing* privilegia os mecanismos de “incentivos de mercado”, precisamente em oposição aos mecanismos de “comando e controle”¹³, geralmente sob a respon-

sabilidade do ator público (Pearce, 1990). Deve-se ressaltar que os mecanismos de comando e controle referem-se à ação do ator público nas escalas nacional, regional e local. Uma política ambiental deveria afirmar-se como uma política transversal às demais políticas setoriais pelas implicações tecnológicas, sociais, culturais, funcionais e, principalmente, espaciais. Entretanto ao ser “capturado” pelas empresas na forma de uma política de gestão empresarial, o meio ambiente fica circunscrito à relação de forças entre grupos de interesse que são potencialmente concernidos pelos problemas ambientais (Godard, 1993a).

Outrossim, a relação empresa - meio ambiente apresenta-se em dois níveis distintos: as respostas de ordem organizacional, caracterizadas por interdependências não mercantis; e a definição de padrões internacionais que regulem a atividade produtiva. A esse respeito, Godard (1993b) salienta que a questão da definição de padrões internacionais não pode ser considerada científica ao mesmo título que a questão sobre a compreensão dos mecanismos de funcionamento do meio ambiente. Assim, o estabelecimento de *standards* “verdadeiros” ou “falsos” será função da maneira pela qual cada sociedade pondera certos inconvenientes. Na realidade, toda a dificuldade consiste em passar essas preferências, variáveis no tempo e no espaço, pela lógica de um mercado privado. A decisão, portanto, de conciliar interesses divergentes consiste numa decisão predominantemente política.

Conclusão

O panorama da indústria de alumínio mostrou que as transformações ocorridas nessa indústria, durante a década de 80, foram transfor-

¹² A série ISO 14000 compreende um conjunto de normas que está em processo de negociação no interior da International Organization for Standardization.

¹³ Entende-se por mecanismos de incentivos de mercado as medidas que tentam sinalizar tensões a longo prazo sobre os recursos ambientais; neste caso estão incluídas taxas e permissões de emissões negociáveis. Os mecanismos de comando controle referem-se às diferentes formas de sanções previstas na forma da lei e à instituição de zoneamentos ecológicos que tenta direcionar e incorporar os recursos ambientais à organização espacial.

mações de ordem estrutural modificando o próprio modo de coordenação das atividades econômicas a ela vinculadas. O movimento de redistribuição geográfica das capacidades de produção indica mais do que uma modificação na participação relativa dos países. Esse movimento apoiou-se principalmente numa concorrência macroeconômica comandada pelos diferentes espaços nacionais. Nos países em desenvolvimento, como o Brasil e a Venezuela, a intervenção do ator público, em seu sentido mais amplo, condicionou a própria reestruturação espacial dessa indústria.

A crise ambiental que emerge nos anos 90 coloca questões que afetam diretamente essa indústria: quer no que diz respeito à pressão sobre os recursos naturais, quer nos padrões de consumo de energia. Do ponto de vista estritamente econômico, o impacto ambiental é considerado uma externalidade causada por A e repercutindo em B. Esse ponto é importante na forma como as empresas incorporam o meio ambiente

em suas estratégias. As restrições ambientais constituem, para as empresas, um elemento de competitividade ao mesmo título que o preço de um insumo utilizado diretamente no processo de produção, algo portanto que pode ser objeto de controle ou de estratégia. Todavia, as restrições ambientais são de natureza distinta das restrições energéticas. Em outros termos, para continuarmos na lógica puramente econômica, as restrições energéticas do tipo choques do petróleo, por exemplo, representaram uma mudança radical nas condições de base dessa indústria; tal fato explica-se na medida em que os choques do petróleo se constituíram num sinal não antecipado pelas empresas. Torna-se claro, por conseguinte, que ao incorporar o meio ambiente como objeto de estratégia e de negociação internacional, as empresas estão, na realidade, antecipando um quadro que sinalize claramente tanto as regras de concorrência quanto os custos exigidos pelos investimentos em gestão ambiental.

Finalmente, no que diz respeito às considerações sobre as vantagens construídas, cabe reiterar o papel do ator público como elemento indutor de “irreversibilidades”, no que tange à utilização do espaço para determinado fim, e como criador de dinâmicas socioespaciais que intervieram na lógica espacial das diferentes empresas produtoras de alumínio. A extensão do tema aponta para a questão das interações espaço-indústrias que assumem um caráter dinâmico. Resta saber se uma inserção competitiva na economia mundial pode desvincular-se de um projeto nacional. Em outros termos, a questão que se coloca é saber se a competitividade microeconômica pode prescindir de um delineamento claro de uma política socioespacial. Esta última será mais ou menos espacialmente seletiva justamente em função da capacidade dos diferentes atores territorializados em criarem mecanismos de coordenação que assegure vantagens espacialmente localizadas.

Bibliografia

- ANDERSON, A. E. The four logistical revolutions. *Papers of the Regional Science Association*, v. 56, p. 1-12, 1986.
- BECKER, B. *Geopolítica da Amazônia*. Rio de Janeiro: Zahar, 1982.
- BLAUG, M., *La pensée économique: origine et développement*. Paris: Economica, 1986.
- BOMSEL, O. *L'investissement minier et métallurgique dans le Tiers Monde: la fin des grands projets ?* Paris : Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico, 1990.
- CHAPMAN, K., WALKER, D. *Industrial location*. Oxford: B. Blackwell, 1991.
- CHESNAIS, F. Science, technology and competitiveness. *Science Technology Industry Review*, v. 4, p. 51-119, 1986.
- COELHO, M. C. N. *Socioeconomic impacts of the Carajas railroad in Maranhão, Brazil*. Syracuse, 1991. Tese (Doutorado) - Syracuse University, 1991.
- CROWSON, Ph. Sur quels critères développer des nouvelles capacités? *Réalités Industrielles/ Annales des Mines*, p. 9-15, maio 1989.
- DELEAGE, J-P. Ecologie, les nouvelles exigences théoriques. *Ecologie politique*, n. 1, p. 1-12, 1991.
- DOSI, G. Sources, procedures, and microeconomics effects of innovation. *Journal of Economics Literature*, v. 26, p. 1120-1171, 1988.
- DOURRILLE, E. Le système productif japonais joue la carte de la globalisation. *Economie Statistique*, n. 232, maio, 1990.
- DUCLOS, D. Les industriels et l'environnement: un nouveau paradigme. *Ecologie Politique*, v. 5, p. 95- 122, 1993.
- FAJNZYLBER, F. Amérique latine : restructuration productive et incorporation du progrès technique. *Revue de l'énergie*, n. 406, out./nov, p. 594-621, 1988.

- GAFFARD, J. L., ROMANI, P. M. A propos de la localisation industrielle: le district marshallien. *Revue Française d'Economie*, v. 5, n. 2, p. 171-185, 1993.
- GAUDEMAR, J-P, GAFFARD, J-L, MOUGEOT, M. L'économiste face à la localisation des activités. *Revue Economique*, v. 44, n. 4, p. 645-669, 1993.
- GIRAUD, P-N. *Géopolitique des ressources minières*. Paris: Economica, 1983
- GODARD, O. Stratégies industrielles et conventions d'environnement: de l'univers stabilisé aux univers controversés. In: ENVIRONNEMENT et société 93/95. Paris: CIRED, 1993a.
- _____. Taxes. In: LES INSTRUMENTS économiques internationaux et les changements climatiques. Paris: Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico, 1993b.
- HOURCADE, J-C, BARON, R. Permis démissions négociables. In: LES INSTRUMENTS économiques internationaux et les changements climatiques. Paris: Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico, 1993.
- HUMPHREYS, D. Towards an EEC minerals policy? *Resources Policy*, v. 16, n. 4, p. 35-46, 1990.
- LOBO, M. A. *Estado e capital transnacional na Amazônia: o caso Albras e Alunorte*. Belém, 1989. Tese (Mestrado) - Núcleo de Altos Estudos Amazônicos, Universidade Federal do Pará.
- MANZAGOL, C. *Logique de l'espace industriel*. Paris: Presses Universitaires de France, 1980.
- MORVAN, Y. *Fondements d'économie industrielle*. Paris: Economica, 1985.
- NELSON, R. R, WINTER, S. G. *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge: Harvard University Press, 1982.
- OMAN, C. *Les nouvelles formes d'investissement dans les industries des pays en développement: industries extractives, pétrochimie, automobile, textile; agroalimentaire*. Paris: Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico, 1989.
- PEARCE, D. *New environmental policies: recent OECD country experience*. Paris: Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico, 1990.
- PORTER, M. E. *Choix stratégique et concurrence*. Paris: Economica, 1990.
- RIO G, Pires do. *Dinâmica do sistema energético do Brasil: uma abordagem geopolítica*. Rio de Janeiro, 1989. Tese (Mestrado) - Coodenação dos Programas de Pós-Graduação em Engenharia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, 1989.
- _____. *Délocalisation de l'industrie de l'aluminium et géographie industrielle: entre les contraintes énergétiques et les contraintes environnementales*. Tese (Doutorado) - École des Hautes Études en Sciences Sociales, 1994.

Resumo

O objetivo do presente artigo é analisar o processo de transferência de unidades industriais a partir das relações espaço-indústria. Nesse sentido, a localização de unidades de produção remete para a discussão de três pontos principais: o significado da noção de competitividade, a organização espacial das empresas transnacionais, e a gestão ambiental efetuada por essas empresas. Tomando como exemplo a indústria de alumínio, mostramos que o processo de transferência de unidades industriais tem sua origem na organização das vantagens competitivas espacialmente localizadas, isto é, vantagens construídas em determinados locais capazes de interferir na escolha de localização de uma unidade produtiva. Esse aspecto revelou-se de extrema importância para mostrar que as restrições ambientais não podem ser apontadas como fator deflagrador de um processo de transferência de unidades industriais na escala internacional.

Abstract

This paper examines the process of location and relocation of the industrial plants, emphasizing the interaction between space and industry. With this purpose, we focus three key issues on industrial location: the importance of international competitiveness, the existence of spatial management on the part of the multi-site companies and the adoption of the environmental constraint as an element of the decision-making process of the major companies.

By the means of the example of aluminium industry, we analyse the role of competitive advantages and built advantages on industrial location. This Industrial Geography's approach is particularly useful to understand why environmental constraint cannot explain, in a world scale, the relocation of aluminium industries.

AMAZÔNIA¹: A DIMENSÃO DO URBANO E A QUALIDADE AMBIENTAL

Miguel Angelo Campos Ribeiro *

“O lugar é parte do mundo e desempenha um papel em sua história” (Santos, 1988, p.35)

Considerações Iniciais

O processo de urbanização na Amazônia, nas três últimas décadas, está ligado, de modo geral, à apropriação capitalista da fronteira, intensificada pela atuação sucessiva de medidas oficiais, tais como: Programa de Pólos Agropecuários e Agrominerais (Polamazônia), Programa Grande Carajás - PGC - e, principalmente, a implantação dos grandes projetos incentivados pela SUDAM que, atrelados a outros fatos importantes como a criação da Zona Franca de Manaus - SUFRAMA -, em 1967, com funcionamento a partir de 1972 e o estabelecimento de uma infra-es-

trutura de grandes eixos, calcada no sistema rodoviário, garantiram a viabilização dos programas propostos.

Segundo Becker (1990, p.52), a urbanização na Amazônia manifestou-se em duas dimensões:

a) do espaço social, referente a um modo de integração econômica; e

b) do espaço territorial, correspondente ao crescimento, multiplicação e arranjo dos núcleos urbanos.

A autora (op. cit, p.53-5) ainda nos coloca, três situações para explicar o papel dos núcleos urbanos na fronteira. A primeira, diz respeito ao poderoso fator de atração de migrantes, enfatizado nas várias políticas postas em prática e já men-

cionadas. A segunda, refere-se ao núcleo urbano como base da organização do mercado de trabalho, atuando como pontos de concentração e redistribuição da força de trabalho; e, a terceira, atribui-lhe o papel de *locus* da ação político-ideológica do estado.

São a sede do aparelho de Estado local, da Igreja e dos grupos hegemônicos da fração não-monopolista em formação na nova sociedade local; são, também, o lugar da ‘preparação’ da população para seu papel na sociedade, onde se incorporam valores dominantes e técnica (p.55).

A urbanização vem sendo o elemento-chave dessa estratégia de

*Pesquisador Titular do Departamento de Geografia da Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE - e Doutorado do Departamento de Geografia da Universidade Federal do Rio de Janeiro - UFRJ.

O autor dedica este trabalho à memória do amigo Edson Ferreira.

Esclarece, ainda, que o presente artigo foi a partir do Projeto Diagnóstico Ambiental da Amazônia Legal, no período de 1992/1993, pelas Equipes do Departamento de Geografia - DEGEO - e de Recursos Naturais - DERNA - do IBGE.

Expressa, outrossim, o autor, agradecimentos à Vera Maria d'Ávila Cavalcanti Bezerra, Maria Socorro Brito e Adma Haman de Figueiredo, pela leitura minuciosa e valiosas críticas e sugestões, na elaboração do texto final. A Roberto Schmidt de Almeida, pelas informações e sugestões prestadas e idéias absorvidas. A Geraldo Simões Souto, Jana Maria Cruz e Marco Antonio Teixeira de Brito, pela elaboração dos dados e tabulações especiais, das favelas e do saneamento básico, de extrema importância para a análise dos resultados. A Rogério Botelho de Mattos, pela revisão das normas bibliográficas, a Vânia Maria Cruz pela versão preliminar da micrografia e a Fátima Vasconcelos pela versão final. Por fim, à equipe de ilustração do DEGEO através de Regina Célia Silva Alonso, pela dedicação demonstrada nos trabalhos cartográficos. As idéias expressas no texto são de exclusiva responsabilidade do autor.

¹ Considera-se para efeito de análise a Amazônia Legal, constituída pelas Unidades da Federação pertencentes à Região Norte (Amazonas, Pará, Tocantins, Acre, Rondônia, Roraima e Amapá), Centro-Oeste (Mato Grosso e Goiás, até o paralelo 13°S) e Nordeste (Maranhão, até o meridiano de 44° W de Greenwich).

R. bras. Geogr., Rio de Janeiro, v.57, n.2, p.41-65, abr./jun., 1995

ocupação promovida pelo estado, pelo capital nacional e internacional, que se traduz numa valorização seletiva dos lugares. Tal urbanização assume formas peculiares que se manifestam no crescimento da população urbana total, no aumento do tamanho e do número de cidades, assim como vem alterando e redefinindo a funcionalidade dos centros na rede urbana da região. Outro fato que não deve ser esquecido, em decorrência desse processo de urbanização, é a relação Sociedade/Natureza que deve fazer parte de um mesmo contexto. Segundo Balassiano (1992, p.2/3):

As sociedades, ao criarem aglomerados urbanos, alteram a paisagem natural pré-existente, criando uma paisagem cultural, a qual, por sua vez, vai-se modificando gradualmente, no decorrer do tempo. É nesse processo de transformação que as características naturais do lugar - solo, águas, vegetação, ar, paisagem e clima - foram utilizadas como recursos para a construção de um novo ambiente: o meio ambiente urbano. Não se pode, nesse sentido, pensar isoladamente a problemática social, sem pensar e planejar levando-se em conta os comprometimentos ambientais que possam advir. Há uma relação recíproca entre o ecossistema e o equilíbrio econômico-social da população. A degradação de um está, necessariamente, articulada a do outro.

Tendo em vista o exposto, o urbano é focado com base em três aspectos. O primeiro refere-se à sua dimensão, em função do crescimento e aumento do número de cidades, comparando dois momentos distintos: o ano de 1991, relativo ao último recenseamento geral e o ano de 1960, que marca o início das grandes transformações que vieram

a ocorrer na Amazônia. O segundo refere-se à funcionalidade dos centros urbanos através de sua estrutura produtiva e de suas interações espaciais - redes de circulação (fluxos de mercadorias ou bens). Uma vez constatado o crescimento urbano acelerado, assim como o contexto em que este vem ocorrendo, cabe perguntar: Quais as atividades econômicas que davam e dão suporte a essas cidades? Qual o papel das mesmas? Será que a cidade fronteiriça da década de 80 assumiu novas funções? De que vive essa nova população urbana? Que interações espaciais se realizam? De que tipo e qual o alcance dessas interações? O terceiro ponto a ser focado está atrelado à questão Sociedade/Natureza. Trata-se de analisar o urbano e a qualidade ambiental sob a ótica do saneamento básico, priorizando o sistema de abastecimento de água. Esta é a questão que guarda as relações mais estreitas com o ambiente e o desenvolvimento com influência direta sob a população.

A Dimensão do Urbano no Contexto Regional e Nacional: O Crescimento da População Urbana e o Aumento do Tamanho e Número de Núcleos Urbanos na Amazônia

É necessário fazer referência ao artigo de Davidovich e Fredrich (1988, p.17) o qual diz respeito ao caráter conceitual da urbanização. Para as autoras,

a própria designação oficial de cidade tem-se baseado em critérios que divergem de um para outro país ou região. Quase sempre tais

critérios se fixam a partir de diferentes tamanhos mínimos de população, acrescidos, ora da função de centralização administrativa de determinada área, ora da disponibilidade de serviços sociais básicos e assim por diante. No Brasil, independentemente da dimensão, considera-se cidade a sede administrativa de uma unidade político-administrativa, o município.

Deve ser, ainda, assinalado que a caracterização da urbanização, fixada apenas em determinado tamanho de cidades, deixa de levar em conta que os centros, qualquer que seja a dimensão, podem inserir-se sob diferentes formas na divisão territorial e social do trabalho.

A expansão acelerada da população em situação urbana deve, pois, ser interpretada como expressão de grandes mudanças na estrutura econômica e social do País.

Para análise do urbano na Amazônia, a metodologia empregada na escolha das cidades e vilas no universo selecionado, tomou por base, de acordo com o critério político-administrativo do IBGE, as cidades² e vilas³ que, em 1991, registraram população igual ou superior a 5 000 habitantes. Em seguida procurou-se levantar a situação das mesmas para os anos dos recenseamentos anteriores, até o de 1960.

Davidovich e Fredrich (op. cit, p.26) ainda afirmam que:

em seus aspectos puramente demográficos, a urbanização corresponde a um processo de concentração populacional que envolve dois elementos: a multiplicação de pontos de concentração de população, ou seja, o surgimento de novos núcleos urbanos e o aumento do tamanho populacional de núcleos urbanos já existentes. Assim, apesar de algumas distorções ligadas ao fato da definição de urbano no Brasil estar vincula-

² Localidades com o mesmo nome do município ao qual pertence (sede municipal) e onde está sediada a respectiva prefeitura, excluídos os municípios da capital.

³ Localidades com o mesmo nome do distrito ao qual pertence (sede distrital) e onde está sediada a autoridade distrital, excluídos os distritos das sedes municipais.

da à condição político-administrativa dos aglomerados e da fixação legal dos perímetros delimitadores das áreas urbanas, o exame do número de cidades, segundo diferentes categorias populacionais, fornece uma visão mais significativa, do que a simples relação entre população urbana e população total, do perfil da urbanização que ocorre no País. Em alguns casos, especialmente referentes a núcleos de dimensões populacionais reduzidas, reflete interesses políticos locais e estaduais em aumentar o número de municípios, interesses que levam a desmembramentos da malha municipal e a conseqüente elevação de aglomerados, que efetivamente não têm caráter urbano, à categoria de cidades ou vilas.

Após a Constituição de 1988, a fragmentação municipal constituiu, também, de certo modo, uma forma de descentralizar recursos através de transferências federais garantidas pela legislação. As autoras explicam ainda que:

a definição legal de urbano e rural, vigente no País e respeitada pelo IBGE em levantamentos censitários, nem sempre retrata com precisão a realidade da ocupação urbana, podendo gerar distorções que são mais flagrantes em dois casos: de dimensões demográficas reduzidas e/ou pela precariedade de seus equipamentos não tem de fato características que os qualifiquem como tal. O outro, particularmente sensível junto a aglomerações urbanas de maior porte e dinamismo, diz respeito às discrepâncias entre a zona urbana definida pelo perímetro urbano legal e as áreas de efetivo uso urbano. A situação do Município de São Luís (MA) fornece um exemplo expressivo deste caso, ou seja, a defasagem entre o perímetro urbano legal e as áreas efetivamente comprometidas com o uso do solo urbano (p.31 e 37)⁴.

A Evolução da Rede Urbana na Amazônia

Em 1991, segundo a Sinopse Preliminar do Censo Demográfico (IBGE), a população urbana total correspondia a 55,2% da população total da Amazônia. No que diz respeito somente à população urbana registrada nas sedes municipais, esse percentual alcança 51,3%. Essas mesmas relações registraram, respectivamente, 29,7% e 26,5%, em 1960.

A Tabela 1 procura situar a população urbana no contexto regional e nacional, em 1991.

Apesar das taxas inferiores aos totais nacionais, a região hoje concentra mais da metade de sua população em áreas urbanas, cabendo aos Estados do Amapá, Mato Grosso e Amazonas registrarem, percentuais superiores a 70,0% de população urbana total. No caso do Amapá e do Amazonas, tais percentuais denotam a forte concentração do contingente populacional, em núcleos ur-

banos, vis-à-vis as baixas densidades populacionais desses Estados. No oposto, encontramos o Maranhão e o Pará, que acusaram percentuais inferiores à média regional, sendo que a situação do Maranhão se apresenta bastante inferior, explicada pelo expressivo contingente populacional que vive em áreas rurais.

A Tabela 2 registra situação inversa a 1991. Enquanto o País acusava taxas de 45,1% de população urbana total, a região não atingia 30,0% de seu efetivo populacional em áreas urbanas.

Enquanto em 1991 a Amazônia participava com 11,2% na população total do País, cabendo 8,2% à população urbana total e 8,6% vivendo nas cidades, em 1960 esta contribuição era da ordem de 7,4%, 4,8% e 4,8%, respectivamente.

Outro dado importante a ser analisado é o referente às taxas de crescimento da população urbana no período de 1960/1991, conforme nos indica a Tabela 3.

Tabela 1

Participação da População Urbana Residente na População Residente Total - Amazônia Legal - 1991

UNIDADES DA FEDERAÇÃO	POPULAÇÃO				
	Total (C)	Urbana total (A)	Urbana na sede municipal (B)	A/C	B/C
Brasil	146 917 479	110 875 826	98 518 438	75,46	67,05
Amazônia Legal	16 453 754	9 076 742	8 445 687	55,16	51,32
Rondônia	1 130 874	658 172	650 386	58,20	57,51
Acre	417 165	258 035	256 015	61,86	61,37
Amazonas	2 102 901	1 501 807	1 491 503	71,41	70,92
Roraima	215 950	139 468	139 466	64,58	64,58
Pará	5 181 570	2 609 777	2 418 579	50,36	46,67
Amapá	288 690	233 515	223 623	80,88	77,46
Tocantins	920 116	530 795	504 790	57,68	54,86
Maranhão	4 086 387	1 598 627	1 494 027	39,12	36,56
Mato Grosso	2 022 524	1 481 073	1 203 011	73,22	59,48
Goiás (1)	87 577	65 473	64 287	74,76	73,40

Fonte: IBGE, Sinopse Preliminar do Censo Demográfico, 1960.

(1) Inclui somente cinco municípios na Amazônia Legal.

⁴ Em decorrência desse fato, os dados trabalhados para a cidade de São Luís estão agregados aos dados distritais de Anil, sendo considerada a população total das duas unidades.

Tabela 2
Participação da População Urbana Residente na População Residente Total - Amazônia Legal - 1960

UNIDADES DA FEDERAÇÃO	POPULAÇÃO				
	Total (C)	Urbana total (A)	Urbana na sede municipal (B)	A/C	B/C
Brasil	70 967 185	31 990 938	28 539 363	45,08	40,21
Amazônia Legal	5 226 400	1 551 369	1 386 478	29,68	26,53
Rondônia	70 783	30 842	26 502	43,57	37,44
Acre	160 208	33 998	31 786	21,22	19,84
Amazonas	721 215	239 659	225 095	33,23	31,21
Roraima	29 489	12 717	10 756	43,12	36,47
Pará	1 550 935	630 672	555 775	40,66	35,83
Amapá	68 889	35 390	31 507	51,37	45,74
Tocantins	386 381	67 860	62 829	17,56	16,26
Maranhão	1 879 703	371 888	331 601	19,78	17,64
Mato Grosso	327 850	121 396	104 656	37,03	31,92
Goiás (1)	30 947	6 947	5 971	22,45	19,29

Fonte: IBGE, Sinopse Preliminar do Censo Demográfico, 1960.
(1) Inclui somente cinco municípios na Amazônia Legal.

Tabela 3
Crescimento da População Residente Amazônia Legal - 1960/1991

UNIDADES DA FEDERAÇÃO	CRESCIMENTO DA POPULAÇÃO					
	Total		Urbana total		Urbana na sede municipal	
	Absoluto	Relativo (%)	Absoluto	Relativo (%)	Absoluto	Relativo (%)
Brasil	78 884 888	246,59	75 950 274	107,02	69 979 075	245,20
Amazônia Legal	7 525 373	485,08	11 227 354	214,82	7 059 209	509,15
Rondônia	627 330	2 034,01	1 060 091	1 497,66	623 884	2 354,10
Acre	224 037	658,97	256 957	160,39	224 229	705,43
Amazonas	1 262 148	526,64	1 381 686	191,58	1 266 408	562,61
Roraima	126 751	996,71	186 461	632,31	128,710	1 196,63
Pará	1 979 105	313,81	3 630 635	234,09	1 862 804	335,17
Amapá	198 125	559,83	219 801	319,07	192 116	609,76
Tocantins	462 935	682,19	533 735	138,14	441 961	703,43
Maranhão	1 226 739	329,87	2 206 684	117,40	1 162 426	350,55
Mato Grosso	1 359 677	1 120,03	1 694 674	516,91	1 098 355	1 049,49
Goiás (1)	58 526	842,46	56 630	182,99	58,316	976,65

Fonte: IBGE, Sinopse Preliminar do Censo Demográfico, 1960/1991.
(1) Inclui somente cinco municípios na Amazônia Legal.

A Amazônia apresentou taxas superiores às registradas em nível nacional, no que tange às variáveis analisadas: população total, população urbana total e população urbana na sede municipal.

No tocante à população total, enquanto a Amazônia registrava um crescimento de 214,8%, a taxa brasileira foi da ordem de 107,0%, sendo que os Estados do Pará, Amapá, Roraima, Mato Grosso e Rondônia apresentaram taxas superiores à da região em estudo. No tocante à população urbana total, enquanto a Amazônia acusava 485,1% de crescimento, o total nacional alcançava 246,6%. Cabe, ainda, ressaltar que todos os estados integrantes da Amazônia perfaziam taxas superiores à brasileira. O mesmo fato repete-se quando da análise do crescimento da população urbana nas sedes municipais, sendo que a taxa regional foi da ordem de 509,1%, para 245,2% da nacional, verificando-se para os Estados de Mato Grosso, Roraima e Rondônia, crescimentos superiores a 1 000,0%.

Tais resultados podem ser explicados por um conjunto de ações governamentais que visaram a estimular a ocupação maciça do território amazônico, seja, via projetos de colonização, como os que se viabilizaram no Pará, Mato Grosso e Rondônia; via grandes projetos agropecuários, como os que se desenvolveram no Tocantins, Mato Grosso e Pará; ou mesmo pelo fortalecimento da industrialização e/ou comercialização de produtos extrativos minerais, beneficiados ou não, que se alocaram em pontos diversos desse território. O Projeto Carajás, no Município de Marabá, sudeste do Pará, com a exploração do ferro; a exploração das jazidas de bauxita, em Oriximiná, no noroeste do Pará; a exploração de cassiterita, em Presidente Figueiredo, no Amazonas e nas proximidades de Porto Velho, em Rondônia.

Pode-se afirmar que houve um gradativo aumento da população

urbana na Amazônia, nas três últimas décadas, e que esta tendência acompanhou a própria dinâmica da urbanização brasileira. Se compararmos os três períodos censitários 60/70, 70/80 e 80/91, no que se refere às taxas anuais de crescimento da população urbana na sede municipal, podemos afirmar:

1) A Amazônia registrou taxas superiores às do Brasil; e

2) O período de maior crescimento foi o de 1970/1980, com percentual de 90,2%, enquanto o Brasil acusava 51,9%. Segue-se o período 1980/1991 com 83,7% para a região, enquanto o Brasil registrava 38,6%.

O crescimento demográfico verificado na Amazônia, no decorrer desses 30 anos, apresentou, porém, um aspecto curioso. Segundo Martine (1989, p.29),

embora tenha sido basicamente impulsionado, nas suas raízes, pela expansão da fronteira agrícola, observa-se que a maior parte desse crescimento populacional ocorreu, de fato, nas cidades.

O Mapa 1 (encartado) apresenta a configuração espacial do crescimento da população urbana e rural da Amazônia, no período 1980/1991, servindo de base para as análises das cidades e vilas.

Quanto ao tamanho e número de cidades da Amazônia durante o período de 1960/1991, podemos afirmar que houve um aumento gradativo, como observado na Tabela 4.

Em 1991, a região agregava 264 cidades das quais 106 estão alocadas na classe de população de 5 000 a 9 999 habitantes. No entanto, 11 cidades apresentaram população superior a 100 000 e 13 na classe de 50 000 a 99 999 habitantes.

O Quadro 1 indica a situação das cidades e vilas, segundo as classes populacionais de tamanho, pelas Unidades da Federação da Amazônia,

Tabela 4
Número de Cidades e Vilas, segundo as Classes Populacionais de Tamanho - Amazônia Legal - 1960/1991

CLASSES POPULACIONAIS DE TAMANHO	1960			1970		
	Total	Cidades	Vilas	Total	Cidades	Vilas
Total	165	155	10	196	186	10
Menor que 5 000	125	117	8	121	113	8
De 5 000 a 9 999	24	23	1	41	41	-
De 10 000 a 19 999	9	9	-	20	19	1
De 20 000 a 49 999	4	3	1	8	7	1
De 50 000 a 99 999	-	-	-	3	3	-
De 100 000 a 199 999	2	2	-	-	-	-
De 200 000 a 499 999	1	1	-	2	2	-
De 500 000 a 999 999	-	-	-	1	1	-
1 000 000 e mais	-	-	-	-	-	-

CLASSES POPULACIONAIS DE TAMANHO	1980			1991 (1)		
	Total	Cidades	Vilas	Total	Cidades	Vilas
Total	233	212	21	272	264	8
Menor que 5 000	81	69	12	-	-	-
De 5 000 a 9 999	68	66	2	108	106	2
De 10 000 a 19 999	48	44	4	82	80	2
De 20 000 a 49 999	23	21	2	55	54	1
De 50 000 a 99 999	6	5	1	14	13	1
De 100 000 a 199 999	4	4	-	6	5	1
De 200 000 a 499 999	1	1	-	4	3	1
De 500 000 a 999 999	2	2	-	2	2	-
1 000 000 e mais	-	-	-	1	1	-

Fonte: IBGE, Sinopses Preliminares dos Censos Demográficos de 1960, 1970, 1980 e 1991.
(1) Cidades e vilas com população residente igual ou superior a 5 000 habitantes.

em 1991. Observa-se que há uma concentração desses núcleos urbanos em apenas três dessas Unidades Federadas: o Pará, o Maranhão, seguidos de Mato Grosso, com percentuais da ordem de 25,0%, 23,5% e 17,6%, respectivamente, do total das cidades e vilas existentes na Região.

Em 1960, o número de cidades era de 155, sendo que a maior em tamanho populacional - Belém - contava com 364 998 habitantes, seguida por São Luís e Manaus, que apresenta-

vam, respectivamente, contingentes de 159 628 e 154 040 habitantes.

O Quadro 2 nos indica a situação das cidades e vilas, segundo as classes populacionais de tamanho, pelas Unidades da Federação que compunham a Amazônia, em 1960.

O processo de concentração dos núcleos urbanos em 1960 verificou-se, marcadamente, nos Estados do Maranhão e Pará, representando, respectivamente, 28,5% e 27,8% do total de cidades e vilas existentes na região.

Quadro 1

**Número de Cidades e Vilas, por Classes Populacionais de Tamanho,
segundo as Unidades da Federação - Amazônia Legal - 1991**

UNIDADES DA FEDERAÇÃO	CLASSES POPULACIONAIS DE TAMANHO								
	Total			De 5 000 a 9 999		De 10 000 a 19 999		De 20 000 a 49 999	
	Total	Cidades	Vilas	Cidades	Vilas	Cidades	Vilas	Cidades	Vilas
Total	272	264	8	106	2	80	2	54	1
Rondônia	18	18	-	4	-	4	-	8	-
Acre	8	8	-	4	-	2	-	1	-
Amazonas	28	28	-	13	-	9	-	5	-
Roraima	3	3	-	2	-	-	-	-	-
Pará	68	64	4	22	2	17	1	18	-
Amapá	3	3	-	-	-	1	-	1	-
Tocantins	29	28	1	19	-	5	1	2	-
Maranhão	64	64	-	24	-	25	-	10	-
Mato Grosso	48	45	3	18	-	15	-	8	1
Goiás	3	3	-	-	-	2	-	1	-

UNIDADES DA FEDERAÇÃO	CLASSES POPULACIONAIS DE TAMANHO									
	De 50 000 a 99 999		De 100 000 a 199 999		De 200 000 a 499 999		De 500 000 a 999 999		De 1 000 000 e mais	
	Cidades	Vilas	Cidades	Vilas	Cidades	Vilas	Cidades	Vilas	Cidades	Vilas
Total	13	1	5	1	3	1	2	-	1	-
Rondônia	1	-	-	-	1 Porto Velho	-	-	-	-	-
Acre	-	-	1 Rio Branco	-	-	-	-	-	-	-
Amazonas	-	-	-	-	-	-	-	-	1 Manaus 1 005 634	-
Roraima	-	-	1 Boa Vista	-	-	-	-	-	-	-
Pará	4	-	2 Marabá Santarém	-	-	1 Icoraci	1 Belém 914 195	-	-	-
Amapá	-	-	1 Macapá	-	-	-	-	-	-	-
Tocantins	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Maranhão	3	-	-	-	1 Imperatriz	-	1 São Luís e Anil 695 199	-	-	-
Mato Grosso	3	1	-	1 Coxipó da Ponte	1 Cuiabá	-	-	-	-	-
Goiás	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Fonte: IBGE, Sinopse Preliminar do Censo Demográfico, 1991.

Nota: Cidades e vilas com população residente igual ou superior a 5 000 habitantes.

Quadro 2
 Número de Cidades e Vilas, por Classes Populacionais de Tamanho,
 segundo as Unidades da Federação - Amazônia Legal - 1960

UNIDADES DA FEDERAÇÃO	CLASSES POPULACIONAIS DE TAMANHO						
	Total			Menos de 5 000		De 5 000 a 9 999	
	Total	Cidades	Vilas	Cidades	Vilas	Cidades	Vilas
Total	165	155	10	117	8	23	1
Rondônia	3	2	1	-	1	1	-
Acre	7	7	-	6	-	-	-
Amazonas	24	24	-	20	-	3	-
Roraima	2	2	-	1	-	-	-
Pará	46	41	5	28	3	8	1
Amapá	1	1	-	-	-	-	-
Tocantins	12	12	-	12	-	-	-
Maranhão	47	46	1	33	1	9	-
Mato Grosso	20	17	3	14	3	2	-
Goiás	3	3	-	3	-	-	-

UNIDADES DA FEDERAÇÃO	CLASSES POPULACIONAIS DE TAMANHO							
	De 10 000 a 19 999		De 20 000 a 49 999		De 100 000 a 199 999		De 200 000 a 499 999	
	Cidades	Vilas	Cidades	Vilas	Cidades	Vilas	Cidades	Vilas
Total	9	-	3	1	2	-	1	-
Rondônia	1	-	-	-	-	-	-	-
Acre	1	-	-	-	-	-	-	-
Amazonas	-	-	-	-	1 Manaus 154 040	-	-	-
Roraima	1	-	-	-	-	-	-	-
Pará	3	-	1	1	-	-	1 Belém 364 998	-
Amapá	-	-	1	-	-	-	-	-
Tocantins	-	-	-	-	-	-	-	-
Maranhão	3	-	-	-	1 São Luís e Anil 159 628	-	-	-
Mato Grosso	-	-	1	-	-	-	-	-
Goiás	-	-	-	-	-	-	-	-

Fonte: IBGE, Sinopse Preliminar do Censo Demográfico, 1960.

Comparando-se os dois momentos de análise (1991 e 1960), verifica-se que o processo concentrador de núcleos urbanos era mais forte em 1960, denotando a presença de cen-

tros antigos nos Estados do Maranhão e Pará, seguidos do Amazonas. Porém, o que chama atenção, quando se confrontam os dois momentos, é a fragmentação territorial verifica-

da nos Estados do Tocantins, Mato Grosso e Rondônia, levando a um aumento da malha municipal. Tal processo liga-se à implementação sucessiva de medidas oficiais, a partir

dos anos 60, como os Programas de Pólos Agropecuários - Polamazônia -, Projetos Oficiais ou Privados de Colonização, além dos grandes eixos rodoviários, representados pelas BRs-010/153 (Belém - Brasília), 163 (Cuiabá - Santarém) e 364 (Cuiabá - Porto Velho).

A Tabela 5 procura situar as cidades e vilas com população igual ou superior a 100 000 habitantes, em 1991.

Os dados da Tabela 6 revelam a situação da população urbana nos quatro últimos recenseamentos gerais e a variação relativa desse contingente nos três períodos analisados, para a Região Metropolitana de Belém; as aglomerações urbanas de São Luís e Cuiabá e a cidade de Manaus. Esta situação faz refletir acerca da posição das quatro principais unidades mencionadas no contexto da região. Se em 1991, representa-

vam 39,4% do contingente urbano, em 1960, concentravam 50,6%. Apesar da importância dessas aglomerações, hoje a população urbana não está concentrada apenas nessas unidades, pois apresenta uma distribuição mais equilibrada pelos demais centros do território amazônico.

A distribuição dos núcleos urbanos na Amazônia apresenta duas características (Machado, 1993, p. 88). A primeira refere-se à "condensação" dos núcleos urbanos novos no sudeste do Pará, norte de Mato Grosso, centro-sul de Rondônia e norte do Tocantins, estreitamente vinculada à presença da rede viária, que viabiliza a implantação de diferentes projetos econômicos. A segunda prende-se ao crescimento diferenciado dos núcleos localizados ao longo da rede fluvial, que acompanharam as transformações verificadas na região, dependendo de sua localização. Em consequência, esses centros apresentam crescimento populacional representativo, aqui exemplificado por Manaus, em decorrência da implantação da Zona Franca e por Boa Vista, em função da atividade garimpeira, em comparação àqueles que permaneceram à margem das transformações verificadas como, por exemplo, os núcleos localizados na área de domínio extrativista da Amazônia Ocidental.

Tabela 5
Cidades e Vilas com População Igual ou Superior a 100 000 Habitantes - Amazônia Legal - 1991

CIDADES E VILAS	POPULAÇÃO NA DATA DO RECENSEAMENTO
Manaus - AM	1 005 634
Belém - PA	914 195
São Luís - MA (1)	695 199
Icoraci - PA	281 411
Cuiabá - MT	252 784
Porto Velho - RO	226 196
Imperatriz - MA	209 970
Santarém - PA	168 153
Rio Branco - AC	167 457
Macapá - AP	146 523
Coxipó da Ponte - MT	140 130
Boa Vista - RR	118 928
Marabá - PA	102 364

Fonte: IBGE, Sinopse Preliminares do Censo Demográfico, 1991.

(1) Inclui o Distrito de Anil.

Nota-se a concentração da população urbana na Amazônia nas oito capitais regionais, da ordem de 3 526 916 residentes, correspondendo a 38,8% da população urbana total. No grupo das maiores de 100 000 habitantes, cabe destacar a participação das vilas de Icoraci, localizada no Município de Belém, ocupando a 4ª posição e Coxipó da Ponte, situada em Cuiabá, ocupando a 11ª posição. Ainda formam o grupo as cidades de Imperatriz (MA), Santarém e Marabá (PA). O conjunto representa 48,8% da população urbana total, perfazendo 4 428 944 residentes urbanos.

Tabela 6
População Urbana e Variação Relativa da População Urbana - Amazônia Legal - 1960/1991

CIDADES E VILAS	POPULAÇÃO URBANA			
	1960	1970	1980	1991
Total	785 720	1 314 990	2 324 422	3 572 881
Amazônia Legal	1 551 369	2 642 796	5 074 107	9 076 742
Ananindeua	12 313	22 602	66 027	88 035
Belém	364 998	577 473	808 460	914 195
Icoraci (1)	23 474	37 773	82 840	281 411
Mosqueiteiro (1)	9 850	11 195	14 393	18 309
Região Metropolitana de Belém (2)	410 635	649 043	917 720	1 239 950

(continua)

Tabela 6
População Urbana e Variação Relativa da População Urbana - Amazônia Legal - 1960/1991

CIDADES E VILAS	POPULAÇÃO URBANA			
	1960	1970	1980	1991
Manaus	154 040	284 118	613 068	1 005 634
Cuiabá	43 112	83 621	167 894	252 784
Coxipó da Ponte (1)	(1) 1 900	(1) 3 879	(1) 29 428	140 130
Várzea Grande	6 441	8 718	40 351	96 379
Porto Velho (1)	-	(1) 4 672	(1) 31 425	56 973
Aglomeración de Cuiabá	51 453	100 890	269 098	546 266
São Luís - Anil (1)	159 628	265 595	449 877	695 199
São José de Ribamar	9 964	15 344	20 659	31 832
Aglomeración de São Luís (3)	169 592	280 939	470 536	727 031

CIDADES E VILAS	VARIAÇÃO (%)		
	1960/1970	1970/1980	1980/1991
Total
Amazônia Legal
Ananindeua	83,56	192,13	33,22
Belém	58,21	40,00	13,08
Icoraci (1)	60,91	119,31	239,70
Mosqueteiro (1)	13,65	28,57	27,21
Região Metropolitana de Belém (2)	58,06	49,71	33,16
Manaus	84,44	115,78	64,03
Cuiabá	93,96	100,78	50,56
Coxipó da Ponte (1)	104,16	658,65	376,18
Várzea Grande	35,35	362,85	138,85
Porto Velho (1)	-	572,62	81,30
Aglomeración de Cuiabá	96,08	166,72	103,00
São Luís - Anil (1)	66,38	69,38	54,53
São José de Ribamar	53,99	34,64	54,08
Aglomeración de São Luís (3)	65,65	67,48	54,51

Fonte: IBGE, Sinopse Preliminar dos Censos Demográficos de 1960, 1970, 1980 e 1991.
(1) Vila. (2) População total dos municípios e distritos. (3) Exclui Paço do Lumiar

O Mapa 2 (encartado) situa a região em estudo quanto ao tamanho e crescimento populacional urbano, no período de 1980/1991. Por ele, podemos aferir alguns resultados referentes à variação populacional dos centros urbanos selecionados.

Se tomarmos como parâmetro as taxas de crescimento do Brasil e da Amazônia, que representaram 38,6% e 83,7%, respectivamente, podemos estabelecer duas análises diametralmente opostas. A primeira refere-se aos núcleos urbanos que se encon-

tram com percentuais abaixo da média verificada para o País e para a região, num total de 41 centros. Desse conjunto, o Estado do Maranhão contribuiu com maior número deles, num total de 11, seguido do Pará, com 10. Convém ressaltar que aparecem, nesse grupo, cidades integrantes da Região Metropolitana de Belém, constituída por Belém e Ananindeua e a vila de Mosqueiro, que acusaram crescimentos absolutos e relativos da ordem de 105 735 (13,1%); 22 008 (33,3%) e 3 916 (27,2%), respecti-

vamente. Poção de Pedras, localizada no médio vale do Itapecuru, no Maranhão, registrou crescimento negativo no período analisado, da ordem de (-) 956 habitantes (-11,6%). Tal fato pode ser explicado por tratar-se de uma das áreas mais deprimidas do estado, de forte degradação social, decorrente de formas espoliativas de acesso e uso da terra, correspondendo ao centro-leste e nordeste maranhense, área produtora de

levas de migrantes que se deslocam para o interior da Amazônia ou para outras regiões do País, em busca de formas alternativas de sobrevivência nos garimpos, fazendas e/ou nas periferias dos centros urbanos (Figueiredo, 1993, p. 2).

A segunda análise está ligada aos núcleos urbanos que apresentaram taxas de incremento populacional quatro vezes superiores à média do País, acusando um total de 39 centros com percentuais superiores a 150,0%, dentre os quais, o maior número de cidades foi registrado nos Estados do Pará (12), Mato Grosso (12) e Rondônia (8). Nesse conjunto de centros com taxas de crescimento superiores à média nacional, destacam-se dez cidades que apresentaram incrementos maiores que 350,0%, superiores à média da região, como Jacundá (PA) 7,695% (21 779); Santana do Araguaia (PA) 1,184,9% (7 844); Água Boa (MT) 900,1% (6 769); Canarana (MT) 729,7% (5 838); Colíder (MT) 415,8% (12 687); Alta Floresta (MT) 412,6% (27 437); Novo Airão (AM) 399,2% (4 782); Costa Marques (RO) 389,1% (4 755); São Félix do Xingu (PA) 374,6% (6 450); e Ouro Preto do Oeste (RO) 376,4% (18 580).

Convém ressaltar que as taxas relativas de incremento populacional dos núcleos urbanos não podem ser analisadas separadamente de seu crescimento absoluto (entre parênteses), pois podem levar a distorções. Tal situação pode ser exemplificada num primeiro grupo pelas duas maiores cidades da Amazônia,

Manaus e Belém, que registraram taxas de variação relativa inferiores à média da região – 64,0% e 13,1%, respectivamente – e no entanto, suas variações absolutas alcançaram o expressivo contingente de 392 566 e 105 735 habitantes. Num segundo grupo, temos o inverso, ou seja, núcleos urbanos com taxas de crescimento relativo superiores à média regional, mas com totais absolutos pouco expressivos.

Diante do exposto, segue-se um conjunto de 14 núcleos urbanos, que apresentaram variação de incremento absoluto superiores a 56 028 habitantes, no período de 1980/1991. São eles: Manaus (AM) 392 566 (64,0%); São Luís (MA) 245 322 (54,5%); Icoraci (vila pertencente ao Município de Belém, PA) 198 571 (239,7%); Porto Velho (RO) 124 552 (112,5%); Coxipó da Ponte (vila pertencente ao Município de Cuiabá, MT) 110 702 (376,18%); Imperatriz (MA) 98 152 (87,8%); Cuiabá (MT) 84 890 (50,6%); Rio Branco (AC) 79 995 (91,5%); Boa Vista (RR) 75 797 (175,7%); Santarém (PA) 63 619 (65,6%); Marabá (PA) 60 800 (146,3%); Macapá (AP) 57 442 (64,5%) e Várzea Grande (MT) 56 028 (138,8%). O conjunto mencionado é formado pelas capitais estaduais, centros regionais de porte médio, além de duas sedes distritais, representando a mais alta primazia no tocante à população urbana na Amazônia.

Outro fato que chama atenção, diz respeito à elevadíssima taxa de crescimento relativo registrada para a cidade de Jacundá. Esta situação, atípica à região, decorreu da mudança da sede municipal, quando da construção da barragem para a Hidrelétrica de Tucuruí. Assim, a cidade registrou, em 1980, uma população residente de 283 habitantes (inferior à de 1970), enquanto em 1991, acusava um total de 22 062 residentes.

Os crescimentos absolutos e relativos mais expressivos da Amazônia

podem ser explicados pela localização dos núcleos urbanos em áreas que sofreram maior impactação pela presença de projetos viabilizados politicamente através da associação estado/iniciativa privada.

Convém chamar atenção, no mapa analisado, para o número de cidades e vilas criadas após o Recenseamento de 1980, sendo computado um total de 39 núcleos urbanos, dos quais três são sedes distritais: Monte Dourado, pertencente ao Município de Almeirim e Goianésia ao Município de Rondon do Pará, no Estado do Pará e Taquaralto, Distrito de Palmas, no Estado do Tocantins.

Atualmente, o crescimento da população urbana e o aumento do tamanho e do número de cidades e vilas, na Amazônia, já atuam como elementos de pressão sobre o meio ambiente, não somente no sentido de se constituir em mais um fator de disputa pelo uso do território, como também por desestruturar, pelo êxodo rural, sistemas socioeconômicos longamente adaptados aos ecossistemas da região.

Podemos concluir o presente capítulo através da afirmativa de Becker (1992) - *a Amazônia é uma selva urbanizada, fazendo parte de um País, que é urbano, havendo multiplicação de centros, planejados ou não (espontâneos), onde a expansão da fronteira agrícola ocorreu num contexto de urbanização simultânea.*

A Dimensão do Urbano no Contexto de sua Estrutura Econômica

A Funcionalidade dos Núcleos Urbanos Através de uma Tipologia

Constatado o crescimento urbano acelerado, assim como observado o contexto em que este crescimento

vem ocorrendo na região, cabe perguntar: Quais as atividades econômicas que davam e dão suporte a essas cidades? Qual o papel das mesmas? Será que a cidade fronteiriça da década de 80 assumiu novas funções? De que vive essa nova população urbana? Que interações espaciais se realizam? De que tipo e qual o alcance dessas interações?

Em vista dessas questões, este capítulo tem por objetivo principal estudar a funcionalidade dos núcleos urbanos selecionados através de sua estrutura produtiva e de suas interações espaciais - redes de circulação, fluxos de mercadorias ou bens -, dentro da nova divisão territorial do trabalho vigente, bem como estabelecer elementos para caracterizar uma concepção da rede urbana na fronteira.

Para responder às indagações levantadas e alcançar os objetivos propostos, foi elaborada uma Tipologia referente à funcionalidade urbana, através da estrutura econômica, utilizando-se como variável principal o valor da produção das atividades agropecuárias e da produção industrial (extrativa mineral e transformação), receita do comércio e dos serviços registrados nos Censos Econômicos (IBGE) de 1985 e complementada com dados das Informações Básicas Municipais (IBGE) de 1989 (Mapa 3)(encartado).

No Mapa 3, além de se caracterizar os núcleos urbanos segundo a funcionalidade⁵, procurou-se mostrar os núcleos com expressividade no percentual da receita do comércio atacadista, que perfazem um total de 50. Levou-se, ainda, em consideração a produção informal de ouro e diamante. Com o material selecionado, foram caracterizados quatro tipos de centros:

1) aqueles com predomínio da atividade industrial (+ de 60,0% do valor da produção ou receitas do núcleo urbano na atividade industrial);

⁵ Apesar da multifuncionalidade dos centros, procurou-se representar aquele mais expressivo, em função do seu percentual.

2) aqueles com combinação de atividade comercial e atividade industrial (- de 60% do valor da produção ou receitas do núcleo urbano na atividade industrial e/ou equilíbrio entre a atividade comercial e industrial);

3) aqueles com atividades ligadas aos produtos agropecuários (valor das receitas do comércio, superior a 50,0% do valor total e ligadas aos produtos agropecuários, com predomínio da comercialização do gado, arroz e milho, sem beneficiamento industrial); e

4) aqueles com atividades ligadas ao extrativismo vegetal (valor das receitas do comércio, superior a 50,0% do valor total e ligadas aos produtos extrativos vegetais, com predomínio da comercialização da madeira, amêndoa de babaçu, borracha e castanha, sem beneficiamento industrial).

A distribuição geográfica desses quatro tipos de centros caracterizados encontra-se espacializada na Amazônia, como se segue: o primeiro tipo corresponde àqueles centros com predomínio da atividade industrial (12) e estão localizados, principalmente, na calha do rio Amazonas e de seus afluentes, cabendo destacar, entre eles, o centro especializado de Manaus. Este centro responde por 55,6% do Valor da Transformação Industrial - VTI - do gênero material elétrico e de comunicações, o que é explicado pela presença da Zona Franca de Manaus, em funcionamento desde 1972, que veio dinamizar e reestruturar o setor secundário nesse centro, dando ênfase ao gênero industrial citado. Um outro centro a se destacar é Oriximiná (PA), que responde por 93,9% do VTI do gênero extração de minerais. Nele está sediada a Mineração Rio Norte S.A., que explora as minas de bauxita para a produção de alumínio, localizadas na área do rio Trombetas. Os centros de Breves, Paragominas e Portel, no Pará, que atuam no gênero madeira, representando 91,6%, 93,0% e 73,8%, respectivamente, do VTI Barra do Bugres (MT), com 87,9% do VTI no gênero química, atua na produção de

álcool carburante, em decorrência do Proálcool, que incentivou o plantio de cana-de-açúcar na região. Santana do Araguaia (PA) tem sua maior representatividade no gênero produtos alimentares 87,2% (Ribeiro, 1992).

O segundo tipo, no qual predominam os centros de combinação de atividades comercial e industrial, em número de 82, ocupam grandes espaços amazônicos, destacando-se quatro áreas de concentração, a saber: Região Metropolitana de Belém e a de Bragança; São Luís e seu entorno, além de alguns centros do interior maranhense como Codó e Pedreiras; leste e sudeste do Pará, penetrando até Imperatriz; e, finalmente, a área de influência da BR-364, em

Rondônia, até Porto Velho. Nesses centros convivem atividades primárias (obedecendo à especificidade de cada área), juntamente com o beneficiamento e transformação dos produtos agrícolas.

Cabe mencionar a participação nesse conjunto de 13 municípios (Tabela 7) que apresentaram expressividade na atividade industrial em nível nacional, pois se encontram incluídos entre os 500 maiores municípios industriais do País e para o conjunto dos 52 municípios industriais da Amazônia, segundo o VTI (Ribeiro, op. cit.).

A Tabela 7 procura caracterizar os 13 municípios, segundo o Tamanho e Composição Industrial.

Tabela 7

Tamanho e Composição dos Municípios na Atividade Industrial - Dados Selecionados - Amazônia Legal - 1985

(continua)

MUNICÍPIOS	GÊNEROS MAIS REPRESENTATIVOS		VALOR DA TRANSFORMAÇÃO INDUSTRIAL (1 000 CR\$)
	Denominação	Representatividade (%)	
Belém - PA	Produtos alimentares	25,22	1 554 387
	Madeira	16,05	
São Luís - MA	Metalúrgica	40,30	824 701
	Química	23,99	
Porto Velho - MA	Extração de minerais	50,01	497 419
	Madeira	32,53	
Várzea Grande - MT	Produtos alimentares	67,19	351 618
Macapá - PA	Extração de minerais	76,98	315 675
Ariquemes - RO	Extração de minerais	56,93	139 983
	Madeira	26,22	
Castanhal - PA	Têxtil	70,77	135 274
	Produtos alimentares	20,13	
Marabá - PA	Extração de minerais	34,57	110 780
	Madeira	32,52	
Capanema - PA	Minerais não-metálicos	87,40	107 738
Ananindeua - PA	Minerais não-metálicos	53,96	104 198
	Madeira	21,24	
Imperatriz - MA	Madeira	40,96	101 808
	Produtos alimentares	32,25	
Ji-Paraná - RO	Madeira	67,23	87 838
	Produtos alimentares	20,39	
Sinop - MT	Madeira	86,38	87 556

Tabela 7
Tamanho e Composição dos Municípios na Atividade Industrial - Dados Selecionados - Amazônia Legal - 1985

(conclusão)

MUNICÍPIOS	PES-SOAL OCU-PADO	NÚMERO DE ESTA-BELE-CIMENTO	POSIÇÃO DO MUNICÍPIO NO CONJUNTO DA AMAZÔNIA LEGAL	
			Ordenado, segundo o Valor da Transformação Industrial	Ordenado, segundo o Pessoal Ocupado
Belém - PA	26 687	919	2	2
São Luís - MA	8 300	396	4	3
Porto Velho - MA	4 548	243	6	5
Várzea Grande - MT	4 783	206	7	4
Macapá - PA	2 956	161	8	9
Ariquemes - RO	1 366	87	11	24
Castanhal - PA	2 128	87	12	13
Marabá - PA	1 492	204	14	23
Capanema - PA	1 031	47	15	30
Ananindeua - PA	1 803	46	16	16
Imperatriz - MA	2 963	244	17	8
Ji-Paraná - RO	1 503	131	18	22
Sinop - MT	2 469	180	19	11

Fonte: Ribeiro, M. A. C., op. cit., 1992.

Notas: 1. Os municípios estão ordenados, segundo o Valor da Transformação Industrial.

2. Foram representados somente os gêneros que perfazem 15% ou mais do Valor da Transformação Industrial do município.

Destacam-se, nesse conjunto, Belém, capital regional e que exerce função de localidade central, fornecedora de bens industrializados, além de outros centros que a complementam, como Castanhal, Capanema e Ananindeua; Várzea Grande concentra a atividade industrial da Aglomeração de Cuiabá. Ainda nesse mesmo conjunto, distinguem-se municípios onde foram implantados grandes projetos de mineração, caso de Marabá (PA), com a exploração do ferro e do manganês de Carajás, pela Companhia Vale do Rio Doce -CVRD -, através do Projeto Carajás; além de Porto Velho e Ariquemes, em Rondônia, com a exploração de cassiterita, por grandes empresas mineradoras e Macapá, representada pela Indústria e Comércio de Minérios S.A. -ICOMI -, com o manganês. São Luís

destaca-se em decorrência da indução do setor metalúrgico capitaneado pela Alcoa-Alumar e pela influência do Projeto Carajás. Cabe referência, nesse conjunto, aos municípios onde a exploração madeireira é realizada por grandes empresas, como em Imperatriz (MA), Ji-Paraná (RO) e Sinop (MT). São centros urbanos ligados à expansão da fronteira de recursos, seguindo eixos rodoviários federais como as BRs 010/153 (Belém - Brasília), 364 (Cuiabá - Porto Velho) e 163 (Cuiabá - Santarém).

O terceiro tipo inclui os núcleos urbanos com atividades ligadas aos produtos agropecuários, num total de 62, que registraram forte concentração em três áreas, a saber: o litoral da Bragantina; grande parte dos núcleos urbanos do Tocantins, ao longo do eixo da Belém - Brasília; e

Mato Grosso, incluindo-se os centros localizados entre Cuiabá e Alto Araguaia, passando por Rondonópolis. No Tocantins, como nos afirma Figueiredo (op. cit., 1993), coexistem formas contrastantes de organização produtiva, marcadas por áreas de estagnação econômica, com o predomínio da pecuária ultra-extensiva, na porção leste do estado. Por outro lado, o trecho tocantinense da área de influência da Belém - Brasília, corredor pioneiro de penetração na Amazônia nos anos 60, apresenta, ainda hoje, segmentos espaciais diferentemente inseridos no projeto de incorporação da fronteira de recursos, com a implantação de grandes projetos de irrigação (Projeto Rio Formoso), além da introdução de extensas áreas produtoras de grãos em moldes intensivos, caso da soja. Em Mato Grosso, a área mencionada mantém fortes vínculos com o Centro-sul do País, apresentando sua organização produtiva através de formas intensivas de ocupação e introdução crescente de elementos modernos à base técnica do processo produtivo. Tais características fazem os núcleos urbanos localizados no Tocantins e em Mato Grosso voltarem a atividade comercial para os produtos agropecuários de suas hinterlândias.

O quarto e último tipo é representado pelos núcleos urbanos com atividades ligadas ao extrativismo vegetal, em número de 100 que, ocupando grandes porções dos espaços amazônicos, apresentam-se de modo disperso, ao longo da calha do Amazonas e dos cursos dos rios Madeira, Purus e Juruá. Esses núcleos estão fortemente concentrados na Amazônia Oriental, ocupando extensas áreas do interior maranhense, o eixo da Belém-Brasília em território tocantinense e, no Estado do Pará, a periferia da Zona Bragantina e o vale do Tocantins. Aparecem, ainda, de modo isolado, mas de forma concentrada, em núcleos urbanos ao longo da BR-364, em Rondônia e da BR-163, na parte setentrional de Mato

Grosso. Cabe, também, diferenciar aqueles centros ligados ao extrativismo tradicional, comandados pelos núcleos localizados nos vales amazônicos da porção ocidental, no interior do Maranhão e norte do Tocantins, com a exploração de produtos como: borracha, castanha, sorva, balata, malva e babaçu, entre outros. Ao lado destes, aparecem núcleos urbanos vinculados à exploração madeireira, geralmente ligados às frentes de expansão e que estão situados, sobretudo, na porção oriental da Amazônia, ocupando parte dos Estados do Pará, Maranhão, Tocantins, além de Mato Grosso e Rondônia.

A exploração madeireira tem contribuído para o processo de desmatamento nesses segmentos espaciais, constituindo-se em um dos maiores problemas enfrentados pela região, tendo a Amazônia, em 1984, contribuído com 53,8% da produção nacional de madeira nativa. A Tabela 8 procura ilustrar a taxa anual de desmatamento para três momentos distintos, enquanto a Tabela 9 destaca os 25 municípios de maior expressividade na extração de madeira em tora em 1987.

Segundo Brasiliense (JB, p. 1. 1991) o Pará perdeu, neste século, mais de 16 milhões de hectares (160 213 km²) de sua floresta ombrófila aberta, sendo que este processo de devastação dividiu-se em três etapas, resultantes dos seguintes fatos: a colonização do nordeste do estado, a partir do início do século até 1960, com 19 municípios deste estado na Zona Bragantina (se estende até o Maranhão pela região costeira), perdendo toda a sua cobertura vegetal nativa (mais de 1,6 milhão de hectares), englobando 39 918 km².

Durante várias décadas, a floresta tropical da Zona Bragantina foi abatida para dar espaço à agricultura e servir de lenha às locomotivas que garantiam o principal meio de transporte da região, ligando a capital Belém, aos municípios do nordeste do Pará. Tais desmatamentos aumentaram,

Tabela 8
Taxa Anual de Desmatamento - Amazônia Legal - 1978/1991

UNIDADES DA FEDERAÇÃO	TAXA ANUAL DE CRESCIMENTO					
	1978/1989		1989/1990		1990/1991	
	Números absolutos (km ²)	Números relativos (%)	Números absolutos (km ²)	Números relativos (%)	Números absolutos (km ²)	Números relativos (%)
Total	21 050	0,54	13 730	0,37	11 030	0,30
Rondônia	2 340	1,11	1 670	0,91	1 110	0,62
Acre	620	0,42	550	0,39	380	0,28
Amazonas	1 510	0,10	520	0,04	980	0,07
Roraima	290	0,18	150	0,10	420	0,27
Pará	6 990	0,62	4 890	0,47	3 780	0,37
Amapá	60	0,06	250	0,23	410	0,37
Tocantins	1 650	2,97	580	1,61	440	1,26
Maranhão	2 450	1,79	1 100	1,03	670	0,63
Mato Grosso	5 140	1,01	4 020	0,90	2 840	0,64

Fonte: INPE in JB, Ecologia e Cidade, p.707/06/6/92.

Tabela 9
Produção Extrativa de Madeira em Tora dos Maiores Municípios Amazônia Legal - 1987

MUNICÍPIOS	PRODUÇÃO (M ³)
Afuá - PA	3 311 000
Paragominas - PA	2 000 000
Tomé-Açu - PA	2 000 000
Xinguara - PA	1 291 500
Tucuruí - PA	1 025 083
Almeirim - PA	965 820
Acará - PA	960 000
Ariquemes - RO	944 230
Redenção - PA	842 323
Porto de Moz - PA	741 800
Rondon do Pará - PA	716 000
Gurupá - PA	625 000
São Domingos do Capim - PA	571 000
Portel - PA	570 000
Chaves - PA	514 500
Oeiras do Pará - PA	490 000
Santana do Araguaia - PA	465 790
Anajás - PA	460 000
Cametá - PA	415 300
Jaru - RO	366 397
Sinop - MT	330 600
Açailândia - MA	287 784
Conceição do Araguaia - PA	287 420
Bajuru - PA	280 000
Magazão - AP	279 034

Fonte: Ribeiro, M. A. C. op. cit. 41, 1992.

principalmente, entre 1978 e 1986, sendo exceção os manguezais da região costeira, que foram inteiramente preservados. Apenas 1,4% das áreas de cerrados foram alteradas, não havendo qualquer modificação nos 163 mil hectares de Igapó do Pará, ainda inteiramente preservados.

A construção da rodovia Belém-Brasília (BR-010), na década de 60, foi outro fator que contribuiu para o aumento dos desmatamentos no Estado do Pará, juntamente com projetos agropecuários incentivados pela SUDAM. Os Municípios de Irituia e São Miguel do Guamá, à guisa de exemplificação, perderam 176 mil e 102 mil hectares de suas florestas, significando 97,7% e 96,3%, respectivamente, para as fazendas de gado.

Na década de 70, a expansão dos desmatamentos continua com a construção da rodovia Transamazônica (BR-230) durante o Governo Médici e prolongando-se na década de 80, com o Programa Grande Carajás. O surgimento de gigantescas fazendas de gado no sul do Pará, ao longo da PA-150, também influenciou no processo de destruição de mais de três milhões de hectares, nos últimos 20 anos.

Nos Municípios de Marabá, Rio Maria, Xinguara e Redenção, os desmatamentos atingiram 1,6 milhão de hectares; Altamira, Itaituba e Santarém perderam 700 mil hectares e Municípios como Santana do Araguaia, São João do Araguaia e São Félix do Xingu perderam 1,1 milhão de hectares de suas florestas nativas.

Contudo, o estado mais devastado da Amazônia Legal, em relação à sua área total é o Maranhão, que perdeu 35,9% com os desflorestamentos, sendo que só os desmatamentos antigos na Zona Bragantina maranhense atingiram 57 824 km², segundo os dados do INPE. Desde o início do século, o território maranhense já perdeu 93 410 km² de suas florestas nativas.

A exemplo do que aconteceu no Pará, a colonização no território

maranhense foi altamente predatória, contribuindo para a derrubada, indiscriminadamente, da floresta nativa, assim como a construção da ferrovia Carajás-Ponta da Madeira e a implantação de usinas siderúrgicas na zona de influência do Programa Grande Carajás, devastando duramente a Floresta ombrófila, em Municípios como: Açailândia, Pindaré-Mirim e Rosário.

As poucas usinas siderúrgicas efetivamente implantadas no Maranhão com incentivos do Programa Grande Carajás consomem muito carvão vegetal, não tendo sido, em sua maioria, aprovadas pelo IBAMA, através do Projeto Integrado Floresta - Indústria - PIFI. Tais usinas acabam, então, incentivando os caboclos da região a derrubar a floresta para a produção de carvão vegetal em fornos caseiros, com grandes danos à cobertura florestal da região.

Quanto à funcionalidade dos núcleos urbanos da Amazônia, constatamos que, em sua maioria, apresenta-se fortemente condicionada pelas atividades agrícolas e extrativas. No tocante à atividade industrial, destacam-se a extração e a transformação de produtos primários, principalmente da madeira, o que se pode entender como extensão das atividades agrícolas (Martine e Turchi, 1989, p.43).

Martine e Turchi (op. cit.43) afirmam que *o futuro destes núcleos urbanos está intrinsecamente ligado às diretrizes da política agrícola em nível nacional e seus desdobramentos para a Região Amazônica nas próximas décadas*, em decorrência do provável refluxo das atividades econômicas quando da redução do extrativismo.

Para análise das interações espaciais - redes de circulação (fluxos de mercadorias ou bens) - utilizou-se um quesito das Informações Básicas Municipais referente à comercialização dos produtos. Para tanto, foram

consideradas quatro escalas de alcance dos fluxos - local (no próprio estado); regional (nos limites da Amazônia); nacional (macrorregiões brasileiras, excluída a Amazônia); e internacional. Foi constatada, em face dos resultados, uma variação na quantidade e diversidade dos fluxos, havendo predomínio daqueles de alcance estadual (54,6%). Em seguida, destacam-se os fluxos nacionais (33,7%), cabendo ao Sudeste os maiores percentuais (13,9%), seguido do Nordeste (9,7%). Quanto aos tipos de centros, os que combinam as atividades comercial e industrial, registram os maiores percentuais de fluxos, da ordem de 60,3% seguidos daqueles com atividades ligadas aos produtos agropecuários (19,1%) e ao extrativismo vegetal (16,4%). No que concerne às atividades econômicas e seus respectivos produtos, predominam os agropecuários, que respondem por 46,9% dos relacionamentos, seguidos dos produtos do extrativismo vegetal, com 27,9% e os industriais com 25,3%.

Novos padrões de interação espacial verificam-se através de uma maior complexidade dos fluxos, que se apresentam mais intensos, diversificados e multidirecionados. *Eles não co-variam espacialmente, estando desigualmente espacializados, seguindo diferentes direções e reforçando a maior complexidade funcional dos centros da organização urbana* (Corrêa, 1991, p.270).

Os resultados verificados para os fluxos, na Amazônia, podem ser corroborados através da afirmativa de Santos (1988, p.51), sobre as especializações produtivas e o aumento da circulação:

(...). *Quanto maior a inserção da ciência e tecnologia, mais um lugar se especializa, mais aumenta o número, intensidade e qualidade dos fluxos que chegam e saem de uma área. Esse processo pode conduzir à estagnação ou mesmo ao desaparecimento das cidades pequenas.*

A Organização da Rede Urbana em dois Momentos do Tempo: 1991/1960

A partir da análise da funcionalidade dos centros urbanos, chega-se à construção dos elementos para uma concepção de Rede Urbana na fronteira. Antes, porém, deve-se fazer referência ao conceito de Rede utilizado no presente trabalho. Segundo Corrêa (1993, p.1)

a rede urbana constitui-se no conjunto de centros urbanos funcionalmente articulados entre si. É, portanto, um tipo particular de rede na qual os vértices ou nós são os diferentes núcleos de povoamento dotados de funções urbanas e os caminhos ou ligações os diversos fluxos entre esses centros (...) a rede urbana, é um produto social, historicamente contextualizado, cujo papel crucial é o de, através de interações sociais espacializadas, articular toda a sociedade numa dada porção do espaço, garantindo a sua existência e reprodução.

No caso da Amazônia, a nova divisão territorial do trabalho nos leva a novas funcionalidades urbanas, seja através da criação de centros, seja no rejuvenescimento de velhas cidades ou na estagnação de outras, provocando uma alteração na hierarquia urbana, como se verificou para o momento atual (1991). Após esta constatação, cabe perguntar: Como está organizada a Rede Urbana? Cabe, ainda, compará-la com a rede existente em 1960, mostrando suas diferenças. Assim, pode-se ressaltar as seguintes características articuladas entre si:

1) ruptura do tradicional padrão espacial dendrítico, com localização dos centros em "terra firme" (rodovia), em detrimento da "beira" (rio). Os núcleos urbanos assentam-se agora, de acordo com a "malha programada" pelo estado, e não mais ao longo dos cursos naturais. A multiplicação deles, em "terra firme", veio influ-

enciar intensamente na questão ambiental, principalmente no tocante às novas formas de utilização dos recursos naturais, seja através da expansão da agropecuária modernizada, seja pela exploração mineral. O padrão espacial da rede atual é complexo, resultante da acumulação de padrões que foram, ora superimpostos, ora justapostos, mas não resultantes de um processo aleatório. Os núcleos multiplicaram-se ao longo da rodovia Belém-Brasília (BR-010/BR-153), ao norte do Tocantins, leste do Pará e sudoeste do Maranhão; da PA-150, no sudeste do Pará; da BR-163, ao norte de Mato Grosso; da Transamazônica (BR-230), no Pará; e da BR-364, em direção a Porto Velho em Rondônia;

2) urbanização concentrada (caso das capitais estaduais). A Tabela 5 exemplifica tal situação, complementado pelos Mapas 2 e 3. O papel do estado, através da criação de um número crescente de instituições vinculadas às novas atividades implantadas e em implantação na região (presença dos serviços através da receita e pessoal ocupado), contribui para a concentração populacional nestas capitais;

3) ascensão de Manaus como Metrópole da Amazônia Ocidental e quebra do papel hegemônico de Belém. Revalorização da cidade de Manaus, através dos incentivos provenientes da SUDAM e a presença da SUFRAMA, incrementando o setor industrial pela implantação de um enclave de importação/exportação, operando com indústrias ligadas ao gênero de material elétrico e de comunicação. A importância e emergência de Manaus inicia-se a partir do final da década de 60, tornando-a o Pólo hegemônico do setor secundário na região (Ribeiro:1992). Em contrapartida, o incremento da atividade industrial provocou enorme degradação ambiental, não só pela inchação dessa cidade, como pelo esvaziamento do interior e ruptura sociocultural que o crescimento de Manaus provocou na Amazônia Ocidental;

4) revigoramento de centros urbanos tradicionais, em decorrência da abertura de novas rodovias, exemplificados por Vilhena, Pimenta Bueno e Porto Velho, localizados às margens da BR-364, em Rondônia; por Marabá, Altamira e Itaituba, no Pará e Humaitá, no Amazonas - cortados pela Transamazônica; por Cuiabá, entroncamento rodoviário que liga a Amazônia ao Centro-sul do País e Araguaína, no Tocantins, servida pela Belém-Brasília; e

5) criação de novos núcleos de povoamento, em sua maioria não ribeirinhos, muitos deles resultantes de diferentes processos, exemplificados a seguir: 5.1. aqueles que surgiram da valorização fundiária e pastoril (sobretudo na parte oriental do Pará), pela necessidade de abrigar a força de trabalho rural, caso de Mãe do Rio, Dom Eliseu, Rio Maria e Xinguara, no Pará; 5.2. ligados aos grandes projetos de mineração (verdadeiras *company-towns*), tais como Porto Trombetas (Mineração Rio Norte S.A.), em Oriximiná; Monte Dourado (vila pertencente ao Município de Almeirim) do Projeto Jari; Carajás, localizado no Município de Marabá, da Companhia Vale do Rio Doce; além dos núcleos livres como Parauapebas e Curionópolis, próximos a Carajás e hoje, elevados à condição de municípios. Todos esses projetos localizados no Estado do Pará; 5.3. núcleos urbanos criados como centros de apoio à colonização agrícola que se realizou próximo às suas hinterlândias, tais como Jarú, Colorado, Rolim de Moura, Alvorada d'Oeste, Cerejeiras, localizados na BR-364 ou em rodovias transversais a ela, em Rondônia; Uruará e Presidente Médici na Transamazônica, no Pará; ou Alta Floresta, Matupá e Peixoto de Azevedo, localizados na porção norte de Mato Grosso, na BR-163 ou em vicinais próximas; 5.4. núcleos que surgiram em decorrência de empresas privadas de colonização, como Sinop e Colíder, no Mato Grosso, sendo a primeira às margens da BR-163 e a outra na MT-320; e

5.5. finalmente, cabe referência à aqueles centros criados em decorrência da implantação do Projeto Carajás da Companhia Vale do Rio Doce - CVRD -, e do corredor de exportação da E. F. Carajás, que exerce influência sobre uma grande área, caso de Açailândia, Aramee Estreito, no Maranhão.

Em 1960, a Rede Urbana da Região Amazônica, segundo Corrêa (1991, p.254-71) apresentava como características principais:

1) Padrão espacial predominantemente dendrítico (localização ribeirinha dos centros urbanos, orientados pela rede fluvial). Ocupação dos vales do Madeira, Purus, Juruá, no Amazonas; do Tocantins, no Pará e norte do antigo Estado de Goiás; a calha principal - Solimões/Amazonas -, até a sua foz; além de núcleos maranhenses, localizados nos vales do Itapecuru e Mearim e aqueles centros urbanos de Mato Grosso, situados às margens dos afluentes do Paraguai. Exceção feita à Zona Bragantina (área imediatamente subordinada a Belém, na qual os centros urbanos estão direcionados em função da ferrovia, em terra firme, funcionando como colônias agrícolas). Área mais densamente urbanizada;

2) desmesurada primazia de Belém (metrópole regional);

3) demais centros urbanos com expressão relativamente pequena, retratando a sua longa história colonial, com origem no início do Século XVII. Distribuição desigual dos centros urbanos, refletindo a "acumulação desigual" dos efeitos das diferentes etapas do processo de valorização econômica da Região - São Luís, Manaus, Cuiabá, Santarém, Macapá, Cametá, Óbidos, Itacoatiara, Tefé, entre outros. (Mapa 4). (encartado)

Em 1960, a Amazônia apresentava ampla malha de articulação regional de produtos extrativos e agropecuários; poucos produtos industrializados e precário relacionamento entre os centros. Os vínculos maiores eram em direção a Manaus, Belém, São Luís e Cuiabá e, a partir de tais

centros, os produtos eram distribuídos para o Centro-sul do País e para o exterior.

O processo de inserção da Amazônia na rede nacional e mundial faz-se de modo desigual, em termos espaciais, acirrando a diferenciação urbana (através da complexidade funcional das cidades, com uma maior divisão territorial do trabalho), criando e/ou readaptando velhas formas para novas funcionalidades ou marginalizando outras.

As transformações que se verificaram e se verificam na rede urbana amazônica ainda estão em curso, pois a fronteira, até hoje, não se esgotou. A rede não está acabada e, provavelmente, novos núcleos urbanos irão surgir, outros passarão pelo rejuvenescimento, assim como outros poderão estagnar-se ou mesmo desaparecer.

A Dimensão do Urbano no Contexto Ambiental: Conseqüências e Impasses

Este capítulo está atrelado à questão Sociedade/Natureza. Quando se trata da Sociedade na Amazônia, tem-se que priorizar a vertente urbana da questão ambiental, pois é na cidade que vivem mais de 50,0% do contingente populacional dessa região, os quais sofrem os efeitos dos danos ao meio ambiente. Tais danos são, na verdade, agressões infligidas à comunidade que vive nesses núcleos urbanos e estão ligados a problemas críticos de habitação, saneamento e transporte público, transformando-se como nos coloca Becker (1992, p.139)

em focos de tensão social, núcleos de moléculas endêmicas e teatros de guerra pela sobrevivência. Pequenas cidades transformaram-se em verdadeiros depósitos de mão-de-obra móvel, os "volantes ou bóias-frias", que pressionam o poder local em busca da infra-estrutura e serviços coletivos, cuja oferta está muito aquém da capacidade financeira dos municípios.

O rápido crescimento urbano e a ineficiência das políticas sociais convergiram para a acelerada deteriorização da qualidade de vida dessas populações. Em conseqüência do processo de ocupação caótico e muitas vezes inadequado da Amazônia, seus problemas ambientais mais graves confluíram, também, para um espaço urbano, sem as mínimas condições de infra-estrutura de habitação, rede de esgoto, água, etc.

Nesse contexto, modifica-se rapidamente o espaço urbano sem a correspondente adaptação de seu meio no sentido, de atender, minimamente, às necessidades de sobrevivência da massa humana que aí se aglomera. A transformação dos igarapés em valões na cidade de Manaus, é uma síntese da degradação do meio ambiente urbano, comprometendo não só a outrora exuberante rede de drenagem daquele sítio urbano, como o contingente humano que ali sobrevive sem habitação, saneamento, saúde, educação, enfim, sem cidadania (...). Se o inchamento das capitais e dos centros regionais abriga grande parte dos excluídos do crescimento regional, as pequenas cidades, vilas, lugarejos e cortelinas surgidos no rastro de "company towns", da colonização agrícola, de frentes mineradoras e de garimpagem, enfim, da expansão da fronteira, são, também, manifestações caóticas do urbano nessa área e pontos críticos de sua crise ambiental (Figueiredo, 1993, p.29).

Outro fato que caracteriza o fenômeno de inchamento das cidades é o "padrão periférico de urbanização", que se refere ao modelo de expansão das periferias, fenômeno nacional, definindo-se, também, nas cidades da Amazônia, formando, assim, verdadeiros bolsões de miséria, o que confirma ser o espaço urbano, segregado e diferenciado.

A segregação social das camadas populares de menor renda, a auto-construção das moradias, as invasões, a expansão das favelas e a precarieda-

de nas condições de consumo coletivo são apontadas como definidoras deste “padrão periférico de urbanização”. A periferia já nasce pobre e o exemplo mais atual é o que verificou-se em trabalho de campo recente à cidade de Palmas, capital do Estado do Tocantins, onde assiste-se a uma verdadeira espoliação urbana, pois às camadas mais pobres da população não é reservado o direito e o acesso aos serviços de consumo coletivo. Para Ribeiro e Lago (1992, p.157), *aos pobres é cada vez mais vedado e controlado o acesso à moradia nos núcleos. Ficam-lhes, portanto, vedadas as vantagens do morar em lugares bem servidos por infra-estrutura básica, equipamentos e serviços urbanos.*

O Urbano e a Qualidade Ambiental sob a Ótica do Saneamento Básico: o Sistema de Abastecimento de Água e Esgotamento Sanitário

Neste item analisa-se o urbano e a qualidade ambiental, sob a ótica do Saneamento Básico, priorizando a oferta e o acesso ao serviço de abastecimento de água. Para Schmidt e Farret (1986, p.52) *a estrutura de saneamento básico (água encanada e esgoto) é fundamental para a existência e reprodução da população.* A inexistência desses recursos e/ou seu acesso restrito a uma induzida parcela da população, é fator crucial na determinação de carências diversas e disseminação de doenças endêmicas.

Assim, a contaminação do lençol freático pelas fossas negras, tão comum na maioria das áreas urbanas pobres, é a responsável principal pela existência de “ondas de desidratação” que assolam as cidades (...) A mortalidade infantil urbana é, em grande parte, decorrência dessa situação dramática. E

o saneamento básico está diretamente ligado a este triste fenômeno.

Na abordagem do tema saneamento básico não se pode esquecer de fazer referência às políticas públicas em nível nacional, implementadas na década de 70, através do Plano Nacional de Saneamento - PLANASA (Castello Branco e O'Neill, 1993 e Cynamon et alii, 1992). Este órgão, criado em 1971 pelo extinto Banco Nacional de Habitação - BNH, implantou uma política de âmbito nacional para o provimento dos serviços de água e esgotos, sendo observadas, no período de 1971 a 1984, acentuadas desigualdades na distribuição desses recursos. Diante deste fato, na década de 80, o serviço de abastecimento de água encanada foi desproporcional àquele ligado ao serviço de coleta de esgoto, acarretando, assim, condições altamente poluidoras ao meio ambiente. Verifica-se, portanto, que as metas adotadas pelo PLANASA, quanto à distribuição, qualidade e tipo de tratamento dos serviços básicos de água e esgoto, não se faz de modo igualitário dentro do contexto nacional.

Segundo Cynamon et alii (op. cit., p.163),

desde meados da década de 80, passou a existir um consenso, por parte de entidades e associações ligadas ao setor, de que também deveriam estar incluídas na agenda de intervenções entre outras, o crescimento da atenção aos esgotos sanitários, a drenagem urbana, a proteção dos mananciais e do meio, a gestão dos recursos hídricos e o controle de cheias, mostrando o aumento das preocupações com os problemas ambientais.

As metas brasileiras adotadas pelo PLANASA para o decênio (1980-1990) foram as de atender no mínimo 90,0% da população urbana com serviços de abastecimento de água e pelo menos 65,0% da população

urbana com serviços adequados de esgotos sanitários (Portaria nº 140, de 24 de dezembro de 1981).

Essa proposta de auto-sustentação levou o Plano a preconizar seu início pelos sistemas de maior e mais rápido retorno. Uma das conseqüências dessa estratégia foi a priorização das intervenções em abastecimento de água em detrimento dos esgotos sanitários, e das áreas mais desenvolvidas, deixando, em segundo plano, as de menor porte; como conseqüência, foi dificultada a possibilidade de uma ação integrada água/esgoto (Cynamon et alii, 1992:162).

Nas áreas mais pobres do País, aí incluída a Amazônia persistem as grandes deficiências em questão, tornando-se um elemento a mais na caracterização do quadro de precariedade das condições socioambientais urbanas. Para Castello Branco e O'Neill (1993, p.98)

as políticas públicas adotadas, especificamente no caso do PLANASA, não atingiram os objetivos propostos, mesmo decorrido lapso de tempo superior ao das metas, acrescido do fato de atualmente sequer haver uma ação coordenada em termos de política pública para o setor.

É o que verifica-se, através dos resultados obtidos para a análise dos dados referentes a 1989 para a Amazônia, os quais revelam situação crítica quanto à oferta do serviço de abastecimento e tratamento convencional de água⁶ e do esgotamento sanitário para o conjunto urbano das sedes municipais selecionadas. O Mapa 5 (encartado) revela uma profunda desigualdade na distribuição espacial dos serviços básicos, tanto no que se refere ao número de cidades contempladas, como também à qualidade e ao tipo de tratamento desses serviços.

No tocante ao tratamento convencional, das 272 cidades e vilas consideradas na análise, 66 (24,3%) apresentaram tratamento convencio-

⁶Tratamento convencional completo - quando a água bruta passa por tratamento completo em ETA antes de ser distribuída à população. Uma ETA compõe-se basicamente de casa de química, grades, floculadores, decantadores, filtros, correção de pH, desinfecção (cloração) e fluoretação (IBGE, 1989, p.23).

nal completo de água, enquanto a rede de esgoto sanitário está presente em somente 21 núcleos urbanos, ou seja, 7,7%. As capitais estaduais e alguns poucos núcleos urbanos de maior porte (com população urbana acima de 50 000 habitantes) são os que estão mais bem servidos por tais serviços.

A população desassistida pelo serviço de abastecimento de água, corresponde a cerca de 40,0% da população urbana total das cidades e vilas da Amazônia. O conjunto urbano sem atendimento distribui-se de forma desigual espacialmente, sendo que do total de 272 cidades e vilas, somente 9,9% (27) apresentam situação crítica, já que mais de 90,0% da população que vive nesses centros urbanos são desassistidas pelo abastecimento de água. Esses núcleos urbanos encontram-se, principalmente, no sudeste do Pará, em Ananindeua (Região Metropolitana de Belém), na área da Bragantina, no sudoeste e interior do Maranhão e núcleos próximos à aglomeração de São Luís, no norte de Mato Grosso, em grande parte dos núcleos urbanos do Tocantins e, finalmente, em Rondônia, ao longo da BR-364. Geralmente correspondendo às áreas de ocupação mais recente da região em estudo, exceção feita ao interior do Maranhão, onde a concentração urbana está ligada ao fenômeno migratório. Para Martine e Turchi, (1989, p.37) *as cidades mais recentes e de tamanho menor são as que receberam maior contingente de migrantes, em decorrência dos diferentes tipos de projetos nelas existentes, que atraem mão-de-obra*. Tais cidades não apresentam condições de oferecer a seus habitantes as mínimas condições de infra-estrutura de habitação, esgoto, água, etc. Por outro lado, 23,5% (64) do total das 272 cidades e vilas selecionadas apresentam situação mais favorável, estando entre

elas as capitais estaduais de: São Luís, Manaus, Belém, Cuiabá e Macapá, das quais menos de 25,5% da população são desassistidos desses serviços. Cabe mencionar, que as cidades incluídas nesse conjunto, estão disseminadas por todo o território amazônico, geralmente constituindo núcleos antigos com melhor oferta de abastecimento de água.

Verifica-se que a Amazônia apresenta um agravamento no déficit de abastecimento de água e no esgotamento sanitário implicando, assim, num problema sério, no que diz respeito à qualidade ambiental. Esta situação torna-se mais crítica, quando ao descer a escala de análise no sentido da estrutura interna do espaço urbano, encontra-se um modelo segregado e diferenciado, representado pela expansão da informalidade e ilegalidade, através das favelas⁷.

O que se assiste, hoje, no Brasil e nos grandes núcleos urbanos da Amazônia, é o mesmo que aconteceu nos primeiros decênios deste século, ou seja: a questão sanitária, uma vez que tais formas de habitação implicam na degradação de vida das populações mais pobres. Como nos indica Becker (op. cit, p.128) *o modelo, que exclui amplas camadas da população dos frutos da riqueza produzida, nega, a esta mesma população, o saneamento básico, que lhe daria melhores condições de vida e alguma proteção à sua saúde*.

As favelas são o *locus* da iniquidade ao acesso a domicílios servidos por redes gerais de água e esgotamento sanitário, configurando situações críticas de degradação ambiental, pelo comprometimento da qualidade de vida das populações que nelas habitam. O artigo de Balassiano (1992, p.42.), ao analisar a situação das favelas no Brasil e seu comprometimento ambiental, observa que:

a favela, indevidamente, provoca a sua própria ecologia e, por sua característica de ocupação desordenada, degrada as características de base natural original. As favelas, em seu processo de organização sócio-territorial, ao se localizarem em encostas, devastam florestas; em manguezais, os transformam em pântanos; nas várzeas dos rios, alteram o seu equilíbrio e poluem as águas, conduzindo ao comprometimento ambiental e à degradação das condições de existência de amplos segmentos populacionais, incluindo o da população favelada.

Apesar de as favelas predominarem nos grandes centros metropolitanos, elas universalizaram-se, disseminadas em núcleos urbanos de diferentes portes populacionais, sendo que para a Amazônia, apenas Acre, Roraima e Mato Grosso não registraram a presença de favelas, dentro das características conceituais estabelecidas pelo IBGE. No entanto, a região estudada registrou, para 1991, um total de 82 favelas, representando para o conjunto do País, apenas 2,5%. Apresenta um total estimado de 100 491 domicílios, correspondendo a 9,6% do total nacional, sendo habitada por 523 935 pessoas. A Tabela 10 mostra a distribuição geográfica das favelas e alguns de seus indicadores para a Amazônia. Convém destacar a situação de Laranjal do Jari (AP); São José de Ribamar (MA); Belém (PA); Manaus (AM) e Ananindeua (PA) no que diz respeito ao número de domicílios e população favelada em relação ao total municipal.

Os dados apresentados não refletem, contudo, toda a complexidade do quadro de pobreza urbana regional, em decorrência da rigidez do critério adotado para conceituar **Favela**, sendo a situação real muito mais crítica do que nos indicam os dados. Em

⁷Segundo os critérios adotados pelo IBGE, considera-se favela a localidade de moradia com mais de 51 domicílios, com invasão ilegal do solo, construção em terrenos de propriedade alheia (pública ou particular). As favelas recebem denominações locais tais, como: habitações sub-normais, mocambos, etc.

Tabela 10
Número de Favelas, Estimativa dos Domicílios e População, segundo as Unidades da Federação - Amazônia Legal - 1991

UNIDADES DA FEDERAÇÃO	NÚMERO DE FAVELAS (1)	ESTIMATIVA DOS DOMICÍLIOS		
		Nas Unidades da Federação e Municípios (A)	Nas Favelas (B)	Em relação ao Município (%) (A/B)
Brasil	3 221	35 668 330	1 048 057	2,9
Amazônia Legal	82	2 981 556	100 491	3,4
Rondônia	1	287 884	200	0,1
Porto Velho	1	75 756	200	0,2
Amazonas	27	456 249	39 582	8,7
Careiro	2	5 914	644	10,8
Manaus	25	217 793	38 938	17,8
Pará	27	986 714	42 096	4,3
Ananindeua	7	17 224	3 265	18,9
Belém	20	256 782	38 831	15,1
Amapá	4	5 126	4 141	8,1
Laranjal do Jari	1	4 677	2 802	59,9
Macapá	2	31 631	1 009	3,1
Santana	1	7 060	330	4,6
Tocantins	4	204 032	1 524	0,7
Araguaia	2	24 107	636	2,6
Gurupi	2	13 014	888	6,8
Maranhão	19	1 013 417	12 948	1,3
São José do Ribamar	12	15 103	7 007	46,3
São Luís	7	150 962	5 941	3,9
UNIDADES DA FEDERAÇÃO	POPULAÇÃO			
	Nas Unidades da Federação e Municípios (A)	Nas Favelas (B)	Em relação ao Município (%) (A/B)	
Brasil	146 154 502	5 004 031	3,4	
Amazônia Legal	10 146 218	523 935	5,2	
Rondônia	1 130 400	526	0,0	
Porto Velho	286 400	526	0,2	
Amazonas	2 088 682	188 880	9,0	
Careiro	32 301	12 113	6,5	
Manaus	1 010 558	186 767	18,5	
Pará	5 084 726	257 069	5,0	
Ananindeua	88 025	13 954	15,8	
Belém	1 246 435	243 115	19,5	
Amapá	289 050	22 189	7,7	
Laranjal do Jari	21 236	12 214	57,5	
Macapá	179 609	7 094	3,9	
Santana	51 414	2 881	5,6	
Tocantins	920 133	6 657	0,7	
Araguaia	103 396	2 543	2,4	
Gurupi	56 741	4 114	7,2	
Maranhão	4 922 339	48 614	1,9	
São José do Ribamar	70 393	28 284	40,2	
São Luís	695 780	20 330	2,9	

Fonte: IBGE, Diretoria de Geociências, Departamento de Estruturas Territoriais e Departamento de Geografia.

(1) Consideradas as favelas com mais de 51 domicílios.

recente pesquisa de campo, constatou-se extensos bolsões de miséria, em Manaus; Porto Velho; São Luís e mesmo em Palmas, que já nasce pobre. Na verdade, a Amazônia, na expressão de Becker (1992, p.128) é uma *região rica de pobres*.

De acordo com Balassiano (op. cit., p.48),

as favelas não decorrem de um simples desequilíbrio entre a carente oferta de imóveis e uma vasta população consumidora, mas sim de um complexo de problemas sociais, econômicos e políticos, onde a questão distributiva da renda e da terra assume posição central.

Esse complexo de problemas vem comprometer o ambiente, levando à degradação das condições de existência desses segmentos populacionais.

Considerações Finais

O processo de urbanização desencadeado na Amazônia, nas três últimas décadas, levou ao surgimento de novos núcleos urbanos e ao aumento do tamanho de alguns dos já existentes, o que está fortemente vinculado à natureza e intensidade dos investimentos feitos, quer pelo setor privado, quer pelo estado, nos diferentes segmentos do espaço. O rápido crescimento das cidades, não somente em regiões de atração como Rondônia, Mato Grosso, Tocantins e sudeste do Pará, mas em todas as sub-regiões amazônicas, indepen-

dentemente do seu estágio de ocupação, deve-se, segundo Becker (op. cit., p.134-135),

a modernização da agricultura através de sua crescente tecnificação, mantendo intocável a grande propriedade, levou à liberação maciça de grandes contingentes populacionais que se dirigiram para as pequenas cidades, funcionando como reserva de mão-de-obra para as tarefas sazonais do campo. Engrossaram as fileiras de subempregados nas metrópoles e cidades médias, como também avançaram como "rastreadores" de minérios nos garimpos espalhados pelo Território Nacional.

A alternativa encontrada por essa mão-de-obra flutuante, muitas vezes, foi pautada pela sobrevivência na marginalidade das áreas urbanas da Amazônia. Tal situação que se verificou durante os últimos 30 anos, foi reflexo de uma política desenvolvimentista que resultou na exploração dos recursos regionais, causando profundo desequilíbrio ao meio ambiente e tendo como forte expressão a cidade, pois ela passa a ser o *ponto final dos fracassos e contradições da ocupação desordenada do território amazônico* (Figueiredo, 1992, p.30). A ausência do poder público tem facilitado a precariedade da vida urbana, alicerçada pela deficiência generalizada de equipamentos sanitários.

O processo vertiginoso da urbanização, a falta de capacidade financeira das comunidades locais para arcarem com os custos altos da ins-

talação de tais serviços, aliado à ausência do poder público tem agravado as condições de vida nas concentrações urbanas.

Não se pode pensar na Amazônia hoje, sem refletir sobre a situação ambiental das cidades, pois nelas reside a maioria dos problemas enfrentados por suas populações muitas vezes deixadas à própria sorte. Ao cidadão é dado o direito de viver com um mínimo de dignidade, fato que não vem ocorrendo e que foi constatado no decorrer do trabalho - ao cidadão é vedado e controlado o acesso à moradia, à infra-estrutura básica e aos equipamentos e serviços urbanos.

Para concluir as idéias expostas citaria as afirmações de Campos Filho (1992, p.136-137):

A humanização das cidades só será obtida com o progressivo controle, pelos cidadãos, da ação do Estado, fazendo-a voltar-se para a produção de benefícios para a sociedade. Tais benefícios, se obtidos de forma isolada, desconectada da visão entrelaçada dos problemas, criam uma ilusão de solução e só agravam as distorções da sociedade, afetando a todos (...) Enquanto a sociedade não se organizar, com suficiente força política, para exigir dos seus representantes que desenvolvam uma ação de Estado ao mesmo tempo planejada e democrática e não clientelista e paternalista, que se faz através de ações isoladas apresentadas como favores do Governo, as cidades brasileiras não se humanizarão.

Bibliografia

- AB'SABER, Aziz Nacib. *Zoneamento ecológico e econômico da Amazônia*: questões de escala e método. São Paulo: [s.n.], 1987. 25 p. Mimeogr.
- _____. Gênese de uma nova região siderúrgica: acentos e distorções de origem na faixa Carajás/São Luiz. *Pará Desenvolvimento*, Belém, n. 22, p. 3-15, jul./dez. 1987.
- AJARA, Cesar. População. In: GEOGRAFIA do Brasil. Rio de Janeiro: IBGE, 1989. v. 1: Região Centro-Oeste, p. 123-148.
- _____. et al. O estado do Tocantins: reinterpretação de um espaço de fronteira. *Revista Brasileira de Geografia*, Rio de Janeiro, v. 53, n. 4, p. 5-48, out./dez. 1991.

- ALEGRETTI, Mary Helena. Reservas extrativistas: uma proposta de desenvolvimento da floresta amazônica. *Pará Desenvolvimento*, Belém, n. 25, p. 3-29, jan./dez. 1989.
- ALMEIDA, Maria Theresa Bessa de, STEFFAN, Elvia Roque. Indústria. In: GEOGRAFIA do Brasil. Rio de Janeiro: IBGE, 1977. v. 3: Região Norte, p. 395-423.
- ALMEIDA, Roberto Schmidt de, RIBEIRO, Miguel Angelo Campos. Os sistemas de transporte na região Norte: evolução e reorganização das redes. *Revista Brasileira de Geografia*, Rio de Janeiro, v. 51, n. 2, p. 33-98, abr./jun. 1989.
- AMAZÔNIA Legal. [Brasília]: Ministério das Minas e Energia, Secretaria-Geral, 1983.
- AUBERTIN, Catherine. Industrializar as fronteiras? In: FRONTEIRAS. Brasília: Universidade de Brasília, 1988. p. 215-230.
- BAHIANA, Luís Cavalcanti. O Norte na organização regional do Brasil. In: GEOGRAFIA do Brasil. Rio de Janeiro: IBGE, 1991. v. 3: Região Norte, p. 15-23.
- BALASSIANO, Helena Maria Mesquita. As favelas e o comprometimento ambiental. In: MESQUITA, Olindina Vianna, SILVA, Solange Tietzmann (Coord.). *Geografia e questão ambiental*. Rio de Janeiro: IBGE, 1993. 166 p. p. 41-48.
- BECKER, Bertha K. A Amazônia na estrutura espacial do Brasil. *Revista Brasileira de Geografia*, Rio de Janeiro, v. 36, n. 2, p. 3-36, abr./jun. 1974.
- _____. A propósito de um modelo de ocupação racional da Amazônia. *Revista Brasileira de Geografia*, Rio de Janeiro, v. 38, n. 1, p. 137-141, jan./mar. 1976.
- _____. Uma hipótese sobre a origem do fenômeno urbano numa fronteira de recursos do Brasil. *Revista Brasileira de Geografia*, Rio de Janeiro, v. 40, n. 1, p. 111-122, jan./mar. 1978.
- _____. Considerações sobre o desenvolvimento regional e a localização espacial das atividades nos países em desenvolvimento. *Revista Brasileira de Geografia*, Rio de Janeiro, v. 41, n. 3, p. 135-150, jul./set. 1979a.
- _____. Política regional e mobilidade populacional numa fronteira de recursos do Brasil. *Revista Brasileira de Geografia*, Rio de Janeiro, v. 41, n. 4, p. 146-168, out./dez. 1979b.
- _____. Fronteira e urbanização repensadas. *Revista Brasileira de Geografia*, Rio de Janeiro, v. 47, n. 3/4, p. 357-371, jul./dez. 1985.
- _____. Significância contemporânea da fronteira: uma interpretação geopolítica a partir da Amazônia brasileira. In: FRONTEIRAS. Brasília: Universidade de Brasília, 1988. p. 60-89.
- _____. Grandes projetos e produção de espaço transnacional: uma nova estratégia do Estado na Amazônia. *Revista Brasileira de Geografia*, Rio de Janeiro, v. 51, n. 4, p. 7-20, out./dez. 1989.
- _____. *Amazônia*. São Paulo: Ática, 1990. 112 p. (Série princípios).
- _____. Anotações. Palestra proferida no Fórum Global, jun. 1992.
- _____. Repensando a questão ambiental no Brasil a partir da geografia política. In: SAÚDE, ambiente e desenvolvimento: uma análise interdisciplinar. São Paulo: HUCITEC; Rio de Janeiro: ABRASCO, 1992. v. 1, p. 127-152.
- BECKER, Olga Maria Schild. Contribuição ao estudo da dimensão sócio-econômica na análise ambiental: uma experiência na Amazônia Ocidental brasileira. *Revista Brasileira de Geografia*, Rio de Janeiro, v. 52, n. 3, p. 99-120, jul./set. 1990.
- BOTELHO, Maria Emília Teixeira de Castro, BECKER, Olga Maria Schild. Uma visão do crescimento populacional brasileiro no período 1970-1980. In: SILVA, Solange Tietzmann (Coord.). *Brasil: uma visão geográfica nos anos 80*. Rio de Janeiro: IBGE, 1988. 353 p. p. 289-309.
- BRASILIENSE, Ronaldo. O Brasil abre o jogo. *Jornal do Brasil*, Rio de Janeiro, 24 jun. 1991. Caderno Ecologia, p. 1.
- _____. Desmatamento arrasa matas do Pará. *Jornal do Brasil*, Rio de Janeiro, 2 dez. 1991. Caderno Ecologia, p. 1.
- BUSS, Paulo Marchiori. *Saúde, ambiente e desenvolvimento: uma análise interdisciplinar*. São Paulo: HUCITEC; Rio de Janeiro: ABRASCO, 1992. v. 1, p. 15-29.
- _____. *Saúde, ambiente e desenvolvimento: processos e conseqüências sobre as condições de vida*. São Paulo: HUCITEC; Rio de Janeiro: ABRASCO, 1992. v. 2, p. 9-27.

- CAMPOS FILHO, Cândido Malta. *Cidades brasileiras: seu controle ou caos: o que os cidadãos devem fazer para a humanização das cidades no Brasil*. 2. ed. São Paulo: Nobel, 1992. 143 p.
- CARDOSO, Maria Francisca T. Organização urbana. In: GEOGRAFIA do Brasil. Rio de Janeiro: IBGE, 1989. v. 1: Região Centro-Oeste, p. 189-239.
- CASTELLO BRANCO, Maria Luísa G. Indústria. In: GEOGRAFIA do Brasil. Rio de Janeiro: IBGE, 1989. v. 3: Região Norte, p. 235-253.
- _____. Industrialização no Brasil e seu impacto no meio ambiente. In: GUSMÃO, Rivaldo Pinto de (Coord.). *Diagnóstico Brasil: a ocupação do território e o meio ambiente*. Rio de Janeiro: IBGE, 1990. 170 p., p. 49-96.
- _____, O'NEILL, Maria Mônica Vieira Caetano. A distribuição espacial de serviços de infra-estrutura social no Brasil: o abastecimento de água e a coleta de lixo. In: MESQUITA, Olindina Vianna, SILVA, Solange Tietzmann (Coord.). *Geografia e questão ambiental*. Rio de Janeiro: IBGE, 1993. 166p. p. 85-113.
- CASTRO, Edna M. R., MARIN, Rosa E. Azevedo. Amazônia Oriental: territorialidade e meio ambiente. In: REESTRUTURAÇÃO do espaço urbano e regional no Brasil. São Paulo: AMPUR:HUCITEC, 1993. p. 121-148.
- COELHO, Maria do Socorro Alves. Análise das redes urbanas nordestinas. *Revista Brasileira de Geografia*, Rio de Janeiro, v. 52, n. 2, p. 59-74, abr./jun. 1990.
- CONDURÚ JÚNIOR, Renato Pinheiro. Como cresceu o Pará nos últimos 15 anos. *Pará Desenvolvimento*, Belém, n. 26, p. 25-32, jan./jun. 1990.
- CORRÊA, Roberto Lobato Azevedo. A periodização da rede urbana na Amazônia. *Revista Brasileira de Geografia*, Rio de Janeiro, v. 49, n. 3, p. 39-68, jul. /set. 1987.
- _____. O estudo da rede urbana: uma proposição metodológica. *Revista Brasileira de Geografia*, Rio de Janeiro, v. 50, n. 2, p. 107-124, abr./jun. 1988.
- _____. *A rede urbana*. São Paulo: Ática, 1989. 96p. (Série princípios).
- _____. A organização urbana. In: GEOGRAFIA do Brasil. Rio de Janeiro: IBGE, 1991. v. 3: Região Norte, p. 254-271.
- _____. *Origem e tendências da rede urbana brasileira: algumas notas*. Rio de Janeiro: IBGE, 1993. 10 p. Trabalho inédito.
- COSTA, José Marcelino M. da. Amazônia: crise atual e perspectivas. In: SIMPÓSIO DO TRÓPICO ÚMIDO, 1., 1986. *Anais...* Brasília: EMBRAPA, Departamento de Difusão de Tecnologia, 1986. v. 6: Temas multidisciplinares, p. 253-259.
- CYNAMON, Szachna Elias et al. Saneamento e saúde ambiental no Brasil. In: SAÚDE, ambiente e desenvolvimento: processos e conseqüências sobre as condições de vida. São Paulo: HUCITEC; Rio de Janeiro: ABRASCO, 1992. v. 2, p. 153-170.
- DAVIDOVICH, Fany R. et al. Considerações sobre perspectivas geográficas do meio ambiente urbano. *Revista Brasileira de Geografia*, Rio de Janeiro, v. 38, n. 4, p. 3-21, out./dez. 1976.
- _____. Escalas de urbanização: uma perspectiva geográfica do sistema urbano brasileiro. *Revista Brasileira de Geografia*, Rio de Janeiro, v. 40, n. 1, p. 51-82, jan./mar. 1978.
- _____, FREDRICH, Olga Maria Buarque. Urbanização no Brasil. In: SILVA, Solange Tietzmann (Coord.). *Brasil: uma visão geográfica nos anos 80*. Rio de Janeiro: IBGE, 1988. 353 p., p. 13-85.
- _____. Transformações do quadro urbano brasileiro: período 1970-1980. *Revista Brasileira de Geografia*, Rio de Janeiro, v. 49, n. 4, p. 7-24, out./dez. 1987.
- _____. Brasil metropolitano e Brasil urbano não metropolitano: algumas questões. *Revista Brasileira de Geografia*, Rio de Janeiro, v. 53, n. 2, p. 127-133, abr./jun. 1991.
- DÓRIA, O. *Município: o poder local. Quinhentos anos de conflitos entre o município e o poder central*. São Paulo: Scritta, 1992. 88 p.
- FEITOSA, Raimundo Moacir Mendes. A industrialização do Maranhão no rastro do desenvolvimento. *Maria Fumaça. Caderno de Debates*, São Luís, n. 2, p. 17-23, jun. 1990.

- FERRARI, Onorina Fátima. Indústria. In: GEOGRAFIA do Brasil. Rio de Janeiro: IBGE, 1989. v. 1: Região Centro-Oeste, p. 171-188.
- FIGUEIREDO, Adma Haman de. Alguns questionamentos acerca da organização do espaço na nova unidade da federação: o estado do Tocantins. *Revista Brasileira de Geografia*, Rio de Janeiro, v. 51, n. 2, p. 173-177, abr./jun. 1989.
- _____. *As formas de intervenção pública na apropriação e uso do espaço amazônico*. Rio de Janeiro: IBGE, 1992. 38 p. Trabalho inédito.
- _____. Unidades espaciais configuradas na Amazônia Legal. In: DIAGNÓSTICO ambiental da Amazônia Legal. Rio de Janeiro: IBGE, 1993. 3 p. Trabalho inédito.
- FONSECA, Francisco F. Assis. Siderurgia a carvão vegetal em Carajás: problemas e perspectivas. *Pará Desenvolvimento*, Belém, n. 26, p. 58-60, jan./jun. 1990.
- GARRIDO FILHA, Irene et al. A mineração da bauxita no vale do Trombetas: estudo de meio ambiente e uso do solo. *Revista Brasileira de Geografia*, Rio de Janeiro, v. 52, n. 3, p. 41-82, jul./set. 1990.
- GEIGER, Pedro Pinchas, DAVIDOVICH, Fany Rachel. Reflexões sobre a evolução da estrutura espacial do Brasil sob o efeito da industrialização. *Revista Brasileira de Geografia*, Rio de Janeiro, v. 36, n. 3, p. 3-29, jul./set. 1974.
- GOVERNOS fazem acordo sobre a Amazônia Legal. *Jornal do Brasil*, Rio de Janeiro, 17 ago. 1991. Ciência e Tecnologia, p. 8.
- HABERT, Nadine. *A década de 70: apogeu e crise da ditadura militar brasileira*. São Paulo: Ática, 1992. 95 p. (Série princípios).
- HENRIQUES, Maria Helena Fernandes de Trindade. A dinâmica demográfica de uma área de fronteira: Rondônia. *Revista Brasileira de Geografia*, Rio de Janeiro, v. 47, n. 3/4, p. 317-356, jul./dez. 1985.
- LOBO, Marco Aurélio Arbage. Economia paraense e desenvolvimento tecnológico. *Pará Desenvolvimento*, Belém, n. 26, p. 33-37, jan./jun. 1990.
- LOUREIRO, Violeta Refkalefsky. Notas sobre um desenvolvimento científico e tecnológico para a Amazônia: críticas e perspectivas. *Pará Desenvolvimento*, Belém, n. 26, p. 61-64, jan./jun. 1990.
- _____. Amazônia: história e perspectiva, reflexões sobre a questão. *Pará Desenvolvimento*, Belém, n. 26, p. 3-24, jan./jun. 1990.
- MACHADO, Lia Osório. A geopolítica do governo local: proposta de abordagem aos novos territórios urbanos da Amazônia. In: SIMPÓSIO NACIONAL DE GEOGRAFIA URBANA, 3., 1993. *Anais ...* Rio de Janeiro: Associação dos Geógrafos Brasileiros, 1993. 225 p. p. 83-88.
- _____. A fronteira agrícola na Amazônia brasileira. *Revista Brasileira de Geografia*, Rio de Janeiro, v. 54, n. 2, p. 27-55, abr./jun. 1992.
- MAGNANO, Angélica Alves. A estrutura do espaço regional. In: GEOGRAFIA do Brasil. Rio de Janeiro: IBGE, 1989. v. 3: Região Norte, p. 273-306.
- MAPAS rodoviários da Amazônia Legal. Brasília: Departamento Nacional de Estradas de Rodagem, 1988.
- MARTINE, George, TURCHI, Lenita. A questão da urbanização na Amazônia: realidade e significado. In: C & T no processo de desenvolvimento da região amazônica. 2. ed. São Paulo: [s.n.], 1989. v. 2, p. 25-55. (Estudos para o planejamento em ciência e tecnologia, n. 3).
- MATZNETTER, Josef. O sistema urbano no norte e nordeste do Brasil e a influência das novas estradas. *Revista Brasileira de Geografia*, Rio de Janeiro, v. 43, n. 1, p. 99-122, jan./mar. 1981.
- MENEZES, Luiz Carlos C. Considerações sobre saneamento básico, saúde pública e qualidade de vida. *Engenharia Sanitária*, Rio de Janeiro, v. 23, n. 1, p. 55-61, jan./mar. 1984.
- OLIVEIRA, Ariovaldo Umbelino de. *Amazônia: monopólio, expropriação e conflitos*. Campinas: Papyrus, 1987. 133 p.
- PAES, Maria Helena Simões. *A década de 60: rebeldia, contestação e repressão política*. São Paulo: Ática, 1992. 95 p. (Série princípios).
- PERFIL sócio-econômico do estado de Mato Grosso. Cuiabá: Gabinete de Planejamento e Coordenação, Coordenadoria dos Núcleos Setoriais de Planejamento, 1988. p. 61-89.

- PESQUISA Nacional de Saneamento Básico. Abastecimento de água: manual de instruções. Rio de Janeiro: IBGE, 1989. 35 p.
- RAFFESTIN, Claude. *Por uma geografia do poder*. São Paulo: Ática, 1993. 269 p.
- RAMOS, Carlos Romano, SILVA, Alberto Rogério da. Uma visão da macroeconomia paraense para os anos 90. *Pará Desenvolvimento*, Belém, n. 26, p. 65-83, jan./jun. 1990.
- RIBEIRO, Luiz César de Queiroz, LAGO, Luciana Corrêa do. Crise e mudança nas metrópoles brasileiras: a periferização em questão. In: SAÚDE, ambiente e desenvolvimento: uma análise interdisciplinar. São Paulo: HUCITEC; Rio de Janeiro: ABRASCO, 1992. v.1, p. 153-179.
- RIBEIRO, Miguel Angelo Campos, ALMEIDA, Roberto Schmidt de. Análise da organização espacial da indústria nordestina através de uma tipologia de centros industriais. *Revista Brasileira de Geografia*, Rio de Janeiro, v. 53, n. 2, p. 5-31, abr./jun. 1991.
- _____. Considerações sobre a organização industrial da Amazônia. *Revista Brasileira de Geografia*, Rio de Janeiro, v. 54, n. 3, p. 27-46, jul./set. 1992.
- _____. Amazônia Legal: rede e fluxos na nova divisão territorial do trabalho. In: SIMPÓSIO NACIONAL DE GEOGRAFIA URBANA, 3., 1993. *Anais...* Rio de Janeiro: Associação dos Geógrafos Brasileiros, 1993. 225 p. 177-178.
- RICÚPERO, Rubens. Cidadania e meio ambiente. *Jornal do Brasil*, Rio de Janeiro, 13 nov. 1993. p. 11.
- ROCHA, Gilberto de Miranda. Reflexões sobre a região e redivisão territorial da Amazônia: o caso do sudeste paraense. In: REALIDADES amazônicas no fim do século XX. Belém: [s.n.], 1990. p. 175-212. (Série cooperação amazônica, n.5).
- RODRIGUES, Marly. *A década de 50: populismo e metas desenvolvimentistas no Brasil*. São Paulo: Ática, 1992. 85 p. (Série princípios).
- ROSA, Teresa Cativo et al. Perspectivas da economia industrial. *Pará Desenvolvimento*, Belém, n. 26, p. 106-124, jan./jun. 1990.
- SALES, Vanda Carneiro de Claudino. *Democracia e meio ambiente*. Brasília: Imprensa Nacional, 1991. 172 p.
- SAMPAIO, Silva Selingardi. A atividade industrial e a qualidade do meio ambiente. *Documentos Geográficos da ARGEO*, Rio Claro, n. 6, 1983. 31p.
- SANTOS, Milton. *Metamorfoses do espaço habitado*. São Paulo: HUCITEC, 1988. 124 p.
- _____. Os espaços da globalização. In: COMUNICAÇÃO ao colóquio da rede sobre a análise do sistema-mundo e da economia mundial. Paris: [s.n.], 1993. 14 p. Mimeogr.
- _____. *A urbanização brasileira*. São Paulo: HUCITEC, 1993. 157 p.
- SAWYER, Donald. Instrumentos de planejamento e gestão ambiental para a Amazônia: cerrado e pantanal: demandas e propostas. In: PROGRAMA NACIONAL DE MEIO AMBIENTE. [S.l.: s.n.], 1992. 51 p. Documento preliminar. Mimeogr.
- SCHMIDT, Benício V., FARRET, Ricardo L. *A questão urbana*. Rio de Janeiro: Zahar, 1986. 95 p.
- SILVA, Eliane Ribeiro da. Tocantins. In: MESORREGIÕES e microrregiões geográficas. Rio de Janeiro: IBGE, 1990. 15 p. Mimeogr.
- SILVA, Geraldo Eulálio do Nascimento E. Biodiversidade e biotecnologia. *Jornal do Brasil*, Rio de Janeiro, 26 ago. 1991. p. 11.
- SILVA, Ilse Gomes. Os grandes projetos: elementos da política mineral brasileira e os cenários locais e internacionais do programa Grande Carajás. *Maria Fumaça. Caderno de debates*, São Luís, n. 1, p. 13-16, 1990.
- SINOPSE PRELIMINAR DO CENSO DEMOGRÁFICO 1960-1991. Rio de Janeiro: IBGE, 1962-1994.
- SOARES, Lúcio de Castro. *Amazônia*. Rio de Janeiro: Conselho Nacional de Geografia, 1963. 341 p. Guia de excursão n.8, 18. Congresso Internacional de Geografia.
- STERNBERG, Hilgard O'Reilly. Transformações ambientais e culturais na Amazônia: algumas repercussões sobre os recursos alimentares da região. In: SIMPÓSIO DO TRÓPICO ÚMIDO, 1., 1986. *Anais...* Brasília: EMBRAPA, Departamento de Difusão de Tecnologia, 1986. v. 6: Temas multidisciplinares, p. 43-61.

SUBSÍDIOS técnicos para elaboração do relatório nacional do Brasil para a CNUMAD. Versão preliminar. Brasília: Comissão Interministerial para a Preparação da Conferência das Nações Unidas sobre o Meio Ambiente e Desenvolvimento, 1991. 172p.

VALVERDE, Orlando. A devastação da floresta amazônica. *Revista Brasileira de Geografia*, Rio de Janeiro, v. 52, n. 3, p. 11-24, jul./set. 1990.

YARED, Jorge Alberto Gazel, BRIENZA JUNIOR, Silvio. A atividade florestal e o desenvolvimento da Amazônia. *Pará Desenvolvimento*, Belém, n. 25, p. 60-64, jan./dez. 1989.

Resumo

O artigo tem por objetivo analisar o processo de urbanização na Amazônia e sua implicação na qualidade ambiental.

O urbano é focado com base em três aspectos. O primeiro refere-se à sua dimensão em função do crescimento e aumento do número de cidades, comparando dois momentos distintos: o ano de 1991, relativo ao último recenseamento geral e o ano de 1960, que marca o início das grandes transformações que vieram a ocorrer na Amazônia. O segundo refere-se à funcionalidade dos centros urbanos através de sua estrutura produtiva e de suas interações espaciais (fluxos de mercadorias e bens). O terceiro ponto a ser focado está atrelado à questão Sociedade/Natureza, procurando-se analisar o urbano e a qualidade ambiental sob a ótica do saneamento básico, priorizando o sistema de abastecimento de água. Esta é a questão que guarda as relações mais estreitas com o ambiente e o desenvolvimento, com influência direta sobre a população.

Abstract

The present paper analyses urbanization process in the Amazon and its implications on environment.

The urban is viewed under three different aspects: the first one relates to urban dimension in face of growth and increasing number of cities, comparing two different historic moments: Year 1991, relating to last general Census; and year 1960, which marks the beginning of the big transformations verified in Amazon. The second one refers to urban centers' functionality through their producing structure and spatial interactions (flows of goods). The third point to be analyzed is linked to Society/Nature question - urban and environmental quality under the approach of basic sewerage system, much importance given to water supply. This question consists the one which keeps much closer relations with environment and development, with direct influence over population.

SOCIEDADE GLOBAL, CIDADE GLOBAL, UM MUNDO SÓ: UMA DISCUSSÃO DA GLOBALIZAÇÃO

*Speridião Faissol**

*Cláudia Cerqueira Lopes***

*Evanelza Mesquita Sabino****

*Sônia da Silva Vidal****

*Luciana Siva Correia****

Introdução

O propósito deste artigo é o de discutir a questão da *globalização/distintividades* (capítulo: A Globalização e as Distintividades: Difusão e Interação em Escola Universal; a Sociedade global) em suas múltiplas particularidades, especialmente no bojo da questão da Sociedade Global; trata-se de um processo interdependente e simultâneo de ação e reação, nas relações entre países, que é de natureza econômico-política e cultural; neste processo se inserem ainda as questões de Poder (capítulo: O Poder e as Relações de Poder: População e Território; A Cidade Global Transacional: a concentração de atividade), pois desenvolvimento e capacidade de barganha são um exercício de Poder; soberania é seu conceito principal e Território com seu

conteúdo de população e recursos são seu âmbito formal. De fato o processo é interempresarial e os países entram como intervenientes, mas em certa medida como reguladores.

A dificuldade em descrever os dois processos de forma adequada advém do fato de que neles se misturam e se combinam ações e reações a nível de governos e de empresas nacionais e multinacionais, que nem sempre são muito coerentes, as nacionais com as multinacionais de seu país de origem; ao contrário são às vezes conflitantes.

Embora estejamos falando de globalização a nível de países e economias inteiras, na verdade trata-se de uma globalização de mercados produtores e consumidores, o que equivale a dizer que muitas empresas e mercados consumidores, estão parcial ou quase totalmente fora deste

processo e, o que é pior, muitas vezes, a reboque do mesmo.

Isto significa que este processo opera ao nível da Terra como um todo, mas suas conseqüências se fazem sentir, benéficas ou maléficas, no espaço terrestre, nas mais diferentes escalas. É aí que reside o conceito de lugar, tanto o lugar onde a gente mora como o lugar onde a gente vive. Num sofremos as conseqüências, e produzimos os fatos da reação, mas no outro produzimos os fatos da ação.

O implícito é que a globalização é um processo universal e a fragmentação seria processos em níveis hierárquicos inferiores, por efeito de *distintividades* específicas - de alguma forma os **lugares** -, processos estes resultantes da operação da globalização sobre uma superfície espacial/territorial já desigual; na verdade o

* Professor Visitante de Geografia do Departamento de Geografia da Universidade do Estado do Rio de Janeiro - UERJ, Presidente da Comissão de Geografia do Instituto Pan-Americano de Geografia e História, e Bolsista de Pesquisa do Conselho Nacional do Desenvolvimento Científico e Tecnológico - CNPq.

**Geógrafa e Bolsista de Aperfeiçoamento do CNPq.

***Bolsistas de Iniciação Científica do CNPq.

que ocorre é uma refragmentação das áreas produtivas pelo efeito da globalização, diversificando-as; enquanto se processa uma homogeneização das áreas de consumo, segundo uma lógica de eficiência e flexibilidade no processo produtivo que diversifica o espaço e uma padronização nos hábitos de consumo que homogeneiza este mesmo espaço. As distintividades operam, também, tanto no processo produtivo via multinacionais, investimentos externos, modernização, etc., como no processo de distribuição e consumo de bens e serviços, via inovações nos hábitos de consumo.

Uma questão crítica é imaginar-se na medida em que estas *distintividades* são a própria *fragmentação* de que tanto se fala, sob a forma de uma superfície diferenciada gerada pelas reações à *globalização* ou se são resultado de um processo histórico que regionalizou, mas não fragmentou (no sentido de desintegrar) o espaço geográfico. Neste sentido, como salientamos acima, é que surge o conceito de lugar, o/ou o(s) oposto(s) da escala da globalização; por isso o conceito de lugar contém escalas diferenciadas, não apenas a escala cartográfica, mas a escala em que operam os processos de organização e/ou reorganização do espaço, que geram superfícies desiguais.

Maria Adélia de Souza¹ começa um artigo extremamente interessante e provocativo sobre as Geografias da desigualdade dizendo que *Os processos de globalização e fragmentação implicam territórios diversos que constituem, especialmente neste fim de século, geografia das desigualdades* (p.21). Este conceito tende mais para uma superfície já desigual e que se torna desigual de

forma diferente, com o passar da globalização por sobre ela.

Georges Benko aborda esta mesma questão: *Proponho-me a reconsiderar aqui a questão do desenvolvimento regional atendo-me mais particularmente, de um lado, ao puzzle atual constituído pela re-aglomeração visível da produção e, de outro lado, a globalização dos fluxos econômicos. Penso que a economia mundial emergente pode ser considerada como um mosaico de regiões produtivas especializadas, com processos complexos de crescimento localizado, cada vez mais dependente, apesar de tudo, das outras regiões* (p. 51)². O que equivale a dizer que o mosaico (por assim dizer fragmentado) existia anteriormente ao processo de globalização, e que este processo, ao rolar por sobre os diferentes espaços produtivos existentes, produz uma nova superfície, que é uma função simultânea do processo de globalização e do mosaico preexistente com seus interesses e valores.

Neste artigo estamos adotando um conceito de lugar que equivale ao de Estado/Nação, pois ele oscila, como sugerimos acima, entre as duas escalas do lugar onde a gente mora até o mundo onde a gente vive, que contém uma distância sociocultural muito grande. Aqui neste artigo é o Estado/Nação, mas em outras formas de análise ele será diferente. Voltaremos ao problema do lugar mais adiante, mas aqui o conceito mais importante é o da própria Nação-Estado, onde as *distintividades* são mais evidentes.

Este processo é particularmente centrado na urbanização em geral e na grande cidade em particular - as cidades mundiais; mas caminha,

naturalmente, para a Sociedade Global, para um Mundo só polarizado, multipolar ou unimultipolar, como querem alguns (capítulo: O Poder e as Relações de Poder: População e Território; A Cidade Global Transacional: a Concentração de Atividade).

A questão de Poder deriva, principalmente, das ligações com o complexo Território/Povo/Nação/Estado/Instituições - os instrumentos deste Poder (e por isso incluímos as Instituições) - fundamentais na caracterização da importância e do peso tanto das *distintividades* - como de seu outro lado, a *globalização*.

Quer dizer, a *globalização* é um processo que põe, uns em frente aos outros, países de diferentes hierarquias de poder, interesses multi e transnacionais de poderosas empresas e países de fraco poder de barganha; um elemento adicional de avaliação do Poder, no caso das empresas; é que uma empresa multinacional com sede nos Estados Unidos, por exemplo, tem maior poder de barganha que uma em igualdade de condições sediada na França, na Itália ou na Coreia. É, pois, um grande jogo de poder em que as *distintividades* e suas forças entram de forma particular, para produzir a *globalização* mais de acordo com seus interesses nacionais.

Quanto maior é o país - território e população - mais fortes tendem a ser as forças centrípetas, tanto a nível interno como externo³ que tornam a *globalização* mais possível, mas maior será, também, por outro lado, o peso de sua *distintividade*.

Mas esta *globalização* não é propriamente benéfica nem maléfica a ninguém, mas o fato é que muitas empresas se beneficiam (e conse-

¹ SOUZA, Maria Adélia de. Geografias da desigualdade. In: SANTOS, Milton, SOUZA, Maria Adélia de, SILVEIRA, Maria Laura (Org.). *Território: globalização e fragmentação*. São Paulo: HUCITEC: Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Planejamento Urbano e Regional, 1994. 332p., p. 21-28.

² BENKO, Georges. Organização econômica do território: algumas reflexões sobre a evolução no século XIX. In: SANTOS, Milton, SOUZA, Maria Adélia de, SILVEIRA, Maria Laura (Org.). *Território: globalização e fragmentação*. São Paulo: HUCITEC: Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Planejamento Urbano e Regional, 1994. 332p., p.51.

³ A idéia de forças centrípetas numa sociedade, favorecendo maior universalização pela diversificação socioeconômica e cultural, vem de G. K. Zipf (mais adiante) com sua teoria do Tamanho-Hierarquia das cidades (Rank-Size rule), embora tomada a nível nacional; num primeiro momento agem forças centrífugas, concentradoras e unificadoras; enquanto o processo alcança níveis mais elevados de desenvolvimento começam a funcionar as forças centrípetas, desconcentradoras; aqui parece-nos que se aplica o mesmo princípio, quando estas forças centrípetas concorrem para esta mesma universalização em nível de relações globais, sem que a relação seja, obviamente, linear e sem outras interferências.

qüentemente os países onde eles se localizam). Neste sentido Milton Santos observa que *uma coisa é um sistema de relações, em benefício do maior número, baseado nas possibilidades reais de um momento histórico; outra coisa é um sistema de relações hierárquico, construído para perpetuar um subsistema de dominação sobre outros subsistemas, em benefício de alguns.*

*E é esta última situação que predomina em todo o mundo*⁴ (p. 19). É claro que não existem empresas "boazinhas" que se disponham a abrir mão de seus lucros em favor de ninguém, por isso a observação de Milton Santos é bem sugestiva.

Assim, no capítulo que se segue nos propomos a discutir a questão da globalização em suas relações não mais no contexto de visões mais estreitas de uma dependência a nível mais local, mas da dependência a um nível tão global, que muitas destas questões locais e nacionais passam a ser vistas como entraves ao uso mais eficiente destes mesmos recursos da Terra. É a Sociedade Global em que o âmbito da interação entre grupos Sociais é a Terra como um todo, sem fronteiras políticas ou com fronteiras políticas e Instituições que não impeçam a difusão do processo de aproveitamentos destes recursos, voltada apenas para o bem-estar da humanidade. Isto se a questão da compatibilização entre as crescentes demandas dos Estados e as necessidades do planeta compartilhado de Barbara Ward fosse fraternalmente considerada.

Neste contexto está inserido a idéia de um espaço Global, organizado sem a ótica regionalista, nacional e nacionalista, visando a apenas o arranjo

ótimo das interações entre áreas e mesmo entre países.

Um das mais importantes Instituições deste espaço Global é a idéia, o conceito e a função da cidade Mundial, seja a *World City* de Friedmann e Wolf⁵ ou a cidade transacional de Gottman - na verdade a cidade Primaz - de Mark Jefferson⁶. Mas o processo é global e o mecanismo principal é um sistema financeiro internacional; em outras palavras, a globalização, que tem seu quartel general nestas *World Cities* ou cidades Primazes onde se situa o coração do mundo financeiro.

É para as questões ligadas a esta *globalização* em geral e a sua contrapartida das *distintividades* que nos voltamos agora, para compreender a moldura em que ele desenvolve: uma Sociedade Global.

A Globalização e as Distintividades: Difusão e Interação em Escala Universal; a Sociedade global⁷

A *Sociedade Global* é um processo amplo de mudança do Mundo - difusão e interação em escala Universal - tanto em sua estrutura produtiva e de consumo, como em suas formas de ajustamento cultural e político, que põem em destaque e em contato os interesses da humanidade, em seu sentido idealístico, dos diferentes países em seus interesses nacionais, econômicos e culturais, e com as grandes empresas mundiais, multinacionais - uma nova forma de acumulação e de organização produtiva - também com seus interesses es-

pecíficos; e finalmente o capital internacional, às vezes interessado em investimentos produtivos nos diferentes recantos do mundo e muitas vezes voltado apenas pelos lucros financeiros e especulativos.

Ela envolve pessoas, empresas e instituições, e seus comportamentos individuais e coletivos, e envolve nações e continentes; por isso ela é um processo amplo de mudança do Mundo. Ela envolve, particular e necessariamente, a estrutura produtiva global e nesta estrutura é que se processam as mudanças que mais afetam interesses nacionais de todos os tipos; mas envolve a estrutura de consumo de toda a população do mundo e ao menos numa certa medida enriquece o país ou a economia globalizada; outra componente é simplesmente financeira e especulativa e não se localiza em nenhum lugar, nem tem um dono específico e não beneficia ninguém a não ser o próprio capital financeiro internacional. É a *globalização* mais global possível.

Por isso parece-nos importante fazer uma distinção - que às vezes não se faz -, entre *globalização/mundialização e internacionalização*;

- o primeiro - uma etapa da Sociedade Global - é um processo que pretende ultrapassar as barreiras das comunidades políticas nacionais, para gerar intercâmbio e produção a nível global e sem barreiras;
- o segundo é simplesmente um mecanismo de trocas entre sistemas nacionais, ainda que em ambos os casos, e em última instância, trate-se de um sistema de intercâmbio inter e às vezes intra-empresas.

É claro que as duas situações são *interdependentes*.

⁴ SANTOS, Milton. A aceleração contemporânea: tempo mundo e espaço mundo. In: ____ et al. (Org.). *O novo mapa do mundo: fim de século e globalização*. 2. ed. São Paulo: HUCITEC: Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Planejamento Urbano, 1994. 342p., p. 15-22, 139.

⁵ FRIEDMANN, John, WOLFF, Goetz. *World city formation: an agenda for research and action*. Los Angeles: University of California, Graduate School of Architecture and Urban Planning, 1982 (Working paper, 3).

⁶ JEFFERSON, Mark. The law of the primate city. *Geographical Review*, New York, v.29, p. 226-232, 1939.

⁷ Alguns destes conceitos são discutidos, igualmente, em artigo na Revista Brasileira de Geografia, - "Organização territorial: desafio para o próximo milênio e/ou uma Geopolítica da população", ao qual voltaremos mais adiante (22).

A *internacionalização* é uma etapa, em que o comércio e a expansão do capital se fazem a partir de países e empresas de cada país, de que resultou um processo imperialista, mas é um processo nacional. Esta *internacionalização* gerou uma geopolítica de poder até militar e conquistas e imperialismos. A *mundialização/globalização* começa a partir das empresas multi e transnacionais em que a tomada de decisões se faz a nível mundial, sem consideração aos problemas nacionais de qualquer país, mas existem diferentes características do processo produtivo que levam a esta globalização, como veremos mais adiante, no capítulo seguinte. José Maria Vidal Villa observa que *Hoy el capitalismo está maduro para mundializar-se. Las fronteras nacionales siguen existiendo, pero lejos de ser un elemento necesario para asegurar la acumulacion de capital, están empezando a convertirse en un serio obstaculo*⁸.

A essência do que isto significa é a idéia de que uma empresa multinacional pode abrir ou fechar uma firma em um dado país, segundo seus próprios interesses e não segundo interesses nacionais de qualquer país. E isto mesmo no caso do capital produtivo, quanto mais no capital especulativo que pode deixar um país em questão de dias ou horas, como tem acontecido. O lucro passa a ser do capital multinacional, produtivo ou especulativo. Mas, por outro lado, existe uma certa relação - mal definida, mas clara - entre uma empresa multinacional de origem Norte - Americana, como já salientamos, a sua força político-econômica, respaldada pelos Estados Unidos, que lhe dão poder adicional, às vezes explícito. É que o capital aprecia a ajuda dos Poderes nacionais, mas não quando ele representa interesses específicos que podem contrariar a lógica da acumulação.

Por isso é importante destacar, neste momento, uma diferença fundamental a que voltaremos mais adiante: a globalização contém uma componente investimento de capital de risco, no processo produtivo, que pelo menos numa certa medida enriquece o país ou economia globalizada; outra componente é simplesmente financeira e especulativa, e não se localiza em nenhum lugar, nem tem um dono específico e não beneficia ninguém a não ser o próprio capital financeiro internacional.

Assim, a *globalização* propriamente dita resulta de um complexo jogo entre estes interesses nacionais de um ponto de vista estrito, que às vezes entram em choque uns com os outros e o ainda mais complexo sistema de multinacionais e grandes corporações financeiras, como veremos mais adiante. A *globalização* implica comércio entre empresas - embora se processe no contexto de sistemas legais nacionais regulatórios - e muito entre empresas multinacionais, mas com segmentos localizados em diferentes países.

É por isso que no processo de *globalização*, ao distinguirmos os países e as economias que globalizam e aqueles países e economias que são globalizadas (e tamanho do Território e da população tem muito a ver com isso, pelo que representa de Poder por traz de suas empresas), vemos que muitas destas economias são simplesmente incorporadas ao processo, um pouco sem direito de escolha, sempre que elas são dependentes de um conjunto de forças concentradoras e dos fatores mais simples de produção. Neste sentido fragmenta-se a superfície mundial, tanto entre economias globalizadoras e globalizadas, como preliminar para uma eventual nova superfície globalizada e já agora homogeneizada.

O processo de incorporação começa pelo lado econômico e a mais

longo prazo engloba os processos culturais mais complexos e que levam à Sociedade Global e à idéia de um Mundo Só (ver capítulo: O Poder e as Relações de poder: População e Território: A Cidade Global Transacional: a concentração de atividades), ambos os processos muito mais amplos que a globalização propriamente dita. Esta é a observação mais importante, que coloca a Sociedade Global como um processo mais amplo e a globalização como parte integrante do mesmo processo, mas mais limitado. A diferença é imprecisa, mas a essência das duas idéias é diferente, porque o Mundo Só sempre terá uma componente idealística. A Sociedade Global visa a obter uma superfície terrestre homogênea, mas não perversa, enquanto a globalização pode ter, porque as violenta sem violência, as superfícies que vai atingindo.

A primeira das origens do conceito de um Mundo Só é Cristã - na verdade ela é ecumênica em seu sentido de mais profundo humanismo e religiosidade - aquela religiosidade que tem um total comprometimento com a igualdade e fraternidade entre os seres humanos de todos os tipos. Mas este comprometimento em sua origem formal diz respeito às pessoas, e somente incorpora a idéia de países como consequência; por esta razão tem ficado vazio, como pregação idealístico-religiosa. Ademais de ser profundamente ideológica, contém uma componente idealista muito forte, emergente de líderes da humanidade como Jesus Cristo, Confúcio ou Ghandi, para apenas citar alguns, ainda que sem a idéia de compará-los.

Muitos líderes - além dos citados acima - lutaram por este ideal, porque lutaram contra os materialismos dos sistemas econômicos e políticos que os homens têm construído nestes últimos séculos. É curioso observar que Wendel Wilkie, um Vice-Presidente republicano dos Estados Uni-

⁸ VIDAL VILLA, José Maria. Mundialización de la economía vs estado centralista. In: BERZOSA, Carlos (Coord.). *La economía mundial en los 90*. Barcelona: D. L. Fuhem, 1994. p. 71-98.

dos de pouco depois da II Guerra e Henry Wallace outro Vice-Presidente, mas Democrata da era Roosevelt, defenderam intensamente a idéia de um Mundo Só, mais fraterno e muito mais cooperativo que competitivo, portanto mais na linha idealista dos que citamos acima. Estas posições surgiram como fruto da união mundial contra o Nazismo e da tentativa de uma nova união pela paz e fraternidade, e da própria criação da ONU, mas fracassaram e levaram o Mundo à polarização da Guerra Fria.

Mas a idéia da Nova Ordem mundial se desenvolve na mesma linha, ou pelo menos numa linha de diminuição de injustiças sociais, mas já aí ela incorpora a idéia entre países.

A segunda origem é bem mais recente e bem menos idealista - nem por isso menos ideológica -, e advém da concepção de que os nacionalismos de todo tipo têm contribuído para um uso ineficiente dos recursos da Terra. Mais particularmente as fronteiras políticas e as concepções do Mundo e dos recursos contidos nestas fronteiras têm tornado o custo do uso destes recursos mais caros e difíceis e por isso considerados ineficientes por muitos. Neste mundo de exacerbação tecnológica, de consumismo desenfreado, de competitividade sem limites, acaba-se convencido de que só a Terra, como um todo, pode ser o âmbito territorial adequado para explorações de seus recursos da forma mais eficiente.

Mas como Barbara Ward certa vez escreveu *Mankind has still found no organized system for reconciling the driving demands and ambitions of national statehood with the wider unities of a shared planet.*

Portanto, ainda não se conseguiu realizar o ideal de uma Sociedade Global e de um Mundo só. Na verdade as tentativas têm sido mais de unir e menos de unificar, como sugere Milton Santos⁹.

A dificuldade de achar um sistema que reconcilie as duas coisas reside na crença dos "globalizados" de que isto não se fará nunca respeitando pelo menos uma parcela das *driving demands of national statehood*, nem do ponto de vista econômico nem social, porque elas podem ser empecilhos a um total gerenciamento dos recursos da Terra como um todo, embora estes "globalizados" tenham menos força econômica e mesmo política que os grandes consórcios multinacionais, que são os grandes globalizadores.

Neste sentido José Maria Vidal Villa¹⁰ observa que *La mundialización surge de la propia evolución del capitalismo (centralización y concentración del capital a nivel mundial, acumulación a escala mundial) y es necesaria para sua ulterior desarrollo y expansion. Los Estados frenan este proceso. Tarde o temprano surgirá un conflicto entre los intereses del capital y la inercia de los Estados centralistas.*

Quem sabe por isso Otávio Ianni¹¹ sugere, neste particular, que *Cabe, pois, repensar o lugar e o tempo da sociedade nacional, começando por reconhecer que a globalização abala os seus significados empíricos e metodológicos, ou históricos e teóricos. A sociedade nacional, que tem sido o emblema do paradigma clássico das ciências sociais, está sendo recoberta ou redefinida pela Sociedade Global, o emblema do novo paradigma das ciências sociais* (p. 68). Milton

Santos vai um pouco mais longe (ou muito mais) quando diz que *Antes era o Estado, afinal que definia os lugares - de Colbert a Golbery - dois nomes paradigmáticos da subordinação eficaz do Território ao Estado. O Território era a base, o fundamento do Estado-Nação que, ao mesmo tempo o moldava. Hoje, quando vivemos uma dialética do mundo concreto, evoluímos da noção, tornada antiga, de Estado Territorial para a noção pós-moderna de transnacionalização do território*¹² (p.15). É bem verdade que ele mesmo faz a ressalva de que, assim como antes tudo não era território estatizado, hoje tudo não é estritamente transnacionalizado.

Mas o próprio Ianni vai mais longe em outro artigo¹³, quando afirma que *Quando visto em perspectiva ampla, de longa duração, o Estado-Nação logo se revela um processo histórico problemático, contraditório e transitório. Houve época em que se definia pela soberania, real ou almejada, ampla ou limitada. Nos tempos da sociedade global modifica-se mais uma vez, mas agora radicalmente. Pouco a pouco, ou de repente, transforma-se em província da Sociedade Global* (p.77). É isso, de alguma forma, que Milton Santos quis dizer com *É o uso do Território, e não o território em si mesmo, que faz dele o objeto da análise social, em que caminhamos, ainda na expressão de Milton Santos, de uma antiga comunhão individual de lugares com o Universo à comunhão hoje global* em que de repente o Estado-Nação ou qualquer organização político-administrativa se transforma num transtorno à organização do espaço, como Vidal Villa sugeria, na citação linhas acima¹⁴. Mas nossa existência, ela mesma, só é possível porque existe

⁹ op. cit., p. 15-22, 139.

¹⁰ op. cit., p. 71-98.

¹¹ IANNI, Otávio. Nação e globalização. In: SANTOS, Milton et al. (Org.). *O novo mapa do mundo: fim de século e globalização*. 2. ed. São Paulo: HUCITEC: Associação de Pós-Graduação e Pesquisa em Planejamento Urbano e Regional, 1994. 342p., p. 66-74.

¹² SANTOS, Milton. O retorno do território. In: _____, SOUZA, Maria Adelia de, SILVEIRA, Maria Laura (Org.). *Território: globalização e fragmentação*. São Paulo: HUCITEC: Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Planejamento Urbano e Regional, 1994. 332p., p. 15-20.

¹³ IANNI, Otávio. Nação: província da sociedade global? In: SANTOS, Milton, SOUZA, Maria Adelia de, SILVEIRA, Maria Laura (Org.). *Território: globalização e fragmentação*. São Paulo: HUCITEC: Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Planejamento Urbano e Regional, 1994. 332p., p.77.

¹⁴ op. cit., p.71-98.

um Estado-Nação e que resposta damos a uma pergunta: Eu sou brasileiro e depois cidadão do mundo, ou eu sou cidadão do mundo e só depois disso é que sou brasileiro? Se a afirmativa de Milton de que: *A interdependência universal dos lugares é a nova realidade do território*, onde estamos quando pensamos na nossa relação com o Território?

Creio que esta é a questão fundamental, pois a *globalização não é um processo homogêneo*, ao contrário ela fragmenta o espaço a nível global, para homogeneizá-lo em seguida na Sociedade Global. Ela fragmenta o espaço produtivo, como salientamos acima, e homogeneiza o espaço do consumo.

É este abalar dos seus significados de que fala Ianni - que são as *distintividades* das sociedades nacionais - que faz estas mesmas sociedades reiterarem e reafirmarem estas mesmas distintividades, para sobreviver como cultura. A *distintividade* é diferente do antigo isolacionismo, na medida em que ela implica apenas preservar interesses e valores nacionais, sem deixar de participar do processo de globalização. A *distintividade* é a casamata dos interesses, mas também dos valores de uma dada sociedade nacional.

É isto que faz os dois processos interdependentes e não excludentes, mas é isto que torna a compatibilização dos processos tão difícil, pois mesmo países como os Estados Unidos ou Japão, com grande número de multinacionais com sede neles, disputam interesses nacionais, pela via dos interesses de suas empresas. Um Presidente da General Motors, certa vez, afirmou que o que era bom para a General Motors era bom para os Estados Unidos.

A questão é que esta visão global sempre foi política, meio geopolítica

- numa certa medida imperialista-militar e agora o processo é econômico-cultural.

Preferimos usar, tanto naquele artigo citado¹⁵, como neste, a expressão *distintividade*, como Brian Berry sugere, e não fragmentação adotada por Milton Santos e muitos outros, porque o processo se afirma e se apóia na idéia de características culturais (nacionais-regionais distintivas), características estas que afetam a aceitação ou não de algumas situações geradas pela globalização, e que atingem interesses nacionais regionais importantes. Isto a nível nacional, pois parece-me que o conceito de Milton Santos é genérico e não, necessariamente, a nível do Estado-Nação. Sugerimos acima que as distintividades abaixo do nível nacional são diferentes e poderiam ser consideradas verdadeira regionalização subnacionais, como resultado da operação do processo de globalização, como se ele fosse filtrado pelas distintividades nacionais.

É por isso que estas *distintividades* são, então, menos um processo de fragmentação e mais de afirmação, um verdadeiro processo de reação à extensa e profunda padronização-homogeneização que a globalização acaba por impor à Sociedade, como veremos neste capítulo. É por isto que a própria área distinta não é fragmentada (a não ser por outros processos) e sim provavelmente construída de baixo para cima, embora segundo parâmetros de âmbito maior, como discutiremos neste texto. Em outras palavras, o padrão aparece fragmentado, porque as reações nacionais/regionais/locais à globalização são diferenciadas, mas pela razão de suas *distintividades* próprias.

A diferença essencial é que as distintividades são nacionais, embora tenham padrões genéricos de nature-

za político-cultural e econômica. Num outro plano o lugar onde a gente mora padece os efeitos perversos e nem sempre percebe os benefícios da globalização (ou os rejeita no plano cultural).

O que isto quer dizer ainda é que a idéia Estado-Nação gira, obviamente, muito ao redor do nacional, que é o que percebemos como realidade objetiva e que abrange um território, onde se exerce esta soberania; e gira tanto mais quando se considera que este Estado-Nação ainda é a própria base da organização da Sociedade mundial e gira muito tanto em termos de interesses como de valores; já a idéia de uma Sociedade Global transcende este nacional, daí seu caráter revolucionário.

Este é o sentido da expressão "mudança do mundo", pois implica mudar sentimentos que são fortes no espírito do indivíduo e na consciência coletiva. E isto bate de frente com sentimentos e interesses nacionais e/ou de hegemonias de todos os tipos, bem como nos conceitos clássicos das Ciências Sociais, como eles tem se desenvolvido desde longa data.

Este processo vem de bastante tempo e levará muito tempo para se concretizar; ele sofreu o impacto da grande recessão da década de 30, do refluxo político ideológico de antes da segunda Guerra, da segunda Guerra propriamente dita, das grandes crises surgidas ao longo do período da Guerra Fria, e deslançou finalmente após o colapso do sistema comunista ao longo da década de 80 e começo da de 90.

O período de excepcional prosperidade do pós-guerra ao começar a desintegrar-se, na verdade, a partir das décadas de 60/70 abriu o caminho para uma nova fase nas relações internacionais, forçando a abertura das economias nacionais. Gonzalez-Tablas¹⁶ observa que neste período

¹⁵ ORTEGA, Gabriela Uribe, LOPEZ, Silvana Levi de. Globalização e fragmentação: o papel da cultura e da informação. In: SANTOS, Milton et al. *O novo mapa do mundo: fim de século e globalização*. 2. ed. São Paulo: HUCITEC: Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Planejamento Urbano e Regional, 1994. 342p., p. 172-187.

¹⁶ GONZALEZ-TABLAS. Angel Martinez. La articulación del centro de la economía mundial. In: BERZOSA, Carlos (Coord.). *La economía mundial en los 90*. Barcelona: D. L. Fuhem, 1994. p. 99-134.

“Esgotaram-se as fontes de produtividade, se reduziu a evolução e inclusive o nível dos salários reais, diminuiu a demanda de consumo, vacilou a inversão, diminuíram os benefícios das empresas, se derrubaram as bases do sistema monetário estabelecido (com a crise do petróleo, o grifo é nosso), oscilou brutalmente o preço do petróleo e se reduziu o crescimento do comércio exterior.” A solução seria, então, a retomada do comércio mundial em novas bases.

Naquele momento a economia americana começava a perder sua hegemonia incontestada e o sistema monetário internacional partia para práticas fluidas, com câmbios flutuantes e enormes acumulações de moeda e capital, que passaram a agir de forma indiscriminada sobre o próprio câmbio e sobre investimentos produtivos e de risco, ganhando em flexibilidade ao custo de aumentar a incerteza e os riscos. Veja-se o caso do México, tanto em 1982 como em 1994, que comentaremos mais adiante.

Quando mencionamos a difusão e interação em escala Universal estamos pensando na natureza do processo e não necessariamente no detalhe de estarem todos os países e povos e economias envolvidas por igual; veremos mais adiante que na verdade observamos verdadeiras escalas de intensidade, variando talvez com os níveis de desenvolvimento dos países e com as distâncias para os centros hegemônicos deste processo, uma função clássica da organização espacial em geral.

Queremos destacar aqui, entre muitos outros, dois fatores que tem contribuído decisivamente para a formação desta Sociedade Global e a materializando na cidade mundial e no processo de globalização:

a) O primeiro é a rapidez com que os homens e as empresas se colocam em contato quase instantâneo uns com os outros; contato cultural, contato pela via do sistema financeiro e seus objetivos gerais e particulares (especialmente de seu segmento especula-

tivo), contato pela via da difusão de inovações e pela interação em todos os sentidos, entre pessoas, países e culturas. Esta rapidez ocorre também na criação e na difusão de inovações de todo tipo, e na qualidade do produto, de tal modo que o tempo decorrido entre a criação da inovação e sua obsolescência ou substituição é, também, muito curto; isto teve consequências nos processos de produção em massa e economias de escala correspondentes, levando de roldão os *fordismos e taylorismos* e processos conexos, pois o importante não é mais a quantidade e a rapidez da produção, mas sim a rapidez da inovação e da qualidade tecnológica do produto, sem prejuízo da competitividade.

Este processo é hoje tão intenso que quase que se pode dizer, como o comentarista econômico Joelmir Betting, na edição de *O Globo* de 25 de março de 1995, que *A economia da informação faz algo mais que estimular a “rationale” econômica das empresas e dos países. Ela transfere o poder econômico dos possuidores do capital para os detentores do conhecimento.*

Este mesmo comentarista na edição do *O Globo* de 27 de julho de 1995 comenta que *a globalização da economia não foi projetada pelas empresas nem desejada pelos governos. Ela simplesmente aconteceu, quase da noite para o dia. Autor da façanha: a tecnologia da informação virtual, que dá a volta ao mundo em um segundo.* E logo a seguir citando Christopher Bartlett, da Universidade de Harvard e consultor internacional para numerosas grandes multinacionais: *Na economia globalizada não é mais o grande que engole o pequeno. O grande tornou-se parceiro do pequeno. Agora é o veloz que devora o lerdo. O veloz de qualquer tamanho pode destruir o lerdo de qualquer tamanho.*

Na verdade, este processo é, também, o que Brian Berry chama de a etapa *thoughtware* da modernização econômica, em que o Poder

econômico já havia substituído (embora desse apoio material) o poder militar; agora é o conhecimento - o *thoughtware* de Berry, por comparação com *Hardware* e *Software* da linguagem computacional - que é a nova fonte de Poder. Não se trata apenas do conhecimento, mas do conhecimento posto em linguagem do computador, que digitaliza e universaliza este conhecimento. A simulação, que há duas ou três décadas era um exercício intelectual de cientistas sociais quantitativistas, é hoje o instrumento mais poderoso de tomada de decisões em todos os níveis.

É claro que, afinal, por muito poder que tenha esta *thoughtware* ela estará a serviço dos detentores do capital - financeiro ou não - e cujo objetivo final é o lucro para estes detentores do capital. Na verdade, estes grandes detentores de capital - países, multinacionais e instituições financeiras, privadas ou internacionais - constituem um Poder à parte e desafiam, às vezes, países com menor poder econômico, poder econômico este difícil de controlar, pois seus donos estão difusos pelo mundo e sua direção é profissionalizada.

O foco de contatos e de difusão são as cidades mundiais e seu campo de interação é o mundo todo e ele não tem e não respeita nem fronteiras, linguas, religiões e culturas em geral.

Neste caso - a rapidez dos contatos - os meios de comunicação, desde a comunicação individual até aquelas de grupos e circuitos fechados e a comunicação em massa (rádio e televisão), estão transformando as sociedades isoladas aqui e acolá em uma grande Sociedade Global.

A difusão de informações, e com ela hábitos culturais de todos os tipos, desde formas de conversação e expressões idiomáticas, verdadeiros novos dialetos universais, está atingindo proporções gigantescas e envolvendo quase toda a população mundial, com transmissões e traduções ao vivo de tudo que acontece e

se produz. É a difusão e interação a nível universal, que a intensa urbanização facilita e até mesmo incentiva.

O urbano é hoje um modo de vida e já não é mais nacional, diferente e mais homogeneizado que os modos de vida do século passado, por exemplo. Na metrópole é ainda mais diferente e variado e na grande cidade mundial as funções mais universais são encontradas (ver Friedmann e Wolf)¹⁷, especialmente no setor financeiro. Educação superior, saúde, lazer de todos os tipos, vícios, prostituição, homossexualismo, drogas, violência, crime, se combinam numa mistura de todas as virtudes e mazelas da espécie humana, que fazem as grandes metrópoles mundiais atrativas para gente de todo o mundo e de todo tipo. Mas conscientiza sua população de todas estas comodidades e como a extensão da pobreza urbana é muito grande e impede o acesso às mesmas, o sentido de frustração e inconformidade - uma espécie de "inconformidade consentida e contida" - é, também, muito grande. Nunca os movimentos sociais têm sido tão intensos e disseminados como neste final de Século XX. É aquilo que mencionamos e que Milton Santos sempre enfatiza: é no lugar onde a gente mora que sentimos o peso dos interesses da globalização com seus efeitos perversos, sem nos darmos conta muito dos benefícios que ela também produz.

As pessoas e as coletividades enfrentam esta massa publicitária de forma quase indefesa, e muitas vezes nem se dão conta de que estão mudando seu modo de ser de forma drástica e irreversível. Nestes últimos trinta ou quarenta anos estamos assistindo a mudanças enormes nas estruturas sociais, que vão da liberdade sexual da década de 60, e com ela mudanças na força de trabalho feminina, até mudanças radicais nos hábitos alimentares (*Hamburgers, Pizzas, Colas, e*

uma infinidade de modelos de *fast-food* e bebidas que se encontram), por sobre os hábitos culturais de chineses, russos, europeus, latino-americanos, que hoje consomem em massa aquelas guloseimas.

Esta revolução nos hábitos alimentares é acompanhada por outra no vestuário, com as minissaias, os *jeans*, os tênis e os patins de todos os tipos e outra multidão de peças de vestuário e calçados, que mudaram a face (literalmente) do homem e da mulher deste último quartel do Século XX. Mas estas mudanças não estão ocorrendo somente na superfície dos hábitos culturais e estão atingindo alguns aspectos fundamentais nas formas de vida, como temos procurado indicar. Elas também não se processam de forma irrestrita, pois a aceitação da inovação tem sido um processo espacial/cultural que não se faz sem resistências. E a estas resistências culturais ou econômicas genéricas se acrescentam às resistências particulares, devido às distintividades culturais de cada país ou região.

b) O segundo fator é a escala crescente do processo produtivo, do comércio entre regiões, nações e blocos econômico-comerciais, que acaba por unificar o mercado de produção e consumo de todo o mundo.

Neste caso, as mudanças provêm, basicamente, do fato de que o sistema de comunicações gera, inevitavelmente, mudanças no próprio sistema de operação do sistema capitalista, que vão de uma mundialização do sistema financeiro à formação de grandes empresas, cartéis, monopólios e oligopólios - as empresas multinacionais -, que na verdade se sintetizam em operações em larga escala e a nível mundial, envolvendo algo como uma quarta parte do comércio mundial e cerca de 30 trilhões de dólares especulativos em todo o mundo e em todas as moedas, segundo noticiam os jornais. É a moeda digital e o império

do dinheiro. É um poder à parte, que com frequência desafia o próprio poder nacional de muitos países.

A produção de comodidades de todo tipo, em escala nunca antes realizada, faz com que somente a utilização dos recursos da Terra como um todo seja capaz de provê-los, a tempo, a hora e a custos os mais baixos possíveis, em qualquer parte do Globo, onde eles sejam procurados.

Na verdade, podemos constatar cinco aspectos essenciais neste processo, que são listados por José Maria Vidal Villa¹⁸ (p.82):

1) Produção em massa em ritmos cada vez mais acelerados;

2) Segmentação dos processos produtivos, que permite sua internacionalização e a geração do fenômeno das montadoras e/ou do processo *lean production* japonês;

3) Controle dos processos à distância: produção, compras, vendas e financiamento, via sistema financeiro mundial e comunicação instantânea;

4) Rapidez e eficiência no transporte em grandes massas e volumes de mercadorias e matérias-primas ou intermediárias. *Containers* e grandes graneleiros; e

5) Homogeneização de produtos, de hábitos de consumo, de sistemas de venda e de financiamento.

Dito de outra maneira, sugere Vidal Villa *as forças produtivas alcançaram um nível de desenvolvimento que não impede, mas até favorece e permite (inclusive exige) a mundialização. A este nível, as fronteiras deixaram de ser eficazes. O item 5 já constitui um avanço na direção da Sociedade Global.*

Isto implica, também, sistemas organizacionais e administrativos adequados nas empresas; tanto que a criatividade japonesa - sintetizada pelas novas concepções de produção

¹⁷ op. cit.

¹⁸ op. cit., p.82.

desenvolvidas pela Toyota Motor Co. em Nagoya - substituiu o famoso processo da linha de montagem e produção em massa de qualidade boa, mas não ótima, pela chamada *lean production*¹⁹, que melhora muito a qualidade do produto (o carro e outros produtos japoneses têm uma qualificação no mercado mundial); ao mesmo tempo baixa o seu custo, substituindo o *just in case* elevado estoque de peças sobressalentes, por um *just in time* atendimento, que está revolucionando o processo industrial e constituindo a vanguarda da concorrência japonesa em todo o mundo.

Este segmento do processo procura não respeitar fronteiras, principalmente, mas também não respeitar culturas, tradições, interesses nacionais de todo tipo, à procura de oportunidades de lucro, eficiência econômica, competitividade, etc., Edward Nicolae Luttwak, um cientista político Romeno naturalizado americano, em entrevista à Revista VEJA de 14 de junho de 1955, sugere que a face sordida do capitalismo (que ele denomina de turbocapitalismo, quer dizer capitalismo a jato), se manifesta sob a forma de uma competição selvagem, em busca de uma eficiência econômica como o bem final de uma sociedade, encarada como uma ideologia. Esta eficiência está concentrando renda como em nenhum país do Terceiro Mundo, pois cerca de 1 % da população está concentrando 40 % da renda, embora o nível inferior tenha uma renda relativamente elevada; mas ao mesmo tempo aumenta o número de pobres.

Luttwak, em estudo publicado²⁰ em *The National Interest*, diz que a competição entre países após a derrota do comunismo deixou de ter um

caráter geopolítico e passou a ter um caráter geoeconômico. E ele acrescenta, como se fosse a piada a propósito, que quem ganhou a Guerra Fria foram, naturalmente, a Alemanha e o Japão. Porque ele considera que a análise do sistema mundo atual revela uma nova - a terceira - fase do mercantilismo, sempre emergente após um predomínio hegemônico de uma dada potência.

No segundo caso - o da produção a nível global - e da mesma forma somente a população mundial constitui um mercado suficientemente grande para ser abastecido pela gigantesca máquina de produção e por isso a localização de partes desta máquina tende a levar em conta quase que somente o mercado consumidor.

Mas pode-se discutir um pouco a questão do mercado mundial; Armando Corrêa da Silva se faz a pergunta, se estará ocorrendo um *mercado mundial, em que as relações mercantis envolvam todos, ou senão, a maioria dos Estados do Mundo. A pergunta se impõe porque há mercados locais, regionais, nacionais e internacionais. Será que todos estes mercados obedecem à mesma lógica de alocação do excedente?*²¹ (p.75). É claro que se pode argumentar que haverá sempre uma lógica Thüniana nesta alocação, mas a natureza do produto excedente faz muita diferença; uma coisa é um excedente de petróleo, por exemplo, e outra coisa é se este excedente for de batata.

A tese do referido autor é, ainda, de que existem tão grandes perturbações na transmissão da comunicação, que fazem com que as informações não atinjam todos os lugares do mundo, o que evidente-

mente é verdadeiro, tanto quanto as deturpações e filtros na disseminação desta mesma informação, para não se falar na contra-informação que não é somente um instrumento da guerra; mas a verdade é que o processo é global e atinge a todos, embora, como ele mesmo sugere haja um mecanismo de distâncias - físicas e culturais - a partir dos centros hegemônicos (e veremos isto mais adiante), que acelera ou desacelera a velocidade da informação ou penetração do produto. De alguma forma é a própria mecânica do processo de difusão espacial.

Na verdade, o que está por trás de tudo isto é de um lado o fato de que todo este processo se apóia numa estrutura neoclássica de pensamento econômico - um hipotético capitalismo, que de fato não existe, como observa José Maria Vidal Villa²²; Villa observa que o *capitalismo hipotético dos neoclássicos está muito longe de coincidir com o capitalismo realmente existente* o destaque é nosso). Villa observa, também, o fato de que tanto a livre competição, quanto o mercado também livre e mais ainda a mobilidade dos fatores da produção - as três pilas do pensamento neoclássico - não funcionam de forma irrestrita, por causa de políticas protecionistas de governos, e principalmente dos países hegemônicos.

No caso da competição, ela fica prejudicada pela vasta gama de legislação protecionista, trabalhista, fiscal, financeira, monetária, etc., que faz dos preços livres do mercado global preços controlados, muitas vezes para proteger produtores nacionais.

No caso do mercado livre a vasta legislação - em grande parte dos países mais desenvolvidos - de política

¹⁹ A chamada *lean production* introduzida pela Toyota Motor Co. de Nagoya, Japão, substituiu o *just in case* da produção em massa *Fordista* que implicava num grande estoque de peças sobressalentes para substituir outras defeituosas (*just in case*) sem parar a linha de montagem; a substituição foi pelo processo de *just in time* (*kanban*) que ao prover as peças *just in time* na própria linha de montagem teve como principal vantagem diminuir enormemente os casos de defeitos de fabricação. O *just in time* substituiu mão-de-obra pouco qualificada na linha de produção em massa por operários mais qualificados (*numa espécie de volta ao artesanal*) capazes assim de resolver problemas na linha de montagem e eliminar uma longa área de retorno dos produtos com problemas, para a linha de produção, aumentando o custo.

²⁰ LUTTWAK, E. From geopolitics to geo-economics logic of conflict, grammar of commerce. *The National Interest*, Washington, v. 20, p. 17-23, 1990.

²¹ SILVA, Armando Corrêa da. O mercado mundial e a alocação de capital e trabalho. In: SANTOS, Milton et al. *O novo mapa do mundo: fim de século e globalização*. 2. ed. São Paulo: HUCITEC: Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Planejamento Urbano, 1994. 342 p., p. 75-82.

²² op. cit., p.82.

econômica restritiva e protecionista faz este mercado livre ficar sem sentido; o próprio GATT, na verdade, constitui um elemento de pressão dos países mais desenvolvidos sobre os menos desenvolvidos, para ter o mercado livre que lhes interessa, em nome da liberdade de comércio.

No caso da terceira grande pilastra do pensamento neoclássico - a mobilidade dos fatores-, o que se observa, ainda segundo José Maria V. Villa, é que tem aumentado enormemente a mobilidade do capital - e mais especialmente do capital especulativo -, mas a mobilidade do trabalho continua rigidamente fixada, tanto em seus lugares de origem como de destino. Veja-se o que ocorre no Mercado Comum Europeu com os não-nascidos nos países do Mercado; isto ocorre com brasileiros, em Portugal, que não teriam acesso ao mercado de trabalho que os portugueses teriam e assim por diante.

Deve-se acrescentar a isso o fato de que estas enormes vantagens tecnológicas, que produzem e aperfeiçoam produtos e comodidades, já não atendem às necessidades de uma demanda explícita, pois ela é extremamente volátil. Elas se antecipam e criam a demanda pelo processo da comunicação.

A General Motors e a Volkswagen, a American Airlines e a Air France, a Mitsubishi, a Toyota, a Panasonic e a Philips, os Mc Donalds ou numerosos *burgers* ou Pizzas-Hut, a Coca e a Pepsicola, o Citibank e o Chase Manhattan, os bancos ingleses, alemães e Japoneses, e muitíssimas outras, são empresas de operação mundial, que penetram pelos países adentro, com aparelhos e com peças de reposição e oficinas de manutenção, que ocuparam os espaços de seus respectivos produtos de forma global. Elas produzem a oferta e criam a demanda.

Exportam produtos, fábricas inteiras e sobretudo capital e investimentos para todo o mundo, ao sabor de seus esperados lucros. Todos operam em nome de um processo competitivo que eles começam por destruir com suas poderosas garras de absorção, *dumpings*, aquisições e concorrências nem sempre muito leais; o sistema *franchising* é clássico em destruir as personalidades empresariais, pois destrói a criatividade e a substitui por uma uniformidade que é um traço da universalização do mercado e da incorporação cultural e econômica; hoje o mundo é destes grandes empreendimentos e pouco se faz para resistir nem mesmo por omissão. É a globalização, uma verdadeira cultura nova, sem criador e sem pátria.

Esta globalização tem, como já salientamos, basicamente, duas componentes:

a das economias e as grandes empresas que nela se localizam e que globalizam, que são fortes economicamente e altamente inovativas; e

as que são globalizadas, fracas e dependentes,

quer dizer incorporadas ao processo de globalização e elas se situam em posições diferentes na escala do desenvolvimento.

Neste campo observam-se além destes dois formatos do processo, e segundo Luiz César Queiroz Ribeiro e Orlando Alves dos Santos Junior²³ (p. 14), outros *dois macroprocessos de globalização em curso, que se diferenciam pelos efeitos econômicos, sociais, políticos e urbanos. Se a hegemonia é do circuito financeiro a cidade pode tornar-se apenas uma plataforma de aglutinação das empresas, conectadas às redes globais de informação, perdendo seu papel de economia de aglomeração, e surgindo em seu interior uma forte*

tendência à dualização da estrutura social. Se, ao contrário, o circuito produtivo comanda a inserção, abrem-se novas possibilidades para a busca de um modelo que combine a globalização e justiça social.

As diferenças entre o circuito financeiro e o produtivo são fundamentais e não se limitam à forma de ação e, no caso deste último, vai muito mais longe, ao abrir "novas possibilidades para a busca de um modelo que combine globalização e justiça social", pois embora estejam à procura de lucros sobre os investimentos feitos, um tem caráter produtivo e tende a incorporar-se à estrutura econômica existente e o outro é quase que integralmente especulativo.

Voltaremos a este ponto, que se liga mais à questão do papel da cidade global e do resto do sistema urbano na globalização. As grandes cidades global/mundial, mesmo tipo, São Paulo, México ou Buenos Aires, estão mais para o primeiro caso do sistema financeiro e serviços a ele e ao sistema produtivo, enquanto o processo produtivo espalha-se para cidades menores, com qualidades de vida especialmente desenvolvidas para abrigar os executivos destas empresas. Mas a grande cidade continua atraindo massas de migrantes, em busca do paraíso de trabalho, e encontrando somente um mercado informal cada vez mais amplo e selecionado, enquanto esta massa é não especializada.

O papel e a importância destes megaprocessos, que na verdade ocupam o espaço global, variam segundo o nível e estágio de desenvolvimento de economias e países. Na verdade, ele só se materializa, realmente, quando as três modernidades que Reis Velloso²⁴ identifica se efetivam: a econômica, a social e a política, que a nível do país se torna possível quando este país tem um projeto na-

²³ RIBEIRO, Luiz César Queiroz, SANTOS JUNIOR, Orlando Alves dos (Org.). Introdução. In: _____. *Globalização, fragmentação e reforma urbana: o futuro das cidades brasileiras na crise*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1994. 426 p.

²⁴ VELLOSO, João Paulo dos Reis. A transição para a modernidade no Brasil. In: _____. ALBUQUERQUE, Roberto Cavalcanti de (Org.). *Pobreza e mobilidade social*. São Paulo: NOBEL, 1993. 198 p., p. 7-14.

cional; isto é, quando ele alcança estas três modernidades, ele está pronto para integrar a sociedade global e a globalização.

A primeira dimensão fundamental neste espaço global é a do desenvolvimento desigual, quer dizer fluxos de riqueza extremamente unidirecionados, dos países e regiões pobres para os países e regiões ricos. É essencialmente o modelo Núcleo-Periferia, que Oliver Dollfus descreve²⁵: *Enfim, nunca as diferenças foram tão grandes entre os recursos materiais de que dispõem as populações. Em 1990, 350 dólares per capita (à taxa de 89) para o PNB, as economias pobres que reúnem cerca de 3 bilhões de pessoas, e 19 mil dólares per capita para os 775 milhões de habitantes dos países da OCDE (comunidade européia), que consome três quartos da produção mundial.* (p.24), provavelmente juntamente com Estados Unidos e Japão e que seguramente não contempla a chamada Semiperiferia nas estatísticas das economias pobres.

Brian Berry²⁶ descreve quatro estágios de desenvolvimento econômico, diferentes da antiga classificação de Rostow²⁷, e sugere que as nações passam - de forma diferenciada - de um estágio inicial dependente dos fatores básicos de produção para o seguinte que se apóia em investimentos (que na América Latina foi muito associado à substituição de importações), para a fase seguinte onde inovações empresariais e no processo de produção começam a tornar a indústria e a economia em geral mais complexas (fase da substituição de máquinas em lugar de produtos), para, por fim, atingir a fase de afluência generalizada. Estas etapas, na verdade a posição dos diferentes países e/ou regiões nesta escala de desenvolvimento, representam uma nova divisão do

trabalho e um nova organização do espaço a nível mundial ou nacional, sobre a qual opera a globalização.

As etapas sugeridas por Berry são, em mais detalhe, as seguintes:

a) As economias que ele chama de *factor-driven* e que são ainda dependentes dos clássicos fatores básicos da produção - recursos naturais e força de trabalho abundante e barata, e que usam tecnologias e capital disponíveis, em geral importados do exterior; aquelas que são dependentes de recursos naturais apenas ou produtos agrícolas primários para exportação, ainda são mais atrasadas, pois dependem de flutuações dos preços destes produtos, que às vezes são grandes.

Nesta fase os preços, tanto os de importação como os de exportação, são comandados pelo mercado internacional, nada pelo país produtor da matéria-prima. E a qualidade de vida das populações neste estágio é baixa, a qualidade da força de trabalho é precária e a renda *per capita* é baixa também. São países pobres e sociedades subdesenvolvidas, apenas algumas em desenvolvimento, quando estão avançando na direção do segundo estágio.

Estas economias são concentradoras, o sistema urbano é constituído, essencialmente, de algumas grandes cidades - quase sempre um sistema urbano Primaz -, e a atividade econômica, comercial e industrial se concentra nestas grandes cidades, que ligam o país ao resto do mundo. Estes países exportam matérias-primas e produtos intermediários pouco processados, e importam tudo mais, inclusive capital.

b) As economias que ele denomina de *investment-driven* e que são baseadas na habilidade e capacidade

de investir em variadas indústrias, representando as melhores tecnologias disponíveis no mercado (mas ainda e em parte importadas) que moderniza processos, melhoram a qualidade e introduz novos produtos, mas não cria novos produtos sofisticados. Na América Latina, em geral, e Brasil inclusive, esta foi a fase CEPALINA de substituição de importações, na qual foi implantada a própria indústria automobilística, entre muitas outras no Brasil, mas na qual ainda se importavam as máquinas pesadas para a produção. Estes países importam capital e tecnologia e já começam a exportar produtos manufaturados simples; os países hegemônicos exportam alguma tecnologia e algumas fábricas e empresas, filiais das multinacionais.

c) A terceira categoria é a das economias *innovation-driven* que rapidamente criam novos produtos, novas tecnologias e novos mercados. Os novos mercados contribuem para sua maior independência econômica, pois com frequência quanto maior for o número e qualidade destes novos mercados, mais ampla é a possibilidade de escolha. Sua capacidade competitiva não depende mais de fatores de produção, mas sim da qualidade e das tecnologias adotadas. É neste estágio que elas começam a passar da categoria de serem globalizadas, para contribuir para a globalização (pelo menos em escala regional) e assim criam produtos novos e sofisticados.

Nesta fase começa-se a fabricar equipamento pesado, é a fase das indústrias de bens de capital. Nesta fase novas formas industriais, novos produtos e uma mentalidade muito mais competitiva se desenha, pois nela o mercado internacional torna-se importante para o consumo de seus produtos; para estes os países he-

²⁵ DOLLFUS, Oliver. Geopolítica do sistema-mundo. In: SANTOS, Milton et al. *O novo mapa do mundo: fim de século e globalização*. 2. ed. São Paulo: HUCITEC: Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Planejamento Urbano e Regional, 1994. 342p., p.23-45.

²⁶ BERRY, Brian J. L. *The global economy: resource use locational choice and international trade*. Englewood Cliffs, N. J., Prentice Hall, 1993. 465p.

²⁷ ROSTOW, Walt Whitman. *Etapas do desenvolvimento econômico*. Tradução de Octávio Alves Velho e Sérgio Góes de Paula; revisão de Cassio Fonseca. 5. ed. aum. Rio de Janeiro: Zahar, 1974. 274p.

gemônicos já exportam fábricas inteiras da maior parte dos produtos em que requeira tecnologia adiantada, mas não de ponta e altamente sofisticada.

Esta fase se insere no processo de fracionamento da produção e no surgimento das montadoras, especialmente na indústria automobilística. Agora se exporta para os países em desenvolvimento, principalmente capital, e se lhes nega a tecnologia de ponta. Esta fase é de grande crescimento do comércio internacional, tanto na importação como na exportação. Brasil, Argentina e México, Coréia do Sul, Hong-Kong, Taiwan e Singapura - os Tigres Asiáticos - estão entrando nesta fase e por isso estão sempre em situação bem delicada, pois os sete *grandes* (os setes países mais industrializados) procuram sempre impedir a entrada de novos parceiros no clube exclusivo.

Alguns autores - Peter Taylor e Wallerstein entre eles²⁸ denominam estas economias como sendo a *Semi-periferia*, pois elas estão na faixa dos basicamente ainda dependentes, especialmente no setor financeiro, mas fabricam produtos que até exportam para o Núcleo e têm uma economia diversificada. Nesta fase o processo de desenvolvimento já começa a se difundir espacialmente para as periferias intermetropolitanas, e começam a desenvolver um sistema de cidades que se aproxima do tipo *Rank-Size-Rule*, de Zipf²⁹, isto é, discrepando do sistema Primaz; mas a estrutura da cidade mais importante começa a mudar, pois ela começa a sediar indústrias e outras atividades econômicas ligadas às grandes multinacionais, e seus setores de serviços, amenidades, etc., começam a atrair executivos e altos funcionários destas grandes multinacionais.

d) A fase final é a da *wealth-driven*, quando uma nação alcança níveis de afluência que podem afetar sua capacidade produtiva e competitiva (forte diminuição de contrastes sociais e regionais) e com ela o poder de poupar, investir e inovar. Ela é alcançada ao fim de um dos chamados ciclos de Kondratiev, uma fase de declínio da economia em busca de um novo ciclo, com as mesmas características anteriores.

Uma espécie de ciclo vital das economias e muitas delas sucumbem aos novos processos e perdem significado, porque perdem o ímpeto de poupar e investir para o de consumir; outras se mantêm fortes e apóiam esta força agora no que Berry chama de economia do tipo *thoughtware*, isto é, baseadas na capacidade inovativa e no computador, que agiliza e amplia como nunca esta capacidade inovativa.

Esta classificação do estágio de desenvolvimento de economias nacionais, como toda classificação, se faz pela predominância de um conjunto de empresas e não significa que a economia inteira do país tenha alcançado ou não um determinado nível. Por exemplo, não se pode comparar o estágio de desenvolvimento tecnológico de uma indústria automobilística em São Paulo com a indústria açucareira do Nordeste; este tipo de defasagem ocorre, também, tanto nas regiões mais desenvolvidas do Brasil (São Paulo e Centro-sul em geral), como nos Estados Unidos ou na Europa Ocidental, talvez em níveis diferentes.

Mas nem tudo é globalização e muitas culturas, países ou blocos de países resistem às tendências a esta globalização. É a distintividade de cada uma delas, de suas tradições culturais e por igual de seus interesses nacionais. Esta distintividade e

estes interesses nacionais não são uma particularidade das economias e países que estão sendo globalizados, pois os chamados "*sete grandes*" também disputam não só fatias das economias que estão sendo globalizadas, mas também procuram preservar seus interesses nacionais na disputa global. São conhecidas as questões entre Estados Unidos e Japão e Alemanha, como fortes disputas no Mercado Comum Europeu, e previstas situações no NAFTA, no MERCOSUL e outros agrupamentos regionais. Emmanuel Todd, citado por Berry³⁰ p.25/26, elaborou uma série de hipóteses que oferecem explicação para a *persistência de diferenças culturais profundamente arraigadas, que funcionam como contrapeso à força globalizadora das empresas multinacionais*. Como um consultor para a gerência de uma grande multinacional Geert Hofstede³¹ se conscientizou da importância destas diferenças, e sugeria que não existiam soluções universais para os problemas de organização e gerenciamento, pois todos são relativos.

- Assim, sugere ele, a ética Confuciana ofereceu uma forma particular de crescimento na Ásia do Leste, que a empresa japonesa tomou como um desafio de qualidade, realmente revolucionário, a *lean production*, de que falamos anteriormente e introduzido inicialmente pela fábrica de automóveis Toyota, em Nagoya. A maneira pela qual as firmas multinacionais estruturam suas operações tem que ser relativa aos valores e expectativas da cultura hospedeira, se elas pretendem obter sucesso, sucesso da *lean production* no Japão esteve muito associado à velha tradição artesanal japonesa, que favorecia mais a qualidade da mão-de-obra, enquanto a produção em massa da

²⁸ WALLERSTEIN, I. *The politics of the world-economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1984.

²⁹ ZIPF, G. K. The hypothesis of the minimum equation as a unifying social principle. *American Sociological Review*, Washington, v. 22, n. 6, p. 627-650, Dec. 1947.

³⁰ op. cit., p.25-26.

³¹ HOFSTEDE, Geert. *Cultures consequences: international differences in work-related values*. Beverly Hills, Ca.: Sage, 1980.

linha Fordista de montagem se apoiava na mão-de-obra pouco qualificada de imigrantes europeus, que às vezes mal falavam a língua inglesa e eram mais de tradição agrícola, que no caso brasileiro foram benéficas, pois se tratava de uma colonização agrária³².

Diferentes nações têm diferentes heranças culturais que são invisíveis em geral, mas têm poderosas consequências, não só para as operações das multinacionais, mas também para o crescimento econômico e vida política. A parte invisível - *o inconsciente coletivo* - consiste de valores que são mantidos pela maioria da população e são transmitidos de geração em geração através da experiência familiar e da socialização em organizações e instituições. O *Fordismo* ao se implantar na Europa, principalmente na Inglaterra, encontrou resistência na tradição cultural artesanal da indústria européia.

Entre outras razões, as resistências à globalização se processam porque a estrutura econômica dos diferentes países, ao longo destes estágios, muda bastante porque muitas indústrias e serviços vão perdendo competitividade e mercados e setores industriais e de serviços, cujos salários estejam abaixo do teto inferior da média das indústrias mais competitivas; aí elas migram para outras regiões ou países em que elas ainda são competitivas. A essência do processo de difusão é, justamente, esta transferência, que também se faz em relação a outras indústrias e serviços ainda competitivos nas economias mais desenvolvidas, dependendo da capacidade inovadora empresarial destas economias em transição como é o caso do Brasil, mas é também o caso de muitos países do chamado Primeiro Mundo. Mas neste proces-

so transfere-se, muitas vezes, a fábrica como um todo, com um processo repetitivo de operações típico da produção em massa, que quase nada muda em termos de dinâmica empresarial local; inclusive porque a fábrica pode ser transferida de novo em algum tempo.

De qualquer forma com ou sem intervenção segundo a linha ideológico/conceitual que se adote, alguns aspectos deste processo mundial são reveladores de uma constante expansão da atividade humana e encurtamento e proximidade dos homens uns com os outros, como salientamos antes e revelados por alguns dados concatenados por Oliver Dollfus³³ e que são impressionantes, verdadeiras estatísticas da globalização:

1) a população cresceu de 1,6 bilhão no começo do século, para seis bilhões no fim do século, isto é, virtualmente quatro vezes mais. Este é o tamanho do Mundo e é este tamanho que faz a globalização necessária;

2) as cidades continham 300 milhões de habitantes e passam a 3 bilhões ao fim do século, isto é, 10 vezes mais; este é o tamanho da urbanização e mostra a tendência irreversível; é este processo que torna grande cidade o quartel general desta globalização;

3) a produção mundial era de 1 trilhão de dólares em 1900 (segundo taxas de 1989) e agora é de 20 trilhões de dólares, portanto vinte vezes maior; este é o tamanho do processo produtivo e sua taxa de crescimento;

4) mas as trocas internacionais eram de 70 bilhões de dólares em 1900 e hoje são de cerca de seis trilhões, crescendo numa proporção de mais de oitenta vezes, comparado com quatro vezes o crescimento da população. Este é o verdadeiro

tamanho do mercado global em que desapareceu a integração vertical, substituída pela expansão horizontal. Por outro lado, determinados conceitos como o conhecido Valor da Transformação Industrial (VTI), que sempre foi conhecido como o grande gerador de riqueza, agora são substituídos pela intensidade do Comércio. Agora é a margem de comercialização a grande geradora de riqueza e para isto ele precisa abarcar o mercado mundial.

É por esta razão - uma população que cresce pouco menos de 4 vezes (ainda que de forma desigual) e uma produção que cresce vinte vezes e o comércio que cresce oitenta vezes - que obviamente o consumo e o desgaste das matérias-primas utilizadas assume proporções gigantescas, que estamos inevitavelmente num Mundo Só, num sistema Mundo como ele denomina.

O fato de que a produção cresceu 20 vezes mais e as trocas comerciais cerca de 80 vezes mais mostra a intensidade do sistema de intercâmbio que hoje domina a economia mundial e, numa larga medida, a vida dos povos.

Estes números revelam, quem sabe, o finito dos recursos e o quase infinito de sua distribuição e principalmente de seu consumo final, e por isso, como sugerimos no início desta introdução - e em muitas outras partes deste volume - o quanto "esta relação afeta nossa própria existência e a perpetuação deste Mundo e desta mesma existência".

Na verdade, tanto as economias menos complexas como as mais complexas estão hoje inseridas neste processo, pois, como Otavio Ianni sugere, *É claro que a sociedade Global não se constitui autônoma, independente, alheia à nacional. Em rigor,*

³² A chamada *lean production* introduzida pela Toyota Motor Cop. de Nagoya, Japão, substituiu o *just in case* da produção em massa *Fordista*, que implicava um grande estoque de peças sobressalentes para substituir outras defeituosas (*just in case*), sem parar a linha de montagem; a substituição foi pelo processo do *just in time (kanban)*, que ao prover peças, *just in time* na linha de montagem, teve como principal virtude diminuir enormemente os casos de defeitos de fabricação. O *just in time* substituiu a mão-de-obra pouco qualificada na linha de produção em massa por operários mais qualificados, (numa espécie de volta ao artesanal), capazes, assim, de resolver problemas na própria linha de montagem e eliminar uma longa área de retorno dos produtos com problemas, para a linha de produção, aumentando o custo.

³³ op. cit., p.23-24.

*ela se planta na província, nação/região, ilhas, arquipélagos e continentes, compondo-se com eles em várias modalidades, em diferentes combinações. Algumas das relações, processos e estruturas que constituem a sociedade global são desdobramentos do que ocorre em âmbito nacional*³⁴ (p. 67).

No processo de inserção se colocam questões de hegemonia político-financeira que são críticos e afetam, muitas vezes, a própria soberania da Nação, seja sobre os recursos de seu território, seja sobre uma variedade de outros aspectos, inclusive o preço justo destes recursos, que igualmente afetam sua própria soberania. O mercado global cria um preço global, justo ou não.

Fica, de alguma forma e apenas como um exemplo entre muitos, a questão: o preço justo do barril de petróleo, por exemplo, seria em torno de 2 a 3 dólares, como o foi por longos anos e até a crise de 1972? Ou o preço justo era algo em torno dos cerca de US\$ 40,00 a que chegou no auge da crise ou os US\$ 20,00 de hoje, conseguido a duras penas pela OPEP, ao enfrentar as forças do mercado? De qualquer forma quem pagou ou ainda paga a diferença entre 2 e 20 ou 40 dólares? Os países sub e em desenvolvimento, pois para as grandes multinacionais os preços mais elevados do petróleo foram incorporados (e o lucros proporcionais muito aumentados) aos preços de seus produtos finais e apenas houve um pequeno período de ajustamento; mas não para os que pagam estes preços, inclusive os próprios países exportadores de petróleo. E é esta a questão que paira sobre os desígnios (e objetivos?) da globalização.

Mas uma questão talvez mais profunda diz respeito ao valor justo de uma moeda qualquer - um dos símbolos da soberania em relação a outras; o dólar vendido no mercado

internacional por 90 a 100 ienes (há 20 anos o valor era de 250 ienes por dólar), é um valor justo? Ou este valor relativo é um instrumento de políticas nacionais para manter competitividade econômica? Mas e no caso do México que não teve recursos para sustentar o valor de sua moeda, o peso, e se viu obrigado a deixá-la desvalorizar e flutuar ao sabor dos interesses dos grandes especuladores financeiros, com graves prejuízos para o povo mexicano, cuja capacidade aquisitiva para produtos importados diminuiu em 50 % em 90 dias? E o que quase esteve acontecendo na Argentina e mesmo no Brasil? Quem decide qual é o preço justo? Certamente é o mercado - a mão ostensivamente invisível do mercado? - manipulado pelos que têm Poder para manipulá-lo, mas aí o preço não é justo.

Esta é a concepção do moderno sistema capitalista e das explorações em grande escala embutidas neste sistema. A essência desta posição é a que postula que, na Sociedade tecnológica e evoluída e com processos de produção em massa de nossos dias, não há mais lugar para uma visão nacional dos recursos (especialmente os financeiros), que somente contribui para seu encarecimento, para o uso de recursos alternativos e menos adequados em muitos casos, que poderiam ser usados para o maior bem-estar da humanidade.

A idéia em si, se for concebida como um ideal e apoiada em princípios de equidade e justiça social -, como sugerem os autores e propugnadores da idéia de uma Nova Ordem econômica mundial -, poderia ser encampada por todos; e em muitos casos ela traz benefícios aos países menos desenvolvidos, com a transferência de tecnologia e com investimentos importantes em suas economias; a questão é que esta união por interesses quase sempre contempla os interesses de alguns poucos e mais fortes, e deixa de lado os muitos e mais fracos.

A diferença entre as duas concepções é que a idealista se baseia no princípio da cooperação - também defendida pelos ideólogos de todo o mundo, desde Kropotkin - um príncipe Russo, geógrafo e anarquista, a Ghandi e Nehru e outros já mencionados, enquanto a globalizadora, como é colocada pelos grandes bancos e Instituições financeiras e multinacionais de todo o Mundo, procura apenas maximizar seus lucros e seu poder econômico e político.

A competição no processo produtivo gerou uma verdadeira escola de economistas e empresários, os chamados *satisfacers*, que se contentavam como um lucro razoável em suas empresas para garantir o escoamento de seus produtos e a continuidade de suas operações; estes economistas e empresários haviam chegado à conclusão de que a informação completa da teoria neoclássica, que permitisse a maximização dos lucros, era impossível, e portanto era necessário optar por uma informação incompleta que incluía risco operacional e com isto apenas um lucro "satisfatório", que já era bastante. Mas ela não foi adotada pelo sistema financeiro, porque a quantidade de informação era muito maior, com o computador e as telecomunicações via satélite. Neste se realiza a exacerbação da maximização, pois o recurso financeiro - o capital - hoje tem uma mobilidade espantosa e como ele não tem um território associado, não tem Pátria como às vezes se diz; este capital opera com vistas apenas à maximização de seus lucros, sem nenhuma visão social/nacional.

Dada a enorme mobilidade do capital, aproveita-se de oportunidades em qualquer parte do mundo para obter seus máximos lucros, ainda que gerando crises ao redor do mundo, que podem cair sobre suas próprias cabeças. A crise do dólar com repercussões em outras moedas, de março de 1995, é um exemplo deste estado de coisas globais.

Às vezes se diz que a parte mais sensível do corpo humano é o bolso (onde está o dinheiro); no organismo político a moeda é, também, o elemento mais sensível da sociedade, pois, além de ser o símbolo da soberania nacional, e que lhe permite comprar as comodidades e materiais que lhe são necessários, qualquer abalo na moeda tem repercussões extremamente abrangentes na economia de qualquer país. A moeda é a própria solvência da soberania nacional.

Isto é particularmente verdadeiro no sentido do capital financeiro, com seu corolário no sistema de comunicação via satélite e na informatização do sistema, que lhe dá um poder de decisão instantâneo. Um exemplo é a recente crise financeira do México, em dezembro de 94 e meses seguintes, com efeitos imediatos nas bolsas de vários países latino-americanos, gerando medidas de socorro do mercado internacional imediatas para evitar uma catástrofe maior. Mas, como consequência, penetrando na intimidade das políticas econômicas mexicanas (ou de numerosos outros países em ocasiões distintas), para garantir o retorno dos empréstimos concedidos, de uma forma que se poderia denominar intervenção por sobre as soberanias nacionais. O que nos perguntamos em relação a esta conjuntura é que preço estamos dispostos a pagar para alcançar os objetivos econômicos e sociais que pretendemos, isto é as vantagens da distintividade ao mesmo tempo tempo que as da globalização.

Mas os sentimentos nacionais - nacionalismos dos mais diferentes graus, se assim os queremos chamar - existem e não podem ser desincorporados (talvez nem devam ser) das sociedades modernas, além de que como juízos de valor prescindem de julgamento ou avaliação; e aí parece necessário pelo menos um mínimo de respeito a eles, à idéia de Pátria e Nação, de identidade de um Povo, tanto étnica como cultural, de par

também com a noção de Estado, que limita e institucionaliza a posse de um território e dos seus recursos.

A questão - uma questão crítica - é, como salientamos pouco antes, que o sistema financeiro/capitalista internacional não tem sentimentos que não sejam o lucro maior e mais imediato - de alguma forma a simples especulação financeira -, tal a velocidade de suas ações e decisões, neste mundo tão computarizado. E esta é a questão mais séria que o Mundo de hoje enfrenta, reconciliar as fortes demandas dos sentimentos nacionais e de suas instituições, com a necessidade de que o intenso consumismo e competição acabou por gerar, em termos de um uso mais eficiente destes recursos, ameaçados de exaustão por este mesmo consumismo desenfreado.

O Presidente Fernando Henrique Cardoso, em discurso perante a CEPAL (Comissão Econômica para a América Latina, órgão das Nações Unidas), em Santiago (ver *O Globo* do dia 4 de março de 1995, p.3), ao criticar a atitude dos técnicos do FMI e do Banco Mundial, exclamou: *Venho a esta casa pedir ajuda. Que façam o mundo entender que vivemos outra era, que a justiça social precisa ser levada em conta. Em nome do povo brasileiro, não se calem. Se for necessário, que gritem. De meu gabinete eu estarei acompanhando para aplaudi-los.* E em sua recente visita aos Estados Unidos, este foi um dos temas discutidos com o Governo Americano, que tem um grande poder de decisão junto ao Banco Mundial e ao Fundo Monetário Internacional (FMI).

O que isto quer dizer é que a ordem econômica internacional, aí inseridas especialmente as grandes multinacionais do capital financeiro, é especulativa, na sua essência, sem se pensar no bem-estar do indivíduo e de sua família, dos povos e nações mais pobres. Falta-lhes a dimensão política e humana, não contam os valores da sociedade, acrescentou o

Presidente brasileiro. É a defesa das *distintividades*, ainda que sob a forma de um compromisso entre o eficientismo econômico globalizador e uma certa medida de equidade social, social mais que política, um sentimento nacional.

O social hoje deixa de ser uma política de assistencialismo humanitário e torna-se uma política econômica de longo prazo, que alargará o mercado em proporções nunca imaginadas e pode mudar a balança de poder no mundo, o que não é bom para seus detentores atuais.

Mas as distintividades produzem conseqüências de natureza diferenciada, política e cultural. O que vimos acontecer na antiga União Soviética e no que restou dela atualmente é um ressurgir de sentimentos nacionais - países Bálticos, Azerbadjão, Georgia, etc. - que o sistema socialista havia sufocado, seja pela força seja por uma força ideológica Marxista que não cabe aqui discutir. E quando se tenta democratizar o sistema comunista, este sentimento ressurgiu, ameaçando tanto a própria unidade Soviética ou da CEI que a substituiu, quanto a idéia de um sentimento comum, transnacional, das classes trabalhadoras, que constitui um sério revés ideológico. Compare-se a unificação da Alemanha, fruto de um forte sentimento nacional, com a desagregação da Iugoslávia e da própria União Soviética, cujos longos períodos de dominação comunista não foram suficientes para construir um unidade político-cultural.

Assim, a *globalização* é, em última instância e como já indicamos, um processo essencialmente cultural (embora econômico na aparência) que carrega como ele mudanças de comportamento e hábitos culturais, que geram conseqüências de mudança econômica, social, cultural e política; mas o processo segundo o qual estas mudanças ocorrem começa por ser econômico, inclusive porque os instrumentos com que ele opera inicialmente são econômico-finan-

ceiros e de alta tecnologia. Mas as conseqüências finais - regulação global de processos produtivos, hábitos de consumo, alimentares, de vestuário, moda, música, cultura, enfim, que fazem do nosso Mundo um Mundo Só, são culturais. Brian Berry³⁵ sugere que, *numa economia crescentemente e estritamente global, as corporações multinacionais praticam seus processos locais interativamente com as Nações/Estados, num quadro cultural (mas) enquanto as atividades destas multinacionais trazem os habitantes da Terra mais que nunca próximos uns dos outros, diferenças em crenças, objetivos, planejamentos e ação se colocam em um foco cada vez mais nítido ... (Estas) diferenças estão enraizadas na cultura - os ideais filosóficos, valores, ideologias, crenças religiosas e paixões - que dão sentido e significado à vida dos povos. Cultura é o diferenciador que é tornado mais agudo por uma crescente interdependência.*

De alguma forma esta *globalização* está fazendo do mosaico cultural e político em que o Mundo em que vivemos se constitui, num "Mundo Só", com fronteiras e soberanias políticas que tendem a ser submergidas pela avalanche do poder das multinacionais e dos países, hegemônicos.

A questão crítica é que a *globalização* não é um processo conduzido por países hegemônicos, mas é por multinacionais localizadas nos países hegemônicos e que exercem pressão sobre seus governos para proteção de seus interesses nos países globalizados. A escala em que ele opera, global, é que uniformiza e homogeneiza os padrões de consumo de todo o tipo, que acabam por gerar uma cultura - a cultura da *globalização*.

A idéia da *globalização* sinaliza na direção de um Mundo Só, mas esta idéia deriva de duas origens e po-

sições ideológicas profundamente diferentes, como salientamos antes, entre outras razões por que dependem de como vemos este Mundo Só organizado. Um mundo unido por ideais ou por interesses.

A bem da verdade, podemos imaginar que este mundo só unido por interesses contenha a idéia do interesse geral da espécie humana, beneficiada por todo tipo de mudanças e inovações e pela escala mundial das operações econômicas, mais eficientes e portanto beneficiando mais gente e maior benefícios a todos.

Neste pobre mundo nosso, entretanto, e com nossa pobre gente deste mundo, esta não é uma idéia de grande praticidade, na verdade pouco provável, eis que os interesses de grupo e de nações prevalecem sobre os interesses da espécie humana em geral. Então estamos caminhando para um "Mundo Só", não ideológico/idealisticamente voltado inteiramente para o bem-estar da humanidade.

O desafio antes de ser nacional passa pelo desafio a nível global, o que quer dizer que vivemos num mundo só, em que tudo que acontece em qualquer lugar se relaciona com o que acontece em outras partes e no mundo em geral. Em ainda outras palavras, esta *globalização* sinaliza ainda mais para uma mundialização do gerenciamento dos recursos da Terra, em certa medida até por sobre as soberanias nacionais, via blocos regionais e sistemas de empresas multinacionais. Esta *globalização* e a mundialização do gerenciamento dos recursos da Terra são, por sua vez, conseqüência da crescente complexidade e competitividade na economia mundial.

E quer ainda dizer, portanto, que a tendência permanente é a da *globalização* e as reações ocasionais são a reiteração de *distintividades*, *fragmentações*, *lugarização*, expressões

todas relacionadas a tendências de inserção qualitativa e parcial no modelo da *globalização*, ou pelo menos da preservação das características e interesses nacionais/culturais essenciais. Discutiremos esta questão a seguir, dada sua importância na implementação do modelo de desenvolvimento.

As *distintividades* são, desta forma, mais uma reação ao processo sociocultural e político, ao querer preservar as características culturais e seus sistemas de preferências, que geram conseqüências nas relações econômicas.

Estas *distintividades* são uma reação nacional, dos países que tendem a ser globalizados, que querem preservar interesses nacionais (ou mesmo regionais) e padrões culturais e se sentem ameaçados, às vezes, em sua própria soberania, quando se lhes exigem aberturas econômicas para exploração de recursos de seus territórios, ou controles de suas políticas econômicas (inclusive de suas contas de exportação como foi o caso recente do México, que teve seus recursos de exportação petrolífera depositados em um Banco dos Estados Unidos); com as limitações apenas das necessidades globais e com freqüência, no caso de recursos naturais, sem as necessárias condições de preservação ambiental. A reação é formalmente econômica, mas o fundo dela tem natureza cultural - social e política.

Os dois processos são fortemente interdependentes, e na verdade caminham juntos em formas complexas de dependência, auto-afirmação e compromisso. Na verdade, o processo básico é o da *globalização*, como temos discutido neste mesmo capítulo.

Ortega e Lopez³⁶ (p.172/173), discutem esta questão de forma diferente (e usam o conceito de fragmentação, não no sentido de reação à global-

³⁵ BERRY, Brian J. L. The Howard G. Roepke lecture in economic geography, comparative geography of de global economy: cultures, corporations and the nation-state. *Economic Geography*, Worcester, Ma., v. 65, n. 1, p. 1-18, jan. 1989.

³⁶ op. cit., p.172-173.

ização, mas de forma diferente). Para os referidos autores, “*a globalização com seus fluxos acentuadamente unidirecionais desenvolve-se sob os padrões de crescimento desigual, que caracterizam a expansão capitalista; ainda que pretenda uniformizar culturalmente, está longe de homogeneizar o panorama econômico-social, tanto ao nível mundial quanto no interior de cada nação.*”

Ao contrário, provoca incontáveis processos de fratura ou rompimento no espaço-tempo semelhantes aos gerados pela cadeia taylorista no trabalho industrial. Neste caso, a fragmentação espaço-temporal abrange o espaço mundial, concatenado pela modernidade que flui a partir dos centros capitalistas do planeta, o que determina, ao mesmo tempo, um hierarquização que localiza as funções mais importantes nesses centros e deixa para a periferia diversos níveis de atividades subsidiárias ou tributárias.

Esta é a descrição clássica do modelo Núcleo-Periferia, que antecede e de muito, como forma de organização do espaço mundial, nacional ou regional, o atual processo de globalização. É claro que sempre houve um modelo de hegemonia mundial, em todos os tempos, que divide países e povos em dominados e dominadores, globalizados ou globalizadores. Este processo de fragmentação é simplesmente fruto do processo de desenvolvimento desigual, como os autores citados sugerem, e, na minha opinião, não é o mesmo que o processo - especialmente de países e economias mais fracas - de resistir à onda da globalização pela reiteração de suas características distintivas nacionais.

É por isso que a economia e a organização do espaço nacional e regional agora passam a entrar na organização do espaço e na política de forma crescente. Esta *distintivi-*

dade é, assim, diferente do conceito paralelo de fragmentação, criado num contexto da análise da estrutura espacial - que, como salientamos acima, se ajusta mais ao modelo Núcleo-Periferia. A fragmentação seria a percepção não mais do global, mas de unidades espaciais/territoriais cada vez menores (mas não necessariamente fragmentadas do global), até o *lugar onde a gente mora* na vida descrição de Milton Santos.

Na geografia a fragmentação é um conceito de organização ou reorganização espacial, pois ela se processa desde o nível do *lugar onde a gente mora* até o do *Mundo em que a gente vive: um mundo compartilhado* na descrição de Barbara Ward?

Mas esta fragmentação, como a distintividade, contém, também, valores individuais e coletivos, que têm uma natureza estrutural/social muito profunda, pois ambos derivam da atual etapa do processo capitalista mundial. A distintividade é a característica do processo de reação à globalização, enquanto a fragmentação é a consequência da passagem, por assim dizer, da globalização por uma superfície de desenvolvimento já desigual, tornando-a ainda mais desigual pelas distintividades de cada uma área. O mosaico torna-se mais diferenciado e de certa forma fragmentado.

Esta natureza estrutural e distintividade característica estão muito ligadas a uma noção paralela de territorialidade, um sentimento muito profundo de ligação a um território - o seu território, o seu lugar; este seu lugar no contexto do Território leva a uma percepção até de soberania, em seu sentido mais profundo; um velho provérbio africano sugere que “uma pessoa não aponta para sua cidade natal com a mão esquerda”, que contém uma óbvia sugestão de privilégio da “mão direita” e de sua cidade natal - de novo seu lugar ou território.

Esta noção da importância do lugar remonta às origens do homem, e portanto muitíssimo anterior à noção de globalização; esta globalização, como salientamos, é fruto das complexidades do mundo moderno e do elevado sentido de competitividade do sistema capitalista financeiro, dominante e global; por isso bem recente, mas avassaladora.

A fragmentação é um estágio do processo de desenvolvimento, uma escala no processo de organização ou reorganização do espaço - uma fragmentação do espaço que se modifica ao longo do processo -, enquanto a globalização seria o estágio mais avançado, uma escala de economia de natureza global, quem sabe a caminho de uma Sociedade Global e de um mundo só.

Em síntese, queremos dizer que a globalização tem uma escala única, e constitui o processo mais genérico de “compartilhar o mundo” como visão deste mesmo mundo e necessidade operacional atual; enquanto a distintividade opera em múltiplas escalas, e culturalmente representa a reação à visão do mundo compartilhado, negando a mesma idéia de uma necessária globalização.

Na verdade, até onde não estaríamos recuperando, ou revivendo, os conceitos de geral e particular em que a geografia se divide em muitos aspectos? E a pós-modernidade de hoje não será a simultaneidade dos dois conceitos, para usar o simultâneo tão caro aos pós-modernistas? Ana Fani; Alessandri Carlos³⁷ sugere que *o lugar se produz na articulação contraditória entre o mundial que se anuncia e a especificidade histórica do particular* (p.303), querendo dizer, segundo me parece, que tanto o geral está contido no particular - uma espécie de microcosmo do geral - (mas sempre?) como o particular está contido no geral, esta última hipótese por necessidade. E Ana Fani prossegue

³⁷ ALLEXANDRI, Carlos, FANI, Ana. O lugar : modernização e fragmentação. In: SANTOS, Milton et al. *O novo mapa do mundo: fim de século e globalização*. 2. ed. São Paulo: HUCITEC: Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Planejamento Urbano, 1994. 342 p., p. 303-309.

dizendo que *deste modo o lugar se apresentaria como o ponto de articulação entre a mundialidade em constituição e o local, enquanto especificidade concreta, enquanto momento* (p.303), porque cada momento gera uma especificidade concreta de um dado lugar. Como sugerimos antes o lugar - fragmentado do lugar mais amplo -, resulta da operação do processo de globalização sobre um espaço território, já organizado e o reorganiza articulando-o, "com sua especificidade histórica, ao mundial que se anuncia".

A idéia defendida por Ana Fani é a da primazia do lugar: *o lugar permitiria desvendar a sociedade atual na medida em que aponta para a globalidade, e que também é possível perceber-se a fragmentação do mundo na dimensão do espaço, do indivíduo, da cultura, etc.* (p.303). O que não se percebe no lugar é o porquê da globalização nem sua natureza mais profunda.

Mas fica a dúvida na articulação entre a mundialidade "em constituição" e o local, a dúvida de sempre, de alguma forma a dúvida em saber-se se o átomo ou qualquer outra partícula menor é um microcosmo, que replica o macrocosmo. Porque, embora replicando, o macrocosmo e o microcosmo têm particularidades específicas no tempo e no espaço; mas onde se produz a mudança? Mas mais que isto creio que a questão é de escala e de ótica. **O lugar para mim é sempre o lugar onde a gente mora, mas o global é o mundo onde a gente vive;** as mudanças são geradas no mundo em que a gente vive, mas as consequências nós as sentimos no lugar em que a gente mora. Em face do cruel processo de globalização, o único lugar no Território que encontra forças para fazer face é o Estado/Nação, que tem alguma capacidade de regular as relações e mediá-las com algum poder de barganha. O lugar onde a gente mora simplesmente sofre a perversidade da relação.

É por isso, sem dúvida, que Milton Santos³⁸ tem insistido na idéia de que é a fragmentação que é mais legitimamente geográfico/espacial, pois neste conceito o espaço é mais relevante, como ocorre no conceito de região ou *pays*, que é um espaço construído historicamente, mas não é fragmentado. Ele é fragmentado segundo processos em escala mais genérica, a nível acima do lugar, mas abaixo da *globalização* que homogeneiza.

A questão crítica é de saber-se qual o processo corrente: o de fragmentar-se o espaço, antes mais globalizado, ou de imaginar-se que a organização do espaço partiu e parte das unidades menores, qualquer que seja sua dimensão territorial, mas balizada por parâmetros que são nacionais/globais. O tamanho da unidade menor será aquele que contiver uma certa distintividade nacional/regional ou bloco semi/ou continental.

Será que vivemos em um mundo só de todos, ou nos clássicos sistemas hegemônicos de todos os tempos, em que o homem precisa, cada vez mais, dos recursos do mundo todo, para satisfazer as amplas necessidades deste mesmo sistema hegemônico, por sobre as tradições culturais de todas as sociedades étnico-religiosonacionais? Mudam as necessidades, mas permanece o conceito. Ou cada segmento da sociedade vive seu próprio Mundo?

Estas questões, de natureza ideológica e até metafísica, são colocadas como uma reflexão de natureza política, sobre os rumos que deveria tomar o processo brasileiro de desenvolvimento, se na linha da globalização ou fechado em si mesmo, ainda que não isolacionista.

É importante destacar que o que queremos dizer com esta tendência globalizante, entretanto, não se refere a mudanças no mapa político do Mundo, criação ou eliminação de países, mas o que chamamos

de *gerenciamento de recursos a nível mundial*", o que é algo relativamente novo.

Como o gerenciamento dos recursos se processa num sistema de poder político-econômico-tecnológico ele se faz, principalmente, com vistas aos recursos do Terceiro Mundo em geral, onde os problemas internos de organização territorial adquirem importância secundária, em face desta avassaladora onda globalizante. *Quer dizer num sistema hegemônico do tipo Núcleo e Periferia a nível mundial.*

Este debate é profundamente ideológico e com base política muito forte. Na verdade, se assumimos a tendência globalizadora no Brasil (ou em qualquer outro país da Periferia ou Semiperiferia) significa que de par com a maior eficiência econômica e aporte de recursos imediato que ela pode representar, significaria que cremos, também, que os países hegemônicos e os grandes grupos transnacionais tratariam os interesses destas periferias com equidade e sentido de justiça social, ou que poderemos impor este tratamento. *Um sonho, quem sabe um pesadelo.*

Mas é preciso considerar que, no mundo de hoje, neste período revolucionário, não há políticas ótimas nem infalíveis, que levem a uma verdadeira segurança; há apenas escolha entre riscos.

O risco da globalização é que é difícil acreditar que o *gerenciamento* que mencionamos antes se faça de uma forma justa para os países que detêm estes recursos, pois não tem sido esta a posição nem dos países hegemônicos nem dos grandes grupos financeiros localizados nestes mesmos países. Será que afinal assim permaneceríamos - os países produtores de artigos primários e indústrias pouco sofisticadas - fornecedores de matérias-primas e produtos agrícolas segundo uma ótica primeiro-mundista? É isto que queremos e se

³⁸ op. cit., p.15-22, 139 p.

deseja que aceitemos, ainda que como inevitável? Sempre uma posição mais ou menos subordinada?

O risco da não-globalização é perdermos "o último trem para Paris", e as vantagens tecnológicas e mesmo financeiras deste processo global. O risco é perderem-se vultosos investimentos externos que supririam a falta de poupança interna para se acelerar o processo de desenvolvimento e liberar recursos para os programas sociais tão necessários.

No fundo pode estar querendo significar a capacidade do ser humano (ou incapacidade) de gerir os imensos recursos da terra, para proveito de todos, mas sem dominâncias ou hegemonias, segundo um processo cooperativo genuíno que quase levaria à abdição das fronteiras e dos sentimentos nacionais.

É claro que se procura sempre descobrir tendências que possam, ao mesmo tempo, facilitar a aceleração do processo existente, ainda que incipiente; mas como salienta Doreen Massey, *again there are no inexorable trends which can be brought down off the shelf in explanation when the results of empirical analysis appear to conform with the theory*³⁹. (p. 46).

Esta distintividade é, também, um processo genérico, tanto que Brian Berry⁴⁰ (p.1) observa que *a reafirmação das tradições culturais, exemplificada pelo desaparecimento da União Soviética e Jugoslávia e sua reorganização em estados etnicamente construídos, reênfatiza a idéia de que política e economia são estreitamente interligadas, e que as inter-relações entre ambas devem ser apreciadas devidamente, se pretendemos entender as mudanças na geografia econômica global de uma forma completa*. Apenas acrescentaríamos que Berry, ele mesmo, acen-

tua também a cultura e a etnia. Berry sugere que, neste particular, a *cultura nacional, por seu lado, define as formas preferidas de economia política, e portanto as formas em que o crescimento e desenvolvimento são alcançados*. Isto implica dizer, portanto, que a distintividade é uma parcela do processo de globalização, na medida em que ele pode se processar num dado país e numa dada cultura, sem violentá-la.

Pierre George⁴¹, em livro sobre a Geopolítica das minorias, também sugere que *um dos paradoxos da vida política contemporânea é a contradição entre duas tendências opostas da organização e da prática do espaço. A economia e o poderio garantidor da segurança exigem o agrupamento de extensões cada vez mais vastas sob a mesma tutela de empresas supranacionais e transnacionais, de alianças políticas. Ao mesmo tempo se afirmam uma vontade de independência ou de autonomia de grupos que reivindicam sua personalidade histórica, a especificidade de suas tradições etnoculturais* ... (p.11). Pierre George sugere ainda que estes dois mecanismos não são excludentes, isto é, ao sugerir que *também, em cada momento, a conciliação dos antagonismos coloca seus problemas de relações internas, exige compromissos entre continentalismo e regionalismos. A substância de tais conflitos (entre as duas tendências) consiste em relações entre umas forças de agrupamento que engendram as situações de domínio majoritário e, por parte das minorias, uma vontade de ser e de ser reconhecidas* (p.12).

Apenas a título de curiosidade, queremos destacar que estes conceitos são partilhados por um geógrafo de direita ostensiva e de origem anglo-saxônica (Brian Berry) e por

outro de esquerda igualmente ostensiva, quase radical (Pierre George), que lhe dão uma consistência ideológica maior, quem sabe até mesmo comum.

O que isto significa é que a globalização tem uma componente econômica extremamente importante, como temos salientado. E como esta componente econômica tende a globalizar e homogeneizar hábitos culturais, ela afeta profundamente os hábitos culturais de todos, e em muitos casos violentando estes hábitos e mesmo padrões de consumo. Esta última é uma componente cultural, cuja mudança encontra resistências as mais diversas, que se repercutem no processo econômico. O espaço cultural, este sim, é muito fragmentado, pois nele se incluem, as diferenças étnicas e religiosas.

Neste particular é preciso considerar as especificidades geográficas e históricas. Afinal, o que está por trás da noção de desenvolvimento desigual é o fato de que os resultados do processo econômico são altamente diferenciados - pelas condições sociais e naturais em que eles operam (fragmentados, se se quiser chamá-los assim) - e com isto resultados específicos e únicos, numa certa medida. Uma destas especificidades são os recursos humanos e a forma que tem tomado o processo de urbanização. É também o que Maria Adélia de Souza chama⁴² (p.23) *Geografia da Desigualdade* quando ela cita Oliver Dollfus indicando: *o sistema mundial não pode ser equilibrado*. Neste artigo Maria Adélia resgata uma questão fundamental na questão das desigualdades, que é a questão da fome no Mundo.

Um exemplo deste tipo de tendência pode ser observado nas discussões para a revisão constitucional

³⁹ MASSEY, Doreen. *Spatial divisions of labor: social structures and the geography of production*. New York: Methuen, 1984. 339 p.

⁴⁰ op. cit., p.1.

⁴¹ GEORGE, Pierre. *Geopolítica de las minorias*. [S.l.]: Oikos-Tau, [19 —]. 135p. Tradução de: Que sais je.

⁴² SOUZA, Maria Adélia de. Geografias da desigualdade. In: SANTOS, Milton, SOUZA, Maria Adélia de, SILVEIRA, Maria Laura (Org.). *Território: globalização e fragmentação*. São Paulo: HUCITEC: Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Planejamento Urbano e Regional, 1994. 332 p., p.21-28.

brasileira deste ano de 1995, na questão da nacionalidade, facilitando ou não a naturalização de estrangeiros e a aquisição de dupla nacionalidade por brasileiros, que fluidifica o conceito de nacionalidade. Outro é o da não diferenciação entre capital nacional e estrangeiro, já aprovada no Congresso e que facilitará a entrada de capitais externos no país. Isto para não se mencionar os demais projetos de reforma, com a privatização e flexibilização dos diversos monopólios, novo conceito de empresa nacional, etc., que em última instância representam a opção pela abertura econômica, pela globalização e pela diminuição do papel do Estado.

No Mercado Comum Europeu esta tendência é mais forte, pela necessidade de se formar um *pool* de mão-de-obra mais amplo, e portanto bem mais competitivo, mas as reações internas são, também, mais fortes. Este o grande desafio para o próximo século/milênio. Manter ou não nossas identidades nacionais, culturais em geral, religiosas e étnicas em particular ou adotar padrões culturais do tipo *colas, jeans, hamburgers e outros*; manter a posse e o controle dos recursos do subsolo ou, em nome de uma provável maior eficiência de seu uso (que evite desperdícios) ou entregarmos estes recursos a consórcios internacionais, ainda que participemos destes consórcios.

É difícil acreditar que este *gerenciamento* se faça de uma forma justa para os países que detêm estes recursos, pois não tem sido esta a posição nem dos países hegemônicos nem dos grandes grupos financeiros localizados nestes mesmos países. Será que afinal assim permaneceríamos - os países produtores de artigos primários - fornecedores de matérias-primas e produtos agrícolas segundo uma ótica primeiro mundista? É isto que queremos e se deseja que aceitemos,

ainda que como inevitável? Sempre uma posição mais ou menos subordinada?

Brian Berry em seu livro recente sobre a Economia Global⁴³ (p.2), ao sugerir o *triumfo dos mercados* com a queda dos regimes comunistas na Europa, não consegue esconder seus preconceitos anti-socialistas e indica ainda que *por traz destas mudanças existe uma verdade simples. Sistemas socialistas, dirigidos de forma centralizada, não funcionam e não conseguem competir. Eles produzem apenas um crescimento esporádico, asseguram uma igualdade a um nível baixo, igualdade que é violada pelos privilégios dos membros do Partido, além de serem muito mais destruidores do meio ambiente - o que é facilmente demonstrável - do que sistemas políticos e econômicos de qualquer outra espécie.* O que pode ser, para muitos, uma descrição preconceituosa e portanto discutível.

A tendência contra a globalização não é, necessariamente, socialista e nem com base em sistemas políticos centralizados, mas, quem sabe, uma tendência que se recusa a aceitar a desnacionalização, com parcelas de sua soberania cedidas a esta globalização, a desvinculação nacional/cultural, simplesmente em favor de uma competitividade a todo custo; uma nova cultura que descaracteriza, desnacionaliza, mas que, por outro lado faz, é verdade, as pessoas se sentirem cidadãos do mundo; de um mundo só, embora um mundo só que a nível do indivíduo o deixa sem pertencer a nenhum lugar em particular, uma sensação de *placelessness*, como sugerem os geógrafos humanistas transcendentalistas, perdendo assim o seu sentido de origem. Como indicamos no início esta desnacionalização ou transnacionalização, não ocorre no país, por inteiro e por igual, e neste sentido se observa uma frag-

mentação, um nova fragmentação com parâmetros diferentes, por sobre um espaço que já era fragmentado. Por isso preferimos o conceito de distintividade, porque na verdade uns permanecem como eram, distintos e outros são afetados.

Ainda que não nos referende aqui as opiniões de Brian Berry sobre a ineficiência e incapacidade dos sistemas centralizados e socialistas, na verdade temos que reconhecer que a ruptura observada no chamado Segundo Mundo causou profundo impacto no sistema econômico mundial na direção da globalização - o triunfo dos mercados -, e portanto terá que se procurar um novo paradigma de explicação para a e/ou uma nova ordem mundial, pois as soluções encontradas ou à procura de soluções não têm sido iguais na Hungria, na China, Cuba, ou Vietnã.

O que isto significa é que o lugar onde a gente mora, o Território que constitui o berço de nossa cultura, é um elemento fundamental da distintividade. Este território está associado de forma intrínseca a nossas tradições culturais e mais ainda aos nossos interesses nacionais e/ou regionais.

O Território pode ser visto e apreendido, segundo várias perspectivas:

- a) Uma perspectiva perceptiva;
- b) Uma ótica organizativa; e
- c) Uma ótica estrutural.

como procuraremos analisar a seguir:

a) A perspectiva perceptiva;

O Território é, segundo Marcelo Escobar⁴⁴, *um âmbito terrestre delimitado de exercício excludente de Poder*, o que reafirma a idéia de Poder e obviamente proporcional ao tamanho do território. Mas aí a noção de Território se associa mais à de Estado,

⁴³ op. cit., p.2.

⁴⁴ ESCOBAR, Marcelo. Territórios de dominação estatal e fronteiras nacionais: a mediação geográfica da representação e da soberania política. In: SANTOS, Milton et al. (Org.). *O novo mapa do mundo: fim de século e globalização*. São Paulo: HUCITEC: Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Planejamento Urbano e Regional, 1994. 342p., p. 83-102.

dada a sua conotação legal. Mas ele tem um sentido simbólico e mesmo metafísico em nossas mentes e às vezes assim o percebemos.

Sugerimos no início que o que Barbara Ward chama de *the driving demands and ambitions of national statehood* está muito ligado aos laços que o homem estabelece com e em um dado território; estes laços constituem a espinha dorsal do próprio conceito do "national statehood", isto é uma organização do Território em Nação/Povo/Estado, que corporifica estas *driving demands*. Esta é uma característica do Território, pois nem espaço, nem região se organizam desta maneira.

O Território - de alguma forma o lugar onde a gente mora segundo a expressão de Milton Santos -,⁴⁵ o sentido de lugar dos geógrafos humanistas, que parece existir inato nas pessoas, é uma componente essencial da vida humana e existe nestas pessoas associado a uma maneira de perceber este mesmo Território e à função que ele representa em suas vidas. Portanto, este sentido, além de inato, é apreendido e sua importância para o indivíduo é enorme.

Esta percepção se observa a nível do lugar onde a gente mora, mas também a um nível muito mais alto de generalidade, quando nos sentimos brasileiros, por exemplo, diante de argentinos, italianos ou japoneses. Esta percepção é fruto de valores culturais - étnicos, religiosos, políticos e até emocionais - que acumulamos ao longo de nossas vidas. Não poucas vezes a idéia de Território e cultura se identifica de tal forma que uma coisa significa a outra; é o caso Israel/Palestina, mas é também a região Basca na Espanha ou a Catalunha, e muitos outros.

É o caso que chamamos de relação meio racional, meio simbiótica do homem com o território.

Desenvolvem-se, em confronto uma com a outra, a tendência globalizadora, altamente eficientista mas também altamente despersonalizadora, e a tendência nacional (não necessariamente nacionalista num sentido xenófobo); na verdade um confronto entre

- a força globalizadora da história no mundo em seus roteiros cada vez mais amplos
- e a força da geografia, que de um lado distingue diferenças profundas entre lugares, qualquer que seja sua escala de percepção, mas por outro lado une devido às complementaridades negociadas entre estes lugares.

Assim, o paradigma mais capaz de entender (não necessariamente explicar) o que se passa no Mundo de hoje é muito mais de natureza geográfica que histórica, mas a perspectiva histórica é indispensável, *pois a globalização se assemelha a um rolo compressor sobre as tradições culturais dos diferentes países, enquanto a distintividade representa a reafirmação daquelas tradições, com que elas têm de valores*. A conjuntura tendendo para estrutura do processo de globalização responde por esta tendência avassaladora, por sobre aquelas tradições culturais. Mas a globalização bate de frente com toda a gama de interesses nacionais, seja qual a forma porque eles tenham sido definidos.

É algo de que falou Kropotkin - em sua ajuda mútua - quando considerava que a cooperação era mais importante que a competição, uma visão que implicava uma noção quase biológico-metafísica de que o que existe no âmago do ser humano é a idéia da cooperação e não a competição. Kropotkin pensava refutar as teses evolucionistas darwinianas/spencerianas, que, por sua vez, estão na raiz da ideologia capitalista.

A concepção spenceriana do Estado-organismo era diferente da globalização, pois implicava a ampliação do poder dos Estados, inclusive por conquista territorial, que Kropotkin refutava com a idéia da ajuda mútua; a globalização vai mais longe, pois, embora não sugira a conquista territorial, evolui para uma diminuição da soberania não sobre o Território, mas sobre os recursos do Território.

A questão é difícil e profunda, pois diz respeito, ao mesmo tempo, aos processos biológicos descritos por Darwin, entre outros, e o conjunto de idéias que se costuma inserir sob a rubrica de "Darwinismo Social"; isto quer dizer, como sugere David Livingstone⁴⁶, distinguir entre diferentes versões de teoria evolucionista e suas implicações sociais, e finalmente observar as estratégias que foram usadas na pesquisa geográfica, para interpretar, para questionar ou justificar a ordem social existente (p.119).

Na verdade de quando fazemos esta ponte entre teoria evolucionista - só a girafa que nasce com um pescoço mais comprido é capaz de competir pelas folhas das árvores mais altas e assim sobreviver e perpetuar a espécie de pescoços mais compridos - e teoria social - os fortes sobrevivem e os fracos são dominados pelo processo competitivo, estamos nivelando as reações, os sentimentos e as emoções do ser humano, ao animal quando o colocamos no processo coletivo de comportamento. Isto quer dizer que o ser humano só pensa em si mesmo, no lucro, na ampliação de seus recursos e ganhos, sem ter outro pensamento ou comportamento que não seja ditado por este princípio.

Kropotkin quando fala em ajuda mútua como princípio⁴⁷ sugere que que os indivíduos mais bem sucedidos são aqueles mais capazes de

⁴⁵ op. cit., p.15-22, 139.

⁴⁶ LIVINGSTONE, David. Evolution, science and society: historical reflexions on the geographical experiment. *Geoforum*, New York, v. 1, n. 2, 1985. Special issue.

⁴⁷ KROPOTKIN, Peter. Ayuda mútua e outros. In: BREIBERT, M. Myrna (Ed.). *Anarquismo y geografía*. [S.l.]: Oikos-Tau, 1989. p. 36-42.

promover a cooperação e ajuda mútua; uma girafa, ou outro animal ou planta qualquer, compete com a outra de forma a fazer predominar o mais forte e/ou apto, mas o ser humano deseja que não seja assim; se refletirmos sobre uma variedade de ajustes legais e institucionais que afetam as relações capital - trabalho - participações nos lucros - co-gestão entre outras - vemos que o próprio sistema capitalista se volta para formas cooperativas. Supõe-se que estas formas aumentam a produtividade e a competitividade, pela percepção do operário de que algo do fruto de seu esforço volta a ele sob esta forma.

Geert Hofstede⁴⁸, um antropólogo holandês, sugere que estes valores são parte de uma verdadeira *programação coletiva da mente*, quer dizer a relação meio simbiótica é construída.

É através da cultura e dos valores, segundo o mencionado autor, que as sociedades dão sentido ao seu ambiente, organizando a vida em torno de símbolos e mitos particulares. Central a esta programação é a transmissão de valores e preferências por um estado de coisas e não por outro. Estes valores são verdadeiras prioridades para selecionar e implementar determinados códigos de comportamento em vez de outros; o ato de priorizar implica cometimentos emocionais, que emergem de um longo processo de aprendizado desde a infância, onde apreendemos e codificamos em nosso consciente e quem sabe no inconsciente, que certas formas de vida são aceitáveis e outras não. E daí advêm os preconceitos com que convivemos.

A idéia de Pátria - a Nação-Estado - tem um misto de cultura, e etnia, de formação política e organização territorial, mas tem um conteúdo místico considerável que determina nossos comportamentos em muitos casos, como salienta Marcelo Escobar⁴⁹; qualquer um de nós morreria

pela Pátria, defendendo seu Território. É importante ressaltar que a idéia de Pátria, de Nação-Estado, se ajusta mais à idéia de equidade social e territorial, pois contém o conceito de igualdade entre todos; equidade e eficiência são opções neste contexto, a primeira reiterando o conceito de Nação-Estado, a segunda relaxando este conceito, dando prioridades a questões econômicas, que levam à privatização de uma variedade de atividades e empreendimentos.

É curioso observar que este estudo de Hofstede foi feito em resposta a uma questão colocada por uma grande empresa multinacional que procurava entender por que algumas instruções e fatos enviados pela direção central da empresa produziam resultados diferentes ao serem recebidos por altos funcionários da empresa, em diferentes ambientes culturais e mesmo políticos. Claro que a resposta era porque cada um entendia as instruções segundo seu sistema de valores, reiterando a idéia de que o importante não é o fato em si mesmo, mas a versão de cada um deste mesmo fato.

A organização territorial e as ligações não funcionais com o Território fazem parte deste sistema de valores que coletivamente aprendemos e individualmente codificamos em nossas mentes.

Esta é, portanto, uma primeira perspectiva em que colocamos a questão do território, o lugar onde moramos, diferente do Mundo, o lugar onde vivemos.

Ela é perceptiva, isto é, como percebemos o território e como a idéia nos afeta.

Mas o Território tem outras conotações, como veremos;

b) Uma ótica organizativa;

A organização territorial de um país - que se relaciona a um nível intermediário - diz respeito mais às suas

tradições históricas e culturais, à sua dimensão e conformação territorial propriamente dita, à dimensão de sua população e à inércia de uma organização inicial ou anterior, esta última muito forte porque afeta interesses estabelecidos e menos à forma eficiente que estes territórios - e recursos - podem ou poderiam ser administrados. Esta conexão verdadeiramente telúrica com o território tem tornado a organização territorial numa estrutura rígida, difícil de mudar.

Até o fim do século passado, a posse da terra e/ou de um dado território, quer dizer, basicamente o solo agrícola ou recursos do subsolo, eram a questão fundamental para a sobrevivência de pessoas e países; e as conquistas e expansão territorial faziam parte integrante da geopolítica da época, pois a população do Mundo vivia do que a Terra produzia e o crescimento da produção de alimentos era função da extensão e expansão da área cultivada, vale dizer do Território na linha da teoria de Malthus; e ainda hoje este lado do problema é de enorme importância, mas a grande preocupação atual é com o gerenciamento do subsolo (as matérias-primas) - o carvão, o petróleo, os minérios e até as profundezas do mares; estes recursos têm sido, por quase toda parte, concedidos a grandes empresas transnacionais, sem necessidade de conquista territorial. Isto faz uma grande diferença não só nas relações internacionais, como no significado telúrico do Território.

O que importa hoje é o grau de cientificismo e de tecnologia com que estes recursos são tratados e isto inclui também o solo; o crescimento da produção de alimentos é muito mais de tecnologia no solo, nas sementes, e no armazenamento e na conservação destes mesmos alimentos, que destrói uma das premissas de Malthus, de que a produção de ali-

⁴⁸ op. cit.

⁴⁹ op. cit., p.83-102.

mentos crescia aritmeticamente, com a expansão da área cultivada. Isto significa uma mudança radical no significado da terra, que é agora menor que a tecnologia e o capital usado na produção. Ser proprietário da terra, no processo mais moderno e tecnologizante, é menos importante que ser proprietário de capital (ou capaz de tomá-lo emprestado) e de máquinas agrícolas sofisticadas.

Um exemplo brasileiro ajudaria a entender melhor a questão do significado intrínseco do Território, inclusive porque a questão é extremamente dinâmica e muda ao longo do tempo; no primeiro semestre de 1987 em artigo na Revista Geográfica do Instituto Pan-Americano de Geografia e História⁵⁰ sobre a Divisão Territorial do Brasil eu sugeriria que ela era importante, naquele momento, não em si mesma, mas pelo que significava

- *de participação adequada das Unidades Federadas no processo de decisão político-econômico-nacional;*
- *ao mesmo tempo e quase como corolário uma participação adequada nos frutos deste mesmo processo de desenvolvimento econômico, hoje fortemente concentrador;*

Isto significa que estas decisões devem ser tomadas levando-se em conta, também, os interesses econômicos destas unidades, que podendo ser contraditórios, acabam por ter um conteúdo social. Este é o significado profundo da própria idéia de Federação.

E acrescentava que *não se pode conceber uma Nação política e socialmente estável e coerente, sem que as unidades territoriais e as populações que elas abrigam participem das decisões fundamentais e sem que elas recebam sua parcela do processo global. Não por muito tempo.*

Ainda considero esta afirmativa verdadeira, mas os grandes temas nacionais hoje em dia são abertura econômica, modernização/privatização, *com diminuição do papel do Estado* (que acarreta menor importância à questão da divisão territorial); e neste contexto ainda, maior ou menor (ou pelo menos igual), uma disputa pelo poder deliberativo dos Estados mais desenvolvidos no próprio número de representantes na Câmara dos Deputados, como discutimos naquele artigo e em outro publicado na Revista Brasileira de Geografia⁵¹.

A diminuição do papel do Estado dá mais força aos Estados mais desenvolvidos e às suas grandes multinacionais, pois privilegia o poder econômico. Mas esta é uma visão da questão interna ao Brasil, ainda que subordinada ao quadro internacional.

Mas para isto precisamos colocar estas questões, especialmente a questão do significado do Território e da organização territorial em diferentes perspectivas, começando agora não em um prisma ideológico, mas cultural.

Esta é **uma** segunda perspectiva em que colocamos a questão do Território. **Ela é essencialmente organizativa;** e geográfica, a mais próxima possível do conceito de espaço, pois este é última instância, uma forma de organizar o território.

E esta é a questão mais séria que o Mundo de hoje enfrenta, reconciliar as intensas demandas dos sentimentos nacionais e de suas instituições, com a necessidade de que o intenso consumismo e a competição acabaram por gerar, em termos de um uso mais eficiente destes recursos, ameaçados de exaustão por este mesmo consumismo desenfreado.

c) **Uma ótica estrutural;**

Mas estes desafios são de natureza global - na verdade a Terra como um todo é o grande desafio -, embora também de natureza muito local, pois a geografia viveu sempre dividida entre estas duas grandes escalas de análise ou concepções de vida. Como enfrentar estes problemas e como decidir? Afinal, o Território além de seus traços perceptivos, até telúricos, tem um valor econômico-estrutural e este tem um significado enorme na economia e na organização do espaço.

Brian Berry, ao discutir a geografia econômica global⁵² e as suas transformações a partir de 1989 com o colapso do socialismo e o fim da Guerra Fria, sugere que um novo paradigma é necessário para explicar de um lado as vantagens competitivas de certas nações nos mercados globais; e de outro lado como algumas outras nações, sob a pressão da globalização, procuram reiterar e reforçar tradições culturais profundamente enraizadas, para manter estas mesmas tradições e sua distintividade no amplo e avassalador quadro da globalização, nem mais da internacionalização.

Com isto deixam de ser igualmente competitivas, mas constituem um poder competitivo no plano político. Substituem a competitividade nos mercados por uma reafirmação de *identidade e distintividade*, que implica preferências mais que em competição. Neste sentido o conceito de Nação-Estado é importante, pois tende a impedir sua própria desrupção como realidade objetiva e como conceito.

Na verdade, nesta economia altamente competitiva desapareceram as antigas vantagens locais comparativas, pois a mobilidade de quase todos os fatores e principalmente do capital muda estas vantagens a cada momento.

⁵⁰ FAISSOL, Speridião. Divisão territorial do Brasil: conveniência política, econômica e social e critérios gerais para sua revisão. *Revista Geográfica [del] Instituto Panamericano de Geografia e História*, México, D. F., n. 105, p. 24-51, ene./jun. 1987.

⁵¹ FAISSOL, Speridião, LOPES, Cláudia Cerqueira, VIEIRA, Sebastião. Organização territorial e/ou uma geopolítica da população: qual o desafio para o próximo milênio? *Revista Brasileira de Geografia*, Rio de Janeiro, v. 54, n. 4, p. 75-96, out./dez. 1992.

⁵² op. cit.

É por isso que quando se fala em globalização fala-se ao mesmo tempo na competitividade, que pode ser, também, especialização em atividades as mais competitivas em cada lugar, que significa também complementaridades.

A diferença entre uma visão globalizante e não-globalizante é que as complementaridades, no segundo caso, não são definidas por simples eficiência produtiva, mas por verdadeiras vocações nacionais ou regionais (ou por decisão política interna ao Estado-Nação) e também, por que não, pelo tal espírito de cooperação descoberto e observado por Kropotkin nas geladas plagas da Sibéria e presente entre muitas sociedades primitivas africanas, asiáticas e mesmo americanas. Os "Kibutzes" Israelenses são formas altamente civilizadas de cooperação e de trabalho integrado, numa forma parecida com a que Kropotkin também sugeria.

Esta é outra perspectiva em que podemos colocar a questão do Território, no contexto do processo de globalização: *Ela é uma perspectiva política* e significa discutir as relações de poder ligadas, ao mesmo tempo, à população e ao território que ela ocupa e/ou administra. Esta é a perspectiva que contempla o Território como um instrumento de Poder/Riqueza, pelo seu conteúdo de recursos.

Esta perspectiva política nos faz voltar à questão da unidade cultural/povo/território -, pois nela está embutida a noção que Marcelo Escobar descreve como de *âmbito terrestre delimitado de exercício excludente de poder* (p.88)⁵³, isto é, o domínio e soberania sobre um Território; e aí observa-se que o quadro de desagregação de Estados/Países que não se tornaram Nações-Estados - União Soviética e Yugoslávia são talvez os mais recentes e divulgados exemplos se explica, em grande parte, pelo fato

de que, na sua formação, se esqueceram da importante simbiose *Estado/ território/cultura/povo/nação*, que é a essência distilada através dos tempos da própria concepção do que seja a geografia política e geopolítica. O *pays* de Vidal de La Blache era concebido como uma unidade espacial integrada sobretudo por um processo histórico de identificação cultural homem-meio, de certa forma aquela simbiose povo/território, mas não nação, pois guardava uma fidelidade à nação França.

As conquistas territoriais, no caso da União Soviética e Rússia Imperial e muitos outros, ou as derrotas na Guerra, no caso da Yugoslávia, Alemanha, Império Otomano e muitos outros, não destroem estas verdades nacionais/étnicas/religiosas, como os acontecimentos de 1989 para cá estão demonstrando. É que conquistas territoriais pela força e opressão político-cultural sempre andaram juntas. A África e mesmo a Ásia estão cheios de casos semelhantes, de menor repercussão internacional. Por outro lado quando Bismarck fez a unificação dos povos germânicos, com uma identidade nacional forte, nem a divisão em dois países que a Segunda Guerra Mundial produziu foi capaz de manter as duas Alemanhas separadas por muito tempo.

O que isto significa é que existe um povo - pode ser o povo brasileiro, ou o argentino, ou o alemão -, uma Nação que é a cristalização deste mesmo povo já quase sempre em um dado território - a nação brasileira, por exemplo - e um Estado que também podem ser os mesmos mencionados acima, que se não forem compatíveis ou tornado compatíveis (Estado/Nação), ao longo de um dado tempo, podem se desagregar, na medida em que as forças integradoras deste mesmo Estado forem suplantadas pelas forças desagregadoras. Estas forças desagregadoras podem ser, simples-

mente, aquelas que mantêm unidas nacionalidades que foram agregadas em um Estado, contra sua vontade ou à sua revelia. Isto está acontecendo, de forma dramática, na antiga Yugoslávia, na própria Rússia, mas qualquer tentativa deste tipo no Brasil seria fadada ao fracasso (como foi na Alemanha depois da Segunda Guerra) porque as forças integradoras são poderosas e mais fortes. Existe uma consciência coletiva de brasilidade, como existe de pangermanismo, entre outros. Mas esta situação se observa na estrutura da família também, como observa Luttwak, o cientista político que mencionamos antes, sugere que, neste particular, *este país que foi colonizado por famílias está perdendo para adinâmica econômica este valor básico. Por ganância, e não há outro termo, os americanos passaram a desconhecer primos e tias como familiares. Mesmo pais e irmãos são mantidos à distância conveniente.* Revista Veja, dia 14 de junho, (p.8).

Estas considerações têm o propósito de levantar uma discussão da questão territorial - obviamente a questão da organização territorial entre nações e no interior das nações - e do papel que esta organização, especialmente no interior das nações, aparece como um desafio para o próximo milênio; o Território é um dos símbolos da Pátria e sua inviolabilidade é a cristalização da soberania nacional, mas a cultura é outro igualmente importante e se manifesta na estrutura vertical da sociedade; mas ao procurar associar a idéia do tamanho do Território com uma noção de Poder pretende levantar, também, a questão de como a globalização parece estar tendendo a fazer submergir a idéia das territorialidades, por uma estranha sensação que alguns geógrafos humanistas e transcendentalistas de língua inglesa estão denominando de *placelessness*, como salientamos em artigo re-

⁵³ ESCOBAR, Marcelo. Territórios de dominação estatal e fronteiras nacionais: a mediação geográfica da representação e da soberania política. In: SANTOS, Milton et al. (Org.). *O novo mapa do mundo: fim de século e globalização*. São Paulo: HUCITEC: Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Planejamento Urbano e Regional, 1994. 342 p., p. 83-102.

cente⁵⁴; que é uma sensação de não pertencer a nenhum lugar, talvez originado pela massificação metropolitana/cidade mundial que gera uma espécie de alienação pela universalização das *coca-pepsi-colas*, *hamburgers*, *jeans*, *minissaias* e *música pop* e certamente algumas variedades homogeneizadoras e despersonalizantes desta mesma coisa, fruto, quem sabe, da intensa globalização, da perda de certos valores e da aquisição de outros. Alienação que elimina a consciência de origem no indivíduo; ao contrário, a tradição grega e depois a árabe antiga denominava o indivíduo pelo nome do pai e do lugar onde tinha nascido, querendo dizer com isso a importância tanto do lugar como da estrutura familiar/social que existe em seu interior; uma é inseparável da outra. Hoje não existem mais Thales de Mileto nem Aristarchus de Santos, nem Ibn-Batutas, que caracterizaram a filosofia grega e árabe de antes e depois de Cristo.

Um simpósio realizado na Universidade de São Paulo *O Novo Mapa do Mundo* sob a coordenação de Milton Santos, Maria Adélia A. de Souza e Monica Arroyo, de 1 a 5 de setembro de 1992, discutiu uma variedade de assuntos relacionados à questão territorial⁵⁵. Tal estudo foi divulgado em quatro volumes e com algumas dezenas de artigos, muitos dos quais discutem a questão territorial, a globalização, enfim muitas das tendências supranacionais, mas não entrou no exame das questões internas ao Brasil, nem as colocou numa perspectiva mundial. Talvez porque o Simpósio tratava do *Novo Mapa do Mundo* e as questões mais críticas eram a nível global.

Isto não quer dizer que não haja situações politicamente distorcidas,

socialmente injustas, territorialmente inadequadas e de difícil manejo e administração.

Esta é a última perspectiva, *estrutural*, em que podemos colocar a questão da organização territorial, uma estrutura de poder misto população e território, pois implica a forma que populações e áreas participam dos fóruns Poder e de decisão política, que nos leva ao item que segue, em que ressaltaremos as questões relativas a este Poder propriamente dito, e ao jogo de Poder que emoldura o processo de globalização e de construção da Sociedade Global.

O Poder e as Relações de Poder: População e Território; a Cidade Global Transacional: a Concentração de Atividades

O que entendemos como Poder neste artigo e neste capítulo é uma combinação de Poder real, como traduzido pela força econômica e eventualmente militar - e aí pode ser um país ou bloco regional ou um grupo de empresas multi ou transnacionais, com interesses comuns, embora competitivos -, e um poder potencial, como traduzido pela existência de riquezas naturais abundantes e valiosas, ou mesmo uma população capaz ou potencialmente capaz de agir de forma altamente eficiente no sistema mundial, ou ambas as coisas. Mas mesmo genérica, deste modo, esta definição de Poder, ou qualquer outra é insuficiente e imprecisa, pois o poder contém uma parcela bastante grande de subjetividade, apesar de

se fazer sentir, sempre de uma forma bastante objetiva.

Mas este Poder não é nem absoluto nem imutável, tanto que desde a Segunda Guerra e mais claramente nestes últimos vinte anos, as relações de poder no mundo mudaram muito. Braz de Araújo et al.⁵⁶, ao discutir a posição dos Estados Unidos e Japão na nova ordem mundial, e segundo Samuel Huntington⁵⁷ mostra que *Em relação à distribuição de poder pode ser observado o relativo declínio do poder americano, a ascensão japonesa e europeia, a desagregação da antiga União Soviética e o aparecimento de poderes locais no chamado Terceiro Mundo*⁵⁸ (p.139), que criaram uma nova superfície de Poder no mundo. Huntington sugere que, a despeito de uma tendência multipolar, os Estados Unidos são a única potência capaz de defender seus interesses em escala global - daí ser o campeão da globalização -, mas Araújo sugere o conceito de *unimultipolar*, que é contraditório em si mesmo, mas verdadeiro, pois reflete o grande poder dos Estados Unidos, mas não uma *Pax Americana*.

Voltaremos ao assunto mais adiante, mas há que distinguir, nesta ordem e no contexto da globalização, alguns parâmetros essenciais de referência:

- em primeiro lugar, como já tínhamos observado, os interesses nacionais das potências hegemônicas - Estados Unidos, Japão, Alemanha, Inglaterra, França, etc., que são essencialmente globalizadoras, têm economias competitivas e de alta tecnologia, e possuem excedentes de capital; a defesa destes interesses nacionais inclui, em larga medida, os interesses das grandes corporações e multinacionais

⁵⁴ FAISSOL, Speridião. Geografia humanista: el camino para un geografía mas humana? *Paisajes Geográficos*, Quito, v.12, n.27, p.29-43, 1993.

⁵⁵ SANTOS, Milton et al. (Org.). *O novo mapa do mundo: fim de século e globalização*. 2. ed. São Paulo: HUCITEC: Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Planejamento Urbano, 1994. 342p.

⁵⁶ ARAÚJO, Braz José de et al. Estados Unidos e Japão na nova ordem mundial. In: SANTOS, Milton et al. (Org.). *O novo mapa do mundo: fim de século e globalização*. 2. ed. São Paulo: HUCITEC: Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Planejamento Urbano, 1994. 342p., p. 139-150.

⁵⁷ HUNTINGTON, Samuel P. Americas changing strategic interests. *Survival*, London, v. 33, n. 1, p. 13-16, jan./feb. 1991.

⁵⁸ op. cit., p.139.

sediadas nestes países, que por serem fortemente democráticos sofrem as influências dos grupos de pressão internos junto à opinião pública e ao Congresso;

- a seguir os interesses nacionais das potências emergentes - Brasil, México, Argentina, Tigres asiáticos, entre muitos outros (a Semiperiferia enfim), que são, em grande medida, também globalizadores e com economias relativamente competitivas; isto especialmente em alguns setores, uns mais outros menos, e que têm ainda necessidades de investimentos externos, portanto dependentes de capital; estes países são mais ou menos democráticos, uns mais outros menos, e as pressões internas e externas se realizam mediante negociações mais ao nível diplomático, embora com alguma participação da opinião pública. Esta maior participação da opinião pública torna as decisões mais estáveis e permanentes e no caso brasileiro este é um dos pontos positivos; e
- e por fim os interesses dos países sub e em desenvolvimento em geral, que são globalizados, uns mais e outros menos e cujas economias são fortemente dependentes dos preços do mercado internacional e baseadas em produtos primários; estes países têm necessidades prementes de investimentos externos, embora os seus chamados “interesses nacionais”, levados à exacerbação pelos nacionalismos locais / regionais, dificultem estes investimentos. Neles a definição de interesses nacionais é essencialmente, elitista e sem maior participação da opinião pública. Estes países e suas economias são altamente concentradoras, política e economicamente, e seu processo político é pouco democrático, com frequência autocráticos.

Mas não há de se esquecer o Poder de blocos de países, tipo OPEP que uma vez quase teve o mundo nas mãos

e o perdeu, ou tipo Mercado Comum Europeu, agora o NAFTA, na América do Norte, que tem a força de um grande mercado; esta é uma tendência que se generaliza, pois as disputas por Poder se acirram.

É em função desta divisão do peso dos interesses nacionais diversificados e por vezes conflitantes, que o atual processo de globalização se desenvolve sobre esta superfície de poder, que, como indicamos acima, opera primeiro numa grande divisão tipo Núcleo/Periferia - e com ela os países hegemônicos -; e depois em “poderes locais do chamado Terceiro Mundo”, que acabam diversificando este antigo Terceiro Mundo em uma Semiperiferia, como sugerimos acima, que compõem esta nova superfície de poder e uma extensa e muito povoada periferia que a completam.

As relações entre estas várias partes não são nem homogêneas e regulares, nem muito menos estáticas e se refletem nos acordos e blocos regionais e principalmente no conhecido Acordo Geral de Comércio e Tarifas (GATT), que regula o comércio mundial e é o mais forte instrumento político/legal da globalização. É a conhecida abertura das economias nacionais ao comércio mundial e à globalização.

Ainda se deve considerar os blocos não formais que dizem respeito diretamente à questão da predominância dos interesses dos países hegemônicos (e/ou das empresas multinacionais neles localizadas), que com o caso do inimigo comum Socialista, gerou uma retomada das disputas entre os países capitalistas, com uma disputa tripolar EE.UU., Japão, Comunidade Européia. Esta segunda contradição ainda leva a forte disputa interna entre a tendência a globalização, forte e absorvente, e as autonomias relativas (ou não) dos Estados centrais, que agravam a disputa por Poder.

Na verdade, esta é uma primeira contradição existente no bojo deste processo: o crescimento das desigualdades - que leva a outros problemas, como o *boom* demográfico periférico e a pressão migratória Norte-Sul (México, África e já agora Ásia); além disso os problemas da miséria e fome no Sul, todo o conjunto de problemas ambientais, que em conjunto constituem um gigantesco desafio ao *boom* desenvolvimentista geral.

Os Estados Unidos são um exemplo de grande potência, o Mercado Comum Europeu de grande bloco regional e as grandes companhias de Petróleo (Standard Oil, Texaco, Shell, etc.), a indústria automobilística (General Motors, Volkswagen, Mitsubishi, Renault, Citroën), entre outras, são exemplos; elas, em geral, têm um poder econômico muito grande; Brian Berry⁵⁹ mostra que se multinacionais e países forem hierarquizados em termos de suas vendas ou pelo PIB, a metade dos 100 mais altos seriam multinacionais e as restantes seriam nações-estados (p.229), e isto significaria que cerca de uma quarta parte dos bens produzidos nas economias de mercado do mundo inteiro seria produzida por multinacionais; as 500 maiores multinacionais do mundo estão localizadas em 19 grandes centros metropolitanos, 10 dos quais nos Estados Unidos, nenhuma no Brasil, mas uma na Coreia; quanto a países a Holanda, o Japão, a Alemanha, são outros exemplos, o Kuwait, a Arábia Saudita são outros de realidades e potenciais de poder, de diferentes dimensões, da mesma forma que a China e a Índia, cada uma por razões que são óbvias.

Na Introdução chamamos a atenção para o fato importante de que a grandeza de um país ou o seu Poder - vale dizer o complexo Território/Povo/Nação/Estado/Instituições - tinham papel extremamente importante tanto no processo de globa-

⁵⁹ op. cit., 229.

lização em si mesmo, como na receptividade ao mesmo, pela via do funcionamento de forças centrípetas importantes a nível nacional e centrífugas a nível internacional.

Estas forças centrípetas, a nível nacional, predominam a partir de um estágio mais adiantado de desenvolvimento, em que o país (especialmente um país de população numerosa e de larga extensão territorial, naturalmente diversificados) começa a participar do processo de interdependência global.

Estas forças centrípetas não agem, necessariamente, no sentido de diminuir a coesão nacional interna do país, que como o Brasil, Argentina, México ou Estados Unidos, por exemplo, têm um sentido de unidade bastante forte, mas têm interesses e subculturas regionais que constituem elementos importantes nas relações internacionais e no próprio processo de globalização, às vezes contra às vezes a favor. Um exemplo, em relação aos Estados Unidos, é o fato de que o Partido Democrata e o Governo americano, quando este Partido está no Poder, sofre muito a influência de uma massa de eleitores de origem Mexicana ou Centro-Americana, nos estados da fronteira com o México ou na Flórida, e por isso cultiva uma política de aproximação com o México, muito responsável pelo tratado do NAFTA e muitas outras formas de colaboração com o México e América Central.

Este Poder, entretanto, está indissolúvelmente ligado ao complexo Povo/Território como indicamos acima, especialmente associado a interesses e soberania nacionais e neste particular as Instituições têm um papel decisivo: sistema democrático, livre iniciativa basicamente privatizada, economia aberta, todos contribuem para uma discussão ampla das questões e maior perenidade às

decisões. Tanto que Otavio Ianni observa, neste sentido⁶⁰, que *Cabe observar que diferentes setores das sociedades nacionais, periféricas e centrais, ao sul e ao norte, orientais e ocidentais, ajustam-se prioritariamente à idéia de sociedade nacional, estado-nação, soberania, projeto nacional*, p.69.

É claro que a idéia de interesse nacional, projeto nacional, soberania, estado-nação são sentimentos que percorrem todo o espectro de nações, independentemente de seu tamanho, nível de desenvolvimento, culturas, etc., pois fazem parte do conjunto de sentimentos que temos codificados em nossas mentes, como intuitivos, quase inerentes à espécie humana - o sentido da territorialidade -, que discutimos no capítulo anterior. Mas parece-me que se deveria fazer uma distinção entre países e economias globalizadoras e globalizadas (como assinalamos na Introdução), pois a observação de Ianni seria mais aplicável aos países e economias globalizadas que usam a idéia e conceito como defesa. O sentimento arraigado do "interesse nacional", como vier a ser definido e aceito em cada país, funciona como uma espécie de defesa de uma certa falta de autoconfiança na capacidade nacional de resistir aos impulsos da globalização, sem perder sua independência econômica e até mesmo a própria identidade.

• A Inglaterra, por exemplo, sempre tem resistido à idéia de uma moeda comum na Comunidade Européia, porque a Libra guarda uma relação muito estreita com a própria identidade inglesa e o prestígio imperial britânico. No jogo das grandes potências a questão parece um pouco diferente, se bem que entre elas a questão dos interesses nacionais também se apresenta forte, como o exemplo acima sugere. A

disputa de valor entre o dólar, o iene e o marco alemão são elementos importantes no jogo das grandes potências. Braz José de Araújo et alli.⁶¹, na discussão do papel dos Estados Unidos e Japão na nova ordem mundial, observa o relativo declínio do poder americano, a ascensão japonesa e européia, a desagregação da antiga União Soviética e o aparecimento de poderes locais no chamado Terceiro Mundo. Mas a despeito disso alguns autores sugerem que mesmo considerando o papel ainda dominante dos Estados Unidos, o mundo caminha para um sistema multipolar, com a existência de diferentes pólos e recursos de poder, inclusive ao nível das multinacionais. Samuel Huntington⁶², um cientista político norte-americano, observa que os Estados Unidos são a única superpotência capaz de defender seus interesses em escala global, num sistema que Braz José de Araújo chama de *unimultipolar*. Na Introdução colocamos a idéia de que há que distinguir, no contexto da globalização, os interesses nacionais das potências hegemônicas - Estados Unidos, Japão, Alemanha, etc., e os interesses nacionais das potências emergentes - Brasil, México, Argentina, Tigres asiáticos, entre muitos outros (a Semi-periferia enfim) -, uma verdadeira escala de Poder, bem como os dos sub e em desenvolvimento em geral. O que isto quer dizer é que numerosas questões, num dado país, podem sensibilizar a percepção do que afeta ou não a soberania nacional, enquanto este mesmo problema/questão para outro país não tem maior significado. Por exemplo a pesca da lagosta na plataforma continental brasileira por pesqueiros franceses, ou a invasão deste mar continental do Panamá por pesqueiros japoneses ou eu-

⁶⁰ op. cit., p.69.

⁶¹ op. cit., p.139-150.

⁶² op. cit.

ropeus, provocam sentimentos de ira nacional, como atentado à soberania nacional; barcos portugueses pescando bacalhau no litoral da Noruega são simplesmente afastados, sem maiores susceptibilidades, e o mesmo acontece em muitas situações semelhantes.

Naquela Introdução ressaltávamos que a globalização é um processo que põe uns em frente aos outros países de diferentes hierarquias de poder, mais os interesses multi e transnacionais de poderosas empresas multinacionais e países e empresas de fraco poder de barganha. Um grande jogo de poder em que as *distintividades* entram de forma particular, mas na qual a questão gira em torno de blocos de Poder.

Por exemplo um país como o Canadá, com a Província de Quebec conhecidamente separatista, mantém-se unido para não se enfraquecer perante os Estados Unidos, o que significa que o interesse nacional sobrepuja tendências centrípetas fortes, que tenderiam à desagregação. Da mesma forma as duas Alemanhas se uniram para responder a um forte sentimento pan germânico e a um interesse nacional importante: o de mantê-la uma grande potência européia. Mas os países árabes do Oriente Médio não se unem, porque o sentimento pan-árabe não é suficientemente forte, porque os interesses de poder entre grupos e seitas - na verdade por sobre uma união religiosa existe uma desunião étnica - são muito conflitantes e finalmente porque, neste momento, não interessaria aos grandes blocos de poder atuais um outro poder emergente rico em petróleo. A ameaça de formação de um Poder Iraquiano/Kuwait pela força, foi respondida por uma guerra de todos contra um. É isto que significa esta grande superfície de Poder: lutam entre si por mais Poder e se unem quando uma ameaça ao Poder de todos é ameaçada.

Por outro lado - de certa forma seguindo uma linha dos modelos gravitacionais - estes países de maior Poder, com território, população grande e economias fortes, funcionam como acionadores de forças centrífugas, fazendo economias de menor força gravitarem em seu campo de poder. A América Central é um exemplo deste campo de forças; durante a Guerra Fria o incidente dos mísseis Soviéticos em Cuba e o domínio Sandinista/Marxista na Nicarágua, a despeito de que foram confrontos militares, tinham base estratégico-econômica. A Guerra do Golfo foi outro episódio de base econômica, que provocou conflito militar (ver o comentário logo acima); em todos os casos se tratava de um jogo de Poder.

A questão População/Território afeta - na verdade, como salientamos, uma posição na escala de Poder - o processo de globalização em si mesmo porque afeta a posição do país e de sua economia ao estar contribuindo para ou estar sendo levado à globalização. E aqui parece-nos relevante assinalar que não se trata de uma dimensão demográfica ou territorial numérica simplesmente, mas que estamos usando como uma *proxy* para a intensidade do comércio e portanto ponderada por parâmetros específicos, inclusive institucionais. A Holanda ou a Suíça são uns países pequenos, de economia forte, pelo seu capital humano, inclusive por serem de algumas grandes multinacionais; e o Kuwait pelos seus recursos em petróleo.

Abelardo Morales⁶³, ao falar das mudanças estratégicas havidas no sistema internacional, sugere que *A consumação de tais mudanças estratégicas, mostra em definitivo, que o poder no sistema mundial não corresponde tanto à antiga combinação de extensão territorial, população e recursos militares, e sim ao contrário suas dimensões a ser cali-*

bradas em função do desempenho econômico dos países. p.7.

A percepção que cada um de nós tem de um país como a China ou a Índia é diferente da que temos de um país como o Brasil ou o México. Uma diferença fundamental, deixando de lado as questões culturais, é o tamanho da população. A China difere fundamentalmente do Brasil e mesmo do Japão pela sua dimensão populacional. Mas existem outros aspectos importantes no que se refere à população, de natureza qualitativa, aos quais voltaremos mais adiante.

De outro lado é importante examinar a questão do tamanho do território, que é uma *proxy* para recursos naturais, com uma diferença por se tratar de recursos existentes e potenciais. Uns e outros existem na superfície da terra, distribuídos de uma forma mais ou menos aleatória, não respeitada apenas por determinados parâmetros geológicos-estruturais, tipo Petróleo, em algumas estruturas específicas e que fazem deste recurso um caso muito particular. Estamos nos referindo ao Oriente Médio, onde existem estruturas geológicas que deram origem a reservas imensas de petróleo, que provavelmente muito contribuíram para a pulverização de países, assim enfraquecidos pelas disputas entre facções, para facilitar o domínio político-econômico da região por partes das grandes potências.

Um país é constituído de um território e de uma população e dentro do país áreas menores subnacionais e populações regionais em várias escalas representam unidades político-administrativas intermediárias. Isto significa, obviamente, uma estreita relação de poder homem-território, diferente da relação homem-meio que é homem-espaço.

Esta última se caracteriza bem a um nível global - Vamos salvar a Terra - e um nível microrregional, onde elas aparecem como fundamentais na

⁶³ MORALES, Abelardo. *Poder y ordem mundial*. Programa Costa Rica. [S.l.]: Faculdade Latinoamericana de Ciencias Sociales, 1993. 197p., p. 7.

questão do equilíbrio ecológico, lá onde o homem mora e trabalha. Esta relação homem-espaço se constrói sobre princípios econômicos e significa a organização e o ordenamento do espaço; já a relação homem-território se constrói sobre princípios da geografia política, da política propriamente dita e de necessidades administrativas deste processo político, freqüentemente a um nível de organização superior, tipo Município/Estado. Ela ocorre a um nível intermediário, mesorregional, quando ele contém uma certa parcela de autodeterminação e portanto um conteúdo claro de poder político-administrativo. O espaço não contém, necessariamente, nem uma parcela de autodeterminação que o território contém, nem o poder político administrativo.

Mas a questão do território vai além deste conteúdo de riqueza; o ser humano tem um sentido de territorialidade, como temos salientado - que vai muito além do conteúdo de "interesses nacionais" é óbvio, pois ele tem sua base de existência num dado lugar, aquilo que Milton Santos chamou de "lá onde a gente mora" e trabalha; mas este sentido de territorialidade assume a forma de uma territorialidade específica, algo parecido com o que os etólogos chamam de imperativo territorial nos animais. Mas estas relações, no caso do ser humano, assumem uma natureza transcendental, como na frase de uma canção de John Denver que diz: *Country road, take me home to the place where I belong* ou aquele provérbio africano de se apontar para a cidade natal com a mão direita e não com a esquerda, como mencionamos antes, e são, tanto de natureza pessoal/cultural e não necessariamente funcional, mas são incorporadas na consciência coletiva.

Um dos "lugares" mais importantes neste processo é a cidade, ou mais precisamente a grande cidade - a

cidade mundial -; ela é a fábrica dos dois mecanismos em que a globalização se desdobra: o produtivo inovador e o consumidor, pelo efeito demonstração. Mas ela, por outro lado, despersonaliza o indivíduo, perdido na massa populacional concentrada e no burburinho urbano, e tende a eliminar a antiga relação homem-lugar, tão rica de conteúdo.

A natureza do processo de globalização e de formação da Sociedade Global é urbano/metropolitano, como já havíamos mencionado logo na Introdução; mais que isto ele se situa no segmento superior - setor quaternário superior da cidade, o técnico-científico de Milton Santos⁶⁴, se assim podemos chamar -, que é onde se encontram os serviços e facilidades de todo tipo que caracterizam este processo de globalização; estes serviços às vezes nem são operados em escritórios mas diretamente de casa, por via de microcomputadores e programas extremamente sofisticados de comunicação. É aí que reside a prática e o conceito da cidade mundial, centralizadora e absorvente. Como observaram Luiz Cesar Queiroz Ribeiro e Orlando Alves dos Santos Junior⁶⁵ p.14, existem dois macroprocessos operando nestas grandes cidades e que têm conseqüências diferentes, inclusive no quadro nacional onde elas operam:

- em muitos casos, o papel da grande metrópole nacional é o de acomodar a expansão do processo produtivo internacional, e neste caso, e com freqüência se opera uma certa transferência de tecnologia, que gera progresso técnico e produtivo, que pode até alcançar metas redistributivas de renda.
- em outros casos a função é menos nacional e mais global, e refere-se à operação do mercado financeiro e do capital especulativo e de toda a gama de serviços a ele associados.

Algumas cidades e países se transformam em paraísos fiscais extremamente sofisticados, de onde se comandam operações financeiras ao redor do mundo, altamente especulativas, com moedas, papéis, comodidades, etc.

Ao nível nacional é a área metropolitana nacional - a cidade Mundial local - que atua nos países e grandes blocos continentais, como por exemplo São Paulo, Buenos Aires e México na América Latina, cidades que são de grandes filiais multinacionais e se constituem em grandes centros financeiros regionais, mas com poder de decisão limitados. De novo é a crise do México e seus desdobramentos que pode ser exemplificada, pois foi uma súbita desvalorização do peso adotada pelo Governo do México (será que induzida por pressões do capital internacional?), que causou enormes prejuízos a investidores internacionais com capitais especulativos aplicados no México; para cobrir estes prejuízos, capitais aplicados no Brasil, na Argentina, em Portugal e Espanha e Itália e em outros centros financeiros menores foram retirados (dinheiro especulativo, bolsas de valores que reagem imediatamente, aplicações em moedas fortes) para cobrir tais prejuízos, deflagrando crises pelo Mundo afora, afetando a estabilidade do próprio dólar. Naturalmente o peso Mexicano se desvalorizou muito mais que o esperado ou pretendido pelas autoridades Mexicanas, com graves prejuízos para a população. É curioso observar que a crise de 1982 - o famoso Setembro Negro no México de novo, foi o estopim da grave crise daquele ano, ao se declararem impossibilitados de pagar suas dívidas externas (quase o mesmo problema de agora, com a diferença de que naquela época houve uma crise de liquidez no México, que tornou necessária a moratória, enquanto agora segundo

⁶⁴ op. cit., p.15-22.

⁶⁵ op. cit.

informa Maria Conceição Tavares a crise é de excesso de dinheiro (os famosos trinta trilhões?) que fez desvalorizar o dólar e levou de roldão outras moedas, inclusive o peso mexicano, que teve sua capacidade aquisitiva reduzida à metade em noventa dias.

Nestas grandes cidades mundiais o sistema funciona de duas maneiras:

Em primeiro lugar as grandes multinacionais com filiais nestas cidades (mesmo que tenham fábricas em outros locais) que têm poder limitado sobre as decisões de investimentos adicionais; e este poder é limitado até em decisão sobre reinvestimentos dos lucros gerados na filial ou sua remessa para o exterior. Portanto, o poder real de decisão continua fora do país, com as grandes multinacionais.

Em segundo lugar as filiais do sistema financeiro - os grandes bancos multinacionais - que têm autonomia de aplicação para uma parcela de recursos gerados nestas filiais, e que têm apoio de suas sedes nestas decisões. Mas os recursos repassados a estas filiais, por suas matrizes, já vêm com destinação certa e decididos pela Matriz.

Na verdade, a maior parte dos executivos destas multinacionais ou são estrangeiros - do país de origem da multinacional ou de países do Primeiro Mundo e em menor escala da Semiperiferia ou nacionais, que em geral são treinados no sistema. Ver a pesquisa de Geer Hofsted que citamos⁶⁶ em que, em muitos casos, instruções genéricas da Matriz de uma multinacional têm interpretações diferenciadas, em diferentes regiões do Mundo, com padrões culturais diferentes.

É claro que esta cidade mundial continua sendo uma metrópole nacional importante, com importantes funções de articulação e coordenação no país e mesmo nos países mais próximos de sua esfera de ação; São Paulo, Rio de Janeiro e Buenos Aires para a América do Sul, cidade do México para o México e América Central (diminuída pela presença de Miami, Los Angeles e mesmo Nova Iorque relativamente próximas).

Michael Storper⁶⁷ observa que *O sistema, em seu conjunto, tinha outra contradição básica. Ele tendia a criar uma ou algumas poucas cidades-regiões gigantescas onde uma grande parcela do produto, industrial e de força de trabalho nacionais seriam concentrados, em detrimento de outras regiões que liberavam, para os principais centros industriais, contingentes de migrantes rurais em busca de trabalho sub-remunerado*, p.31. Este é um processo que Vidal Villa⁶⁸ descreve como levando a criar periferias nos centros e centros nas periferias. Quase todas estas cidades-regiões gigantescas possuem extensas periferias de população pobre.

O primeiro item da descrição acima das funções do sistema urbano - o das metrópoles da *core area* para as metrópoles da periferia se enquadra especificamente ao caso das grandes metrópoles da *core area* mundial - as cidades mundiais - para os grandes centros da semiperiferia - cidades mundiais desta mesma semiperiferia -, mas obviamente com funções um tanto diferentes e subordinadas.

Esta forte concentração metropolitana tem um significado que transcende o simples crescimento populacional, dado o papel relevante que representam, no sistema urbano, as regiões metropolitanas

emergentes, em um processo de concentração e de ligações com a economia internacional, como salientam Richard Knight⁶⁹.

Segundo esta visão, no contexto de um modelo de dependência, a dependência se processa numa economia Mundial, que não é alcançada por nações, mas sim por um conjunto de mercados e unidades várias de produção, organizados e controlados pelo capital transnacional.

De fato, por trás desta noção, para uma outra que postula uma certa independência deste capital transnacional em relação a países, tanto onde as matrizes deste capital possam estar fisicamente situados, como onde, e principalmente, seus empréstimos e/ou investimentos se localizam.

Na década de 80 e mais ainda na de 90 o sistema capitalista - de uma forma mais particular o sistema financeiro capitalista - tem sido capaz de transferir recursos, de forma quase instantânea, de qualquer parte do Mundo para qualquer outra parte, ressalvadas situações particulares institucionais que impedem esta conversão de moeda.

Esta integração financeira tem uma componente espacial necessária, pois as instituições que a realizam têm uma localização geográfica e uma cadeia de agentes, igualmente localizados. Portanto, têm uma dimensão espacial clara, que chamamos de macrometropolitana.

Esta idéia da cidade Mundial, desenvolvida em numerosos estudos, é a de que esta dimensão espacial é representada por grandes centros financeiros - os mais óbvios e conhecidos são Wall Street e a City de Londres e agora Tóquio também -, que comandam a finança internacional,

⁶⁶ op. cit.

⁶⁷ STORPER, Michael. Desenvolvimento territorial na economia global do aprendizado: o desafio dos países em desenvolvimento. In: RIBEIRO, Luiz César Queiroz, SANTOS JUNIOR, Orlando Alves dos (Org.). *Globalização, fragmentação e reforma urbana: o futuro das cidades brasileiras na crise*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1994, 426p., p. 23-64.

⁶⁸ op. cit., p.31.

⁶⁹ KNIGHT, Richard V, GAPPERT, Gary. Cities and the challenge of the global economy. In: BINGHAM, Richard, BLAIR, John P. (Ed.). *Urban economic development*. Beverly Hills: Sage, c 1984. 287p.

que por sua vez tem um papel de enorme importância no financiamento do processo de desenvolvimento econômico e social dos países carentes de capital, dos quais o Brasil é um deles.

Na realidade a idéia de uma cidade/s com uma função predominante de controle no sistema urbano/espacial e mesmo no sistema econômico nacional, vem de longe e foi desenvolvida ainda na década de 30 por Mark Jefferson, com seu conhecido artigo "The Law of Primate City"⁷⁰, publicado na "Geographical Review", a principal revista geográfica americana, na época.

Mark Jefferson atribuía a esta cidade primaz um papel até unificador, mas sobretudo ele a descrevia como um centro de enorme poder sobre o sistema nacional, embora sem lhe atribuir a ligação com outras cidades primazes no Mundo, não só porque a economia mundial estava ainda muito pouco internacionalizada, como porque os Estados Unidos viviam uma fase isolacionista severa, que afetava a visão do Mundo dos americanos em geral.

A teoria da hierarquia das cidades se desenvolveu amplamente, em uma quantidade de estudos sobre o sistema urbano, em que além do artigo de Mark Jefferson outros autores como G. K. Zipf⁷¹ desenvolveu o que ele denominou *the Rank-Size rule*, amplamente aplicada em muitos estudos nacionais de sistemas urbanos, inclusive no Brasil. Neste estudo Zipf⁷² argumenta que na medida em que a Sociedade se torna progressivamente mais desenvolvida e assim mais cosmopolita, as forças centripetas na sociedade passam a operar de forma mais acentuada, fazendo decrescer a importância do

centro (e da cidade primaz) e tendem a distribuir os tamanhos das cidades de forma mais equilibrada, descritos por uma relação empírica do tipo *log normal*, isto é, a cidade mais importante é apenas duas vezes maior que a segunda e assim por diante.

A observação empírica geral é a de que o crescimento desproporcional de uma ou duas cidades num sistema urbano de largo porte, tende a gerar mecanismos concentradores que exercem uma função contrária à difusão espacial do desenvolvimento.

Chase - Dunn ao procurar evoluir na direção de uma teoria de urbanização que contemple estes aspectos, indica que esta teoria trataria de integrar a lógica geopolítica⁷³, da formação de estados e/ou nações, com a lógica de formação de classes, mesmo ou especialmente desvinculada da concepção estruturalista/marxista.

A questão que Chase-Dunn discute é a de que a divisão do trabalho que se insere num modelo centro/periferia é, também, abrangida por um sistema multinacional e por isso contém as limitações próprias aos interesses de diferentes Estados. Enquanto o estudo se limita a um só Estado, pode-se dizer que estamos diante de uma realidade incompleta, como se desenvolvesse em um sistema fechado. Mas por outro lado, seria uma fantasia se pretender que as fronteiras e interesses políticos e econômicos nacionais não existam, Harvey discute este mesmo assunto, no contexto do processo imperialista. Na verdade, estes temas hoje se inserem no modelo da globalização de que a grande metrópole é um dos sintomas.

Dunn sugere que o desenvolvimento urbano é uma combinação peculiar de investimentos privados, no espaço construído da cidade, com decisões públicas/políticas sobre a alocação de recursos por burocracias urbanas *manageriais* e as forças do mercado; as primeiras representam o Estado, de alguma forma, e as segundas representando elas mesmas, ou em outras palavras representando o sistema econômico privado⁷⁴.

A articulação de economias nacionais com a Mundial não se faz sem perturbações; estas cidades Mundiais, na realidade, desempenham um duplo papel: elas são essenciais para tornar o Mundo seguro para o capital, apesar dos interesses nacionais onde elas estão localizadas; e ao articular estas economias nacionais ao sistema Mundial, elas podem se encontrar em competição com suas contrapartidas em outros países, de que podem e com frequência resultam em interesses conflitantes, como salienta Friedmann⁷⁵.

Assim este papel de integração em um sistema Mundial não é um papel meramente mecanicista e simples; ele envolve muitos processos inter-relacionados de mudança, a partir de mecanismos de competição, luta por domínio e poder econômico e político, que transforma o processo de mudança em um processo altamente dinâmico.

Trata-se de um processo orientado na direção da eficiência econômica (e espacial?), e no qual a equidade - que é uma concomitante dos processos espaciais - literalmente não tem vez, e por isso mesmo este sistema Mundial opera, também, na direção de crescentes desigualdades, econômicas, sociais e espaciais.

⁷⁰ op. cit., p.226-232.

⁷¹ op. cit., p.627-650.

⁷² op. cit., p.627-650.

⁷³ CHASE-DUNN, Christopher. Urbanization in the world system: new directions for research. In: SMITH, Michael Peter (Ed.). *Cities in transformation: class, capital and the state*. Beverly Hills, Ca: Sage, c 1984. 263p. (Série urban affairs annual reviews, v.26).

⁷⁴ id. *ibid.*

⁷⁵ op. cit.

Quando Gottman, ou Friedmann ou mesmo Castells e tantos outros estão ou estiveram escrevendo sobre a Cidade Mundial, estavam certamente pensando no Mundo desenvolvido, mais em Nova York do que na cidade do México ou em São Paulo. A essência desta visão repousa mais na idéia de uma economia global, como refletida na organização da economia mundial localizada em um certo número de cidades, - mais especificamente no sistema financeiro - portanto, um conceito de política econômica global, que num conceito de importância das cidades e dos serviços que ele presta à economia no quadro global. E aí parece relevante estabelecer uma distinção entre cidades mundiais e cidades mundializadas, umas que participam do processo de globalizar o mundo e as grandes cidades/metrópoles e as outras que participam do processo de serem globalizadas, o mesmo que ocorre com os países e economias nacionais.

No caso brasileiro Luiz César Queiroz Ribeiro e Orlando Alves dos Santos Junior começam a Introdução à coletânea que organizaram por dizer que *o futuro das nossas cidades vai depender dos desdobramentos da crise econômica por que passa a sociedade brasileira. A globalização e a reestruturação em curso no cenário internacional implicam mudanças nos paradigmas de gestão das cidades, passando-se a exigir eficiência, produtividade e focalização das políticas urbanas*,⁷⁶ p.11. Esta excessiva concentração urbana é responsável por índices de pobreza mais ostensivos. Sonia Rocha⁷⁷ observa que *Na verdade o fenômeno da pobreza metropolitana apresenta especificidades próprias vincula-*

das ao modo de vida nos grandes aglomerados urbanos. Assim a economia é essencialmente mais monetária, as famílias mais pobres pouco podendo se socorrer da autoprodução e nos rendimentos in natura para prover à sua subsistência, o que é agravado por vínculos sociais, especialmente familiares, mais tênues do que em áreas rurais ou em centros urbanos menores, p.123. E acrescenta logo a seguir. Finalmente, a maior exposição dos indivíduos aos meios de comunicação, à heterogeneidade cultural e aos contrastes de riqueza, renda e poder gera inconformismo com o status quo de pobreza e desigualdade, potencialmente desestabilizador do sistema socioeconômico e político. É que em outro estudo chamei de inconformidade comprimida, que é pacífica, mas que é inconformidade e pode tornar-se não-pacífica.

Não se pode esquecer que a urbanização, no mundo inteiro, segue uma linha ascendente de taxas de crescimento, que são ainda mais elevadas no Terceiro Mundo. Uma estimativa das Nações Unidas para o ano 2000 sugere de que 17 das 23 maiores áreas metropolitanas do Mundo estarão localizadas no Terceiro Mundo, mas muitas delas são apenas grandes aglomerados de população, mais que grandes áreas metropolitanas, em seu sentido mais dinâmico.

Joseph Gugler⁷⁸ considera que a transição urbana constitui uma grande transformação humana, comparável à domesticação dos animais e plantas, que tornou possível a vida sedentária. E a última fase desta transição urbana está se processando no Terceiro Mundo.

Por outro lado, como salientamos antes, ao nível de uma Geopolítica global, assistimos de um lado a este intenso e extenso processo de urbanização no Terceiro Mundo, com aquela concentração populacional que mencionamos linhas antes, mas sem as características do urbano; sem os serviços básicos para esta mesma população, água, esgoto, coleta de lixo, e sem as comodidades que distinguem a população afluenta das grandes cidades do primeiro Mundo.

As transformações tecnológicas do processo produtivo, a descentralização tanto no processo manufatureiro como no processo administrativo, em parte tornados possível pelas transformações no processo produtivo, ao mesmo tempo que a transnacionalização da economia em geral, todos contribuíram para a formação e consolidação de uma espécie de centro econômico, de onde o mundo é administrado e ao qual este centro presta serviços. Estes centros podem ser globais ou regionais conforme sua área e tipo de atuação. Os serviços que eles prestam - produtores e exportadores de serviços sofisticados, incluindo financeiros, administração e controle - são eles mesmos responsáveis pela função de controle e gerenciamento. De outro lado, observa-se o declínio de antigos centros manufatureiros, inclusive alguns dos que foram considerados básicos para a economia e para o setor de exportação destas economias, declínio observado inclusive nestes mesmos novos centros de serviços. Em outras palavras estes centros, e de certa forma as economias nacionais dos países em que eles se localizam tendem a cada vez mais serem produtores e exportadores de serviços - o chamado setor quaternário e a chamada

⁷⁶ op. cit., p. 11.

⁷⁷ ROCHA, Sonia. Renda e pobreza nas metrópoles brasileiras. In: RIBEIRO, Luiz César Queiroz, SANTOS JUNIOR, Orlando Alves dos (Org.). *Globalização, fragmentação e reforma urbana: o futuro das cidades brasileiras na crise*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1994. 426p., p. 121-146.

⁷⁸ GUGLER, Joseph. (Ed.). *The urbanization of the Third World*. Londres: Oxford University Press, 1988. 421p.

thoughtware economy, em que os dois produtos fundamentais são: dinheiro e inteligência, no sentido de pesquisa e controle. Note-se que atualmente este setor é o que tem maiores taxas de crescimento, tanto em termos de participação no PIB, como em emprego e exportações.

A fronteira tecnológica já não é constituída de manufaturas de alta tecnologia, mas serviços e orientação e consultoria e os de controle como capital e financiamentos. Estes serviços não dependem da proximidade do cliente, pois não se trata de serviços pessoais e com frequência são institucionais. É aí que entra a grande cidade, a cidade mundial/global.

No Brasil este processo de emergência de cidades, metrópoles e regiões metropolitanas, postos avançados deste sistema transnacional, se localiza nas duas grandes regiões metropolitanas nacionais; mas já apresenta ramificações, possivelmente, em Belo Horizonte, Porto Alegre e Recife, onde muitas empresas multinacionais já se localizam, ou nelas estabelecem filiais ou escritórios.

Este é basicamente o resultado de um processo de difusão de inovações, tanto do tipo que Brian Berry chamou de empresarial, como do tipo domiciliar.

No caso brasileiro estas cidades globais são, obviamente, São Paulo e numa certa medida o Rio de Janeiro.

É curioso observar o que se vem passando nestas duas grandes metrópoles brasileiras. São Paulo na década de 40 e mesmo na de 50 era o centro industrial, e o Rio de Janeiro era o centro administrativo - era a capital do País -, e ao mesmo tempo o centro cultural, político e financeiro. O fato de que aqui estavam o Banco Central, o Banco do Brasil e algumas

sedes de grandes companhias estatais, do tipo Petrobras, Vale do Rio Doce, Companhia Siderúrgica Nacional, etc., fazia do Rio um grande centro financeiro e mesmo de negócios. Hoje o centro de negócios é São Paulo.

É importante assinalar que este intenso processo de internacionalização trouxe uma importante função nova aos países, que hoje se classificam, como o Brasil, entre os recentemente industrializados; eles se constituíram em elementos-chave numa nova divisão internacional do trabalho, em que muitas atividades produtivas aí se concentraram, beneficiando-se de vantagens locais importantes - além de mão-de-obra abundante e barata -, mas apoiadas num sistema financeiro e organizacional transnacional, que assegura às empresas matrizes controle sobre a produção, a comercialização - inclusive com virtuais vetos a certas exportações - e a distribuição do lucro.

Se de um lado a internacionalização trouxe numerosas vantagens, também criou dependências, que muitas vezes são extremamente difíceis de romper, como se observa na própria questão da dívida externa, ou como no caso do Brasil, da questão da política de reserva de mercados, transferências tecnológicas, etc.

De um lado, os interesses de grandes corporações transnacionais, que se dispõem a usar de todos os meios - inclusive pressões junto a seus Governos para obtenção de respaldo político - e de outro lado, interesses de empresas nacionais, que procuram o mesmo apoio político para assegurar a sua existência, e que constituem o lado mais fraco.

É importante assinalar uma diferença fundamental, na década de

50 e mesmo na de 60, quando diversos processos de substituição de importações foram se desenvolvendo e a natureza do processo ainda era relativamente simples, pois eram investimentos no processo produtivo. Naquela época, instituía-se um sistema de investimentos estrangeiros numa fase industrial em que a questão de transferência de tecnologia não era dramática, nem implicava em questões que tinham repercussão de política internacional, ideológica e até mesmo de segurança. Hoje as questões de transferência de tecnologia estão ligadas à energia atômica, à química fina, à informática, etc., que são elementos fundamentais nos esquemas de segurança e de domínio de uma gama de atividades que se interligam de forma ampla aos processos de informação científico-militar, numa verdadeira estratégia geopolítica de controle do Poder, a nível mundial.

Este sistema Mundial afetou as grandes cidades, tanto dos países hegemônicos como dos dependentes, sob a forma da difusão de atividades manufatureiras, de serviços ligados à existência das grandes corporações internacionais, firmas contratantes, de contabilidade, advocacia, propaganda, etc., inclusive os grandes bancos multinacionais, como assinala Cohen Citibank, Chase Manhattan entre outros⁷⁹.

Mas como pode vir a ser este sistema mundial? Um Mundo só? Polarizado? Esta é a questão mais importante que se coloca para os interesses de uma Sociedade Global polarizada, ou para um Mundo só despolarizado, mas unido. Este o desafio do começo do próximo milênio.

⁷⁹ COHEN, R. B. The new international division of labor, multinational corporations and urban hierarchy. In: DEAR, Michel, SCOTT, Allen (Ed.). *Urbanization & urban planning in capitalist society*. London: Methuen, 1981.

Resumo

Este artigo trata do problema da *globalização* e das *distintividades* nacionais/regionais que afetam o processo de *globalização*; trata-se de um processo simultâneo de ação e reação, nas relações entre países, que é de natureza econômico- política e cultural; neste processo se inserem ainda as questões de Poder, (Capítulo 3), pois desenvolvimento e capacidade de barganha são um exercício de Poder e soberania é seu conceito principal.

A dificuldade em descrever o processo de forma adequada advém do fato de que nele se misturam e se combinam ações e reações a nível de governos e de empresas nacionais e multinacionais, que nem sempre são muito coerentes, as nacionais com as multinacionais de seu país de origem; ao contrário são às vezes conflitantes.

Por isso, o autor destaca uma diferença fundamental: a *globalização* contém uma componente investimento de capital de risco, no processo produtivo, que pelo menos numa certa medida enriquece o país ou economia globalizada; outra componente é simplesmente financeira e especulativa, e não se localiza em nenhum lugar, nem tem um dono específico e não beneficia ninguém a não ser o próprio capital financeiro internacional.

O que isto quer dizer é que a idéia estado-nação gira, obviamente, muito ao redor do nacional que é o que percebemos como realidade objetiva e que abrange um território, onde se exerce esta soberania; e gira tanto mais quando se considera que este estado-nação é a própria base da organização da Sociedade mundial; já a idéia de uma Sociedade global transcende este nacional, daí seu caráter revolucionário.

Mas nem tudo é *globalização* e muitas culturas, países ou blocos de países resistem às tendências a esta *globalização*. É a distintividade de cada uma delas, de suas tradições culturais e por igual de seus interesses nacionais. Esta distintividade e estes interesses nacionais não são uma particularidade das economias e países que estão sendo globalizados, pois os chamados "sete grandes" também disputam não só fatias das economias que estão sendo globalizadas, mas também procuram preservar seus interesses nacionais na disputa global.

As *distintividades* são, desta forma, mais uma reação ao processo sociocultural e político, ao querer preservar as características culturais e seus sistemas de preferências, que geram conseqüências nas relações econômicas.

Estas *distintividades* são uma reação nacional, dos países que tendem a ser globalizados, que querem preservar interesses nacionais (ou mesmo regionais) e padrões culturais e se sentem ameaçados, às vezes, em sua própria soberania, quando se lhes exige aberturas econômicas para exploração de recursos de seus territórios, ou controles de suas políticas econômicas (inclusive de suas contas de exportação como foi o caso recente do México, que teve seus recursos de exportação petrolífera depositados em um Banco dos Estados Unidos); com as limitações apenas das necessidades globais e com freqüência, no caso de recursos naturais, sem as necessárias condições de preservação ambiental. A reação é formalmente econômica, mas o fundo dela tem natureza cultural-social e política.

Abstract

This paper deals with the two-sided problem of *globalization* and national *distinctivities*, a problem on international exchange, commerce and production and consumption, that is oriented, somehow to a global economy and global world. Basically it is a question of inter firm trade in a world scale and transactions in general, but national regulations of all kinds interfere to protect their own interests.

Globalization is a world wide phenomena and it is the general trend; but it has many sides, including the one on financial gaming that has no frontiers, no moral concerns, with a only preoccupation: profits for the sake of profits, no matter what damages may cause to any one country in particular. But it also has a productive side, even though for the general interest of big multinacionais and their world wide ramifications. One question is to know whether globalization produces the so called fragmentation and if this occurs at the scale of nation-states, or in national scale what we have is a distinctive character that, it is argued, faces the globalization process. Fragmentation would be the result of the impact of globalization in the national surface, creating different regionalizations within each nation-state.

On the other side *distinctivities* may be creating artificial barriers to commerce and trade in general, at the cost of less efficiency, low costs and in consequence more accessibility to goods and services to more and more people; but taking into account national interests.

It is like what Barbara Ward said at one time wrote "Mankind has still found no organized system for reconciling the driving demands and ambitions of national statehood with the wider unities of a shared planet".

O MERCADO DE TERRAS DE PORTO ALEGRE: ATUAÇÃO DAS COMPANHIAS DE LOTEAMENTO (1890-1945)*

Tânia Marques Strohaecker**

Introdução

O estudo do espaço urbano capitalista permite uma série de abordagens distintas e não excludentes. Entre elas está a que privilegia o espaço urbano com *um produto social, resultado de ações acumuladas através do tempo, e endendradas por agentes que produzem e consomem espaço*. (Correa, 1989, p. 11)

As práticas e estratégias dos diferentes agentes sociais envolvidos com a (re)produção do espaço urbano têm sido analisadas nas últimas décadas por autores como Topalov (1975), Lojkin (1979) e Almeida (1983). Particularmente, o estado tem sido objeto de estudo mais aprofundado como nos trabalhos de Schmidt (1983) e Abreu (1987).

No entanto, é escassa a bibliografia especializada no Brasil que privilegia a ação desses agentes sob um

enfoque histórico, destacando-se Ribeiro (1982 e 1985) na análise da atuação do promotor fundiário na cidade do Rio de Janeiro.

Em nível regional, os trabalhos de Clichevsky (1982), Cassiano (1983) e Saffer (1983) aparecem como referenciais básicos sobre a atuação do promotor fundiário em Porto Alegre e região metropolitana, enfocando o período 1950-1979.

A importância do resgate histórico frente à atuação dos diferentes agentes sociais nos parece fundamental, pois suscita a indagação de em que medida suas estratégias e ações são dependentes do contexto ou se essas práticas se reproduzem de modo semelhante ao longo do tempo.

O presente trabalho tem como objetivo primordial contribuir para o entendimento da formação do espaço urbano de Porto Alegre, tendo como objeto de análise o promotor

fundiário, mais especificamente as companhias de loteamento que se destacaram na cidade no período de 1890 a 1945.

O período de análise escolhido justifica-se pelas seguintes razões:

a) a transição da economia brasileira da fase mercantil-exportadora para a capitalista-industrial irá gerar novas formas de investimento, principalmente no setor urbano;

b) importantes transformações no espaço da cidade, ocorridas nesse período, irão gerar as principais tendências de urbanização da capital gaúcha; e

c) a escassa bibliografia existente sobre o mercado de terras de Porto Alegre e sua formação.

O texto está dividido em quatro capítulos. No primeiro, apresentamos a formação do capital imobiliário e o surgimento de várias companhias

* Esse artigo é um resumo de pesquisa: *Companhias de Loteamento: suas Práticas e suas Relações com o Estado*, em momentos históricos distintos do espaço urbano de Porto Alegre, realizado junto ao Programa de Pós-graduação em Planejamento Urbano e Regional da Universidade Federal do Rio Grande do Sul - PROPUR/UFRGS - e com o auxílio financeiro do Conselho Nacional do Desenvolvimento Científico e Tecnológico - CNPq - no período de março de 1992 a fevereiro de 1993.

** Professora do Departamento de Geografia do Instituto de Geociências da Universidade Federal do Rio Grande do Sul. A autora agradece à professora Celia Ferraz de Souza (Coordenadora do Gabinete de Estudos e Documentação em Urbanismo - GEDURD/UFRGS) pelas sugestões e discussão do referido artigo.

loteadoras, destacando-se a atuação da Companhia Territorial Porto-Alegrense na última década do século passado. Em seguida, analisamos a trajetória da principal empresa fundiária da capital nas primeiras décadas do Século XX, a Companhia Predial e Agrícola. No terceiro capítulo, mostramos a atuação da Schilling Kuss & Cia. Ltda. e sua importância na expansão do tecido urbano de Porto Alegre, principalmente nos anos 30 e 40. E, no quarto capítulo, finalizamos o referido estudo com as conclusões, procurando acrescentar alguns elementos novos ao corpo de conhecimentos já existentes sobre o mercado de terras de Porto Alegre.

A Formação do Capital Imobiliário: O Caso da Companhia Territorial Porto-Alegrense

A partir de 1860, Porto Alegre começa a sair da letargia de 40 anos com a decadência do ciclo do charque no sul da Província, devido à concorrência platina e à paulatina organização comercial das colônias alemãs. A capital, então, se impõe como pólo comercial, passando a ser alvo de maciços investimentos.

De fato, vários melhoramentos urbanos são introduzidos como a repartição do telégrafo, em 1867; os bondes à tração animal, em 1873; a estrada de ferro e a iluminação a gás, em 1874; a rede de abastecimento de água, em 1876; o serviço telefônico em 1886; entre outros que fornecerão os serviços e equipamentos indispensáveis à emergência do capitalismo no Século XX.

Além disso, a estrutura urbana tem um crescimento significativo com a realização de vários aterros, aumentando em praticamente o dobro a superfície do solo na área central. Sobre essas áreas serão abertas, anos mais tarde, as vias Sete de Setembro, Júlio de Castilhos e Siqueira Campos.

O excedente apropriado pelo grande capital comercial passa a ser canalizado para atividades manufatureiras, exploração de serviços públicos, além do investimento no mercado de terras, sobretudo a partir da última década do Século XIX, com a constituição de várias companhias de loteamentos.

Sem dúvida, a reforma monetária empreendida nos primeiros anos da República, conhecida como encilhamento, propiciou o surgimento de inúmeras empresas, fábricas e companhias em todo o País. No Rio Grande do Sul os efeitos do encilhamento se estenderam aproximadamente até 1895. (Pesavento, 1990, p. 76)

A reforma monetária dinamizou a área financeira em virtude das facilidades que concedeu à emissão e concessão de crédito. O encilhamento criou condições para a expansão industrial, contribuindo para o investimento no setor e para a criação de várias fábricas importantes (Companhia Fiação e Tecidos Porto-Alegrense, Companhia Fábrica de Móveis, Companhia Vidros Sul Brasileira e Companhia Progresso Industrial), além de incentivar o surgimento de várias empresas em diferentes setores da economia urbana.

A partir desse contexto favorável, começaram a ocorrer alianças entre grandes capitalistas ligados princi-

palmente ao comércio atacadista de importação e exportação, além de banqueiros e proprietários fundiários para a constituição de companhias de exploração de serviços públicos (Companhia Hidráulica Guaibense, Companhia Fiat Lux e Companhia de Carris Urbanos), bem como de companhias de loteamento (Companhia Territorial Porto-Alegrense, Companhia Territorial Rio-Grandense, Companhia Predial e Agrícola, Companhia Rural e Colonizadora).

Essa diversificação nos investimentos demonstra o grande volume de recursos existentes no final do Século XIX e o interesse dos grandes capitalistas em canalizá-lo para atividades altamente lucrativas como manufaturas, companhias ligadas à infraestrutura, serviços públicos e transportes, promoção fundiária, companhias de seguro e casas bancárias.

O Quadro 1 procura mostrar algumas das principais empresas de capital aberto em Porto Alegre no final do Século XIX. Podemos observar que as três companhias de loteamento presentes na tabela apresentam um capital igual ou superior a mil contos de réis (Rs. 1.000:000\$000), o que prova o grande porte das mesmas e o número significativo de ações, além de competirem em grandeza de capital com muitas indústrias existentes na cidade.

Quadro 1

Demonstrativo das Principais Sociedades Anônimas com Sede e Agências em Porto Alegre - 1898

TÍTULOS	CAPITAL (\$)	AÇÕES
Companhia Predial e Agrícola	1.600:000	8000
Companhia Territorial Porto-Alegrense	1.000:000	5000
Companhia Territorial Rio-Grandense	1.000:000	5000
Companhia de Gás	1.550:000	7750
Carris de Ferro Porto-Alegrense	1.800:000	9000
Companhia Fluvial de Navegações	1.000:000	1000
Companhia Fiat Lux	600:000	6000
Companhia Hydraulica Porto-Alegrense	1.000:000	1000
Companhia Hydraulica Guaibense	462:000	4620
Companhia União Fabril	3.500:000	17500

Fonte: A Federação Porto Alegre, 01 de outubro de 1898.

As Companhias de Loteamento

O grande crescimento demográfico registrado no período 1872-1890 em Porto Alegre, passando a população de 34 183 para 52 186 habitantes (52,66%), a emergência da industrialização na capital com a demanda crescente de mão-de-obra, o início do processo de especialização funcional do núcleo central, entre outros fatores, condicionaram o surgimento de companhias atuantes no mercado de terras.

A Companhia Territorial Porto-Alegrense, fundada em 15 de setembro de 1892, tinha como objetivos fixados em seus estatutos: a compra de bens de raiz, especialmente de terrenos e prédios no Município de Porto Alegre, a venda de terrenos em lotes, abertura de ruas ou avenidas, a exploração e venda de materiais existentes em suas propriedades (madeira, pedra, saibro e terra vegetal), construção de prédios em suas propriedades, e a empreitada de prédios em terrenos de outros.

O capital inicial da empresa era de quinhentos contos de réis (Rs. 500:000\$000), constituído de 2 500 ações, sendo a família Py detentora de 32% das ações.

Os incorporadores desta companhia eram o tenente-coronel Manoel Py (acionista majoritário também das companhias Carris Porto-Alegrense, Hidráulica Porto-Alegrense, Fiação e Tecidos Porto-Alegrense, Gráfica Porto-Alegrense e Banco Comercial Franco-Brasileiro (1913-1922), além de deputado estadual e, anos mais tarde, deputado federal), o comendador Antonio Chaves Barcellos pertencente à família tradicional abastada, o capitalista e grande proprietário fundiário Eduardo de Azevedo Souza Filho e o empresário José Luiz Moura de Azevedo (presidente da Companhia Hydraulica Porto-Alegrense, diretor do Banco Nacional do Comércio e da Companhia Carris Porto-Alegrense).

É interessante observar que, logo após a constituição da companhia, mais precisamente a 13 de outubro de 1892, uma Assembléia Geral Extraordinária foi realizada com o objetivo de aprovar a aquisição de glebas pertencentes, entre outros, a Eduardo de Azevedo Souza Filho e José Luiz Moura de Azevedo que, "coincidentemente", eram acionistas majoritários da Territorial Porto-Alegrense.

A característica comum, por sinal, dos incorporadores e diretores desta empresa é que possuíam terras na zona norte da cidade. Ao venderem suas glebas à companhia loteadora que, por sua vez, as comercializava loteando para pequenos proprietários, os capitalistas lucravam duplamente com as mesmas terras.

A Companhia Territorial Porto-Alegrense atuou principalmente na zona norte da cidade, loteando bairros como Navegantes, São Geraldo e parte dos bairros São João e Higienópolis.

O primeiro loteamento efetuado pela Companhia Territorial Porto-Alegrense a partir de 1894 e denominado arraial Bela Vista, localizado nas adjacências da Rua Cristóvão Colombo (outrora Rua da Floresta) destinava-se aos estratos médios da população da capital.

No ano seguinte é lançado o loteamento Navegantes-São João com rígido traçado ortogonal, cujas vias, doadas à servidão pública, eram denominadas de "avenidas" apesar de a largura uniforme de 17,60 m (80 palmos) ser o mínimo prescrito pela administração municipal da época. Os lotes, por sua vez, não obedeciam a uma padronização predeterminada, existindo em um mesmo quarteirão terrenos com testadas bem diferenciadas (desde 2,20 até 50,0 m).

Em 1896 o loteamento Várzea do Gravataí foi lançado visando às camadas de baixa renda, já que ficava fora dos limites urbanos e em área alagadiça.

E, finalmente, em 1897, a partir da compra da antiga chácara de Franklin Lopes Ferrugem, começa a ser comercializado o arraial São Domingos, fora dos limites urbanos e conhecido anos mais tarde como Chácara da Fumaça.

A partir de 1898, a Companhia Territorial Porto-Alegrense começou a sofrer graves prejuízos devido à crise econômica instalada no País. Houve uma retração brutal na comercialização dos imóveis da empresa, além da inadimplência de muitos contratantes, o que obrigou a diretoria a reduzir os dividendos dos acionistas de 10 para 5% ao ano, além de amortizar o capital social da empresa em 50%. No entanto, essas medidas não foram suficientes para abrandar a crise interna, o que levou à incorporação da mesma pela Companhia Predial e Agrícola em 24 de setembro de 1902.

A Companhia Territorial Rio-Grandense, fundada em 6 de agosto de 1895, tinha como diretores José Caetano Ferraz Teixeira e Francisco Cândido Lopes. Esta empresa teve curta duração, pois, em Assembléia Geral Extraordinária de 02-10-1899, a diretoria resolveu proceder à respectiva liquidação, sendo suas propriedades leiloadas conforme anúncios veiculados nos jornais Correio do Povo e A Federação. Sua área de atuação compreendia loteamentos no arraial da Piedade (hoje bairro Rio Branco), nas adjacências do Campo da Redenção (atual bairro Bom Fim), e cortes de chácaras nos arrabaldes de Teresópolis, Partenon e Glória.

A Companhia Rural e Colonizadora, fundada em junho de 1896, tinha como incorporadores Conrado A. de Campos Penafiel, José Luiz de Moura Azevedo, Domingos de Souza Brito, Lourenço Guimarães e Carlos Trein Filho. Suas propriedades estavam localizadas nos arrabaldes de Teresópolis e Glória. Essa companhia também teve curta duração, pois, em 1898, ocorreu a sua fusão com a Companhia Predial e Agrícola.

A Companhia Predial e Agrícola, fundada em 7 de janeiro de 1897, tinha objetivos mais amplos do que suas concorrentes. Sua atuação não restringia-se ao Município de Porto Alegre, mas também ao interior do estado, com interesse em comercializar terras para colonização e empreitar a construção de obras e estradas.

Os incorporadores desta Companhia eram Eduardo de Azevedo Souza Filho, José Luiz Moura de Azevedo, Manoel Py e seu genro Possidônio Mâncio da Cunha Júnior, também acionistas majoritários da Companhia Territorial Porto-Alegrense. Entre seus acionistas existiam pessoas físicas e jurídicas, destacando-se E. de Azevedo & Cia. e o Banco da Província.

Esta companhia foi a única entre as citadas que conseguiu sobreviver à crise econômica do final do Século XIX e início deste, estando em pleno funcionamento até os dias atuais.

Em meados da década de 90 começaram a aparecer sinais de uma crise econômica. As políticas recessivas implementadas pelo Ministro da Fazenda Joaquim Murinho, no governo de Campos Sales (1898-1902), tiveram um efeito desestimulador sobre o investimento industrial, além de provocarem, indiretamente, a falência de várias companhias ou indústrias que desapareceram ou fundiram-se com empresas de maior porte.

Para adequar-se à recessão econômica imposta pelo governo federal, a Companhia Predial e Agrícola necessitou amortizar o capital social em 50%, dando em pagamento imóveis da empresa. Esta prática também foi corrente nas demais empresas, embora não tenha auxiliado de modo significativo na recuperação financeira das mesmas.

A área de atuação da Companhia Predial e Agrícola compreendia a zona sudeste de Porto Alegre, principalmente os arrabaldes da Glória, Teresópolis e Partenon. A existên-

cia de grandes chácaras nessa área da cidade (Primavera, Barão de Nonoai e Nunes) proporcionou o parcelamento das mesmas em lotes de dimensões consideráveis para os padrões da época. Na realidade, os imóveis oferecidos nesses arrabaldes distantes foram comercializados principalmente como pequenas chácaras ou sítios.

As Práticas e Estratégias das Companhias Loteadoras

Ao analisarmos os relatórios anuais das empresas, publicados nos jornais da época (A Federação e Correio do Povo), bem como os documentos existentes no arquivo morto da Junta Comercial de Porto Alegre e a planta doada pela Companhia Predial e Agrícola do final do século passado com os loteamentos lançados pela antiga Companhia Territorial Porto-Alegrense, podemos constatar algumas práticas e estratégias comuns que citaremos a seguir:

Compra de ações de empresas localizadas nas áreas loteadas - A Companhia Territorial Porto-Alegrense adquiriu 800 ações da Companhia Carris de Ferro Porto-Alegrense e 60 ações da Companhia Casa de Saúde Bela Vista (atual Hospital Militar, na Avenida Maryland), localizadas no então loteamento Bela Vista, com o intuito de valorizar seus imóveis para comercialização. (A Federação, 18 de fevereiro de 1895)

Compra de ações de companhias exploradoras de serviços públicos - A Companhia Territorial Porto-Alegrense comprou ações de empresas como Companhia Hidráulica Porto-Alegrense, Companhia de Carris de Ferro Porto-Alegrense e Companhia Transporte de Docas, com o objetivo de pressionar estas empresas a estender seus serviços às áreas loteadas. A Companhia Predial e Agrícola, por sua vez, possuía ações da Companhia Hidráulica Porto-Alegrense, da Com-

panhia Fluvial e da Companhia Melhoramentos do Caí, essas duas últimas com o intuito de estender os serviços às áreas loteadas na colônia de propriedade da Predial e Agrícola.

Construção de prédios em lotes predeterminados para uso da empresa ou para locação para efeitos de valorização dos loteamentos, além de extração da renda fundiária - A Companhia Territorial Rio-Grandense edificou 15 lances de casas de porta-e-janela, na Rua dos Venezanos (Cidade Baixa), para locação (A Federação, 6 agosto de 1895). A Companhia Predial e Agrícola construía pequenos chalés de madeira para locação em arrabaldes distantes como Glória e Teresópolis (A Federação, 9 de abril de 1900). A Companhia Territorial Porto-Alegrense edificava prédios para funcionamento de algumas atividades da empresa como escritório de pagamentos dos trabalhadores e carroceiros, depósito de materiais, casa de vigilantes, além de inúmeras casas de material e chalés de madeira para locação. (A Federação, primeiro de fevereiro de 1897)

Reserva de áreas com arrendamento de terras - A Companhia Territorial Porto-Alegrense e a Companhia Predial e Agrícola utilizavam esse expediente, prevendo futura valorização dos imóveis. (A Federação, primeiro de fevereiro de 1896 e 18 fevereiro de 1901)

Reserva técnica de quadras e lotes melhor localizados pelos incorporadores das companhias ou por grandes proprietários - Manoel Py, Antônio Chaves Barcellos e Possidônio da Cunha Júnior reservavam quadras adjacentes a lotes de uso comercial/institucional ou ainda nas vias de melhor acessibilidade. Outros grandes proprietários fundiários eram Luigi Rossi, Theobald Friderichs, Luis Clementino da Silva, Eduardo de Azevedo Souza Filho, José Afonso Travassos, Dr. Carlos Legendre e Luis Eduardo Adolpho Frederico.

O surgimento de várias companhias loteadoras no final do século passado demonstra que a promoção fundiária passou a ser uma boa forma de investimento, assim como a exploração de serviços de transporte coletivo e de infra-estrutura.

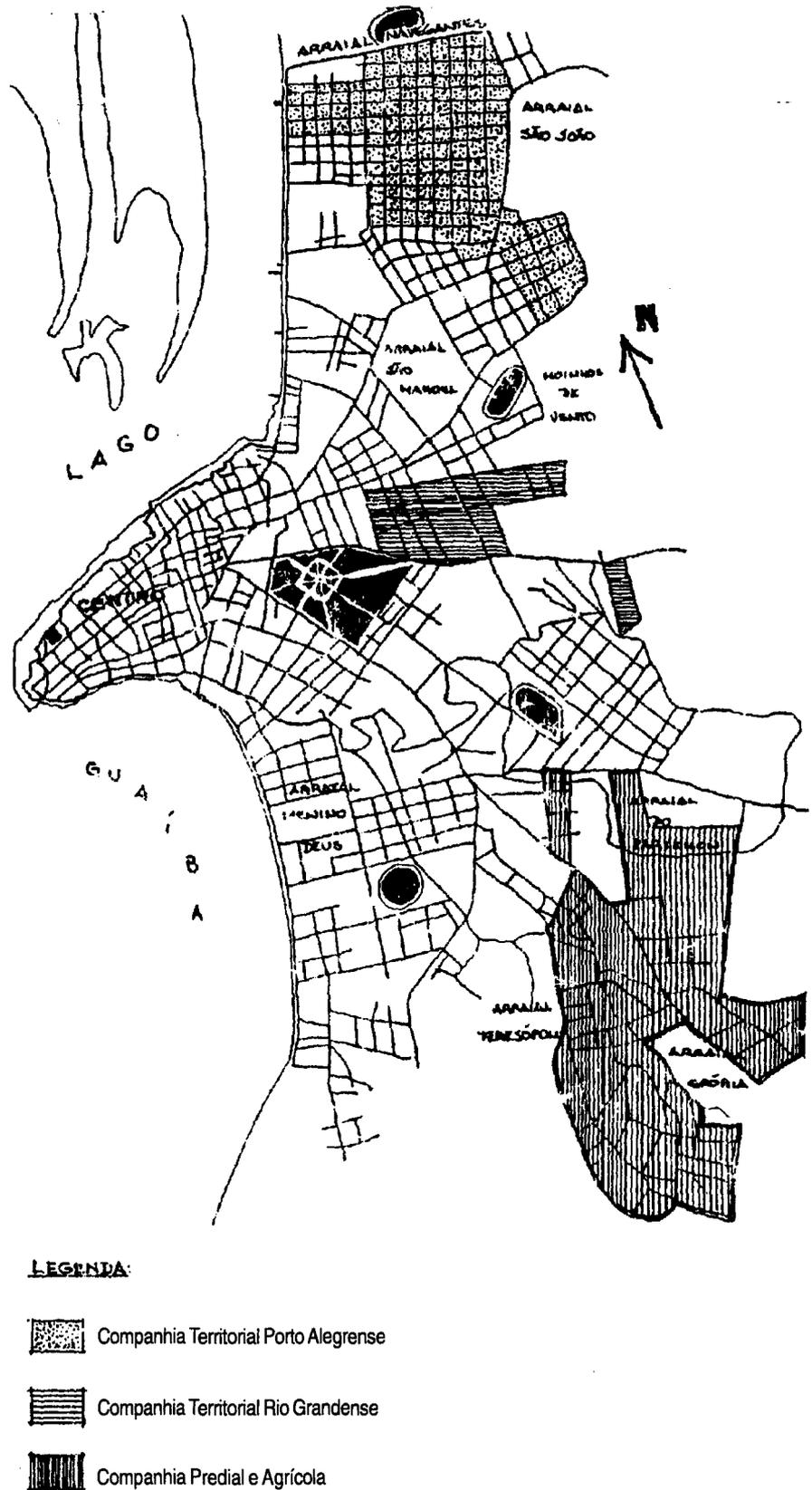
A análise da atuação das companhias de loteamento no espaço da cidade revela que houve uma delimitação formal de atuação. A partir do centro da cidade foram identificados três direcionamentos básicos: para o norte, pela Companhia Territorial Porto-Alegrense; para leste, pela Territorial Rio-Grandense; e para o sudeste, pela Companhia Predial e Agrícola. (Figura 1)

O volume significativo de informações obtidas sobre a atuação da Companhia Territorial Porto-Alegrense nos permitiu aprofundar mais sobre as suas práticas. Houve, por exemplo, uma preocupação em promover loteamentos distintos para grupos de renda diferenciados.

Assim, o arraial Bela Vista, antigo arraial São Manoel, localizado em área salubre e próximo aos atuais bairros de alto status (Independência e Moinhos de Vento), foi lançado visando à classe média, basicamente caracterizada por descendentes de portugueses que exerciam atividades ligadas ao comércio na cidade.

Por outro lado, os loteamentos Navegantes-São João e Várzea do Gravataí, localizados em áreas inundáveis e mais distantes do centro urbano, foram destinados primordialmente para a classe operária (imigrantes alemães, italianos e seus descendentes), que procurou residir nas proximidades das fábricas. Nesse período, a emergente indústria porto-alegrense distribuía-se pelo centro e ruas da Floresta (atual Cristóvão Colombo) e Voluntários da Pátria, até as proximidades do arraial Navegantes, seguindo o traçado da linha ferroviária.

Figura 1
Áreas de Atuação das Companhias de Loteamento em Porto Alegre, no Final do Século XIX



As práticas das companhias de loteamento analisadas demonstram o grande interesse na valorização de seus empreendimentos através da incorporação de bens, usos e serviços. Esse valor agregado surge do investimento da própria empresa (com a construção, por exemplo, de moradias para locação) ou do trabalho social (melhoria na acessibilidade e infra-estrutura).

A reserva de grandes áreas dentro dos loteamentos por parte de capitalistas revela a preocupação no direcionamento dos recursos para um setor com lucratividade garantida a longo prazo em um período marcado por forte desvalorização monetária e expansão da demanda real.

Existem indícios de que o poder público municipal facilitou os negócios dos empreendedores imobiliários ao prescrever restrições legais mínimas para os loteamentos.

Finalizando, podemos afirmar que a partir da última década do Século XIX a figura solitária do proprietário fundiário começa a desaparecer do cenário da capital gaúcha, cedendo lugar às companhias de loteamento, criadas especificamente para atuar no mercado de terras.

A Cidade e o Surto de Industrialização

Com o término do mandato de Campos Sales, em 1902, a economia brasileira encontra-se em novo estágio. Os preços do café no mercado internacional ficam estabilizados após a prolongada crise da superprodução e a execução de uma política austera de "saneamento" financeiro, ditada pelos Rothschilds, principais credores da dívida externa brasileira, fornecem um quadro econômico temporariamente estabilizado.

Em nível regional, no entanto, esse abrandamento da crise econômica começa a surtir resultados

após 1905, reforçando a tese de que os avanços se propagam em forma de ondas e não em saltos. Além disso, a economia agropastoril gaúcha estava na dependência direta do bom desempenho da economia nacional, alicerçada basicamente na exportação do café.

Por outro lado, a prolongada estiagem devido à seca e a terrível praga de gafanhotos que assolou as terras gaúchas prejudicaram enormemente as finanças do estado.

Porto Alegre como capital do Rio Grande do Sul também enfrentou dificuldades nesse início de século. Muitas empresas, manufaturas e fábricas surgidas no período do encilhamento entraram em regime de falência ou foram incorporadas a companhias economicamente mais sólidas.

Esse "depuramento" foi prejudicial, sem dúvida, a curto prazo para a economia urbana. No entanto, a médio e longo prazo foi importante para consolidar as empresas que teriam condições de enfrentar a concorrência em nível nacional, anos mais tarde.

Como exemplos podemos citar:

Johann Gerdau, que, com seu filho Hugo, adquiriu a falida Fábrica de Pregos Pontas de Paris, de propriedade de 70 latifundiários, iniciando o que é hoje o maior complexo metalúrgico do País. (Flores, 1987, p. 54)

A Companhia Territorial Porto-Alegrense, que acabou sendo fundida ao patrimônio da Companhia Predial e Agrícola em 24 de setembro de 1902, devido aos graves problemas de caixa e inadimplência dos contratantes. A Companhia Predial e Agrícola tornou-se uma das principais empresas do setor imobiliário da capital com loteamentos nos bairros Navegantes, Jardim Botânico, Azenha, Partenon, Glória, Teresópolis, Petrópolis, bem como no interior do estado, nos Municípios de Osório, Torres, Sobradinho e Guaíba.

A Companhia Fábrica de Móveis, fundada em 1892; cujos diretores eram Aurélio Py e Francisco Herzog, entrou em regime de falência por excesso de sócios, sendo adquirida em 1908 por Johann Gerdau e seu filho Walter, que a transformaram na fábrica pioneira no uso da madeira vergada, a fábrica Walter Gerdau. (Flores, 1987, p. 54)

A indústria porto-alegrense se diferenciava da indústria rio-grandina pelo menor porte de seus estabelecimentos e pela diversidade de gêneros. Enquanto em Rio Grande predominavam os grandes estabelecimentos produzindo para o mercado nacional e restritos a poucos ramos industriais (tecelagem, curtumes, moinhos, fumo e conservas alimentícias) em Porto Alegre as indústrias e manufaturas eram de pequeno e médio portes, produzindo para o mercado regional (zona colonial, principalmente) bens de consumo não-duráveis como calçados, vidros, vestuário, produtos alimentícios, bebidas, perfumarias, mobiliários e produtos metalúrgicos. (Singer, 1968, p. 173)

O Censo Industrial realizado em 1907 pelo Centro Industrial do Brasil revela as características do parque manufatureiro gaúcho: Predominância de pequenas empresas com baixíssima taxa de mecanização, capital empregado mínimo e produção dependente das qualidades da mão-de-obra, enquanto são pouquíssimos os estabelecimentos de grande porte cuja concentração de capital, força-motriz e força-trabalho são elevadas. (Pesavento, 1985, p. 49)

No período pré-guerra, foram fundados alguns estabelecimentos que viriam a ocupar posição de vulto no parque industrial gaúcho. No ramo metal-mecânico, surgiram Wallig e Uhr em Porto Alegre, assim como Mernack em Cachoeira do Sul; da refinação de banha, Oderich em São Sebastião do Caí; na produção de

farinha, o Moinho Rio-Grandense na capital; no setor têxtil, a Fábrica Rio Guayba em Porto Alegre e a empresa A. J. Renner de São Sebastião do Caí que, em 1914, transferiu-se para a capital. (Pesavento, 1985, p. 56)

No entanto, não foi apenas o setor industrial que fez a economia porto-alegrense ampliar-se, o setor terciário também desenvolveu-se extraordinariamente com a implantação de inúmeras casas de comércio e de serviços como Chaves & Almeida, H. Fraeb, F. Rosenfeld, Bromberg & Cia. Ltda.

A Modernização da Cidade

Porto Alegre apresenta no decênio 1900-1910 a sua maior taxa de crescimento populacional, passando de 73 274 para 130 227 habitantes, ou seja, um incremento anual de quase 6% ao ano. Esse aumento populacional significativo reforça os pressupostos gerais de que ao incremento de funções corresponde um acréscimo de população. De fato, a cidade passa a ter, principalmente depois da Primeira Guerra Mundial, a primazia do setor industrial do estado além do desenvolvimento das funções comercial, prestação de serviços, portuária e administrativa. (Souza, Muller, D: 1978)

Os antigos arraiais começam a se expandir e originar os atuais bairros. Os bairros Floresta e Moinhos de Vento surgem do antigo arraial de São Manoel, limitado pelas Avenidas Independência e Cristóvão Colombo. O arraial de São Miguel une-se com o do Partenon formando o bairro Partenon. Entre o Menino de Deus e o Partenon surge o bairro Azenha. Entre a Várzea (Redenção) e a Independência aparece o bairro Bom Fim. Navegantes e São João crescem extraordinariamente na zona norte da cidade constituindo-se agora, também, em bairros.

Apesar de a densificação da cidade ter aumentado consideravelmente com o surgimento dos bairros, estes mantêm-se como "ilhas" isoladas pela topografia acidentada. A comunicação entre eles se dá, necessariamente, pelo centro, o que gradativamente irá complicar o sistema viário do núcleo central. Esse problema começará a ser solucionado com a introdução dos bondes elétricos em 1908 que, vencendo os fortes aclives, farão a ligação entre os distintos bairros, promovendo, assim, a densificação urbana. (Hausman, 1963)

A fusão das duas companhias exploradoras do transporte coletivo, em 24 de março de 1906, originou a Companhia Força e Luz Porto-Alegrense S. A., cujo diretor-presidente era Possidônio Mâncio da Cunha Júnior, e entre os acionistas figuravam Manoel Py, Família Mostardeiro, Antônio Chaves Barcellos, Ignácio de Alencastro Guimarães, Jorge Júlio Schilling, José Afonso Travassos, entre dezenas de outros nomes importantes, inclusive pessoas jurídicas.

A partir de 1908, quando a tração dos veículos passa a ser elétrica, ocorrem importantes modificações no traçado das linhas. As linhas Floresta e São João são finalmente desdobradas. A linha Teresópolis é criada agora devido à facilidade da tração elétrica para alcançar áreas de topografia mais elevada. A linha de Navegantes, que antes terminava na Rua São José, tem seu extremo agora na Rua Sertório. Uma linha circular, desde a Cidade Baixa, atravessa o Campo da Redenção até entroncar com a Rua Independência.

A cidade repleta de vestígios da época colonial começa a "incomodar". Discursos inflamados e artigos nos jornais clamam pela modernização de Porto Alegre, principalmente quanto ao saneamento, à viação urbana e ao embelezamento geral. Na realidade, é a nova or-

dem econômica emergente no País - o capitalismo - que exige esses melhoramentos. Assim, os escassos recursos disponíveis são canalizados primordialmente para o centro da cidade e para aquelas áreas onde o capital começava a ser locado.

O Código de Posturas de 1903 foi promulgado para regulamentar as habitações coletivas, alvo de constantes críticas de parte da população. No entanto, seu conteúdo por demais tímido limitava-se a prescrever que as habitações coletivas deveriam obedecer a condições de higiene, segurança e estética, não indicando, no entanto, os meios para a concretização desses parâmetros. Além disso, o Código não proibia a formação de cortiços, tipologia muito em voga e fonte de lucro de muitos proprietários por meio do inquilinato.

José Montauray, representante do Partido Republicano Rio-Grandense - PRR -, permaneceu frente à Intendência Municipal por 27 longos anos (1897-1924), período no qual foram realizados vários melhoramentos, entre os quais se destacam a municipalização dos serviços públicos, a construção do cais do porto com recursos do governo estadual, a extensão da rede de abastecimento de água e iluminação elétrica para os bairros mais próximos do centro, e a elaboração do primeiro plano urbanístico pelo arquiteto carioca João Moreira Maciel em 1914, que serviria de base para as futuras intervenções no espaço da cidade.

O Plano de Melhoramentos consistia basicamente em projetos de reforma no centro, alargamento de várias ruas e ligação do centro com a periferia através de radiais. Maciel previu, também, a expansão das atividades industriais e comerciais para a zona norte da cidade e a necessidade do prolongamento do porto nessa mesma direção. O Plano do Maciel, apesar de limitado

em sua abordagem, foi decisivo para as futuras intervenções, que seriam realizadas nas administrações posteriores.

Com a promulgação do Regulamento Geral de Construção em 1913, que lança as diretrizes básicas de estética e higiene das futuras construções de Porto Alegre, há um incremento considerável na construção de habitações nos arrabaldes ou bairros incipientes da capital. Esse regulamento proíbe definitivamente a construção de prédios em madeira nas zonas servidas por rede de esgotos, além de exigir o cercamento dos terrenos baldios na zona urbana. (Bakos, 1988, p. 15)

O período da Primeira Guerra Mundial foi marcado por grandes acontecimentos na cidade. Ainda que a maioria dos autores privilegie a visão dos empresários, de que foi uma época favorável à indústria nacional, devido à proibição do comércio de importação, este foi marcado por vários conflitos que culminaram com a greve de 1917. (Pesavento, 1985)

De fato, a concentração da população nas cidades possibilitou uma comunicação mais rápida e ágil e proporcionou a organização de diferentes grupos de trabalhadores em classes ou sindicatos. Estes, por sua vez, ao lutarem pela melhoria das condições de vida dos trabalhadores, tanto no ambiente de trabalho quanto na cidade (saneamento, habitação e transportes), viam-se fortalecidos pelo respaldo dado por seus associados. Ao longo da República Velha diversos confrontos ocorreram entre o operariado fabril e os empresários, necessitando, às vezes, da intervenção do governo.

No entanto, o maior de todos os conflitos foi a greve de 1917, que paralisou a capital gaúcha por cinco dias. O comércio, a indústria, os transportes coletivos (bonde e trem) e alguns serviços urbanos (luz e telefone) pararam devido à greve de seus trabalhadores.

Os bairros de Navegantes, São João e Floresta, onde estava concentrado o maior número de estabelecimentos fabris e onde residia a maioria do operariado local, foram palco dos grandes comícios patrocinados pela Federação Operária e Liga de Defesa Popular, como na sede da Federação Operária, na Praça Navegantes, em frente às fábricas, no Salão Primeiro de Maio, entre outros locais. (Fagundes, et al., 1987)

À rua, então, é atribuída outra função: a de servir de *locus* para as manifestações populares contrárias à carestia de vida e às más condições de trabalho do operariado em geral.

Porto Alegre assume a liderança industrial do estado o mais tardar em 1920 (Singer, 1968). E a construção do novo porto tem um grande papel nesse processo, além de intensificar as atividades comerciais da capital. Na verdade, desde 1911 o governo estadual preocupava-se com a construção do porto da cidade que, junto com o de Rio Grande, asseguraria a abertura econômica do estado.

Em 1919 a Intendência cogita em estabelecer um imposto severo sobre terrenos não edificados, uma vez que seus proprietários estavam apenas preocupados com os lucros auferidos pela valorização indireta de seus imóveis.

(...) A grande extensão de terrenos não edificados, que existem na vasta área urbana e suburbana e cujos proprietários, obtendo a valorização dos mesmos pelos serviços municipais realizados nas ruas, onde se acham situados e não contribuindo com os recursos para as despesas com melhoramentos e conservação do nosso sistema viário, despertou de nossa parte a necessidade, à semelhança do que já existe em outros municípios deste Estado, da criação de um imposto para imóveis em tais condições.

(...) A extensão dos terrenos não edificados atinge a soma de 92 490,29 metros quadrados e foram divididos em quatro zonas distintas com impostos diferenciados segundo seu valor locacional (...). Relatório e projeto de orçamento para o exercício de 1920. (A Federação, Porto Alegre, 1919, p. 14)

No entanto, a intenção do intendente não foi bem aceita e o tal imposto sobre terrenos com fins especulativos sucumbiu às pressões dos grandes proprietários.

No período pós-guerra, a recessão econômica e o decréscimo da demanda mundial repercutiram negativamente sobre a economia rio-grandense. O início dos anos 20 foi marcado por grave crise econômico-política.

O governador Borges de Medeiros não cedeu aos insistentes apelos dos pecuaristas em socorrer primordialmente a pecuária gaúcha. Optou, por outro lado, em dar continuidade à política de "desenvolvimento global" da economia do estado, alicerçada na questão dos transportes.

A Atuação da Companhia Predial e Agrícola

A crise do final do Século XIX e início dos anos novecentos coincide com os primeiros anos de fundação da Companhia Predial e Agrícola. Em 1897, ano de sua fundação, existiam outras três empresas atuantes no mercado de terras de Porto Alegre: Companhia Territorial Porto-Alegrense, Companhia Territorial Rio-Grandense e a Companhia Rural e Colonizadora.

Apesar da concorrência, a Predial e Agrícola foi a única empresa que conseguiu enfrentar esses anos e, inclusive, incorporar o capital social das Companhias Rural e Colonizadora (em 1898) e a Companhia Territorial Porto-Alegrense (em 1902).

Conforme ata da assembléia geral extraordinária da Companhia Predial e Agrícola, publicada no jornal A Federação, o presidente Possidônio Mâncio da Cunha (...) julgava da maior vantagem fundir as duas companhias em uma só devido:

à a grande economia que resultará da fusão das duas empresas cujo fim é praticamente o mesmo;

a que as duas companhias estão em situação econômica semelhante, quer pelas propriedades, quer pelos lucros auferidos; e

a que muitos imóveis pertencentes ora a uma ora a outra estão localizados na mesma zona, estabelecendo assim concorrência.

Resolveram de comum acordo (...) procederem-se os atos exigidos por lei para fusão das duas associações. (A Federação, 8 de fevereiro de 1898)

Da mesma forma, a Companhia Territorial Porto-Alegrense, após sucessivas tentativas de reverter o quadro crítico em que se encontrava, devido à crise econômica e à inadimplência de muitos contratantes, resolveu aceitar a proposta de fusão com a Companhia Predial e Agrícola, o que foi concretizado em 24 de setembro de 1902 em assembléia geral extraordinária. (A Federação, 4 de outubro de 1902)

Nessa assembléia foi decidido também que a diretoria ficaria autorizada a reduzir gradualmente o capital social da companhia de mil trezentos e sessenta e três contos e seiscentos mil réis (Rs. 1.363:600\$000) para oitocentos contos de réis (Rs. 800:000\$000). Para tal fim, seriam vendidos diversos imóveis por concorrência pública a partir da transferência de ações integradas e títulos de incorporação.

No relatório anual de 1902 podemos detectar as sérias dificul-

dades da empresa no que se refere a seus negócios.

(...) as dificuldades de transações que se notam em todos os ramos de atividade industrial e comercial, acentuando-se ainda no que se refere aos imóveis, têm paralisado muitíssimo a venda de lotes coloniais. Ponderando este fato, julgou a administração que o diretor de serviço rural poderia transferir provisoriamente sua residência para esta cidade, onde seus serviços e esforços seriam no momento mais profícuos, atendendo as propriedades da companhia existentes na zona norte desta capital, cuja distância das outras situadas ao sul muito onerava a conveniente inspiração. (A Federação, 28 de março de 1903)

De fato, a partir das fusões da Companhia Rural e Colonizadora e Territorial Porto-Alegrense com a Companhia Predial e Agrícola, esta última praticamente monopolizou o mercado de terras da capital gaúcha.

Se na última década do Século XIX havia distintas companhias de loteamento atuando em diferentes zonas suburbanas, conforme mostrou a Figura 1, no início do Século XX a Companhia Predial e Agrícola controlava arrabaldes ou bairros emergentes da zona sul como Glória, Teresópolis e Partenon, além dos bairros ao norte da capital, como Navegantes, São João, Higienópolis e Auxiliadora.

No entanto, as vendas de imóveis nesses anos foram tão restritas que impediram, inclusive, a distribuição de dividendos para os acionistas.

Em 1904 o capital social da empresa é reduzido para quinhentos e dezessete contos e duzentos mil réis (Rs. 517:200\$000) através da permuta de ações e títulos de incorporação por imóveis ofertado em concorrência pública.

As vendas crescem um pouco, sobretudo em Navegantes, Partenon (com o parcelamento da Chácara Medeiros) e no arraial Boa Vista (antiga Chácara Adolfo Silva) em ruas como Silva Jardim, Anita Garibaldi e Carlos Gomes.

No Interior, no entanto, os negócios não iam bem, conforme descreve o relatório de 1905.

(...) Nenhum desenvolvimento nas transações com lotes coloniais por ser muito reduzida ou quase nula a corrente imigratória para o Estado. Infelizmente não há perspectiva de melhora devido à grave seca e ao fragelo dos gafanhotos que vêm destruindo várias plantações. (A Federação, 14 de março de 1906)

Em 1907 a diretoria é novamente autorizada por assembléia geral extraordinária a reduzir o capital da empresa para trezentos e trinta e nove contos e quatrocentos mil réis (Rs. 339:400\$000) utilizando a mesma estratégia de troca de ações por imóveis da companhia. Esse procedimento permitiu que a Companhia Predial e Agrícola sobrevivesse aos difíceis anos de crise devido ao expressivo estoque de terras em seu nome.

De 1908 até o início da Primeira Guerra Mundial ocorre um incremento significativo do volume de negócios no setor imobiliário. Esse aumento da demanda reflete-se no âmbito de toda a cidade com a introdução dos bondes elétricos, fundação de várias fábricas e melhoramentos urbanos.

No relatório de 1907 da Predial e Agrícola já se percebe uma onda de otimismo: (...) *Conquanto não haja aumentado a corrente imigratória para nosso Estado, as operações da Predial e Agrícola, no ano findo, foram mais satisfatórias. Esse resultado favorável, que principalmente notou-se nas transações de imóveis urbanos, deve*

ser atribuído à maior animação da capital, pelo movimento de obras diversas que nela ainda executam. (A Federação, 18 de março de 1908)

De fato, as vendas cresceram extraordinariamente. Através da análise do número de contratos efetuados anualmente desde a fundação da companhia percebe-se que, em média, eram comercializados cinquenta (50) imóveis por ano. Mas em 1909 ocorre um aumento no volume de vendas passando para 184 o número de imóveis comercializados, um incremento, portanto de 268%. (Gráfico 1)

Esse desempenho se deve sobretudo à introdução dos bondes à

tração elétrica na cidade, o que permitiu o deslocamento dos estratos médio de renda para bairros mais distantes do centro com a facilidade e rapidez do novo transporte coletivo. As vendas de imóveis da Companhia Predial e Agrícola ocorrem principalmente em bairros da zona sul como Glória (antigas Chácaras Nunes e Primavera), Teresópolis (Chácara Barão de Nonoai) e no Partenon (Chácaras Firmiano e Medeiros).

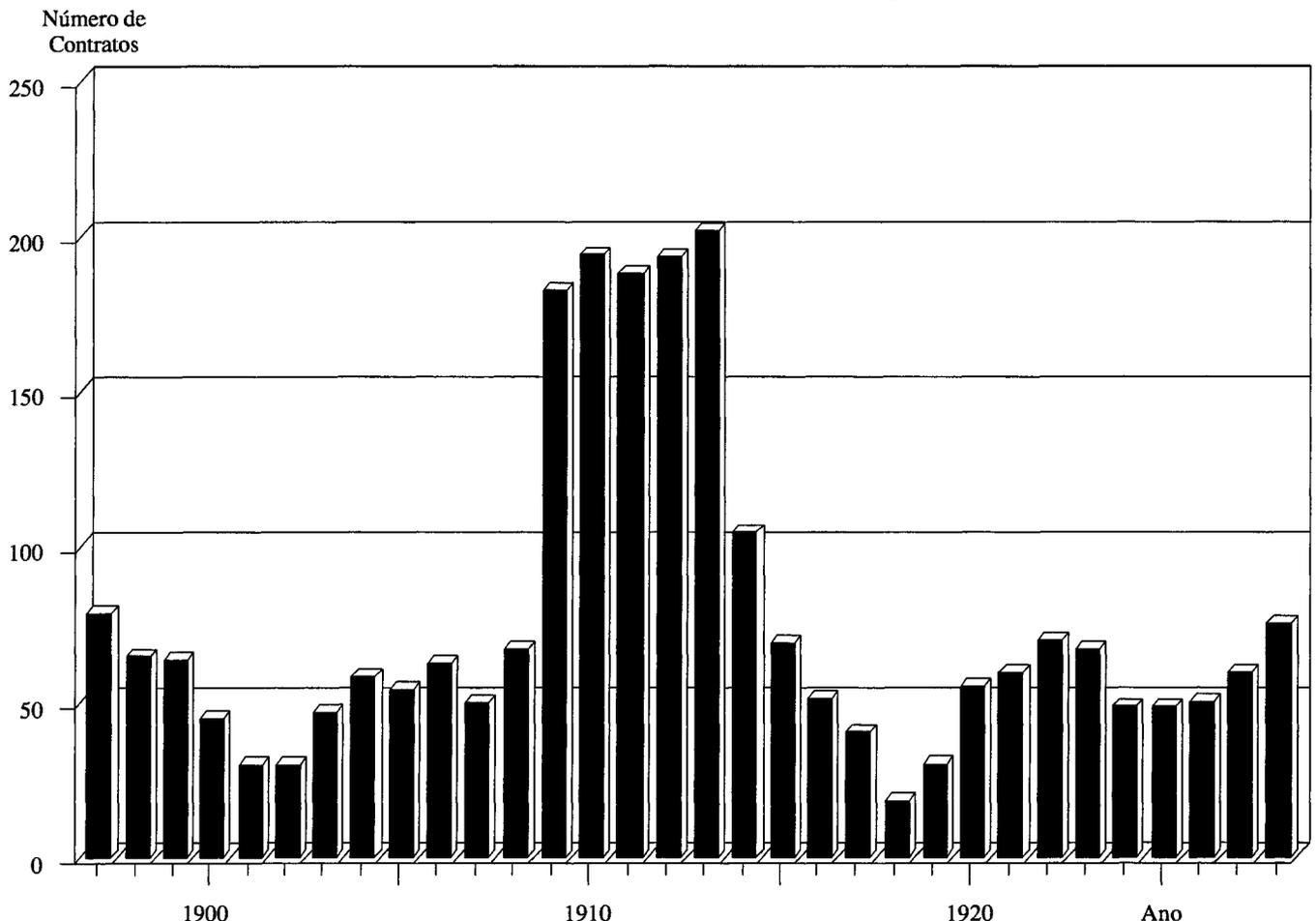
No relatório sobre o ano 1910 percebe-se que os negócios prosperam, apesar da lacônica descrição das atividades anuais da empresa. São distribuídos dividendos de 8%

em cada semestre para os acionistas, quando nos anos anteriores o máximo era de 6% uma vez ao ano. Além disso, a folga no caixa da empresa permitiu a compra de ações da Companhia Telefônica Rio-Grandense, um investimento garantido sem sombra de dúvida.

O relatório de 1911 modestamente descreve que as vendas (...) *têm sido bastante satisfatórias nos diversos bairros. (...) Quanto à aquisição de novas propriedades para serem subdivididas não acontece o mesmo, devido à enorme concorrência que sofremos hoje por parte de particulares. A conseqüente valorização atingida pelas proprieda-*

Gráfico 1

Número de Contratos/ Ano - Companhia Predial e Agrícola



des nos tem aconselhado uma retirada da praça até que melhores tempos voltem. (A Federação, 26 de fevereiro de 1912)

No entanto, nos anos seguintes, a Predial e Agrícola resolve investir no mercado de terras ao adquirir várias chácaras existentes na zona sudeste da capital.

No final de 1910 é adquirida a Chácara General Salustiano no bairro da Glória, com 166 metros de frente para a Estrada do Mato Grosso (atual Av. Bento Gonçalves) até o Arroio das Águas Mortas.

Em 1911 é adquirida a Chácara São Miguel e Almas, de propriedade da Irmandade de mesmo nome, em área adjacente ao cemitério no bairro Azenha, onde serão abertas as ruas Plácido de Castro, Mansão e Travessa Feliz.

Em 1912 é comprado de Simeão Rosa e outros a Chácara Simeão Rosa, no atual bairro Jardim Botânico, onde, anos mais tarde, serão abertas as ruas Barão do Amazonas, Chile, Buenos Aires, Riveira e Artigas.

As vendas no período pré-guerra são extremamente positivas, conforme mostra o Gráfico 1. O ano de melhor performance foi o de 1913, quando foram comercializados 203 imóveis. O loteamento das novas glebas deu um grande impulso aos negócios da empresa. Nesse ano foram vendidos imóveis em todas as zonas de propriedade da companhia. No entanto, percebe-se que os imóveis em locais de melhor acessibilidade ou já consolidados apresentam uma rentabilidade diferenciada frente aos demais.

Exemplificando, podemos citar o contrato de nº 1 674, que firmava a venda de um imóvel na Avenida Teresópolis, com 484 metros, por dois contos de réis (Rs. 2:000\$000),

enquanto o contrato nº 1 700, que estabelecia a venda de um imóvel na recém aberta-Avenida Moré (atual Rua Barão do Amazonas), com 363 metros quadrados, era vendido por apenas quatrocentos mil réis (Rs. 400\$000).

Apesar das boas vendas, e talvez por causa disso, os relatórios a partir de então são cada vez mais sucintos citando sempre o mesmo chavão (...) *tem sido bastante satisfatória a venda de terrenos nos diversos bairros de Porto Alegre.* (A Federação, 4 de março de 1913)

A partir de 1914 os relatórios não são mais publicados nos jornais em circulação. Os acionistas, então, são convidados a (...) *tomar conhecimento do relatório e eleger nova diretoria e suplentes no escritório da companhia.*

Nossa análise, dessa forma, foi prejudicada por essa medida de contenção de gastos ou de “silêncio estratégico”. A partir de então temos dados apenas dos contratos efetuados pela Companhia Predial e Agrícola com vários contratantes.

As vendas decrescem assustadoramente com o início da Primeira Guerra Mundial. O pior desempenho ocorreu em 1918, quando foram vendidos apenas 19 imóveis. Através do cadastro de imóveis comercializados percebe-se que os mesmos não estavam com preços exorbitantes. Ao contrário, permaneciam com valores próximos aos do período pré-guerra. O problema estava na demanda que se encontrava retraída, temerosa das conseqüências econômicas provocadas pelo conflito mundial.

Os loteamentos lançados pela Companhia Predial e Agrícola, bem como os das companhias existentes no final do século passado, eram extremamente simples. Não havia

por parte do poder público muitas exigências quanto aos loteamentos.

Na verdade, era apenas obrigatório que as novas áreas loteadas tivessem os imóveis voltados para logradouro público. As ruas e avenidas doadas para servidão pública pelos loteadores eram precárias. Não havia calçamento nem escoamento das águas servidas, o máximo que se fazia era aterrar o leito da rua para permitir o trânsito de veículos e de pessoas e um parco recobrimento à base de areião e cascalho que, com o passar do tempo, desaparecia por completo dando lugar à lama e aos buracos. Obras de infra-estrutura como canalização de água, luz e esgoto, também não eram exigidas.

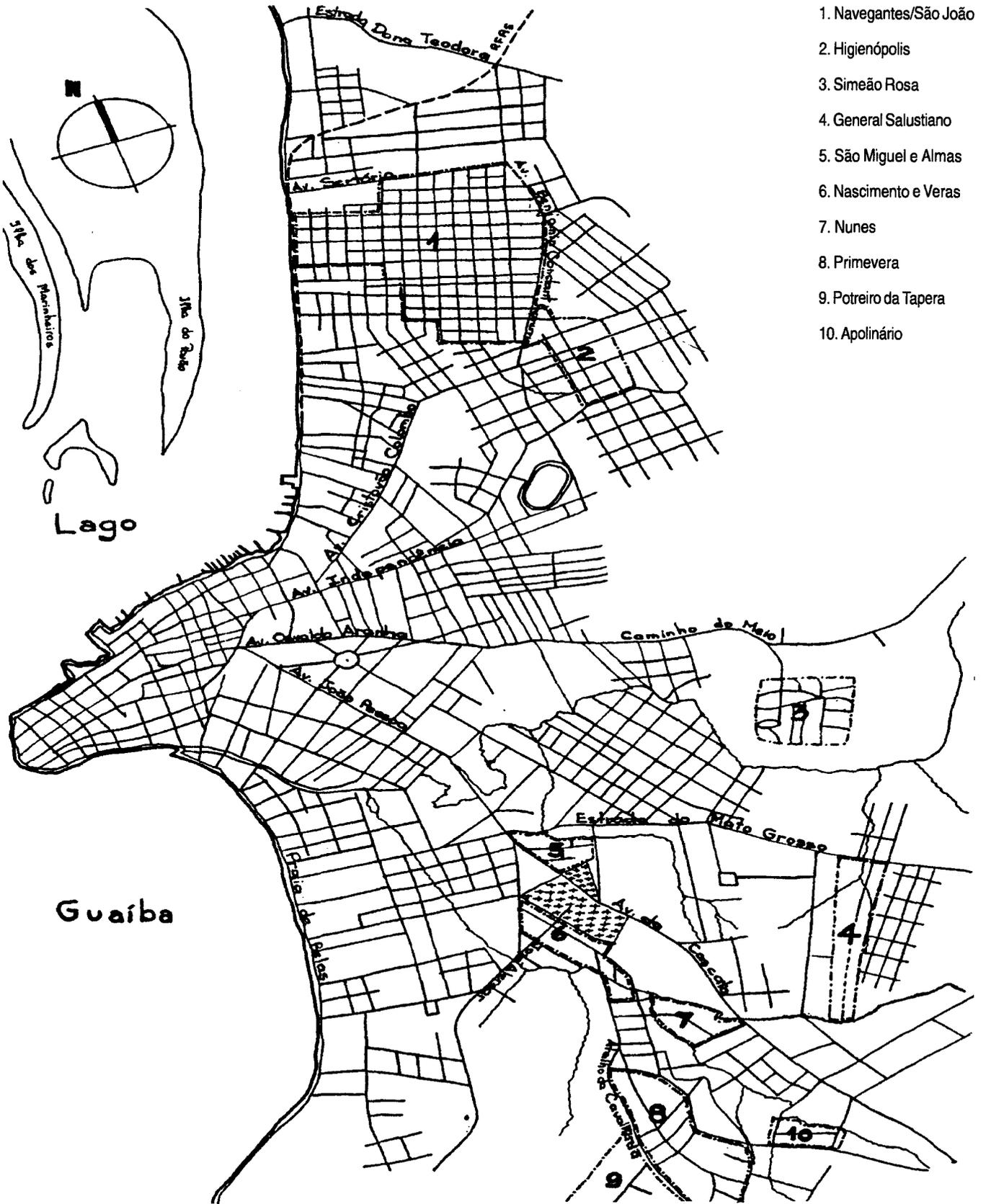
As despesas das companhias loteadoras limitavam-se ao custo primitivo dos terrenos bem como sua avaliação, escritura ou título Torrens, aterros, drenagem, medição, demarcação, registro e indicação das ruas. O lucro provinha da diferença entre o preço de compra e o de venda, embutidos os custos de produção e promoção.

Os dados disponíveis sobre a Predial e Agrícola revelam uma boa recuperação do setor a partir de 1925, quando ocorre um incremento significativo nas vendas de imóveis nos vários loteamentos da empresa. (Gráfico 1)

A Companhia Predial e Agrícola continuou atuando no mercado de terras como a única empresa de loteamento da capital até meados dos anos 20, quando uma nova companhia de capital fechado, a Schilling, Kuss & Cia. Ltda., desponta no cenário porto-alegrense.

A Figura 2 mostra os principais loteamentos empreendidos pela Predial e Agrícola até os anos 20 em Porto Alegre.

Figura 2
Principais Loteamentos da Companhia Predial e Agrícola (1900-1930)



Conclusões Parciais

A crise do início do século provocou a falência de muitas empresas e companhias e, concomitantemente, o fortalecimento daquelas de economia mais sólida.

A diversificação da economia porto-alegrense, com o crescimento das funções comercial e industrial, além das funções administrativas e portuária, levou a um incremento significativo da população.

A expansão do tecido urbano em direção aos arraiais e bairros incipientes, como Navegantes, Partenon, Glória e Teresópolis, teve como fatores preponderantes, entre outros, a introdução dos bondes à tração elétrica (em 1908) e a implementação do Regulamento Geral de Construções (de 1913), que proibia a construção de edificações em madeira no núcleo central.

A Companhia Predial e Agrícola foi a única empresa loteadora que conseguiu sobreviver aos difíceis anos de crise do início do século, através de uma política de redução gradativa do capital social, alicerçada no seu grande estoque de terras na área suburbana da capital.

A Companhia Predial Agrícola praticamente monopolizou o mercado de terras de Porto Alegre desde os primeiros anos desse século até meados dos anos 20, quando uma nova concorrente entra em campo.

A partir de 1908 até o início da Primeira Guerra Mundial ocorre um crescimento estupendo do setor imobiliário devido ao bom desempenho da economia em geral. Depois de um longo período de retração, a demanda por imóveis tem um incremento significativo.

Os relatórios anuais da Predial e Agrícola, a partir de então, são cada vez mais lacônicos. O objetivo do "silêncio estratégico" era evitar que novas empresas resolvessem atuar no setor imobiliário, acabando com o monopólio da companhia.

Somente quando ocorre uma folga de caixa é que a Companhia Predial e Agrícola resolve investir na aquisição de novas glebas, principalmente na zona sudeste de Porto Alegre.

Os imóveis da Predial e Agrícola apresentavam uma valorização diferenciada, conforme a localização (leia-se acessibilidade). Assim, os lotes localizados em áreas já consolidadas e possuidoras de alguns melhoramentos urbanos tinham um valor de troca bem superior ao dos imóveis localizados em áreas totalmente carentes de infra-estrutura.

A inexistência de restrições legais, por parte do poder municipal, quanto aos novos empreendimentos imobiliários em um período de forte demanda, reforça a tese de que havia um "pacto" de não ingerência da municipalidade nos negócios da companhia, devido aos interesses particulares de alguns homens públicos.

Por outro lado, o interesse de José Montauray em taxar de forma diferenciada os imóveis com fins especulativos, demonstra a atenção que esse intendente tinha com a cidade, o que não evitou ser alvo de pressões dos grandes proprietários de terras, que acabaram descartando essa idéia através de seus representantes na Câmara.

Para concluir, devemos frisar a importância da atuação da Companhia Predial e Agrícola, nas duas primeiras décadas do século, como uma das principais indutoras da expansão do tecido urbano da capital gaúcha.

A Transformação do Centro e seus Reflexos na Cidade

Em meados da década de 20, Porto Alegre começa a apresentar modificações crescentes em sua paisagem. Essa transformação deve-se a fatores econômicos e políticos.

A incipiente indústria porto-alegrense cresce extraordinariamente obtendo a primazia do setor no estado. O artesanato praticamente desaparece e importantes indústrias de bens de consumo não-duráveis concorrem com os mercados de São Paulo e Rio de Janeiro.

O crescimento industrial leva a uma demanda maior de mão-de-obra e, conseqüentemente, a um aumento demográfico. Esse incremento populacional acarretou uma procura desenfreada por novas áreas para habitação, já que o núcleo central abrigava cada vez mais atividades comerciais e de serviços.

O setor imobiliário, então, apresenta um crescimento notável. Várias empresas são fundadas com o intuito de obter lucro fácil sem despender muito capital nos empreendimentos.

A expansão da cidade ocorre, então, de forma desordenada uma vez que não existiam restrições severas aos empreendimentos imobiliários. Um dos principais condicionantes para esse crescimento foi a introdução dos ônibus que faziam os trajetos mais longos e atingiam áreas de menor densidade demográfica, muitas vezes financiados pelas próprias companhias loteadoras.

Por razões contratuais, a Companhia Carris mantinha, desde 1928, o monopólio dos transportes ao longo das ruas servidas por bondes. Desta forma, restavam aos ônibus os trajetos deficitários e de baixo rendimento, principalmente nas áreas recém-loteadas.

O poder público municipal, por sua vez, operou vários melhoramentos na capital, tais como: abertura de novas ruas, pavimentação das vias arteriais mais importantes e o saneamento dos bairros industriais de São João e Navegantes. Essas obras iniciadas na década de 30 foram concluídas em 40.

A partir dessas obras e da reordenação do núcleo central houve uma modificação importantíssima

na configuração urbana. A zona central assimilou usos e atividades dos setores comercial e financeiro, enquanto o uso residencial era segregado em bairros de alto, médio e baixo status.

A Municipalidade e suas Realizações

A partir de meados da década de 20 abre-se uma nova fase no poder público municipal. Depois de um longo período em que esteve à frente da Intendência José Montaury, as três administrações posteriores concorreram para a efetivação de vários projetos delineados pelo arquiteto carioca Moreira Maciel.

Otávio Rocha, antes de ser indicado para substituir Montaury, destacou-se como deputado estadual e depois como deputado federal pelo Partido Republicano Rio-Grandense.

Alberto Bins, que sucedeu a Otávio Rocha em 1928, também pertencia ao Partido Republicano Rio-Grandense, sendo na Revolução de 30 reconduzido ao poder e aí permanecendo até a intervenção federal de 1937, quando foi derrubado o governo de Flores da Cunha. (Franco, 1988, p. 74)

José Loureiro da Silva integrou-se ao Partido Republicano depois da Revolução de 30. Em 1936 aliou-se à dissidência do Partido Liberal, discordando das posições de Flores da Cunha. Quando da intervenção federal no estado, foi nomeado Prefeito de Porto Alegre, permanecendo no cargo até setembro de 1943.

A Administração Otávio Rocha

A entrada de Otávio Rocha no comando da Intendência Municipal a partir de 1924 inaugura uma nova fase da cidade. Com ele vários melhoramentos são concretizados, principalmente quanto à viação urbana e saneamento.

É iniciada em sua administração a abertura da Avenida Borges de Medeiros e Avenida São Rafael (atual Otávio Rocha), o prolongamento da Avenida Júlio de Castilhos, o ajardinamento do Campo da Redenção e da Praça Otávio Rocha.

Também é empreendido um grande programa de modernização no serviço de abastecimento e tratamento de água, na rede de esgotos e no serviço de iluminação pública.

Em sua gestão é aprovado o Decreto-Lei nº 108 que regulamentará a abertura de vias de comunicação e disciplinará de forma mais abrangente a atuação dos empreendimentos imobiliários nas zonas urbana, suburbana e rural do Município de Porto Alegre por um período de 27 anos.

Outro decreto importante de sua gestão é o de nº 115, de 15-12-1927, que retifica os limites do município e a divisão do seu território em zonas e distritos, e sua subdivisão em seções.

O Decreto nº 180, de 19-12-1927, apoiado nas novas divisões do município promulgadas pelo Decreto nº 115, estabelece o imposto predial diferenciado segundo a localização e tipologia dos prédios, passando a taxar também os terrenos não edificadas com o objetivo de

minimizar a especulação imobiliária já existente nessa época.

O Decreto nº 115/27, que retificava os limites do município, considerava como zona urbana uma área de 1 778 ha extremamente extensa ante a baixíssima densidade de algumas áreas. Além disso, classificava as ruas situadas na zona suburbana servidas por linhas de bonde, como pertencentes à zona urbana.

Essa hierarquização mostrou-se prejudicial à municipalidade, uma vez que os proprietários de imóveis dessa zona passaram a reivindicar obras de saneamento que os recursos públicos não permitiam concretizar.

O Decreto nº 180/27, que estabelecia imposto sobre imóveis, classificava os prédios por localização, densidade e tipologia. Assim, conforme mostra o Quadro 2, o imposto era calculado sobre o valor locativo do imóvel.

No que se refere aos terrenos não edificadas, o Decreto nº 180 também utilizava uma hierarquização baseada na localização (leia-se acessibilidade em relação ao núcleo central). Assim, os imóveis de localização mais central tinham taxas maiores, tendo sempre como base a testada do lote. (Quadro 3)

Quadro 2

Distribuição Percentual do Imposto sobre Imóveis em Porto Alegre

ESPECIFICAÇÃO	DISTRIBUIÇÃO PERCENTUAL (%)
LOCALIZAÇÃO	
Zona urbana	10
Zona suburbana	5
DENSIDADE	
1 pavimento	20
De 4 e 5 andares	5
De 6 andares e mais	2
TIPOLOGIA	
Cortiços/porões	50
De madeira	50
Mista	25

Fonte: A Federação, Porto Alegre, Decreto-Lei nº 180, de 19-12-1927.

Quadro 3
Imposto sobre Terrenos não Edificados em Porto Alegre

LOCALIZAÇÃO	RÉIS POR METRO DE FRENTE
Núcleo Central (Andradas/São Rafael/ Júlio de Castilhos)	100\$000
Do Núcleo Central até Ramiro Barcelos	50\$000
Área da Floresta	30\$000
Área da Redenção	25\$000
Cidade Baixa	15\$000
São João	5\$000
Navegantes	2\$000
Da Protásio Alves até Bento Gonçalves	1\$000
Demais Áreas	Sem imposto

Fonte: Porto Alegre, Decreto-Lei nº 180, de 19-12-1927.

Além disso, estavam isentos do imposto predial, por um período de dez anos, os prédios construídos nas ruas abertas pela municipalidade, desde que os proprietários tivessem doado à Prefeitura as faixas de terrenos necessárias para a abertura ou alargamento das referidas vias públicas.

O Artigo 8º, por sua vez, normatizava o caso dos imóveis localizados em ruas novas abertas por particulares. Nesse caso, as companhias loteadoras eram beneficiadas pois ficavam isentas do imposto por um ano, a contar da data da abertura das ruas, com exceção daqueles terrenos que fossem vendidos, que passariam imediatamente a ser taxados.

A Administração Alberto Bins

A gestão de Alberto Bins (1928 a 1937) destacou-se pela conclusão das obras iniciadas por Otávio Rocha como a abertura da Avenida Borges de Medeiros e o Viaduto Otávio Rocha, além das obras de saneamento e viação urbana.

O projeto de ajardinamento do Campo da Redenção, elaborado por Alfred Agache, foi executado e on-

de teve destaque a famosa Exposição do Centenário Farroupilha, de 1935, que marcou época na história da cidade.

Ampliou a rede de abastecimento de água dos bairros São João e Navegantes, além de construir a rede para os bairros Menino Deus e Praia de Belas.

Elaborou o plano de drenagem e saneamento dos bairros São João e Navegantes, iniciando suas obras em 1934. Apesar dos escassos recursos disponíveis manteve as obras até o final de seu mandato em 1937.

Ampliou enormemente a rede viária do município, além de pavimentar as principais avenidas radiais (Protásio Alves, Cristóvão Colombo, Bento Gonçalves) e também algumas perimetrais (Avenida Sertório).

A iluminação pública teve em sua gestão um grande crescimento, cobrindo toda a zona urbana com rede aérea e o núcleo central com rede subterrânea.

Em sua gestão foi concluída a construção do Cemitério Municipal de São João na zona norte da capital. O Prefeito Alberto Bins, junto com o Interventor Federal Flores da Cunha, preocupou-se

também com as condições de pouso dos primeiros aviões a aterrisar na capital gaúcha. Para isso, cuidou de aterrar as áreas mais alagadiças da grande Várzea do Gravataí.

Alberto Bins procurou, também, retificar os limites da zona urbana, constantes no Decreto nº 115 de 1927 devido às constantes reivindicações de proprietários de imóveis quanto aos serviços públicos precários.

No Decreto nº 220, de 02-01-1931, Alberto Bins expunha ... a necessidade de retificar os limites da zona urbana do Município, anexando-lhe partes da cidade onde a edificação é mais densa e os serviços públicos mais necessários e reduzindo-a em outras que, devido às dificuldades da própria topografia do terreno, não há desenvolvimento enquanto serviços de saneamento definitivos não forem realizados.

A Administração Loureiro da Silva

A gestão de Loureiro da Silva (1937 a 1943), na Prefeitura Municipal, coincide com o período em que foram executadas as maiores obras viárias de Porto Alegre e isto se deve a dois fatores principais: a ditadura instalada em 1937, que delegou amplos poderes ao Executivo, dando oportunidade, assim, de desapropriar grandes áreas necessárias às obras projetadas, e a declaração de guerra junto aos países aliados, que proporcionou a obtenção de vultuosos empréstimos externos, praticamente inadmissíveis em outras circunstâncias. (Macedo, 1968, p. 112)

Os dois trabalhos em que resultaram as intervenções do período administrativo de Loureiro da Silva foram o Plano Geral de Melhoramentos de Moreira Maciel (de 1914) e o projeto elaborado pelos funcionários municipais Edvaldo Paiva e Luiz Ubatuba, fortemente influenciados pelo Plano do Rio de Janeiro, de autoria do arquiteto francês Alfred Agache.

Os dois trabalhos de caráter essencialmente viário preocupavam-se com a estrutura geral da capital. Assim, os principais problemas estavam concentrados na hierarquização das vias em radiais e perimetrais.

As principais realizações dessa gestão foram a abertura das Avenidas Farrapos, Salgado Filho e Jerônimo de Ornelas, o saneamento dos bairros Navegantes e São João, o alargamento de várias ruas centrais para desafogar o trânsito, a canalização do Arroio Dilúvio, o prolongamento da Avenida João Pessoa e o ajardinamento definitivo do Parque Farroupilha.

Loureiro da Silva contratou, anos mais tarde, o arquiteto Arnaldo Gladosh para elaborar o Plano Diretor de Porto Alegre. No entanto, devido à falta de conhecimento prático do funcionamento da cidade, Gladosh continuou propondo apenas remodelações no sistema viário, salientando-se a primeira idéia da travessia a seco do Guaíba a partir da Ponta da Cadeia.

Em 1942, o engenheiro e urbanista do município, Edvaldo Pereira Piva, publica, no Boletim do Município, volume V, o primeiro estudo urbanístico da cidade, onde eram analisadas as variáveis socioeconômicas antes da proposição de traçado urbano ou de legislação ordenadora do desenvolvimento urbano. O trabalho intitulado *o que é um expediente urbano* serviu de embasamento para os planos das administrações municipais posteriores.

Concomitantemente, diversos fatores levaram ao crescimento urbano, ampliando, assim, seus problemas devido à inexistência de um zoneamento e delimitação formal das densidades de ocupação.

O conflito mundial em eclosão obrigou a indústria local a suprir o mercado principalmente com produtos metalúrgicos, químicos e têxteis. A criação de tarifas protecionistas defendeu, de certa forma, as indústrias locais da importação de produtos similares.

Por outro lado, com a demanda crescente de mão-de-obra, a população, no período 1930-40, passa de 275 739 habitantes para 394 151, um incremento, portanto, de 43% em um decênio.

O término da Segunda Guerra coincide com a liberação da importação de veículos e o livre consumo de gasolina que, somados ao grande aumento populacional, facilitaram a criação de novas linhas de transporte coletivo, principalmente de ônibus, que cobriam os trajetos mais longínquos, ligando os novos loteamentos à cidade.

Atuação da Schilling, Kuss & Cia. Ltda.

A empresa Schilling, Kuss & Cia. Ltda. foi constituída, em 1926, basicamente com capital de patrimônio familiar, ou seja, na sociedade predominavam os laços de parentesco.

No sentido de preservar o relacionamento familiar, foi organizada como pessoa jurídica sob a forma de sociedade limitada. Assim, o capital familiar era administrado pela sociedade, e não diretamente por um membro da família.

A sociedade era constituída de dois sócios: Jorge Júlio Schilling, pertencente à terceira geração de imigrantes alemães - seu avô Jacques Schilling veio para o Brasil em 1824; e seu genro Arthur Eduardo Kuss, natural da Alemanha.

O capital da empresa provinha do setor comercial. Jorge Schilling era gerente da conceituada firma comercial Chaves & Almeida, de importação de produtos têxteis e congêneres, estabelecida na praça de Porto Alegre, além de acionista da Companhia Predial e Agrícola e da Companhia Força e Luz Porto-Alegrense.

No entanto, devemos recuar um pouco no tempo para compreender melhor essa sociedade.

O patrimônio da empresa foi adquirido anos antes da constitui-

ção da mesma. Através dos documentos referentes às chácaras que foram loteadas pela companhia, percebe-se a estratégia de compra de glebas adjacentes para posterior parcelamento.

Assim, a primeira chacara a ser adquirida foi a Felizardo, em 12-12-1922, por sessenta contos de réis (Rs. 60:000\$000). Essa gleba com área aproximada de 80 ha foi adquirida na seguinte proporção: Jorge Júlio Schilling detinha 50%, seu genro Arthur Kuss 25%, e seu filho Jorge Guilherme Schilling também 25%.

No ano seguinte, foi comprada a chacara de Frederico Guilherme Falkmann, que fazia divisa com a primeira, com a Estrada do Caminho do Meio (atual Protásio Alves) e com a Avenida Carlos Gomes. Essa gleba tinha uma área de 142 142 m² e foi adquirida por dezesseis contos de réis (Rs. 16:000\$000) na mesma proporção que a outra chacara. Essas duas chácaras foram parceladas a partir de 1926 e conhecidas pela denominação geral de "Chacara Felizardo".

Em 1924, foi adquirida a chacara de propriedade da Santa Casa de Misericórdia, adjacente à Estrada Caminho do Meio. Um interessante documento foi descoberto sobre a compra da antiga Chacara Santa Casa no arquivo morto da Condor Empreendimentos Imobiliários S. A. (adquirente do patrimônio da Schilling, Kuss, em 1981).

Esse documento contém a ata da Assembléia Geral Extraordinária da Irmandade da Santa Casa de Misericórdia e, em anexo, uma carta do proponente à compra da chacara, Jorge Júlio Schilling.

...Certifico que, por proposta do irmão Eleuthério de Castro Araújo, em sessão da Assembléia Geral Extraordinária realizada em 26-01-1924, foi autorizada a chamada de concorrentes para a compra da Chacara Felizardo por edital publicado na imprensa local, sob a base mínima de setenta contos de réis

(Rs. 70:000\$000), de acordo com a proposta apresentada pelo senhor Jorge Júlio Schilling, abaixo transcrita, ficando autorizada a Provedoria aplicar aquela importância em melhoramentos no edifício do Hospital ...

A Chácara Felizardo, a que o Provedor se refere, é, na verdade, a Chácara Santa Casa. A confusão se dissipou ao analisarmos os antigos proprietários da mesma. Na realidade, a Chácara Felizardo era uma só, ocupando boa parte do atual Morro Petrópolis, e de propriedade de Felizardo José Rodrigues Furtado a partir de 1881. Em 1884, o mesmo Felizardo comprou de Aurora Mezerone e filhos a chácara denominada por nós de Felizardo (a primeira a que nos referimos).

A seguir, transcrevemos a interessante carta enviada por Jorge Schilling ao Provedor da referida Irmandade...

Porto Alegre, 21 de dezembro de 1923

Ilmo. Sr. Provedor e mais Membros da Santa Casa de Misericórdia - Nesta Capital - Amigos e senhores:

Na qualidade de pretendente à compra da Chácara Felizardo, situado no Caminho do Meio, venho fazer a V. Sas., por intermédio desta, uma oferta de cinquenta e cinco contos de réis (Rs. 55:000\$000) pela referida chácara.

Com referência aos dois usufrutuários, srs. Dr. Octávio Pacífico Furtado e Oswaldo Neves, posso adiantar a V. Sas. que a indenização, a ser feita por mim, ficou combinada com os mesmos. Caso V. Sas. aceitem esta minha oferta, eles não desistir, desde já, do usufruto em benefício deste estabelecimento pio, de maneira que a Santa Casa receba imediatamente a posse e plena propriedade da dita chácara.

Tomo a liberdade de lembrar a V. Sas. que os usufrutuários poderão viver ainda muitíssimos anos e que a chácara passará para a

Santa Casa só depois da morte de ambos. Tomando por base a taxa de 9% ao ano, o capital inicial de (Rs.55:000\$000) representaria, com os juros acumulados, em oito anos, Rs. 109:500\$000, e, em 16 anos, 218:350\$000, sendo esta uma soma que não está em proporção com a valorização provável do terreno, em virtude do mesmo estar muito afastado do centro industrial de Porto Alegre.

Nessa conformidade, aguardo a sua grata resposta e sou com elevada estima e muita consideração de V. Sas. Amgo. Atto. Obdo.

Jorge Júlio Schilling.

Essa carta demonstra o enorme interesse por parte do proponente com a referida gleba. Afinal, sua posição estratégica, localizada junto à Estrada Caminho do Meio e contígua à Chácara Felizardo - na zona suburbana da capital -, tinha valorização certa a longo prazo.

A sutil pressão de Jorge Schilling, tentando convencer os membros do Conselho Consultivo da Santa Casa da vantagem da transação para a mesma, é extremamente interessante, principalmente quando procura demonstrar que o valor do terreno estava muito aquém de sua proposta devido o mesmo estar muito longe do núcleo central.

No entanto, Schilling não recuou de sua intenção ao ser estipulado o preço mínimo da referida chácara pela Irmandade da Santa Casa em setenta contos de réis, com uma área aproximada de 42 ha. Adquiriu-a por setenta contos e dez mil réis (Rs. 70:010\$000) junto com sua mulher Carolina, seus filhos Jorge e Eugênio, e seu genro Arthur Kuss, em 15-02-1924.

A perspicácia do senhor Schilling diante da valorização futura daquela área da cidade, situada em local salubre e relativamente próximo do centro, fez com que empregasse seu patrimônio na aquisição de várias chácaras contíguas.

A "brecha" encontrada por Schilling no espaço suburbano de Porto Alegre, até então controlado pela Companhia Predial e Agrícola, principalmente nas zonas norte e sudeste, proporcionou um patrimônio considerável nas mãos dessa família.

Em 1926, ano de fundação da empresa, foram adquiridas mais duas glebas. A Chácara Visconde de São Leopoldo, contígua à Chácara Santa Casa, com 38 ha, de propriedade da família Lima e Silva e do casal Horácio Carvalho. Na verdade, essa chácara era constituída por três imóveis adquiridos sucessivamente em 17-06-1926, 18-10-1927 e 24-11-1927.

A outra gleba, pertencente à família Albuquerque, localizada no início do Caminho do Passo da Areia (atual Avenida Assis Brasil), foi comprada em 1926, visando aos estratos de renda baixa. Nesta área foi lançado, no final da década de 20, o loteamento Luzitana, com 387 lotes, e abertas as ruas Portugal e Luzitana.

No entanto, a melhor aquisição da Schilling & Kuss foi a compra de três frações de campo da área denominada Villa Bom Jesus e hoje bairro Chácara das Pedras com uma área aproximada de 126,50 ha, por apenas noventa e seis contos de réis (Rs. 96:000\$000)! Essa verdadeira "barbada imobiliária" ocorreu porque a referida área não possuía proprietários definidos. A empresa, então, usucapiou a gleba, após longa batalha judicial, por sentença de 04-07-1929 prolatada pelo Juiz de Comarca Julio Abott (Protocolo nº 79.031, p. 49, em 06-04-1951 do Registro de Imóveis da Primeira Zona de Porto Alegre).

A "Chácara das Pedras" foi loteada em quatro etapas, espaçadas por períodos médios de dez anos. Atualmente, está em tramitação a quarta fase, iniciada em 1985 com prazo previsto para conclusão das obras em 28-8-1990 e prorrogado até 31-12-1993.

A primeira etapa do loteamento Chácara das Pedras teve início na década de 30, antes mesmo da sentença que proferiu à empresa a posse legal da gleba. Como estava localizada em zona suburbana, as exigências pelo Decreto nº 108/1927 constavam apenas de pavimentação com pedras irregulares das vias públicas abertas.

A segunda etapa teve tramitação iniciada em 12-06-1951 e entrega das obras de abertura das ruas em 1959. A empresa, dessa maneira, evitou que o Decreto nº 691 de 15-10-1951 - que exigia o cumprimento do prazo de cinco anos para a conclusão das obras de beneficiamento, caso contrário o loteador perderia a caução depositada em cofres públicos e pagaria pesada multa - tivesse validade sobre o loteamento.

Além desses loteamentos, a empresa Schilling & Kuss promoveu o parcelamento das Chácaras Santos Netto (divisa dos bairros Petrópolis e Bela Vista) a partir de 1933; da Figueira (limitada pela Chácara Três Figueiras, Chácara Limongi e Avenida Carlos Gomes) a partir de 1952; da Vila Três Figueiras (de propriedade da Associação Beneficente Deutcher Hilfsverein e administrada pela Schilling & Kuss desde 1929); do Balneário Guarujá e da Vila São José em décadas posteriores.

Através de entrevista com o ex-diretor da Companhia Schilling & Kuss, Dr. Jorge Eichenberg, em agosto de 1992, pudemos conhecer melhor a atuação da empresa no espaço urbano da capital gaúcha.

A empresa promovia loteamentos distintos para grupos diferentes de renda. Assim, os loteamentos adjacentes à Avenida Carlos Gomes na parte alta do Morro Petrópolis destinavam-se à classe média alta (Chácara da Figueira, Três Figueiras e Limongi); para a classe média eram destinados os loteamentos localizados nas partes baixas do Morro Petrópolis, junto à Estrada

Caminho do Meio (Chácara Santa Casa, Felizardo e Visconde de São Leopoldo); e para a classe média-baixa restavam os loteamentos mais distantes e em áreas de cota baixa (Chácara Luzitana e Chácara das Pedras).

Quanto à comercialização dos loteamentos, a empresa utilizava corretores credenciados que ocupavam-se da divulgação e comercialização dos mesmos. Segundo o Dr. Eichenberg, os anúncios em jornal eram evitados porque para a mentalidade da época a oferta demasiada de determinado bem desvalorizava o produto.

No entanto, através da análise dos periódicos das décadas de 20 e 30 encontramos vários anúncios da Schilling & Kuss. Na verdade, a divulgação dos loteamentos começou a escassear quando a empresa já estava amplamente conhecida grande público. Transcrevemos a seguir, a título de ilustração, alguns anúncios recolhidos nos periódicos da época.

Temos em Petrópolis (Caminho do Meio) o mais futuroso arbalde da cidade e com permanente serviço de auto-caminhões, grandes lotes de terrenos, próprios para edificações, que vendemos em prestações mensais (de 30\$000 sem juros).

Os proprietários SCHILLING, KUSS & CIA.

Rua 15 de Novembro, n. 5

(Correio do Povo, 29 de dezembro de 1926)

Entregamos imediatamente a chave da casa mediante pagamento de um sinal reduzido. Temos alguns chalés bons e bem situados em Petrópolis à disposição dos interessados.

SCHILLING, KUSS & CIA.

Rua das Flores, 1180.

(Correio do Povo, 4 de fevereiro de 1936)

Na verdade, as prestações variavam de 60 a 84 meses de acordo com o valor do imóvel. Assim, os lotes de maior valor eram agraciados com prazos mais longos para quitação da dívida. Os juros, no entanto, eram fixados sempre a 8% ao ano.

Através da análise do Livro de Contratos da Schilling & Kuss constatamos que os proprietários, em sua maioria, pertenciam aos estratos de renda média, como comerciantes, portuários, funcionários públicos, industriários e bancários.

Segundo o Dr. Eichenberg não havia uma regra fixa para o tempo médio de comercialização dos loteamentos. Para cada loteamento havia um prazo previsto diferente. Essas etapas tinham o objetivo de capitalizar a empresa para financiar as etapas subseqüentes, já que a Schilling & Kuss não utilizava empréstimos externos. Era através do autofinanciamento que a companhia vencida cada etapa de beneficiamento do loteamento.

Os loteamentos, da mesma forma, eram promovidos sucessivamente. Assim, o primeiro foi o da Chácara Felizardo, depois o da Santa Casa, Luzitana, Visconde de São Leopoldo, Chácara das Pedras e Santos Netto.

Um dado interessante é que a empresa procurava facilitar as condições de habitabilidade dos futuros proprietários através de contratos com outras empresas prestadoras de serviços. Por exemplo, havia um contrato firmado entre a Schilling & Kuss e a Empresa de Ônibus Guarany para o transporte de passageiros que desciam no fim da linha do bonde Petrópolis (na altura do Hospital Petrópolis). Esse ônibus percorria as principais ruas dos loteamentos Felizardo, Santa Casa e Visconde de São Leopoldo.

Mais tarde, na década de 40, os trilhos dos bondes foram prolongados até as proximidades da Igre-

ja São Sebastião, na parte alta da Avenida Protásio Alves. Esse novo trecho foi pago à Carris pela Schilling & Kuss, uma vez que contemplava área de propriedade da companhia e seus loteamentos.

A comercialização dos imóveis era variável de acordo com a localização dos mesmos. Assim, as áreas nobres, próximas às radiais da cidade, foram facilmente comercializadas, enquanto as áreas de difícil acesso ou com declividade topográfica acentuada demoraram mais para serem negociadas.

A empresa comercializava também terrenos com casas de alvenaria ou chalés de madeira já construídos. Nesses casos, os juros para pagamento eram um pouco mais elevados, passavam de 8% para 11% ao ano.

Era prática comum da empresa, quando do lançamento de determinado loteamento, que já estivessem prontas algumas moradias para valorização e incremento das vendas. Firms construtoras ou engenheiros credenciados pela empresa eram contratados por empreitada para a construção.

Por exemplo, para a firma X era concedido o imóvel Y para construção de uma casa de alvenaria. Quando essa firma vendia o imóvel, ela era obrigada a pagar à Companhia Schilling & Kuss o valor do imóvel acrescido de taxas não especificadas pelo Sr. Eichenberg.

Existem, até hoje, alguns chalés de madeira construídos por esse sistema no antigo loteamento Luzitana, nas ruas Portugal e Luzitana. No loteamento Chácara das Pedras era comum também esse procedimento.

As relações com os órgãos públicos competentes, segundo o ex-diretor, sempre foram cordiais, porque a Schilling & Kuss sempre foi um modelo de empresa loteadora, cumprindo seus prazos e respeitando a legislação em vigor.

No entanto, com o passar dos anos, as restrições legais aumentaram consideravelmente, cerceando, de certa forma, a atuação das companhias de loteamento em Porto Alegre. Um grande "entrave", segundo o Dr. Eichenberg, foi a revogação do Decreto nº 161, de 18-12-1948 que isentava a companhia ou o proprietário do imóvel por cinco anos do pagamento de imposto predial e territorial caso fosse feito o calçamento da rua. A revogação se deu pelo Decreto nº 691/1951.

A Schilling Kuss & Cia. Ltda. foi vendida em 1981 para a Máquinas Condor S. A., um conglomerado industrial que desenvolve atividades na área da industrialização do aço e do ferro, na indústria e comércio de maquinaria agrícola e de mineração e no setor de projetos florestais, agrícolas, pastoris e pecuários.

Atualmente, a empresa Condor Empreendimentos Imobiliários S. A., subsidiária da Máquinas Condor, é a maior proprietária de terras de Porto Alegre. (Oliveira, 1989, p. 32)

Os principais fatores atribuídos à venda da empresa Schilling & Kuss pelo seu ex-diretor foram: os elevados custos de implantação e manutenção dos loteamentos, leis cada vez mais cerceadoras da liberdade de ação, burocracia dos órgãos públicos, impostos e taxas municipais elevados, aumento da família Schilling e conseqüente descentralização do poder gerenciador.

Conclusões Parciais

A interessante trajetória da companhia Schilling & Kuss nos revela a perspicácia de um descendente de imigrantes alemães para com a expansão do tecido urbano de Porto Alegre.

Através do investimento maciço na compra de glebas localizadas no Morro Petrópolis, adjacentes à Estrada Caminho do Meio (atual Avenida Protásio Alves) e à peri-

metral Carlos Gomes, Schilling construiu um patrimônio considerável, o que acarretou a fundação da empresa de cunho basicamente familiar em 1926.

Os loteamentos lançados sucessivamente ao longo das décadas de 20, 30 e 40 comprovam o estupendo sucesso de vendas e a competência no gerenciamentos dos negócios.

A respeitabilidade assumida por essa empresa perante a população em geral pode ser sentida até os dias atuais, pois o nome Schilling & Kuss é logo associado a promotor de loteamentos em Porto Alegre.

A visão que Schilling teve do crescimento da cidade foi plenamente concretizada. Atualmente, existem grandes vazios urbanos localizados no circuito central de propriedade da sucessora da Schilling & Kuss, a empresa Condor Empreendimentos Imobiliários, nos bairros Bela Vista, Petrópolis e Chácara das Pedras.

A retenção de terras tem por objetivo a valorização da área pelo trabalho social dispendido indiretamente, sem ônus para a empresa.

Como as chácaras loteadas pela Schilling & Kuss eram contíguas, isso possibilitou que a empresa utilizasse, sistematicamente, a prática de retenção como forma de valorização de suas áreas.

Os contratos firmados com empresas prestadoras de serviços, como transportadoras e construtoras, revelam a preocupação em proporcionar aos loteamentos uma vantagem extra em relação às concorrentes.

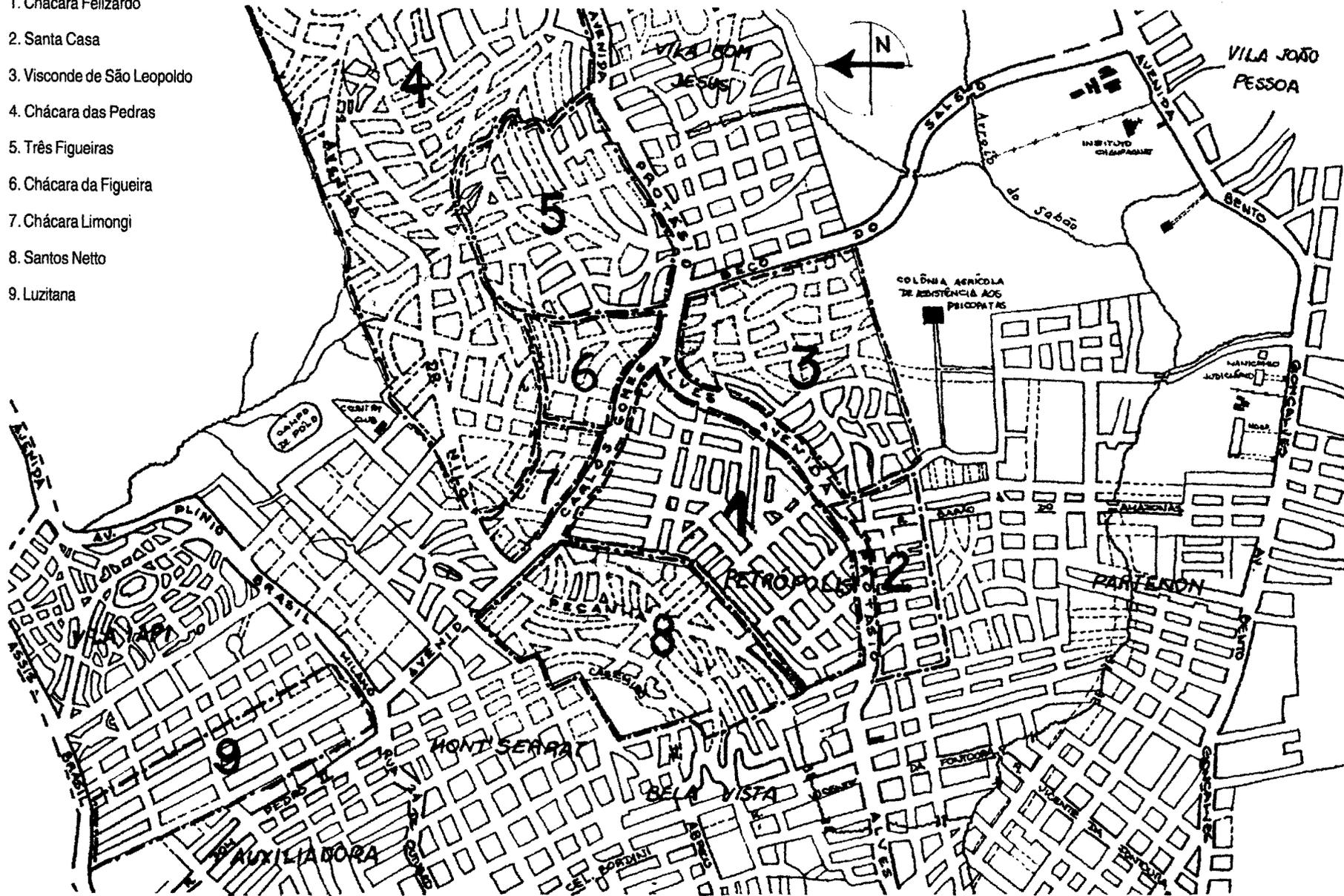
De meados da década de 20 até os anos 40 a expansão da cidade se deu em direção aos altos de Petrópolis, nas adjacências do Caminho do Meio, além dos balneários da zona sul, como Ipanema, Vila Conceição e Espírito Santo.

A Figura 3 resume os principais loteamentos empreendidos pela Schilling & Kuss no período estudado.

Figura 3

Principais Loteamentos da Schilling, Kuss & Cia. Ltda.

1. Chácara Felizardo
2. Santa Casa
3. Visconde de São Leopoldo
4. Chácara das Pedras
5. Três Figueiras
6. Chácara da Figueira
7. Chácara Limongi
8. Santos Netto
9. Luzitana



Considerações Finais

O trabalho que ora concluímos procurou analisar a formação do mercado de terras da capital gaúcha a partir do final do século passado até meados do Século XX.

As práticas e estratégias desenvolvidas pelas várias companhias de loteamento estudadas, apesar de em momentos históricos distintos, comprovam uma semelhança de ações que se reproduzem ao longo do tempo.

Assim, são práticas comuns entre outras de menor importância:

a) a construção de prédios para valorização do loteamento, seja pela própria companhia ou por empresas/profissionais contratados, para locação ou venda;

b) compra de ações das companhias exploradoras de serviços públicos com o objetivo de pressionar as mesmas a estender seus serviços aos novos loteamentos;

c) reserva de áreas por arrendamento para fins especulativos além do enquadramento da propriedade como rural, evitando, assim, o pagamento de imposto predial e territorial urbano;

d) reserva de quadras e lotes melhor localizados para venda futura, quando o valor agregado do imóvel será bem superior ao do início da promoção do loteamento; e

e) valorização diferenciada dos imóveis postos em comercialização.

Lotes em áreas já consolidadas e possuidoras de alguns melhoramentos urbanos com valor de troca bem superior aos lotes localizados em áreas novas e carentes de infra-estrutura.

A figura isolada do proprietário fundiário começa a desaparecer do cenário porto-alegrense a partir da última década do Século XIX, dando lugar às companhias de loteamento criadas especificamente para atuar no mercado de terras.

Desde o final do século passado já existia uma delimitação formal de atuação das companhias loteadoras em Porto Alegre. Assim, a Companhia Territorial Porto-Alegrense atuava na zona norte, a Companhia Territorial Rio-Grandense na zona leste e a Companhia Predial e Agrícola na zona sudeste.

Nas duas primeiras décadas do Século XX a Companhia Predial e Agrícola praticamente monopolizou o mercado de terras da capital, tendo apenas como concorrentes proprietários fundiários não organizados juridicamente.

A partir de meados da década de 20 várias empresas com fins imobiliários são fundadas em Porto Alegre, com destaque para a atuação da Companhia Schilling & Kuss, de capital basicamente familiar, que foi uma das grandes indutoras da expansão do tecido urbano, loteando várias chácaras contíguas existentes no Morro Petrópolis.

Apesar das pouquíssimas informações obtidas, tudo leva a crer que o poder público municipal tinha um pacto com as diversas companhias loteadoras de não ingerência em seus negócios particulares. Essa tese está apoiada nas mínimas exigências legais prescritas pela municipalidade no que se refere aos novos loteamentos e na participação direta de vários incorporadores dessas empresas em cargos públicos.

Essa prática começa a ser modificada com a intervenção do governo municipal com uma série de regulamentações, a partir de 1927, que visam a minimizar os efeitos da especulação imobiliária.

As práticas das companhias de loteamento demonstram o grande interesse na valorização de seus empreendimentos através da incorporação de bens, usos e serviços. Esse valor agregado surge do investimento da própria empresa (construção de moradias para locação e venda, contratos com empresas prestadoras de serviços) ou do trabalho social incorporado indiretamente (melhoria na acessibilidade e infra-estrutural).

A partir da trajetória das diversas companhias de loteamento estudadas percebe-se que, com o passar do tempo, as funções de financiamento, produção e comercialização começam a ser delegadas a terceiros, permanecendo a gestão do capital nas mãos do promotor fundiário.

Bibliografia¹

ABREU, M. de A. *Evolução urbana do Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro: IPLANRIO, 1987.

ALMEIDA, R. Alternativas da promoção imobiliária em grandes centros urbanos: o exemplo do Rio de Janeiro. In: VALLADARES, L. do P. (Org.). *Repensando a habitação no Brasil*. Rio de Janeiro: Zahar, 1983. p. 169-190. (Debates Urbanos, n. 3).

¹ DOCUMENTOS existentes na Junta Comercial de Porto Alegre onde foram consultados também os periódicos: *Correio do Povo*, *A Federação* e o *Jornal do Comércio* de 1892 e 1936.

- BAKOS, M. *A continuidade administrativa no governo municipal de Porto Alegre: 1897-1937*. São Paulo, 1986. 298p. Tese (Doutorado) - Universidade de São Paulo, 1986.
- _____. *A habitação em Porto Alegre: problemas e projetos administrativos (1887-1937)*. Porto Alegre: Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Curso de pós-graduação em História, 1988. (Cadernos de estudos, n. 1).
- CASSIANO, P. N. *O mercado de terras em Porto Alegre, 1950-1964*. Porto Alegre, 1983. Dissertação (Mestrado) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 1983.
- CLICHEVSKY, N. *O mercado de terras na Região Metropolitana de Porto Alegre*. Porto Alegre: Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 1982. (Cadernos do PROPUR, n. 1).
- CORRÊA, R. L. *O espaço urbano*. São Paulo: Ática, 1989.
- DA PROVÍNCIA de São Paulo ao Estado do Rio Grande do Sul (Censos de 1903 a 1950). Porto Alegre: Fundação de Economia e Estatística, 1981.
- FAGUNDES, L. et al. *Memória da indústria gaúcha (1889-1930)*. Porto Alegre: Universidade Federal do Rio Grande do Sul: Fundação de Economia e Estatística, 1987.
- FLORES, H. A. H. (Org.). *Porto Alegre: história e cultura*. Porto Alegre: Martins, 1987.
- FRANCO, S. da C. *Porto Alegre: guia histórico*. Porto Alegre: Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 1988.
- HAUSMAN, A. Aspectos da geografia urbana de Porto Alegre. *Boletim Geográfico do Rio Grande do Sul*, Porto Alegre, v. 7, n. 13, jan./dez. 1963.
- LOJKINE, J. Existe uma renda fundiária urbana? In: FORTI, R. (Org.). *Marxismo e urbanismo capitalista: textos críticos*. São Paulo: Ciências Humanas, 1979. 166p., p. 81-91.
- MACEDO, F. *Riopardense de Porto Alegre: origem e crescimento*. Porto Alegre: Sulina, 1968.
- OLIVEIRA, N., BARCELOS, T. *Vazios urbanos em Porto Alegre: uso capitalista do solo e implicações sociais*. Porto Alegre: Fundação de Economia e Estatística, 1989. 88p.
- PAIVA, Eduardo Pereira. O que é um expediente urbano. *Boletim do Município*, Porto Alegre, v. 5, 1942.
- PESAVENTO, S. J. *História da indústria sul rio-grandense*. Guaíba: Riocell, 1985. 122p.
- _____. *História do Rio Grande do Sul*. Porto Alegre: Mercado Aberto, 1991. 141p.
- RELATÓRIO e projeto de orçamento para o exercício de 1920. *A Federação*, Porto Alegre, p. 14, 1919.
- RIBEIRO, L. C. DE Q. Formação do capital imobiliário e a produção do espaço construído no Rio de Janeiro, 1870/1930. *Espaço e Debates*, São Paulo, v. 5, p. 5-31, 1985.
- SAFFER, N. *O mercado de terras em Porto Alegre, 1964-1979*. Porto Alegre, 1983. Dissertação (Mestrado) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 1983.
- SCHMIDT, B. V. *O estado e a política urbana no Brasil*. Porto Alegre: Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 1983.
- SINGER, P. *Desenvolvimento econômico e evolução urbana*. São Paulo: Nacional, 1968.
- SOUZA, Célia Ferraz de, MULLER, Dóris Maria. *Porto Alegre: análise de sua evolução*. Porto Alegre: Universidade Federal do Rio Grande do Sul: Prefeitura Municipal de Porto Alegre, 1978. 124p. Trabalho inédito.
- TOPALOV, C. *Les promoteurs immobiliers: contribution à l'analyse de la production capitaliste du logement en France*. Paris: Mouton, 1973.

Resumo

Este trabalho tem como objetivo primordial contribuir para o entendimento da formação do espaço urbano de Porto Alegre, tendo como objeto de análise o promotor fundiário, mais especificamente as companhias de loteamento que se destacaram na cidade no período de 1890 a 1945.

Abstract

This work aims to contribute to the understanding of the structure of Porto Alegre urban space. The analysis is directed by landowners performance, more specifically the main lot companies in the city from 1890-1945.

Instruções Básicas para Preparo dos Originais

Os originais entregues para publicação devem obedecer às seguintes normas:

1 - O texto deve ser editado, preferencialmente, em *Word*, sem formatação (*default*), configurado em A4, acompanhado da respectiva impressão.

O texto em *Word* terá sua edição facilitada, agilizando a publicação do mesmo;

2 - As laudas deverão ser numeradas seguidamente;

3 - A primeira página do original (folha de rosto) deve conter título, nome completo do(s) autor(es), qualificação profissional, com indicação das atividades exercidas, dos órgãos a que estão vinculados, do endereço para correspondência, bem como colaboradores, agradecimentos e auxílios recebidos;

4 - O artigo deve ser acompanhado de um Resumo informativo, de no máximo 200 palavras, de modo a expressar seus pontos relevantes, editados em folhas separadas, em português e inglês;

5 - Notas explicativas devem ser numeradas numa seqüência única, listadas no pé da página onde se encontram;

6 - Fórmulas matemáticas devem ser apresentadas com clareza, para evitar problemas de interpretação;

7 - Tabelas, quadros e gráficos devem ser apresentados com títulos que permitam perfeita identificação, numerados e com ordem de indicação de entrada no texto e menção da fonte.

No caso de listagens e tabelas extensas, e de outros elementos de suporte, podem ser empregados apêndices;

8 - As fotografias devem ser nítidas, em preto e branco, contrastadas, de preferência em tamanho 6x9cm, nunca superior a 12x18cm; as legendas das ilustrações, editadas em folhas separadas e numeradas de acordo com a figura respectiva, com indicação no texto, pelo número de ordem, pelos locais de inserção das figuras e, ainda, menção da fonte e permissão para reprodução, quando já houverem sido publicadas;

9 - O formato de impressão máximo de encarte estabelecido para os documentos cartográficos da RBG é de 50x55cm. Sempre que haja reprodução ou ampliação do documento cartográfico original, deverá constar deste apenas a escala gráfica.

O desenho original deve ser feito em material estável. No caso de documentação cartográfica de precisão ou quando a densidade de informações contidas num

mapa ou cartograma dificulte sua leitura, será excepcionalmente permitida a impressão em cores. Em caso contrário, os valores cor serão substituído por hachuras, retículas ou símbolos gráficos compatíveis com a escala.

Os documentos cartográfico devem ser precedidos de título que permitam perfeita identificação e em suas legendas devem constar: classificação, nomes ou siglas das Unidades da Federação representadas, ano de publicação, escala, projeção (exceto nos cartogramas) e as convenções cartográficas menos conhecidas.

A documentação cartográfica utilizada com o nome ou sigla da fonte e outros elementos complementares compatíveis: escala devem ser descritos de modo sucinto. No caso de mapas e cartogramas, deve existir flexibilidade na disposição dos títulos, legendas e outras referências, utilizando-se os espaços vazios oferecido pelo próprio desenho. Deve ser estabelecida uma graduação de importância, adotando-se diferentes tamanhos de tipos no dizeres da legenda.

A moldura em torno do desenho de um mapa ou cartograma deve garantir uma margem no papel

Para as cartas pertencentes ao mapeamento sistemático, devem ser obedecidas as normas e especificações inerentes a cada carta, de acordo com a escala e classificação (contatar com o órgão responsável por esse mapeamento ou com a Comissão de Cartograma). As cartas, mapas ou cartogramas, inseridos ou anexados, devem ser referenciados no texto por um número de ordem correspondente.

As legendas e outras referências devem estar destacadas do desenho e afastadas das margens. No caso de cartas do mapeamento sistemático, ver as normas e especificações de cada tipo de escala. É aconselhável que, para a elaboração de uma base precisa, sejam utilizados os docu-

mentos cartográficos realizados pelo IBGE ou por outros órgãos integrantes do Sistema Cartográfico Nacional;

10 - As citações bibliográficas no texto devem ser feitas de acordo com o Projeto ABNT 14.01.01.005 - Apresentação de citações em documentos;

11 - As referências bibliográficas devem ser numeradas em seqüência única e apresentadas em folhas separadas com indicação dos números respectivos. Devem ser redigidas segundo a norma brasileira respectiva (ABNT - NBR - 6023 Referências Bibliográficas), contendo indicação por extenso dos títulos dos periódicos, quando se tratarem de referências de artigos. A exatidão e

adequação das referências a trabalhos consultados e mencionados no texto são de responsabilidade do autor;

12 - Quando houver necessidade de dividir o trabalho em capítulos, seções e partes, esses devem ser numerados, progressivamente, com o objetivo único de orientar o diagramador na aplicação de recursos gráficos que permitam substituir essa numeração, ordenação de título e subtítulos; e

13 - Os originais devem ser encaminhados ao Programa Editorial de Geociências DEPIN/DIPRO-SE 2, em 2 (duas) vias. Endereço: Av. Brasil, 15 671 Bloco IIIB, térreo, 21241-051 Rio de Janeiro - RJ.

Se o assunto é Brasil, procure o IBGE

O IBGE põe à disposição da sociedade milhares de informações de natureza estatística (demográfica, social e econômica), geográfica, cartográfica, geodésica e ambiental, que permitem conhecer a realidade física, humana, social e econômica do País.

ATENDIMENTO TELEFÔNICO

Ligação Direta Gratuita: 0800-218181

INTERNET

<http://www.ibge.gov.br>
<http://www.ibge.org>

PONTOS DE ATENDIMENTO

Rio de Janeiro

Centro de Documentação e Disseminação de Informações - CDDI
Rua General Canabarro, 706 - 20271-201 - Maracanã
Fax: (021)284-1109

Livraria do IBGE
Avenida Franklin Roosevelt, 146 - loja - 20021-120 - Castelo
Tel.: (021)220-9147
Avenida Beira Mar, 436 - 2º andar - 20201-060 - Castelo
Tel.: (021)210-1250 Ramais: 41 / 420 / 422 / 425 e 427
Fax: (021)240-0012

Norte

RO - Porto Velho - Rua Tenreiro Aranhã, 2643 - Centro - 78900-750
Telefax: (069)221-3658

AC - Rio Branco - Rua Benjamin Constant, 506 - Centro - 69900-160
Tels.: (068)224-1540/1490 - Ramal 6; Fax: (068)224-1382

AM - Manaus - Rua Afonso Pena, 38 - Centro - 69020-160
Telefax: (092)232-1372 PABX: (092) 633-2433 Ramais 48 e 49

RR - Boa Vista - Av. Getúlio Vargas, 76-E - Centro - 69301-031
Tel.: (095)224-4103 - Ramal 22 Telefax: (095)623-9399

PA - Belém - Av. Gentil Bittencourt, 418 - Batista Campos
66035-340 - Tel.: (091)242-0234; Fax: (091)241-1440

AP - Macapá - R. Leopoldo Machado, 2466 - Bairro Central
68908-120 - Telefax: (096)223-2696

TO - Palmas - ACSE 01 - Conjunto 03 - Lote 6/8 - Centro
77100-040 - Tel.: (063)215-1907 - Ramal 308; Fax: (063)215-1829

Nordeste

MA - São Luís - Av. Silva Maia, 131 - Praça Deodoro - 65020-570
Tel.: (098)221-5121; Fax: (098)232-3226

PI - Teresina - Rua Simpício Mendes, 436 - Centro - 64000-110
Tel.: (086)221-4161; Fax: (086)221-6308

CE - Fortaleza - Av. 13 de Maio, 2901 - Benfica - 60040-531
Tel.: (085)243-6941 Fax: (085)281-3353

RN - Natal - Av. Prudente de Moraes, 161 - Petrópolis - 59020-400
Tel.: (084)211-5310 - Ramal 13 Fax: (084)221-3025

PB - João Pessoa - Rua Irineu Pinto, 94 - Centro - 68010-100
Tel.: (083)241-1560 - Ramal 219 e 220 Fax: (083)241-7255

PE - Recife - Rua do Hospício, 387 - 4º andar - Boa Vista - 50050-050
Tel.: (081)231-0811 - Ramal 215; Telefax: (081)423-0056 / 423-0355
Ramais 215 e 224

AL - Maceió - Praça dos Palmares, s/nº - Edifício do INAMPS 3º e 4º
and 57020-000 - Tel.: (082)221-2385 221-1531; Fax: (082)326-1754

SE - Aracajú - Rua Riachuelo, 1017 - Térreo - São José - 49015-160
Telefax: (079)222-3122 / 8197 / 8198

BA - Salvador - Av. Estados Unidos, 476 - 4º andar - Comércio
Edifício Sesquicentenário - 40013-900 - Tel.: (071)243-9277 - Ramais
2005 e 2008; Telefax: (071)241-2502

Sudeste

MG - Belo Horizonte - Rua Oliveira, 523 - 1º andar - Cruzeiro
30310-150 - Tel.: (031)223-0554 - Ramais 1112 e 1113
Telefax: (031)223-3381

ES - Vitória - Avenida dos Navegantes, 675 - 9º andar - Enseada do
Suá - 29056-900 - Tel: (027) 324-4016; Fax: (027) 325-3857

SP - São Paulo - Rua Urussuf, 93 - 3º andar - Itaim Bibi - 04542-050
Tels.: (011)822-2106 / 0077 - Ramal 281; Fax: (011)822-5264

Sul

PR - Curitiba - Alameda Dr. Carlos de Carvalho, 625 - Térreo - Centro
80430-180 - Tel.: (041) 322-5500 - Ramais 253 e 254;
Telefax: (041)222-5764

SC - Florianópolis - Rua Victor Meirelles, 170 - Centro - 88010-440
PABX: (048)224-0733 - Ramais 155, 144 e 140
Telefax: (048)222-0369

RS - Porto Alegre - Avenida Augusto de Carvalho, 1205 - Térreo
Praia de Belas - 90010-390 - Tel.: (051)228-6444 - Ramais 211, 213
e 225; Fax: (051)228-8507; Telefax: (051)228-6444 - Ramal 212

Centro-Oeste

MS - Campo Grande - Rua Barão do Rio Branco, 1431 - Centro
79002-174 - Tels.: (067)721-1163/1902/1525 - Ramais 32 e 42;
Fax: (067)721-1520

MT - Cuiabá - Avenida Tenente Coronel Duarte, 407 - 1º / 2º andares
Centro - 78005-750 - Tels: (065)623-7121 / 7255
Fax: (065)623-0573

GO - Goiânia - Avenida Tocantins, 675 - Setor Central - 74015-010
Tel.: (062)223-3121; Telefax: (062)223-3106

DF - Brasília - SDS - Ed. Venâncio II - BI H - Quadra 06 / 1º andar
70393-900 - Tels.: (061)223-1359 / 321-7702 - Ramal 124;
Fax: (061)226-9106

O IBGE possui, ainda, agências localizadas nos principais municípios.